

Zelf jongvee opfokken is geen standaard meer. In dit verhaal ruimte voor een veehouder die de opfok afstootte en voor zijn opfokker die de dagelijkse verzorging overneemt. Maar ook komen veehouders aan het woord die heel andere keuzen maakten: van iemand die kalveren koopt met het oog op de export tot een veehouder die alle koeien met witblauw kruist.

Ed Reijrink en Ron Timmermans: 'Wederzijds vertrouwen aan de basis bij samenwerking'

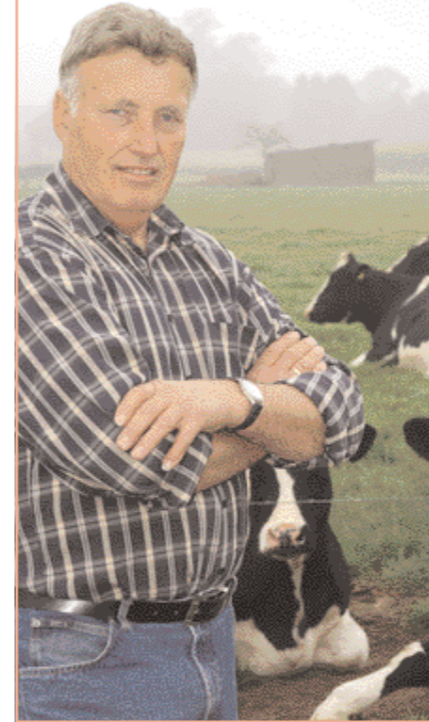


In 2004 'fuseerden' de bedrijven van Ed (61) Reijrink en Ron (37) en Marianne (37) Timmermans tot een melkmaatschap. 'Ik liep al langer rond met het idee, maar zie maar eens een geschikte partner te vinden', zegt Ron Timmermans uit Moergestel. Ed Reijrink molk in Diessen een quotum vol van 450.000 kg melk, wilde afbouwen, had geen opvolger, maar wilde wel actief blijven als veehouder. Timmermans daarentegen wilde zijn bedrijf graag vergroten, hij breidde de stal uit tot 135 ligboxen, in eerste instantie ook bedoeld voor ouder jongvee. Toen de mogelijkheid zich voordeed om met Reijrink een melkmaatschap te vormen besloot

hij tijdens de bouw van de ligboxenstal in 2004 toch de volledige capaciteit te benutten voor melkvee en een deel van de jongveeopfok uit te besteden. Op het bedrijf van Reijrink staan de vijftig stuks jongvee van ouder dan dertien maanden. De jongste categorie blijft in Moergestel, waar ook de 120 melkkoeien het quotum van 1.100.000 kg melk vullen. Volgens Timmermans ondermijnt de splitting van het jongvee de voordelen van uitbesteden niet. 'Ik dacht eerst dat ik nog steeds zelf opdraaide voor de duurste en meest arbeidsintensieve periode van de jongveeopfok, maar mijn ervaring is dat dat wel meevalt. Ouder jongvee moet je in-

semineren, produceert meer mest en vraagt meer voer.' Ondanks de goede band wonnen Reijrink en Timmermans wel advies in over de aanpak. In overleg met DLV zetten de veehouders afspraken zwart op wit. 'Stel dat een dier iets mankeert, dan geldt voor mij een meldingsplicht en overleggen we over de aanpak. Dierenartskosten zijn voor Timmermans, maar als ik nalatig ben in de verzorging draag ik het risico', zegt Reijrink. Wederzijds vertrouwen blijft de basis. 'Jongveeopfok is een stuk vakmanschap, als je dat uit handen geeft moet je vertrouwen hebben in elkaar en dat kun je niet op papier zetten', zegt Timmermans.

Jan Jansen: 'Ik stel voor exportdieren hoge eisen aan de gezondheidsstatus'



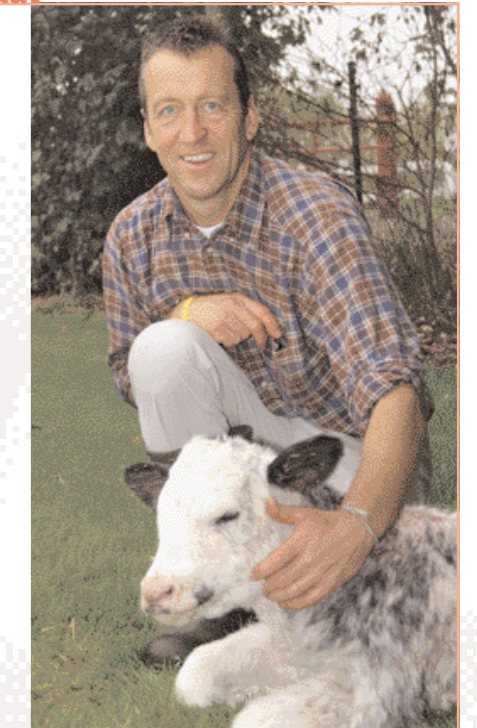
Drie jaar geleden maakten de 45 melkkoeien van Jan Jansen (60) uit Schalkhaar plaats voor fokkalveren die hij als drachtige vaars exporteert. 'Ik werd ouder, had geen opvolger, moest de melkstal renoveren, en je weet nooit wat de quotumprijs gaat doen', verduidelijkt de veehouder zijn beslissing. Van Brabant tot Friesland bezoekt hij bedrijven om jaarlijks 120 kalveren te kopen. 'Ik stel hoge eisen aan de diergezondheidsstatus. Via een lijst van de Gezondheidsdienst richt ik me op IBR- en BVD-vrije bedrijven met para-status 10. Dat zijn er in Nederland ongeveer 130.' Ondanks dat de vaarzen nauwelijks iets extra's opleveren en hij extra kosten maakt bij het aankopen, kiest Jansen bewust voor behoud van zijn gezondheidsstatus. 'Accepteer je een lagere status, dan geef je toe op gezondheid en je komt zo-

maar niet terug op het oude niveau. Ik verwacht dat melk van bedrijven met een hoge diergezondheidsstatus in de toekomst z'n geld wel gaat opbrengen', zegt Jansen. Door elkaar genomen levert een vaars Jansen 925 euro per stuk op. Bij aankoop van het kalf, op een leeftijd van vijf dagen tot twee maanden, betaalt hij tussen de 180 en 260 euro. 'Als je ervan moet bestaan, valt het resultaat tegen, maar uit belangstelling blijf ik graag actief in de veehouderij.' Jansen koos er bewust voor om niet als opfokbedrijf jongvee op te fokken voor Nederlandse melkveehouders. 'Als je met anderen moet overleggen ontstaat er vroeg of laat trammelant. Je hebt ze te licht opgefokt, of juist die pink uit die beste melkkoe wordt niet drachtig. Ik ben liever eigen baas.'

Yves Kerckhove: 'Met kruislingen financieel direct resultaat'

'Vroeger had ik de fokkerij zelf in handen, maar al snel was duidelijk dat het fokken niet in mijn bloed zat', begint Yves Kerckhove uit het West-Vlaamse Oostkerke, een deelgemeente van Damme. Vooral economie vormt een belangrijke drijfveer. 'Met kruislingen heb je financieel direct resultaat.' Alle 45 melkkoeien gaan sinds tien jaar onder Belgisch witblauwe KI-stieren. 'Ik heb destijds nog een natuurlijk dekken-de stier gehad, maar dat is niet veilig.' Afkalfproblemen levert het kruisen niet op. 'Met die kalfjes gaat het kalven minstens even vlot als met zwartbonten', klinkt het stellig. Afkalfgemak neemt hij om die reden niet in beschouwing. 'De koe heeft zeker evenveel invloed als de stier.' Ook de tijdwinst haalt de West-Vlaamse veehouder aan als een welkom voordeel

van een bedrijf zonder jongvee. Naast de melkkoeien houdt hij er immers nog een varkenstak op na. 'Als je het jongvee op tijd wilt laten afkalven, dan moet je daar voldoende tijd aan kunnen besteden. Die heb ik niet altijd.' Een belangrijk voordeel van het kruisen is de verlaging van de ziektedruk bij de jonge kalfjes. 'De kalverboxen staan regelmatig een aantal dagen leeg. Door de lagere bezetting komt ziekte minder voor.' Vaarzen haalt Yves Kerckhove bij melkveehouders in de buurt of via een vaste handelaar. 'Ik hoef geen stamboekvee met een afstamming die klinkt als een bel. Geef mij liever een kalf van waarde elk jaar.' De vaarzenprijzen waren de afgelopen jaren goed haalbaar. 'Het valt op dat ik toch bewuster met de vervanging omga. Een oudere koe blijft vaak wat langer lopen.'



Vier boeren over uitbesteden opfok, expo rtkansen en alle koeien onder witblauw

Tijd voor de opfok van jongvee