

Amerikaanse fokkers offeren onderhandelingsruimte

Markt hoogwaardige genetische stieren

Met de komst van genomic selection is de relatie tussen fokker en ki-organisatie veranderd.

Dankzij het vrijgeven van de genoomtest in Amerika leken er gouden tijden aan te breken voor de individuele fokker. Is dit een realistische verwachting geweest? Een nieuwe manier van zakendoen krijgt steeds meer vorm.

tekst **Tijmen van Zessen**

De veeverbetering is sinds de introductie van genomic selection behoorlijk op zijn kop gezet. In de Veeteeltuitgave van mei 2 stond centraal hoe de internationale fokprogramma's zijn veranderd. Dit artikel gaat specifieker in op de manier waarop fokkerijorganisaties hun stieren verwerven. Blijft dat vooral een kwestie van fokkers benaderen en contracten afsluiten, zoals dat voorheen meestal het geval was, of maken alternatieven als het leasen van stieren opgang? Neem de hoge GTPI-stier Chevrolet, die CRV via een leaseconstructie beschikbaar stelt.

'De markt voor hoogwaardige genetica is fors in beweging en iedereen is nog wat zoekende naar de manier van zakendoen', vertelt Jaap Brinkman, foktechnicus bij CRV. 'In Nederland halen we globaal gesproken vijftig procent van de stiertjes nog steeds op bij de fokkers. Zij kiezen uit een contract met nabetaling of een tarief zonder nabetaling. De andere helft van de stiertjes fokken we zelf in onze nucleus. Alleen voor de heel exclusieve stieren is het de overweging waard om de stier te leasen, maar het gros van de stieren is te weinig exclusief voor dat soort constructies.'

Brinkman is voor CRV actief op de Amerikaanse markt. Nu de genoomtesten daar per april zijn vrijgegeven, kunnen fokkers op eigen initiatief hun dieren laten testen en verkopen aan de hoogste bidder. Maar de praktijk werkt vaak anders, weet Brinkman. 'Ki-organisaties houden hun allerhoogste stieren vast voor het fokprogramma. Als een fokker zo'n topstier wil inzetten, is hij verplicht om de hoogste nakomeling aan de betreffende ki aan te bieden. Daarmee verliest hij zijn onderhandelingsruimte, maar fokkers kiezen er vaak toch voor omdat ze op die manier meer kans maken om een vrouwelijke topper in de stal te halen.'



Stierkalveren in opfok op een ki-station: de opfok in eigen beheer is voor ki-organisaties minder vanzelfsprekend

ruimte in ruil voor exclusieve topgenetica

Genetica fors in beweging



De Amerikaanse fokkerijorganisatie ABS herkent de door Brinkman geschetste werkwijze. Fokkerijmanager Ryan Starkenburg ziet het als een kwestie van geven en nemen. 'Wij hebben de zekerheid van de hoogste stierkalveren uit de spoeling, de fokker krijgt de zekerheid dat hij van de hoogste stieren de eerste vrouwelijke nakomelingen krijgt.'

Eerlijke prijs voor fokkers

Volgens Starkenburg krijgen de fokkers een eerlijke prijs, die overeenkomt met het GTPI-niveau dat via de DNA-test wordt vastgesteld. 'Maar er zijn meerdere contractvormen. Sommige fokkers willen een prijs bepalen nog voordat er een kalf geboren is, meestal voor het spoelen. Het risico ligt dan bij ons en daar is de prijs ook naar.'

Starkenburg ziet net als Brinkman dat slechts een beperkte groep fokkers ervoor kiest om zelf stieren te testen en die aan te bieden op de vrije markt. Enerzijds omdat ki-partijen hun hoogste stieren afschermen voor dit type fokker, anderzijds omdat de risico's voor een individuele fokker te groot zijn. Starkenburg: 'Een fokker moet heel veel stieren fokken om kans te maken op die ene topper. Er zullen dus veel stieren moeten uitvallen, met alle bijkomende kosten van dien.' Daar staat tegenover dat als die ene topper er een keer tussen zit, deze ook direct grof geld waard is. Brinkman: 'Onlangs bood ik nog 75.000 dollar voor een stiertje van meer dan 2500 GTPI. Maar het bod was te laag.'

Geen geloof in het grote geld

Het zwaartepunt in de werving en selectie van stieren ligt uiteindelijk bij de partij die de risico's draagt. Dat wil zeggen: het succes ligt daar waar een partij met grote aantallen kan werken en zich een risico op tegenvallers kan permitteren. En dat zijn doorgaans toch de ki-organisaties, weet ook Torsten Lenk, foktechnicus bij het Duitse Masterrind. 'Wij leggen de fokker de keuze voor om stieren aan ons te verkopen of te verleasen. Op dat moment is de uitkomst van de DNA-test bekend. Bijna honderd procent kiest voor verkoop, omdat dat het snelst geld in het laatje brengt. Wie wil verleasen, zal moeten wachten tot de stier sperma produceert.' Lenk geeft aan dat de meeste fokkers niet geloven in het 'grote geld'. De stier moet gezond blijven, sperma produceren, het sperma moet geclassificeerd worden en vervolgens is de vraag welke populariteit de stier zal genieten. 'Jonge stieren produceren sowieso weinig sperma en als de spermaproductie op gang is, dan worden ze vaak alweer ingehaald door een nieuwe lichterij jonge en betere stieren.' Op dit moment least Masterrind niet meer dan twee

Fokkers hebben nu goede kaarten in handen



Jan Kolff

Hij is een van de bekendste fokkers van Nederland en zit als geen ander bij de handel in topgenetica dicht op het vuur. Jan Kolff uit Woudrichem zegt als reactie op dit artikel dat het evenwicht tussen fokker en ki-organisatie nog beter gestalte moet krijgen. 'Wij als fokkers hebben nu goede kaarten in handen. Zeker in Nederland zijn de ki's nog wel aan het zoeken naar een goede manier van zakendoen. Wat dat betreft vind ik het baanbrekend dat CRV in Amerika een bod van 75.000 dollar heeft gedaan op een stier.' De terugverdientijd is voor dergelijke stieren volgens Kolff nog voldoende ruim. 'De ki kan ook eerder sperma verkopen van een stier. Vroeger produceerde een proefstier duizend rietjes sperma en stond vervolgens vier jaar op wacht, nu kan er zodra een stier kan springen twintig tot veertig euro per rietje worden afgerekend.' Kolff stelt dat genomics de handel in topgenetica compleet heeft veranderd. 'Wij maken geen prijsafspraken voordat de uitslag van de genomtest bekend is.

Stellen ki-partijen een exclusief hoge genoomstier beschikbaar voor een embryowinning, dan is het wel de afspraak om als eerste met de betreffende partij om tafel te gaan. Maar het is vooral een kwestie van vertrouwen dat je er over de prijs samen wel uitkomt. De handel is wat dat betreft open; de ki ziet waar de stiertjes terecht komen en uiteindelijk wil je allebei ook in de toekomst zaken kunnen blijven doen.'

Kolff mikt erop dat twintig procent van de geboren kalveren als jonge fokstier naar de ki gaat, dertig procent als dekstier naar een veehouder en de rest naar het mesthok. In deze verhouding moet het verlies dat op de voor het mesthok bestemde kalveren gemaakt wordt, zijn terugverdiend met de andere kalveren. De noodzaak van grote aantallen erkent Kolff, maar in zijn geval vangt hij die op door te werken met ontvangsterbedrijven. 'In een straal van tien tot vijftien kilometer beschik ik over voldoende ontvangsters voor de productie van zo'n 550 embryo's per jaar. Een deel daarvan zetten we vers in en tachtig procent wordt uiteindelijk ingezet en getest.'

Voor de afzet van stiertjes van vrij beschikbare vaders is de stierenveiling volgens Kolff een transparante manier van verkoop. In de toekomst ziet hij de veiling als een vaste waarde. Onder meer JK Eder Ciderman (v. Snowman), de hoogste genoomstier van Spanje, werd via de stierenveiling verkocht.

stieren, die bovendien afkomstig zijn van fokkers buiten Duitsland.

Net als in Duitsland kiezen ook in Frankrijk de meeste fokkers eieren voor hun geld. Ze verkopen het stierkalf en zijn verder van alle kosten af die samenhangen met de opfok en opstart van het stiertje. 'In Frankrijk is de verwerving van stiertjes erg overzichtelijk', vertelt Thierry Simon, directeur bij de Franse ki-organisatie Evolution. 'Wij sluiten contracten met onze fokkers, waarbij we de stier pas kopen aan het eind van het traject. De fokker maakt geen kosten voor het spoelen en de DNA-test en wij kopen geen kalveren die voor het fokprogramma ongeschikt zijn.'

Ongeveer vijftig procent van de donoren van Evolution staat op donorstations, maar blijft wel eigendom van de fokker.

Fokkers niet kansloos

Blijft staan de vraag of fokkers gemiddeld genomen beter af zijn met de door diverse ki-organisaties geschetste contracten. Als het aan Jan de Vries ligt niet altijd. De eigenaar van zowel Eurogenes als Diamond Genetics als AI-Total stelt dat de door een aantal ki's gehanteerde argumenten ten dele kloppen. Bijvoorbeeld als het gaat om de deals die ki-partijen sluiten waarmee ze fokkers verplichten het beste stierkalf aan hen te verkopen. De Vries: 'Het is echt niet zo dat je als fokker kansloos bent als je niet kunt beschikken over de nummer-1-stier van dit moment. In de huidige generatie hoge genoomstieren zit veel invloed van stieren zonder dochterinformatie, het is dus sowieso niet mogelijk om de topstieren op twintig punten nauwkeurig in te schatten. Een stier gebruiken die twintig punten hoger zit dan een andere stier

Door hun schaalomvang kunnen ki's zich makkelijker het risico op een tegenvaller permitteren



Nucleusbedrijven winnen aan betekenis

Fokkerijorganisaties kijken op verschillende manieren aan tegen de toekomst van nucleusbedrijven. Op een nucleusbedrijf staan vrouwelijke dieren, aangekocht door de ki met het doel om stiertjes te fokken. Torsten Lenk, foktechnicus bij Masterrind, aarzelt als hij de toekomst van nucleusbedrijven in het genootijdperk moet schetsen. 'Op lange termijn zal de nucleusconstructie aan betekenis gaan winnen. Als de keuze voor donoren zich steeds meer gaat concentreren op enkel de topdieren, dan is een intensief embryo-opprogramma waar veel nakomelingen uit komen, het meest effectief. Voor een individuele fokker is zo'n programma in steeds meer gevallen te duur. Daarom verwacht ik ook dat er over vijf jaar veel minder fokkers actief zullen zijn.' Op dit moment is het aandeel donoren dat bij Masterrind in eigendom is, nog zeer gering (tabel 1). Dat geldt ook voor ABS, maar dat gaat binnenkort veranderen, zo weet Ryan Starkenburg, fokkerijmanager bij ABS. 'We hebben een programma opgezet om meer van onze vrouwelijke donoren in eigendom te ne-

men.' Ook Starkenburg wijst op hoge vermeerderingskosten voor fokkers en een naar verwachting afnemend aantal fokkers. 'Bovendien is het voor ons makkelijker om via ivf meerdere stiervaders te benutten.' Als nadeel noemt Starkenburg de hoge prijzen die voor de topdonoren (> 2500 GTPI) worden neergeteld. In deze categorie zijn bedragen van meer dan 100.000 dollar geen uitzondering. Alta werkt op dit moment plannen uit om 75 procent van de stiertjes uit eigen donoren te winnen. De eerste pinken en kalveren daarvoor zijn inmiddels aangekocht. Gerbrand van Burgsteden, foktechnicus bij Alta, spreekt liever niet van de term nucleus. 'Een nucleus is in onze ogen bedoeld om data te verzamelen bij de donoren uit het fokprogramma. Met de betrouwbaarheden van de huidige genootesten hebben vrouwelijke dieren al voldoende betrouwbare fokwaarden.' Op dit moment haalt Alta alle stiertjes nog bij fokkers op, maar als gevolg van oplopende prijzen neemt de fokkerijorganisatie nu het heft in eigen hand. 'Wil je nog een goede stier kunnen kopen bij fok-

kers, dan moet je een dikke portemonnee trekken, met name in Amerika', stelt Van Burgsteden.

Jan de Vries, eigenaar van Eurogenes, Diamond Genetics en AI-Total, verwacht dat nucleusbedrijven een rol blijven spelen, maar dat het niet eenvoudig zal zijn. 'Het is moeilijk om de fokkers als geheel te verslaan. Vermeerderen en verzorgen van dieren gaat 365 dagen per jaar door. Bovendien blijft de populatie een bron van nieuwe bloedlijnen. Fokkerijbedrijven wereldwijd zullen een bron blijven van interessante genetica.'

Tabel 1 – Aandeel donoren in nucleus bij ki-organisaties

ki	land	aandeel donoren in nucleus (%)
CRV	Ned./Vl.	50
Masterrind	Duitsland	5
Evolution	Frankrijk	0
ABS	Ver. Staten	10
Alta	Ver. Staten/EU	75*

* Nucleus als bron van genetica, niet als verzamelcentrum voor data bij donoren.

waarbij je als fokker vrij blijft, kan dus een dure keuze zijn.'

De Vries is het wel eens met de analyse dat het vooral draait om de grote aantallen. Een fokbedrijf als De-Su (zie Vee-teelt, juli) verliest met 1300 koeien geen tijd met het invriezen van embryo's, omdat embryo's direct vers worden ingezet. 'De fokker die bereid is om met een topdonor flink te vermenigvuldigen, is in beeld bij de ki's.' En gebeurt dat op grote schaal? De Vries antwoordt diplomatiek: 'Het is een heel kostbaar proces waarbij je zorgvuldig moet afwegen welke dieren je gaat vermeerderen.'

Transparant prijs bepalen

De Vries is de initiator van de voor holsteinvee tot nu toe enige stierenveiling ter wereld. Inmiddels zijn er zes geweest en volgen zo'n twintig bidders het verloop van de veiling. De topprijs is intussen opgelopen van 15.000 euro naar 43.000 euro. 'Het is een transparante manier om tussen veehouders en ki's een prijs te bepalen. En voor ki-organisaties is het een buitengewoon efficiënte manier om stieren te verkrijgen. Ze hoeven niet een heel duur kostbaar fokkerijapparaat op te zetten, maar outsourcen dit voor een flink deel. Een aantal ki's slaat nu de weg in van een eigen nucleus (zie kader),

een ander deel van de ki's kiest voor het kopen of leasen van stieren, al dan niet op een veiling.' Wanneer ki's alle kosten van de nucleus bij elkaar optellen, is een stierenveiling voor ki's interessant, stelt De Vries. 'Ze besparen zich de risico's op een misser, de kosten voor foktechnici, kosten voor overhead en voorraden sperma en de veterinaire risico's.' De accountants van de ki's wacht hier volgens De Vries een schone taak. 'In het verleden is

het runnen van een nucleus al vaker een dure hobby van de foktechnici gebleken.'

Zo heeft genomic selection op de verwerving van stieren een tegendraads effect. Enerzijds ligt de wereld aan de voeten van de fokkers; de reikwijdte aan klanten is nog nooit zo groot geweest. Anderzijds schermen ki's, met name de Amerikaanse, hun kweekvijver steeds meer af voor de concurrent. |



Sommige ki-organisaties reduceren de aankoop van stiertjes bij fokkers