



1

bedrijfsgegevens

Barnkamper Holsteins haalt een substantieel deel van het inkomen uit fokkerij. Dat betekent continu investeren in tijd en in verschillende koefamilies om zo in de markt te blijven. Daarnaast is een flinke portie doorzettingsvermogen onmisbaar. Afgelopen vier jaar vertrokken er jaarlijks gemiddeld 15 stiertjes naar ki-organisaties in Italië, Frankrijk, Duitsland, Denemarken, Engeland en Nederland. Het saldo uit de fokkerij (exclusief de normale omzet en aanwas) schommelde tussen de 0,5 en 3,5 eurocent per kg melk. Lees in deze reportage alle details.

eigenaren:	Leo, Artje en Linda de Jong
plaats:	Beusichem
quotum:	865.000 kg
veestapel:	90 melkkoeien, 67 stuks jongvee, 12 stiertjes
oppervlakte:	69,5 hectare
productie:	10.251 kg melk met (305 dagen) 4,13% vet en 3,39% eiwit
fokfamilies:	Marilyn, Octavia en Agatha
fokstieren:	Quality, Bingo, Don Juan, Bestkept en Casanova

Linda, Leo en Artje de Jong:
'Bij ons is liefhebberij de drijfveer'



Wat doet een melkveebedrijf dat een wezenlijk deel van het inkomen uit de fokkerij haalt anders dan een doorsneebedrijf? Een gedetailleerde kijk op Barnkamper Holsteins brengt de consequenties voor de bedrijfsvoering letterlijk in beeld.

Een bedrijfsbord aan de oprit, de naam Barnkamper op de stalgevel en een keukenmuur vol koeienfoto's. Op z'n zachtst gezegd is het melkveebedrijf van Leo (45), Artje (46) en Linda (22) de Jong doordrongen van liefhebberij voor het vak. Maar er is meer. Barnkamper Holsteins in Beusichem haalt een substantieel deel van het inkomen uit fokkerij. Afgelopen vier jaar werden jaarlijks gemiddeld vijftien stiertjes verkocht aan ki's in zowel binnen- als buitenland. 'De blikvanger van dit moment is Marilyn 154, een O Mandochter van 86 punten. Ze is nu vijf keer gespoeld met Bolton, Ramos en Roumare en wordt binnenkort weer opgestart voor et', vertelt Leo. Marilyn 154 produceerde als vaars 10.763 kg melk met 4,31% vet en 3,17% eiwit in 305 dagen, goed voor 131 lactatiewaarde. De fokker is tevreden met de forse inzet van de nieuwe nvi-topper O Man. Hij melkt al zes dochters van de Manfredzoon. 'Hij vererft geen showkoeien, maar geeft wel degelijke en hoge producties', zegt Linda.

Dertien families gekocht

Samen met Artje nam Leo in 1987 het bedrijf over van zijn vader. Plezier in de fokkerij was de aanleiding om te investeren in koefamilies. In drie jaar tijd kwam er fokvee uit dertien verschillende families naar de Barnkamp. 'Na die drie jaar hebben we bewust niet meer geïnvesteerd, we wilden de veestapel eerst opbouwen.' Drie families speelden zich in de kijker als succesvolle fokfamilie. De Agatha's (uit de Woudhoevestal) leverden onlangs

voor Alta de stier Casanova. Deze familie is vooral sterk in productie. De Octavia's leverden uit de 89 puntenkoe Laudia Syn 17 (een volle zus van de Franse fokstier Ectavia) de eerste fokstier voor De Jong: Barnkamper Quality (v. Ugela Bell). Maar de bekendste lijn bouwde Mascotdochter Marilyn (AB 89) op. Behalve haar Lucky Leozoon De Crob Bingo werden kleinzonen Don Juan (v. Lord Lily) en Bestkept (v. Wallace) fokstier. Barnkamper Support kreeg in februari nog net geen fokwaarde. De Jong is hoopvol gestemd over deze Sabrezoon uit Ronaldldochter Marilyn 27 (zie foto 8).

Tot vorig jaar investeerde Barnkamper niet opnieuw in fokvee. Toen werd voor 6000 euro een Jeffersonkalf uit een Ford uit de Patron Alliefamilie aangetrokken op de Tulip Sale, en kort daarna De Crob Britt, een Classickalf uit de Chairman Bessfamilie. 'Met die twee aankopen zoeken we toch de verbreding', stelt Leo, die niettemin de waarde van familiereputaties kwetsbaar acht. 'Het helpt wel als je weet dat een familie goed fokt, dat is een plus, maar wij houden koeien voor de melkproductie; die is van belang.'

Mode niet volgen

Familie De Jong maakt er geen geheim van dat productieaanleg vooropstaat in de bedrijfsvoering. Leo: 'Juist nu de mode een beetje de andere kant uitgaat, wil ik productie, met name kilogram eiwit, erbijhouden. Vruchtbaarheid is wel belangrijk, maar niet op de huidige manier. Ik verwacht en hoop dat via genetisch merkeronderzoek meer effect haalbaar is op

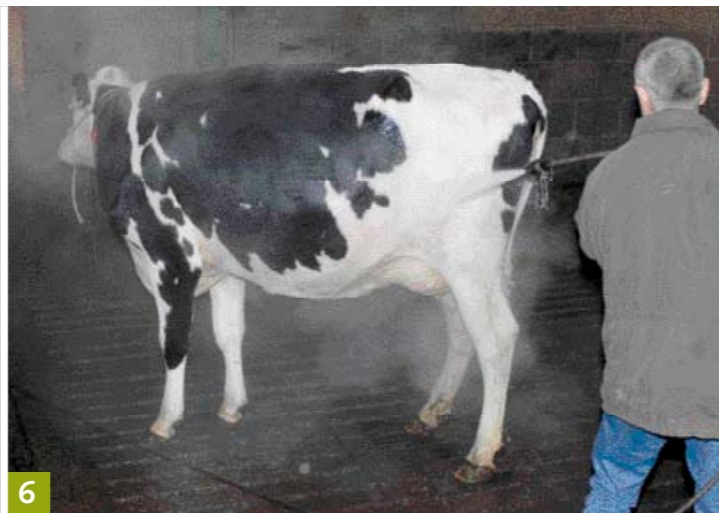
Leo de Jong: 'We worden er niet rijk van, als de fokkerij geld gaat kosten, doen we het anders'

Fokkerij vergt liefhebberij



2

Ibr-vrije biest is een voorwaarde om stiertjes te kunnen leveren. Als een stiertje ibr-positief blijkt, is het geen 3000 maar 200 euro waard



6

Met de hogedrukreiniger is het wassen zo gebeurd. Interessante koeien worden voor elk bezoek geboend



9

Na elke indexdraai bestudeert de familie de nieuwe cijfers snel en grondig



7

Fotografie is essentieel om (potentiële) stiermoeders te promoten, hier is een foto van Marilyn 175 (v. Nevada) in de maak



Promotiemateriaal informeert bezoekers over de achtergrond van de koefamilies

Henk Buijs: 'Huidige koefamilies hebben potentie'

Foktechnicus Henk Buijs van HG vertelt: 'Om in de top van de fokkerij mee te draaien moet je consequent zijn. Leo de Jong legt al lange tijd de nadruk op productie, vooral kilogram eiwit, met behoud van exterieurpotentie. Daarnaast heeft hij met de Marilyn's en Octavia's sterke, productieve koefamilies in handen. Ondanks het Mascotbloed in de Marilynfamilie komen de stieren uit deze lijn altijd met sterk beenwerk voor de dag.'

Leo de Jong steekt zijn mening volgens Buijs niet onder stoelen of banken. Hij is wel bescheiden, maar blijkens zijn optreden als NRM-jury niet onzeker. De Jong blijft zichzelf en is een vakman die zijn bedrijf volgens Buijs goed weet te presenteren. Zijn er dan geen aandachtspunten? 'Sommigen beschouwen voortdurend investeren in nieuwe bloedlijnen als een voorwaarde voor succes. De Jong doet dat weinig, maar ik denk dat met name de Marilynfamilie nog voldoende potentie biedt, ook gezien de grote aan-

het vlak van vruchtbaarheid. Merkeronderzoek moet voor individuele fokkers snel gangbaar worden. Ik heb vijf volle Shottlezussen uit Marilyn 20, het lijkt me waardevol te weten welke de meeste kansen heeft een fokstier te leveren. Voor ons is die techniek nog niet beschikbaar.'

Volgens Leo wijkt de stierkeus van Barnkamper nauwelijks af van de voorkeur van ki-organisaties. 'Laatst had ik een keer een Spaanse koper die een vreemde stier wilde inzetten, maar met de meeste combinaties ben ik het eens. Adrion van Beek van Alta en Henk Buijs van HG hebben meestal een lijstje van zes of zeven stieren en kennen mijn voorkeur. Daar komen we wel uit.' Op dit moment zit er in het stikstofvat sperma van Win 395, Roumare, Lucky Mike, Bolton, Restha, Jefferson, Classic, Canvas, Fortune, Ramos en Paramount.

Geen afkalfbox

Op het terrein van de kalveropfok of huisvesting doet Barnkamp weinig anders dan een doorsneebedrijf vindt Leo. Artje stelt dat veel, vlug en vaak biest geven (direct na de geboorte en viermaal daags 1,5 kg per keer) een stelregel is die ze trouw volgen. Wel is het zo dat elk

stierkalf voor de ki ibr-vrije biest moet krijgen. 'Maar we doen niets extreems. Ik voer de kalveren zo snel mogelijk onbeperkt gedroogd gras, harde mais en luzerne. De koeien kalven hier gewoon in het koppel, in de close-upgroep, niet in een aparte afkalfbox. Hooguit één tot twee keer per jaar gebeurt het dat we er niet bij zijn', zegt Artje.

Om alle kalveren uit hoogwaardig fokvee snel te kunnen benutten volgroeit een aantal embryo's op ontvangsterbedrijven. Dat kost De Jong 320 euro per kalf. 'Afgelopen jaar waren het er nog maar tien, drie jaar geleden waren het ongeveer dertig kalveren. De aanvoer van ontvangsterbedrijven brengt risico's op ibr en bvd met zich mee, de kans bestaat dat je deelt in andermans problemen', zegt Leo. Hij beperkte het aantal ontvangsterbedrijven daarom sterk. Dat betekent dat nog meer eigen koeien als ontvangster dienen, ook die topper met een lactatiewaarde van 110. 'We moesten ons daar in het begin wel toe dwingen', zegt Artje. 'Vorige week ging er nog een embryo in een mooie O Manvaars van 82 punten, maar voor haar nakomelingen is toch geen handel. Dieren met een hoge lactatiewaarde drachtig maken met een embryo heeft dus een honderd procent financiële reden.' De veestapel van 90 koeien wordt volledig vervangen door uit embryo's geboren jongvee. Leo: 'Qua melkerij is dat geen bezwaar, maar inderdaad, de genetische basis in de veestapel wordt smaller.'

Quarantaine weinig nut

Een officiële quarantaineruimte is niet aanwezig op Barnkamper Holsteins. Leo vindt dat vooral van belang voor het buitenland. 'Koole & Liebrechts haalt de kalveren voor Duitsland drie weken na geboorte op en zet ze ergens in Overijssel in quarantaine. Voor HG en Alta blijven de kalveren langer en worden ze eerst via bloed- en harenonderzoek getest op ibr, bvd, neospora, leptos, para, cvm, blad en nog een aantal erfelijke gebreken. Daarom doet quarantaine er weinig toe, de dieren gaan pas weg als alle uitslagen gunstig zijn.'

Een scherpe handelsgeest bezit geen van de 'Barnkampers'. Dat is ook niet nodig in de top van de fokkerij, vindt Leo. 'Bij HG krijg je een honderd procent vaste prijs. De resultaten van bijvoorbeeld de Marilyn's bij andere veehouders zijn veel belangrijker dan handelsgeest. En als je



3

Ibr-vrije biest



4

Geen quarantaineruimte



5

Presentatie van het bedrijf



8

Marilyn 27 (v. Ronald), moeder van Barnkamper Support (v. Sabre)



tallen nakomelingen van diverse toonaangevende stieren als O Man, Win 395, Canvas en Shottle. Voor mij is het geen must om te zorgen voor nieuw topmateriaal.'



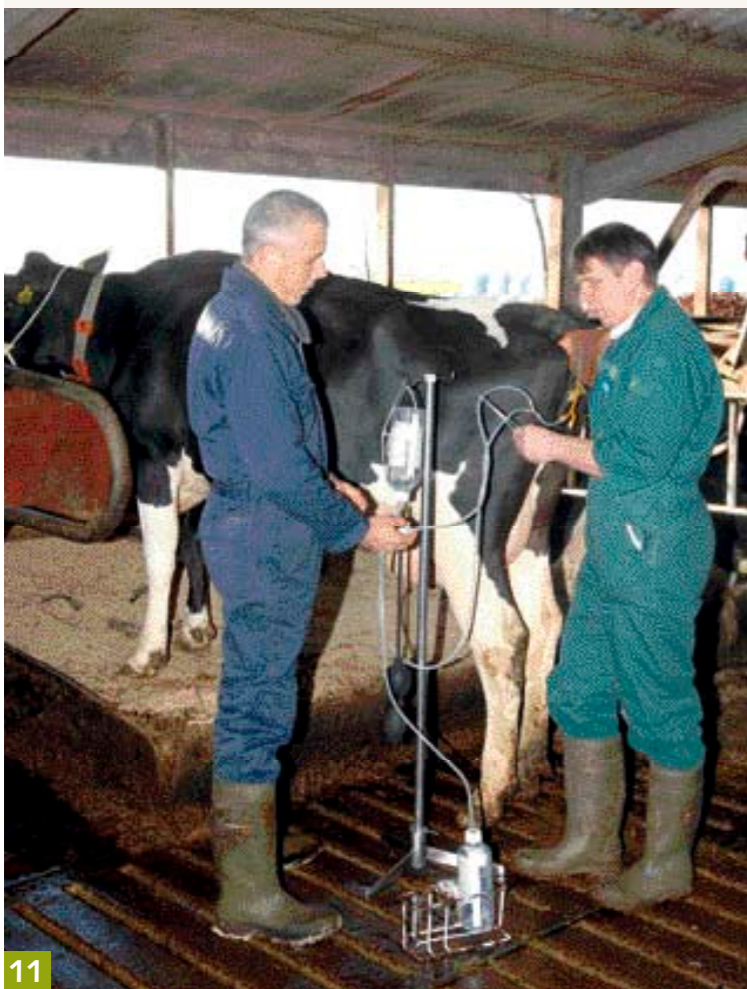
10

Alleen bij deelname aan keuringen krijgt het fokvee een intensieve training, zoals hier achter het voerbakje met de trekker

Voor de embryowinning is geen aparte ruimte ingericht op Barnkamp (zie foto 11 linksonder). 'Het spoelen gebeurt gewoon achter de melkstal. We maken de omgeving schoon, zetten de koe in een box, plaatsen een hek als afscheiding en zetten er een tafel bij', zegt Artje nuchter. Het is wel duidelijk dat de hele procedure voor familie De Jong inmiddels de normaalste zaak van de wereld is.

Linda en Artje vertellen hoe het in z'n werk gaat: 'Gedurende vier dagen spuiten we een donorkoe met hormonen, om zo een superovulatie op te wekken. Op de derde dag krijgt ze een spuitje om tochtig te worden. Als ze tochtig is, insemineren we haar net als elk ander dier. Na zeven dagen komt et-dierenarts Lenk van Zandwijk om de embryo's uit de baarmoeder te spoelen'

Lenk van Zandwijk: 'Om succesvol te zijn met fokkerij moet je bieden wat de markt vraagt. Ook de presentatie van je bedrijf is belangrijk. Verder moet je koopman zijn, op het juiste moment ja of nee zeggen'

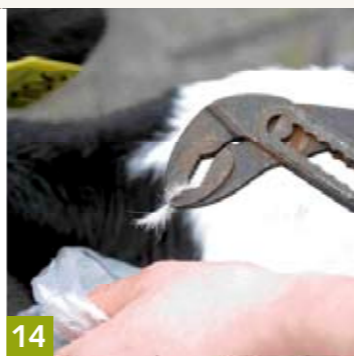


11



12

Bij het invriezen van embryo's gaat 10 tot 15 procent verloren



14

Haren trekken is de methode om dna-materiaal te leveren



13

Op de keukentafel beoordeelt de et-dierenarts de embryo's



15

Bloedmonsters wijzen uit of stiertjes ibr- en bvd-vrij zijn



16

	2005	2004	2003
opbrengsten			
melkopbrengst	32,93	31,80	34,30
omzet en aanwas (slachtvee)	2,32	2,70	3,00
omzet en aanwas fokkerij (embryo's en stiertjes)	4,00	5,40	8,40
kosten			
veeverbetering	1,05	1,05	1,29
gezondheidszorg 'gewoon'	0,96	1,33	1,11
et-dierenarts	1,94	3,52	3,13
bloedonderzoek + promotie	0,18	0,46	1,07
draagmoedervergoeding	0,30	0,83	0,90
saldo fokkerij*	1,58	0,59	3,30

* saldo fokkerij = cursief gedrukte opbrengst minus cursief gedrukte kosten

Tabel 1 – Kosten-batenoverzicht fokkerij Barnkamper Holsteins (euro's per 100 kg melk)

eenmaal een stier hebt geleverd, gaat het makkelijker. Dat spel van onderhandelen ligt mij niet zo, ik ben misschien te veel een liefhebber van het vak.'

Voor een bedrijf dat regelmatig fokmateriaal afzet, doet De Jong weinig aan promotie. 'We werken wel mee aan de dagtour die HG rond de NRM met buitenlandse gasten maakt naar Nederlandse bedrijven en met de Alta Dairy Day was het hier onwaarschijnlijk druk. Er waren 3500 mensen, we kwamen plastic schoentjes tekort en je kon nauwelijks door de voergang lopen', vertelt Artje. 'Voor die gelegenheden zijn er mooie folders gemaakt, maar echt adverteren doen we niet. En we hebben ook geen website.' Leo: 'We kunnen alles nog kwijt waar markt voor is, een website moet je actueel houden, daar moet je minstens elke maand iets nieuws op zetten.' Het enige idee waar Leo op dit vlak nog mee rondloopt, is adverteren op de site van Eurogenes. 'Maar daarvoor betaal je ook al snel 1200 euro per jaar, afhankelijk van het aantal foto's dat je plaatst.'

Onder promotie valt ook het fotograferen van topdonoren. Alger Meekma fotografeert de veelbelovende stiermoeders gemiddeld vijf per jaar. Extra trainen is voor deze sessies niet nodig, al hoort het wasen en scheren er natuurlijk wel bij, net als voor elk bezoek of elke excursie. 'Hoeveel dagen per week dat voorkomt? Je kunt beter vragen hoeveel dagen niet', zegt Linda lachend. 'Met studieclubs willen we wel kritischer omgaan, maar in principe is iedereen welkom. Het schoonmaken is zo gebeurd met de hogedrukrei-

niger, uitgebreid trainen doen we alleen voor een keuring. Die bezoeken we puur voor de gezelligheid.'

Niet rijk

De Jong benadrukt dat zijn belangrijkste inkomstenbron nog altijd het melkgeld is, maar verlies draaien op de fokkerijtak doet het bedrijf evenmin (tabel 1). 'We worden er niet rijk van, als het geld gaat kosten, doen we het anders. Daarom houden we de resultaten goed in de gaten. Bij ons is liefhebberij de drijfveer. Aan het eind van de streep zitten we gelijk met andere veehouders. Ik zit in een studiegroep en daar wordt dat bevestigd: we halen weliswaar hogere opbrengsten, maar hebben ook een hogere kostprijs.' De familie beseft dat behalve de hogere kostprijs ook een investering in tijd wordt gevraagd en dat ziekten soms roet in het eten gooien. Leo: 'Door blauwtong zijn er een of twee stieren blijven liggen, een paar jaar geleden waren het mkz en cvm. En als een stiertje ibr-positief blijkt, is het geen 3000 maar 200 euro waard. In 2004 waren de kosten gelijk, maar de opbrengsten de helft lager omdat een aantal stiermoeders cvm-positief was. Toen we actiever werden in de fokkerij waar schuwde et-dierenarts Lenk van Zandwijk: 'Als je hier aan begint, dan moet je iets meer weerstand hebben dan de gemiddelde boer.' En daar heeft hij gelijk in gekregen.'

Tijmen van Zessen