

Zuid-Afrikaanse vleesveehouder Jacques Steenkamp werkt aan ontwikkelen van nieuw vleesras

# Moderne middelen voor oud Afrikaans ras



De Zuid-Afrikaanse veehouder Jacques Steenkamp schuwt nieuwe ontwikkelingen niet. Hij veilt zijn dieren via internet en ontwikkelt een nieuw vleesveeras. 'Ik heb bij vleesvee veel meer invloed op wat ik verdien dan ik bij mijn citrusvruchten had.'

tekst Inge van Drie

Geen twee dieren zijn hetzelfde. De nguni's van de Zuid-Afrikaanse vleesveehouders Jacques en Liesje Steenkamp hebben prachtige huiden en fraai gevormde horens. Groot ogen ze niet, zwaar evenmin. Zelfs voor Zuid-Afrikaan-

se begrippen levert het ras kleine dieren. Maar voordelen bieden de nguni's ook. Ze hebben geen moeite met sobere omstandigheden en gaan lang mee. Een doorsnee ngunikoe krijgt tien tot twaalf kalveren. Bovendien hebben ze nauwelijks last van

teken. 'Nguni's hebben weinig haar en een gladde huid. Teken klimmen erop en vallen er meteen weer af', geeft Jacques Steenkamp aan. Hij roemt ook de moedereigenschappen van de nguni's. 'We spenen de kalveren als ze 170 tot 210 kilo wegen. Dat is ongeveer 30 tot 35 procent van het gewicht van de moeders.'

In Humansdorp, in de provincie Oost-Kaap en dicht bij de kust, heeft de vleesveehouder een bedrijf met 1200 dieren en 4200 hectare. Hij houdt zijn nguni's in groepen van veertig tot vijftig stuks groot. Elke groep heeft de beschikking over vier tot vijf percelen die variëren in grootte van 35 tot 80 hectare. In totaal heeft Steenkamp negentig percelen. Daarnaast



Liesje en Jacques Steenkamp

De Zuid-Afrikaanse vleesveehouders Jacques en Liesje Steenkamp fokt drie verschillende vleesveerasen: nguni's, borans en borguni's.



Ras:	nguni, boran, borguni
Aantal dieren:	1200
Oppervlakte:	4200 hectare
Inkomstenbron:	vleesvee, wild, akkerbouw

verbouwt hij aardappels, pompoenen en haver en heeft hij wild, zoals giraffes, zebra's en impala's.

Tot een aantal jaar geleden omvatte het bedrijf van Steenkamp ook een citrusvruchtenplantage. 'Het oogsten en verkopen van citrusvruchten kostte veel tijd. Dat konden we niet allemaal zelf. We waren voor de opbrengst afhankelijk van anderen.' Steenkamp besloot daarom te stoppen met het telen van citrusvruchten. Zijn vleesveebedrijf breidde hij juist uit. 'Ik heb bij het vleesvee veel meer invloed op wat ik verdien dan ik bij mijn citrusvruchten had.'

## Veilen via internet

Onder meer de verkoop van fokmateriaal brengt geld in het laatje. Het nguniras mag dan een oud ras zijn, Steenkamp maakt gebruik van moderne middelen om zijn dieren aan te prijzen. Als een van de eerste vleesveehouders in Zuid-Afrika organiseerde hij een internetveiling. Volgens Steenkamp heeft veilen via het web veel voordelen. Het levert minder stress op voor de dieren, het is minder intimiderend voor nieuwe kopers en het vergroot het aantal potentiële kopers. 'De meeste Zuid-Afrikaanse ngunifokkers wonen niet bij mij om de hoek. Die hebben geen trek om grote afstanden af te leggen voor een traditionele veiling.' Ook zorgen internetveilingen voor meer openheid, geeft de ondernemer aan. Drie maanden voor de veiling plaatsvindt, zijn alle gegevens op internet beschikbaar: foto's, stambomen, prestaties en drachtstatus. Via internet kan Steenkamp de gegevens bovendien makkelijk updaten. 'Een voordeel is ook dat kopers op een willekeurig moment langs kunnen ko-

men om een kijkje te nemen. Ze kunnen zelf zien waar de dieren lopen, hoe ze groot worden en wat voor rantsoen ze krijgen. Ik heb niks te verbergen.'

Zo zijn er vleesveehouders die hun dieren kort voor een veiling mais voeren. Dat is uit den boze, vindt Steenkamp. 'Door mais te voeren kun je bepaalde zwakke bouweigenschappen van dieren maskeren. Een nadeel is bovendien dat zulke dieren snel gewicht verliezen als ze eenmaal op hun nieuwe bedrijf komen en geen mais meer krijgen.'

De eerste internetveiling, die Steenkamp in 2011 organiseerde, leverde zelfs internationale belangstelling op, van een Nederlandse ondernemer met een bedrijf in Zuid-Afrika. In augustus 2012 volgde een tweede veiling. Steenkamp verkocht 44 vrouwelijke dieren en drie stieren. Een driekleur-nguni zorgde voor de hoogste prijs: 47.500 rand, ofwel 4750 euro.

## Borans uit Kenia

Nieuwe ontwikkelingen schuwt de Zuid-Afrikaanse ondernemer niet. Dat blijkt niet alleen uit het veilen via internet. Ook introduceerde hij in 2005 een nieuw ras op zijn bedrijf, na het lezen van een artikel over borans, een vleesveeras uit Kenia. 'Het is een ras met een hoge vleesaanzet dat toch goed gedijt onder sobere omstandigheden. Dat leek me ideaal om te kruisen met mijn nguni's, om zo een kalf te krijgen dat bij het spenen meer gewicht heeft.'

De Zuid-Afrikaanse ondernemer toog naar Kenia en kocht een aantal embryo's. 'Vanwege mkz was dat de enige manier om borans het land in te krijgen.'

Volledig overstappen op borans was geen optie. Borans zijn prijzig, geeft Steenkamp aan. 'Een goede koe met een kalf kan zomaar 9000 euro kosten. Ik spoel nu een aantal koeien om de boranpopulatie op mijn bedrijf te laten groeien.'

De boranstieren paart Steenkamp met zijn ngunikoeien. 'De nakomelingen zijn lang en bezitten meer vlees, dat ook nog eens van goede kwaliteit is. Er is veel vraag naar.' Die positieve ervaringen brachten Steenkamp op een idee. 'Ik ben nu zelf een nieuw ras aan het ontwikkelen, een kruising van nguni's en borans.' Het ras dat de naam borguni krijgt, ontstaat door een vrouwelijke F1 met een mannelijke F1 te kruisen, vervolgens hetzelfde te doen met de F2's en dan nog een keer de F3's met elkaar te combineren. 'Het vergt veel papierwerk én tijd. Je bent zo tien jaar verder, maar dan heb je wel een zuivere stamboekgeregistreerde borguni. Dat zijn dieren met veel lengte, kracht en een gladde huid. Ze hebben een betere vleesaanzet dan de nguni's, maar het blijven wel taaie dieren die tegen een stootje kunnen. Als ze doen wat we ervan verwachten, dan creëren we zo een extra markt.'

## 'Moneymakers'

Ondanks de goede resultaten van de kruislingdieren, neemt de Zuid-Afrikaanse veehouder geen afscheid van zijn zuivere nguniveestapel. 'Ik moet me financieel wel kunnen redden. Er zijn veel boeren die nguni's kopen, omdat ze onder sobere omstandigheden goed kunnen leven. Nguni's zijn nog steeds moneymakers voor ons.' |

*Nguni's hebben weinig haar en een gladde huid en daardoor nauwelijks last van teken*

