

special jongveeopfok

Jan Bloemert van de Waiboerhoeve en opfokker Lammert Hendriksen kenden elkaar amper toen ze een samenwerking op het vlak van jongveeopfok onderzochten. Hoe weet je of het klikt, waarop beoordeel je elkaar en wat spreek je af over de toekomst? Beiden schetsen hun eerste ervaringen.

Jan Bloemert:

‘Lammert was niet de eerste veehouder waar ik mee gepraat heb. We hadden een goed gesprek. Het gaat er niet om of ik hem aardig vond of hoe lekker de koffie was. Dat is mooi meegenomen, maar het gaat erom of het zakelijk klikt. Hij heeft niet gezegd: “Ik doe mijn best, maar ik heb mijn twijfels.” Hij gaat mee in onze ambitie en plannen. Als Lammert niet achter de afkalftijd van 22 maanden had gestaan, zouden we uitgepraat zijn geweest. We leggen de lat hoog, maar daarvoor zijn we ook een proefbedrijf.

Ik kende hem van gezicht, maar verder niet. Ik ben toen op zijn bedrijf geweest en heb het jongvee, dat hij voor een ander opfokte, bekeken. Hij kon goed uitleggen waarom en hoe hij dingen deed. Hij vertelde ook wel dat hij verschillende strategieën bij de opfok had geprobeerd en wat de resultaten waren. Daarna heb ik een paar collega's meegenomen. Ook zij hadden er een goed gevoel bij. Lammert fokte toen nog kalveren van een andere melkveehouder op. Ik heb daar verder niet naar gevraagd. Ik ga af op mijn eigen indruk en vorm mijn eigen oordeel. Wel wilde ik zeker weten dat we niet onder anderen duiven zouden schieten. We hebben als ASG ook een publieke functie en dan moet je zuinig zijn op je imago.

Ik wilde de beslissing weloverwogen nemen. Het gaat om een grote kostenpost. Bovendien vormen de vaarzen de basis voor onze onderzoeken, waaraan we hoge eisen stellen. Ik denk dat de opfok bij Lammert zelfs beter is dan wij het hier zelf, met veel verschillende personeelsleden, zouden kunnen doen. Hij is kalvermester geweest en weet heel goed hoe je ze de eerste belangrijke maanden doorloopt. Dat sprak me erg aan. Ook zei hij dat hij de dieren altijd zelf voert. Dat vind ik een enorm voordeel.

Ik kan altijd naar het jongvee gaan kijken, ook 's avonds. Maar ik zal van tevoren altijd even bellen. Niet dat hij dan het voerpad moet aanvegen, maar ik wil niet voor een dichte deur komen. Het belangrijkste dat ik mezelf voorhoud, is dat je nooit



op de stoel van de opfokker moet gaan zitten. Als een kalf de melk niet wil drinken, gaat Lammert erbij in het hok zitten. Niet ik. Ook in het voor- en najaar zal er een hoestje door de stal gaan en ook bij hem gaan er kalveren dood. Dat zou bij ons ook gebeuren. En als we een verschil van mening hebben, dan spreken we dat naar elkaar uit. We hebben afgesproken daarmee niet naar buiten te treden. Het contract ligt wat mij betreft in de kast, terwijl het werkdocument op tafel ligt. Daar gaan we samen mee aan de slag.’

Alice Bootij



Lammert Hendriksen:

‘Ik kijk uit naar het moment dat ik de eerste vaars terugbreng naar de Waiboerhoeve. Dat duurt nog anderhalf jaar, maar pas dan zie je het uiteindelijke resultaat van onze samenwerking. Met de Waiboerhoeve heb ik afspraken voor vijf jaar. Toch weet je al veel eerder of het goed zit of niet.

Ik heb ook al zes jaar voor een ander opgefokt. We zijn goed uit elkaar gegaan, maar zakelijk kwamen we er niet meer uit. Vorig jaar ben ik gestopt met melken en wilde ik meer jongvee opfokken. Ik ben 53 jaar en voel me te jong om helemaal te stoppen. Met de Waiboerhoeve heb ik aan één bedrijf genoeg en dat werkt ideaal met de gezondheidsstatus. We bouwen er nu een nieuwe stal voor 120 stuks jongvee bij. Ja, dat kan van de vergoeding, daar kan ik het goed van doen.

Ik kende Jan vanuit de kerk. Toen ik hoorde dat de Waiboerhoeve de jongveeopfok wilde uitbesteden heb ik gebeld. Wel een paar keer. Jan is toen komen kijken en het bleek al snel dat we dezelfde mening over jongveeopfok hebben. Het klikte. De meeste afspraken hebben we in een contract vastgelegd. Vooral juridische en technische dingen. Bijvoorbeeld dat de kalveren al na twee dagen hier komen. Ik wil ze zo vroeg mogelijk hebben om ze snel op de groeicurve te krijgen. Als ik de eerste drie weken de groei al niet haal, kom ik aan het einde van de rit tien kilo tekort.

Het gaat bij een gezonde jongveeopfok over details, alles moet passen. Maar je kunt niet alles van tevoren afspreken. Dan is het belangrijk dat je een goede relatie met elkaar hebt en blijft communiceren. Het is een voordeel dat de Waiboerhoeve gewend is om met mensen te werken. Ze weten dat een ander ook wel eens een fout kan maken.

Toch zal het hard werken worden. Ik probeer de vaarzen af te leveren op een kalftijd van 22 maanden. Dat is ambitieus, maar wel haalbaar. Ze moeten dan in een strakke groeicurve zitten. Er is genoeg kennis over de opfok van kalveren tot vier



maanden, maar dan valt er een gat. Wie weet wat de groei van een pink is op éénjarige leeftijd? Daarom ben ik ook streng voor mijn omgeving. Ik verzamel veel informatie en wil de beste mensen om me heen. We hebben De Heus betrokken bij onze samenwerking. Als het met de resultaten niet goed gaat, praten we er samen over. Ik heb een dierenarts van de Veluwe, die weet veel van kalveren. Zelf hebben we ook op de Veluwe gewoond en een vleeskalverhouderij gehad. Dan weet je dat kalveren opfokken een specialiteit is.’

Alice Bootij

‘Een verschil van mening spreken we naar elkaar uit, niet naar anderen’

Eerst zakelijk, dan vertrouwen