



Uitbesteden kost veehouder 1,50-2,00 euro per dier per dag

Zelf jongvee opfokken benadeelt efficiëntie

Meer beschikbaarheid van arbeid, stalruimte, ruwvoer en grond voor melkvee zijn interessante overwegingen voor melkveehouders om de opfok van het jongvee uit te besteden. Toch gebeurt het nog niet veel. Ze vinden het moeilijk om een belangrijke bedrijfschakel als de jongveeopfok volledig aan derden over te laten.

Van explosieve groei is geen sprake, maar toch ziet Ton Derks, specialist bedrijfsmanagement bij DLV, het uitbesteden van de jongveeopfok door melkveehouders geleidelijk toenemen met het einde van het melkquotum in zicht. „Voor melkveehouders voor wie arbeid en voer een beperking zijn en die mest moeten afzetten, kan het financieel en praktisch aantrekkelijk zijn

om de opfok van het jongvee uit handen te geven. Melkveehouders halen het meeste rendement uit het voer via melk. Met melken kunnen ze het meeste geld verdienen”, vertelt Derks, die de afgelopen jaren samen met wetenschappers van Wageningen Universiteit onderzoek deed naar de kosten en kansen van jongveeopfok. Hij ziet ook nadelen. Zo verhoogt de externe

opfok van het jongvee het risico op insleep van ziektes. Daarnaast is het uitbesteden van de jongveeopfok niet voor elke melkveehouder weggelegd, stelt Derks. „Een melkveehouder heeft voor een bepaalde tijd wel minder zicht op het jongvee. Daar moet hij wel tegen kunnen. Maar wanneer we een gesprek hebben met een melkveehouder in verband met nieuwbouwplannen, brengen

Wie: Frank Loeffen
Wat: fokt 60 stuks jongvee op van één melkveehouder
Waar: Haps (NB)

'Ik word graag gestimuleerd om goed te presteren'



Frank Loeffen (55) uit Haps verzorgt sinds mei dit jaar de opfok van 60 stuks jongvee voor het 300 koeien tellende melkveebedrijf van de familie Van Creij, ook uit Haps. „Deze veehouder, die ik goed ken, heeft een topbedrijf, maar beschikt niet over voldoende ruimte in zijn stallen om zelf de opfok te doen en besteedt daarom de jongveeopfok uit“, vertelt Loeffen. Tot drie jaar geleden was hij samen met zijn broer nog melkveehouder. Maar door ziekte van zijn broer stopte Loeffen met melken. Na marktonderzoek te hebben gedaan, besloot hij samen met zijn vriendin Caroline van der Hout jongvee te gaan opfokken.

Aanvankelijk hield hij zijn jongvee aan voor export. Deze markt bleek door het sluiten van grenzen en vraaguitval erg grillig. De veehouder raakte hierdoor soms ook kwalitatief goede vaarzen moeilijk kwijt. Daarnaast kreeg hij vaak zeer jonge kalveren uit Noordwest-Nederland die regelmatig kampten met gezondheidsproblemen, wat het opfokresultaat negatief beïnvloedde.

Via contacten bij de vrijwillige brandweer, waar de jongveeopfokker en de zoon van de melkveehouder beiden actief zijn, werd Loeffen gevraagd of hij een deel van het jongvee van Van Creij wilde verzorgen. Deze werkwijze kon hem meer zekerheid bieden. „Ik heb altijd tegen mijzelf gezegd: 'Wanneer iemand mij vraagt om zijn jongvee op te fokken, doe ik dat graag'.“ Zijn vriendin had al een informatiebijeenkomst van ZLTO over de jongveeopfok bezocht; daar kwam ze in contact met Ton Derks van DLV. Via bemiddeling van DLV lieten beide partijen een contract opstellen. Hierin kwamen Loeffen en de melkveehouder overeen dat de opfokker het jongvee aankoopt, dus juridisch en economisch eigenaar is, en een dagvergoeding krijgt van 1,85 euro per dier per dag. De jongveeopfokker betaalt

de dierenarts- en inseminatiekosten en is verantwoordelijk voor de drachtigheidscontrole. Loeffen vindt dat een prettige werkwijze. „Op deze manier word ik gestimuleerd om goed te presteren.“

De kalveren komen op een leeftijd van 4 maanden op zijn bedrijf. Minimaal tweemaal per jaar meet de opfokker de groei van de dieren. Voor Loeffen een belangrijk meetmoment. „Ik wil graag iets tastbaars hebben om te kunnen bijsturen.“ Hij maakt gebruik van BEX voor het jongvee. Bovendien meet hij dieren op om ze gericht te kunnen voeren. De uitkomst van het meten van de groei stemde de opfokker dit jaar tot grote tevredenheid. „De gemiddelde groei bedroeg 825 gram per dier per dag, terwijl het landelijke gemiddelde op melkveebedrijven volgens onze dierenarts 600 gram bedraagt. De basis voor de goede groei is de hoge kwaliteit van de dieren die ik aangevoerd krijg“, vertelt Loeffen, die tevens een caravanstalling heeft op zijn bedrijf en 25 uur per week bij een andere melkveehouder werkt.

De oud-melkveehouder, die over 8 hectare gras en 2 hectare maïs beschikt, houdt het jongvee in acht verschillende leeftijdsgroepen. Kalveren jonger dan een jaar krijgen extra maïs en brok, naast kuilgras voor meer energie. Pinken van een jaar en ouder krijgen wat minder maïs en natuurhooi voor meer structuur en om te voorkomen dat ze vervetten. Het voer verstrekt Loeffen met een voermengwagen. Om de gezondheid van het jongvee te bevorderen en om sterke klauwen te krijgen, laat Loeffen pinken die drachtig zijn een poosje weiden als het weer dat toelaat.

Loeffen is heel tevreden over zijn eerste half jaar als jongveeopfokker voor Van Creij. „De melkveehouder heeft alle vaarzen weer teruggekocht. Dat betekent dat ik mijn werk goed heb gedaan.“

we de optie wel altijd ter sprake.“
Bedrijfsadviseur Peter Rondeel van accountantsbureau Alfa verwacht dat ook de aanstaande Melkveewet zorgt voor meer interesse in externe opfok. „Jongvee gaat vanuit de kringloopgedachte ten koste van de efficiëntie omdat ze geen melk opleveren, maar wel een kwart tot een derde van het rantsoen opvretten. Wanneer melkveehouders de fosfaatruimte op het bedrijf volledig voor het produceren van melk willen gebruiken, kunnen zij er voor kiezen om de opfok uit te besteden.“

Investeren in meer melken

Volgens Derks is het uitbesteden van de jongveeopfok niet alleen interessant voor grote melkveebedrijven met tussen de 200 tot 300 koeien, maar ook voor melkveebedrijven

tot 100 koeien die willen groeien, kan het onderbrengen van de jongveeopfok bij een externe specialist uitkomst bieden wanneer arbeid, stalruimte, grond en mest groeibepurende factoren zijn. „Als een melkveehouder wil groeien, liever niet met personeel wil werken en vooral wil investeren in meer melken en niet in uitbreiding van de stallen, dan is het uitbesteden van jongveeopfok een goede optie“, stelt hij. Rondeel deelt die visie: „Door het uitbesteden van de opfok kan de melkveehouder de vrijgekomen gebouwen gebruiken voor melkvee. Zeker door oudere jongvee, in de leeftijd van pakweg 7 maanden tot 2 jaar, elders onder te brengen, kan de melkveehouder eenvoudig gebruik maken van de vrije ruimte.“ De bedrijfsadviseur adviseert melkveeouders en opfokkers om een-op-een-contacten aan te gaan. „Voor

de melkveehouder is het beter dat op het bedrijf van de opfokker geen dieren van andere melkveebedrijven aanwezig zijn om het risico op insleep van ziekten zoveel mogelijk te beperken als de vaarzen weer op het melkveebedrijf terugkomen. Beide partijen doen er daarom verstandig aan de gezondheidsstatus van beide bedrijven op elkaar af te stemmen“, vertelt Rondeel. Volgens Derks zijn er opfokplaatsen genoeg bij boeren die zijn gestopt met melken, bijvoorbeeld omdat ze geen opvolger hebben. „Veel voormalige melkveeouders beschikken nog over goede huisvesting, vinden het nog leuk om met dieren te werken en houden op deze manier nog contact met collega's.“ Rondeel ziet ook veel jonge ondernemers met werk ernaast die investeren in de opfok van jongvee. Wanneer deze boeren zich volgens hem volledig zouden willen richten ►

Wie: Fons Sleutjes
Wat: houdt 180 stuks jongvee afkomstig van drie melkveehouders
Waar: Sint-Michielsgestel (NB)

'Mijn vergoeding is eigenlijk te laag'



Fons Sleutjes (63) uit Sint-Michielsgestel stopte in 2006 met melken. Sindsdien ontvangt hij als 'Klasseboer' regelmatig leerlingen van basisscholen op zijn bedrijf en haalt hij daarnaast zijn inkomen uit de verhuur van fietsen en boten en de opfok van 180 stuks jongvee voor drie melkveehouders uit Sint-Michielsgestel, Berlicum en Vinkel. Om zijn verouderd melkveebedrijf geschikt te maken voor jongveeopfok voorzag hij de ligboxenstal uit 1973 van een nieuwe bovenbouw. Naast een nieuw dak kreeg het onderkomen boxen met maten die geschikt zijn voor het huisvesten van jongvee.

Met de drie melkveehouders van wie Sleutjes het jongvee betreft, maakte hij dezelfde afspraken. Zo is Sleutjes voor 100 euro per dier juridisch eigenaar van de dieren die op zijn bedrijf komen. Per aanwezig dier spraken de bedrijven over het afgelopen jaar een bedrag van 1,85 euro per dag af. Een som die volgens Sleutjes eigenlijk te laag is. „Wanneer ik mijn arbeid meereken, zou ik afgaande op berekeningen van Wageningen Universiteit 2,36 euro per dier per dag moeten ontvangen om quitte te draaien. Laat ik mijn uren buiten beschouwing, dan leg ik er in ieder geval geen geld op toe. Dat is voor mij voldoende. De omgang met de dieren en het contact met de veehouders is voor mij ook een soort hobby”, vertelt de oud-melkveehouder, die binnenkort weer met de drie melkveehouders aan tafel gaat zitten om te onderhandelen over het contract voor komend jaar. Sleutjes' inzet zal dan ook, logischerwijs, een hogere vergoeding voor zijn inspanningen zijn.

De jongveeopfokker verstrekt het jongvee een gemengd rantsoen van kuilgras en maïs afkomstig van de 42 hectare grond, waarvan 18

hectare van het Brabants Landschap, waarover hij de beschikking heeft. Bij de opfok is al het financiële risico voor Sleutjes, zo heeft hij met de drie melkveehouders afgesproken. Dat betekent dat hij de rekening van de dierenarts betaalt en voer- en inseminatiekosten voor zijn rekening neemt. De stierkeuze ligt bij de melkveehouders. Sleutjes beschikt over een stikstofvat met daarin de rietjes met sperma voor de melkveehouders.

De jongveeopfokker houdt de dieren in elf leeftijdsgroepen. Het jongvee van de drie melkveebedrijven loopt dus door elkaar. „Daarom hebben we ook onze BVD-status op elkaar afgestemd. Dat ging relatief zonder problemen. Tot nu toe moest één dier dat drager was, worden afgevoerd. Maar of alle dieren ook IBR-vrij zijn, kan ik niet garanderen. Daar heb ik geen zicht op”, zegt Sleutjes.

Afspraken over het volgen van de groei heeft Sleutjes niet gemaakt. Toch controleert hij regelmatig de groei van het jongvee. Bij een borstomvang van 170 centimeter, of bij een leeftijd van 14 maanden, laat hij de pinken voor het eerst insemineren. Worden ze na een eventuele tweede inseminatie niet drachtig, dan volgt een natuurlijke dekking met een stier.

De kalveren komen op het jongveeopfokbedrijf in een leeftijd van ongeveer 14 dagen. Sleutjes levert ze vervolgens weer drachtig af bij de melkveehouders op het moment dat de vaarzen 23 tot 24 maanden oud zijn. Zowel halen als brengen verzorgt hij zelf om insleep van ziektes zoveel mogelijk te beperken. „Ik heb een heel laag antibioticagebruik. Dat wil ik ook graag zo houden.”

op de opfok, moeten ze aantallen hebben. „Jongveeopfokkers met meer dan 300 dieren kunnen een volwaardig inkomen uit de opfok halen.”

Tot 2 euro per dag

Het tarief voor het uitbesteden van de jongveeopfok varieert, afhankelijk van de verantwoordelijkheden, tussen de 1,50 en 2,00 euro per dier per dag. Dat is vanuit het perspectief van de opfokker aan de lage kant, maar wel een reële vergoeding gezien de markt, stelt Derks. „Het aanbod van beschikbare bedrijven is voldoende. Daarnaast zijn veel opfokkers van hun inkomsten niet volledig afhankelijk van de opbrengsten uit de jongveeopfok. Veel van deze bedrijven halen de helft van hun inkomsten buiten de primaire dierhouderij.”

Neemt een professionele opfokker bijvoorbeeld de dierenarts- en inseminatiekosten voor zijn rekening, dan zal het tarief hoger uitvallen dan wanneer de uitbestedende melkveehouder opdraait voor

deze kosten. Derks: „Beide partijen doen er goed aan om hierover duidelijke afspraken te maken en ook verwachtingen naar elkaar toe uit te spreken. Belangrijk om af te spreken is bijvoorbeeld dat opfokker en melkveehouder met enige regelmaat samen de groei aan de hand van groeigrafieken meten. Daarnaast is het goed om door middel van een opfokcontract vast te stellen op welk moment het jongvee voor het eerst moet worden geïnsemineerd zodat ze naar wens op 23 of 24 maanden afkalven. Verder is het raadzaam om duidelijke afspraken te maken over bijvoorbeeld weidegang voor het jongvee en de stierkeuze.”

Rondeel schat evenals Derks het opfoktarief op 1,50 tot 2,00 euro per dier per dag. „Wanneer de opfokker rente en afschrijvingen meerekent, valt het tarief hoger uit”, verwacht hij. „Daarom is het belangrijk dat ook de opfokker weet wat zijn kritieke opbrengstprijs (de prijs voor de opfok van het jongvee die een veehouder moet ontvangen om zijn rekeningen te kunnen betalen, red.) is.”

DLV bemiddelt regelmatig tussen melkveehouder en opfokker. Aan de hand van veertig onderdelen maken beide partijen afspraken. Bijvoorbeeld op het gebied van verzekeringen, de gezondheidsstatus en of op het opfokbedrijf vleesvee aanwezig is. De adviesorganisatie ontwikkelde samen met Wageningen Universiteit een aparte BEX voor gespecialiseerde kalveropfokkers, omdat de excretie van stikstof en fosfaat bij opfokbedrijven gemiddeld lager ligt dan de forfaitaire normen. „Op deze manier kan een opfokker op jaarbasis 200 tot 300 kuub mest op het eigen bedrijf gebruiken”, vertelt Derks.

De afstand tussen melkveehouder en opfokker hoeft geen beperkende factor te zijn, maar toch kan het handig zijn wanneer beide partijen in elkaars buurt zitten, weet Derks. „Ik ken een situatie waarbij de opfokker aan de overzijde van de weg ligt bij de melkveehouder. Dat maakt het makkelijk om eventueel voer uit te wisselen. Zo kan de melkveehouder kuilvoer van mindere kwaliteit uitruilen.” ■