

# Stieren in de buitenlucht

Nieuw-Zeelands veehouderijsysteem vergt ei gen aanpak van fokkerijorganisatie Ambreed

Een inseminatiepiek, gebruik van veel eigen genetica en een grote nadruk op vruchtbaarheid. Het typisch Nieuw-Zeelands systeem van boeren met veel gras en een seizoensgebonden afkalpatroon heeft ook voor fokkerijorganisatie Ambreed consequenties.

Rustig staat Top Deck KO Pierre om zich heen te kijken. De Knockoutzoon is inmiddels acht jaar oud en een vaste kracht in het stierenteam van de Nieuw-Zeelands fokkerijorganisatie Ambreed. Zijn productiefokwaarde is gebaseerd op inmiddels bijna elfduizend dochters. Pierre is een van de veertig fokstieren van Ambreed. Stallen voor hen heeft Ambreed niet nodig dankzij het gematigde Nieuw-Zeelands klimaat. De stieren van Ambreed staan jaarrond dag en nacht buiten, elk in een wei van ongeveer twintig bij vijftig meter. Buitenlandse bezoekers kijken er

vreemd van op, maar voor Nieuw-Zeelander Graham Bowen is het de gewoonte zaak van de wereld. Bijna vanaf het begin is hij betrokken geweest bij Ambreed. Twee jaar na de oprichting in 1969 begon hij als stierenverzorger en klom hij in de loop der jaren op tot directeur. Die functie heeft hij onlangs afgestaan aan Jos Koopman (zie kader). Bowen was bovendien van 1976 tot de overname van Ambreed door CRV Holding in 2003 een van de eigenaren van de fokkerijorganisatie. Met een marktaandeel van ongeveer vijftientwintig procent is Ambreed onder zijn



Graham Bowen: 'Ik durf te stellen dat de vruchtbaarheid van de Nieuw-Zeelands koeien wereldwijd het hoogste is'

leiding uitgegroeid tot de tweede ki-vereniging van Nieuw-Zeeland, achter marktleider LIC. Jaarlijks zet Ambreed 800.000 doses af op de binnenlandse markt. Naar het buitenland gaan 160.000 doses. Ambreed test jaarlijks 120 stieren, waarvan 65 holsteins en 30 jersey's. 'Twintig

## Zestien kilometer afrastering op nieuwe wachtstierenlocatie van Ambreed

Het geluid van fluitende vogels, zoezende insecten en een zacht suizende wind is het enige dat te horen is. Op de achtergrond brult een stier. De wachtstieren van Ambreed hebben het getroffen met hun nieuwe locatie. In 2006 verhuisden de stieren naar Peninsula Farms, gelegen op een schiereiland in de heuvels van Raglan aan de westkant van het Noordereiland. Het bedrijf is aan drie kanten omringd door het water van de Tasmaanse Zee, een van de meest gewilde plekken voor surfers in Nieuw-Zeeland.

Peninsula Farms biedt plaats aan vijfhonderd wachtstieren van Ambreed. 'Veterinair gezien is dit een ideale plek. Omdat het bedrijf aan drie kanten omringd is met water is de kans op overdracht van ziekten klein', geeft productiemanager Andy Medley aan. 'Bovendien zijn er in deze omgeving weinig andere boeren. Zeker nu we proberen ibr-vrij te worden is dat prettig.' Een gravelweg slingert door de heuvels. Links en rechts van de weg staan sterke, hoge afrasteringen om de stieren op hun plek te houden. 'We hebben hier het af-



Het grootste deel van het jaar leven de wachtstieren van Ambreed puur op gras

gelopen jaar zestien kilometer afrasteringen geplaatst', vertelt bedrijfsleider Darren Williams. Hij plaatst de stieren bij aankomst op het bedrijf in groepen van twintig. Het 240 hectare grote bedrijf is verdeeld in 55 percelen. 'Het kost ons elke dag twee tot tweeënhalf uur om alle stieren te tellen', meldt Williams. Bij het verplaatsen van groepen stieren maakt hij gebruik van honden.

Een groot deel van het jaar leven de stieren puur op gras. Alleen in de wintermaanden voert Williams de dieren bij. De stieren ogen fit, moeiteloos beklimmen ze de heuvels. Veel uitval heeft Williams niet. 'Elke jaargang telt 120 stieren. Daarvan vallen er uiteindelijk zo'n twee tot drie af vanwege een gebroken poot, verwonding als gevolg van vechtpartijen of ziekte.'

jaar geleden bestond de Nieuw-Zeelands koeienpopulatie voor zeventig procent uit jersey's en voor dertig procent uit holsteins', vertelt Bowen. 'Ik denk dat het tegenwoordig precies andersom is. Vooral eiwit wordt goed betaald en dat is gunstig voor de holsteins. Bovendien brengen holsteinkalveren 130 tot 150 dollar op terwijl een veehouder voor een jerseykalf slechts 20 dollar krijgt.' Het fokprogramma telt eveneens tien kruisingsstieren. Erg veel enthousiasme kan Bowen daar niet voor opbrengen. 'We hebben ze op de kaart staan omdat er vraag naar is en boeren anders naar de concurrent zouden stappen. Maar we propageren het gebruik van kruisingsstieren zeker niet. Als veehouders dan toch willen kruisen zou het slimmer zijn

om te kruisen met een zuivere stier van een ander ras. Dan is het heterosiseffect het grootst.'

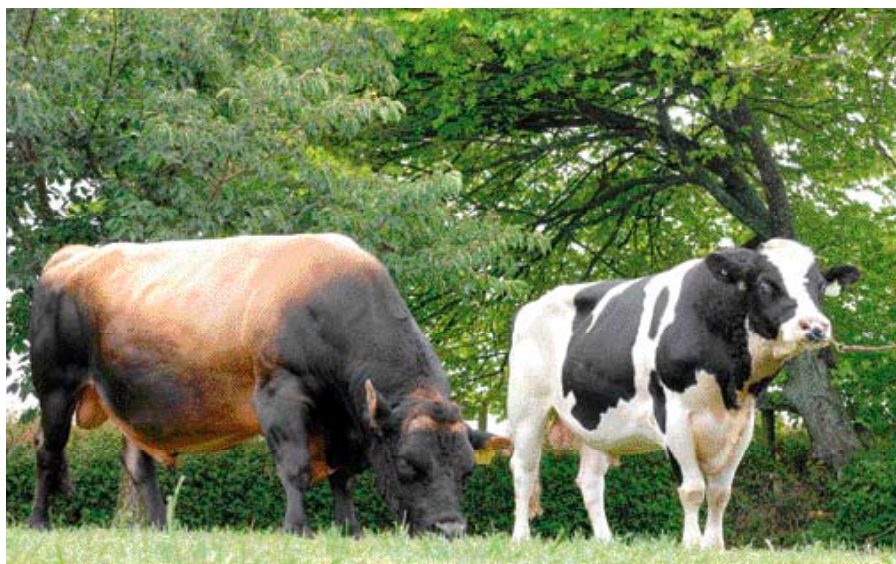
### Export van 'grazing bulls'

Wie de stierencatalogus van Ambreed doorbladert stuit op tal van, internationaal gezien, onbekende namen als bijvoorbeeld Busslo Excell Magnat, SRB Monowai Palad Dozit en Canaan Hails Spicy. Ook de gebruikte stiervaders zijn voor het grootste deel van Nieuw-Zeelands komaf. 'Twintig procent van onze proefstieren komt van genetica van overzee', weet Bowen. De nadruk op eigen genetica komt volgens Bowen door het afwijkende Nieuw-Zeelands systeem van boeren. 'Vruchtbaarheid en de grootte van koeien spelen een belangrijke rol in

Nieuw-Zeeland', legt Bowen uit. 'Vanwege het seizoensgebonden afkalpatroon hebben we koeien nodig met een goede vruchtbaarheid. Ik durf te stellen dat de vruchtbaarheid van de Nieuw-Zeelands koeien wereldwijd het hoogste is.' Ook de grootte van de koeien is voor de meeste veehouders belangrijk. 'In ons systeem met veel gras zijn kleine koeien in het voordeel. Grote koeien vertrappen veel en hebben meer voer nodig.' Ambreed verkoopt een beperkt aantal rietjes van Nederlands/Vlaamse stieren als Kian, Canvas, Louson en Olympic. Het gebruik van buitenlands sperma in het land van de kiwi's neemt af, stelt Bowen vast. 'Tien jaar geleden werden er jaarlijks 300.000 tot 400.000 rietjes sperma geïmporteerd. Ik schat dat het dit

De stieren van Ambreed staan jaarrond dag en nacht buiten, elk in een wei van ongeveer twintig bij vijftig meter





Twee toppers van Ambreed: jerseytier Manhattan en Knock Outzoon Pierre

jaar net iets beneden de 100.000 lag. Buitenlandse stieren geven te grote koeien en halen niet het gewenste niveau voor vruchtbaarheid.'

Voorals in de export van Ambreedgenetica ziet Bowen toekomst. Het uitbouwen daarvan is de komende tijd een van zijn belangrijkste taken.

'De export zorgt nu voor acht tot negen procent van onze omzet, maar er zijn steeds meer landen die interesse tonen in het Nieuw-Zeelandse systeem van boeren met veel gras en jaarrond weiden. Denk bijvoorbeeld aan Zuid-Afrika en verschillende landen in Zuid-Amerika. Daar passen onze stieren prima', vindt Bowen, al maakt hij ook een kanttekening. 'Soms wordt er gedacht dat je er alleen met het klakkeloos gebruiken van "grazing bulls" al bent, maar het is wel belangrijk om eerst het management aan te passen. Pas dan komt fokkerij om de hoek kijken.'

### Zware koeien bestraft

'De fokkerij is onze corebusiness', geeft Bowen aan. Toch startte Ambreed in 2002 ook met melkproductieregistratie. Tot dat moment mocht wettelijk gezien alleen LIC mpr uitvoeren. 'LIC was daardoor in het bezit van alle data. Het was lastig om mpr zonder verlies te laten draaien, maar het was de enige manier om gegevens te krijgen.' Van de 12.000 Nieuw-Zeelandse bedrijven neemt ongeveer zeventig procent deel aan mpr. Tien procent daarvan, ongeveer 800 bedrijven, doet dat bij Ambreed.

Het hebben van een fokprogramma dat zich onderscheidt ten opzichte van de concurrenten is een van de belangrijkste uitdagingen voor de komende jaren, vindt Bowen. 'We redden het niet alleen met goede service. Onze producten moeten veehouders ook voordelen opleveren.' Bowen hoopt dat zijn bedrijf met de komst van zijn opvolger Jos Koopman

een voorsprong kan opbouwen door het toepassen van genetische merkers binnen het fokprogramma. 'Jos heeft daar ook in Nederland veel aan gedaan. Zo kunnen we de efficiëntie van het fokprogramma verbeteren.'

Een andere manier waarop Ambreed zich onderscheidt van de concurrenten is de eigen totaalindex, de NZMI (New Zealand Merit Index) die het bedrijf in 2004 introduceerde. 'We vonden dat de Breeding Worth (BW), de Nieuw-Zeelandse totaalindex, te veel nadruk legde op productie en niet paste bij ons fokdoel. We streven naar koeien die goed produceren, gemakkelijk te managen zijn en genoeg capaciteit en uierkwaliteit hebben om het meer dan vier lactaties vol te houden.'

Elf kenmerken maken deel uit van de NZMI. Productie telt voor 43 procent, exterieur voor 21 procent en managementkenmerken voor 36 procent. Te zware koeien worden in de NZMI bestraft.

### Twintig procent vers sperma

Het seizoensgebonden afkalfpatroon betekent een inseminatiepiek voor Ambreed. Het insemineren is vooral geconcentreerd rond de maanden oktober en november. Om zo goed mogelijk aan de vraag naar sperma te voldoen, wordt jaarlijks van de beste holstein- en jersey-stieren vers sperma gewonnen, vertelt Bowen. 'Op die manier kunnen we meer sperma verkopen. In totaal ligt de verhouding op ongeveer twintig procent vers sperma en tachtig procent diepvriessperma. Afgelopen seizoen was het record aantal rietjes dat we op een dag hebben verwerkt 25.000.'

Inge van Drie

## Koopman: 'Grote bedrijven kopen alleen sperma op prijs'

'Ambreed heeft me vanaf het begin aangesproken; er werken gedreven mensen. Het land is bovendien prachtig en de kiwi's heb ik leren kennen als vriendelijk, behulpzaam en positief', vertelt Jos Koopman, die begin 2007 startte in zijn nieuwe functie als managing-director van Ambreed. In Nederland was hij manager fokkerij bij CRV. Wat ziet Koopman als zijn belangrijkste taken in Nieuw-Zeeland? 'De bedrijven hier worden erg groot. De heel grote bedrijven hebben de neiging alleen sperma op prijs te kopen en niet

naar kwaliteit te kijken. Het is een uitdaging om deze bedrijven de meerwaarde van goede genetica te laten inzien.' Ook streeft Koopman ernaar dat Ambreed zich door middel van innovatie in mpr, ki en fokkerij meer profileert in de markt. 'Het marktaandeel van Ambreed is de laatste twee jaar iets afgenomen', vindt Koopman. 'Daar wordt hard aan gewerkt, onder meer via de synergie met CRV in fokkerij- en marketingkennis. Dat heeft al geresulteerd in een iets betere marktpositie op dit moment.'



Jos Koopman: 'Grote bedrijven meerwaarde van goede genetica laten inzien'