

Wim Thus: 'Sterke melkveehouderij

Nuchter kalf ontbrekende

De kalverhouderij brengt jaarlijks zo'n 700.000 nuchtere kalveren uit de melkveehouderij tot waarde en verwerkt honderdduizenden tonnen melkpoeder. Toch hebben ondernemers uit beide sectoren nauwelijks contact met elkaar. Als het aan voorlopers en bestuurders ligt, komt daar snel verandering in.

tekst **Wichert Koopman**

Fije Visscher is kalverhouder in Nijkerk en zet ongeveer twee keer per jaar zijn stallen vol. 'Als ik nieuwe kalveren ontvang, krijg ik 800 dieren met 800 verschillende verhalen van 700 verschillende melkveehouders. En ik ken er niet één', vertelt hij. Een vergelijkbaar verhaal, maar dan in omgekeerde volgorde, vertelt melkveehoudster Lisanne Oskam uit Leusden. 'Wij hebben geen idee wat er met de stierkalfjes gebeurt die bij ons na veertien dagen het erf afgaan. We horen er nooit meer iets van.'

Honderdduizenden kalveren

De twee geluiden uit de praktijk zijn illustratief voor de verhouding tussen de kalverhouderij en de melkveehouderij op dit moment. Ondernemers in beide sectoren hebben nauwelijks professioneel contact met elkaar. Sterker nog: er lijkt eerder sprake van enige rivaliteit dan van saamhorigheid. Wim Thus, voorzitter van de vakgroep vleeskalver-



Met kennis uit de kalverhouderij kunnen melkveeouders ook de opfok van hun vaarskalveren verbeteren

Kalverhouder Fije Visscher: 'Goed om kennis te delen'

Het idee ontstond naar aanleiding van workshops voor boerinnen over jongvee-opfok bij de regionale dierenartspraktijk. 'Dit leek mij een unieke kans om de melkveehoudsters kennis te laten maken met het werk op een bedrijf dat is gespecialiseerd in de opfok van kalveren', vertelt kalverhouder Fije Visscher uit Nijkerk. 'We kwamen er snel achter dat we weinig met elkaar communiceren. Als ik 800 nieuwe kalveren binnenkrijg, zijn dat 800 verhalen, maar ik heb er geen notie van. Omgekeerd hebben zij geen idee waar de dieren blijven waar ze intensief voor hebben gezorgd. Als je erover nadent, is dat heel vreemd.'

De intensieve zorg van Visscher voor de kalveren in de eerste weken was voor de bezoekers een regelrechte eyeopener. 'We werken met strakke protocollen en doen er alles aan om de dieren aan het drinken te krijgen. Zo kon ik hen duidelijk maken hoe belangrijk het is dat we sterke en gezonde kalveren binnenkrijgen. Een goede biestvoorziening op het melkveebedrijf is voor ons bijvoorbeeld van levensbelang.'

De kennisuitwisseling was zo succesvol dat Visscher – naast kalverhouder ook LTO-bestuurder – samen met de Melkvee Academie besloot om het spontane initiatief een vervolg te geven. 'Melkveehou-



ders en kalverhouders hebben ieder op hun eigen vakgebied veel kennis. Het is goed om die met elkaar te delen.'

gebaat bij sterke kalverhouderij'

schakel in ketenborging



houderij van LTO, zal niet ontkennen dat de belangen van melkveehouders en kalverhouders op het eerste gezicht soms tegengesteld lijken aan elkaar, bijvoorbeeld als het gaat om de kalverprijs. 'Van die manier van denken moeten we af', vindt hij. 'We opereren als ondernemers in dezelfde keten van zuivel en vlees. We zijn aan elkaar verbonden en hebben elkaar nodig. Een sterke melkveehouderij is gebaat bij een sterke kalverhouderij en omgekeerd.' Cijfers ondersteunen het betoog van de vakgroepvoorzitter. Jaarlijks worden in Nederland zo'n 1,45 miljoen runderen jonger dan een jaar geslacht. Bijna de helft van de nuchtere kalveren die hiervoor wordt opgezet, is direct afkomstig uit de nationale melkveehouderij. Nog veel groter is de indirecte bijdrage die de kalverhouder levert aan het bedrijfsresultaat van de melkveehouder. Een blank vleeskalf verwerkt zo'n 300 kilo poeder uit zuivelgrondstoffen. Een rosékalv wordt grotendeels opgefokt met kracht- en ruwvoerders, maar krijgt ook altijd nog minstens 25 kilo poeder in haar leven. Hiermee brengt de kalversector honderdduizenden tonnen poeders uit de zuivelindustrie tot waarde.

Samen agenda bepalen

Naast direct economisch raken kalver- en melkveehouderij elkaar op het terrein van bijvoorbeeld diergezondheid, imago en belangenbehartiging. 'Ook hierin is het verstandig om samen op te trekken', stelt Thus. 'Zo kunnen we zelf de agenda blijven bepalen en voorkomen we dat anderen die voor ons gaan bepalen.' Als voorbeeld noemt de bestuurder het zoeken naar een oplossing voor de kalfjes die door de reguliere kalverhouderij te licht worden be-

Melkveehoudster Lianne Oskam: 'Wederzijds nog veel onwetendheid'

Lianne Oskam uit Leusden was een van de melkveehoudsters die inging op de uitnodiging van kalverhouder Fije Visscher (zie kader links) om kennis te maken met zijn bedrijf. Het werd voor haar en haar collega's een leerzame avond. 'We kwamen tot de conclusie dat er wederzijds nog veel onwetendheid is. Zo hoorden we ervan op dat Fije de kalfjes het liefst nuchter ontvangt. Daar bleken we allemaal verschillend mee om te gaan. De één geeft ze inderdaad niks op de dag van vertrek, de ander geeft ze een gewone portie melk en nog weer een ander geeft ze water met elektrolytenmix', geeft Oskam als voorbeeld.

Het bezoek bevestigde de ondernemer – die tevens werkzaam is als kennis-makelaar voor de Melkvee Academie – in haar veronderstelling dat uitwisseling van kennis tussen leveranciers en afnemers van kalveren heel nuttig zou zijn. Op initiatief van Oskam en Visscher start komend voorjaar in de Gelderse Vallei een gemengde studieclub van vleeskalfverhouders en melkveehouders die niet alleen elkaars bedrijven gaan bezoeken, maar ook een verzamelpaats en een slachterij. Voor elke bijeenkomst zijn specialisten uitgenodigd om hun kennis te delen. Het gezamenlijke project van de Melkvee Academie en Kalvernet is



een regionale pilot die naar alle waarschijnlijkheid een landelijk vervolg gaat krijgen.

Bijna 1800 bedrijven met vleeskalveren

In 2014 telde Nederland bijna 1800 bedrijven met kalveren voor de vleesproductie. Op 1010 bedrijven stonden gemiddeld 357 rosékalveren. De 760 kalverhouders met witvleeskalveren hadden er ieder

ongeveer 760 onder hun hoede. Vergeleken met het jaar 2000 is het aantal witvleeskalveren gedaald van 637.000 naar 578.000 en het aantal rosékalveren gestegen van 146.000 naar 361.000.

De schaalvergroting is ook in deze tak van de veehouderij hard gegaan. Veertien jaar geleden waren er nog 3000 kalverhouders met gemiddeld respectievelijk 144 en 320 rosé- en witvleeskalveren per bedrijf.



vonden. 'Voor het imago van onze sector van de melkveehouderij is het cruciaal dat we hiervoor een structurele oplossing vinden. Wij hechten er waarde aan om alle Nederlandse kalveren af te nemen, maar we hebben ook te maken met magere marges en strengere regelgeving ten aanzien van antibiotica-gebruik.'

Baat bij gezondheid

De vakgroepvoorzitter is er zich van bewust dat de import van honderdduizenden nuchtere kalveren door de melkveehouderij kritisch wordt gevolgd in verband met de mogelijk insleep en verspreiding van ziekten. 'We weten heel goed dat dit voor ons een punt van aandacht is', geeft hij aan. 'Ook de kalverhouderij zelf kan veel schade oplopen bij de uitbraak van een ziekte. We houden de gezondheidsstatus in de verschillende landen scherp in de gaten en laten risicolandens bewust links liggen', aldus Thus. 'Daarnaast zien we een ontwikkeling dat de kalveren van steeds minder ver weg komen (zie kader onder, red.). Dat kan ook omdat het aanbod in Nederland en de ons omringende landen stijgt. En vergeet niet dat de meeste importkalveren

uit Duitsland en België komen. Die landen hebben een hogere gezondheidsstatus dan Nederland.'

Als het gaat om de nationale bestrijding van ibr en bvd zit de kalversector met de melkveesector aan het stuur van de bestrijdingsprogramma's. 'In tegenstelling tot wat wel eens wordt gesuggereerd, is ook de kalverhouderij gebaat bij een hoge gezondheidsstatus van de Nederlandse melkveestapel', stelt Thus. 'Virusziekten tasten de weerstand van kalveren aan en hebben zo een ongunstig effect op het gebruik van antibiotica. Daarvan zijn ook kalverhouders zich meer en meer bewust.'

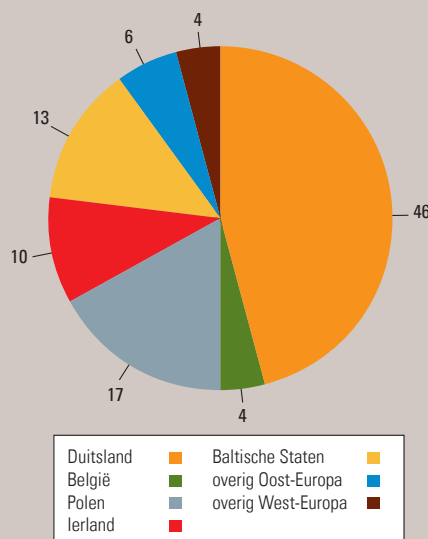
Bonus op weinig uitval

Op het boerenerf zijn het met name de producenten van kalvervoerders die de verbinding leggen tussen melkveehouders en kalverhouders. Zo startte Alpuro Breeding – onderdeel van de Van Drie Groep – twee jaar geleden een proefproject om uitvalgegevens in het afmesttraject terug te koppelen naar het bedrijf van herkomst. Melkveehouders ontvangen een overzicht van de dieren die op de contractbedrijven van Van Drie de eindstreep niet halen met de reden van

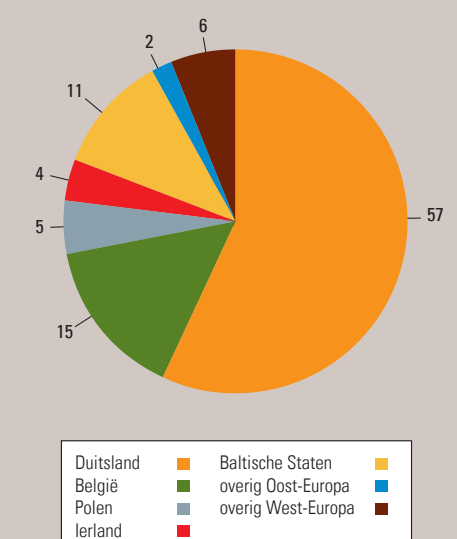
Steeds minder kalveren uit ver buitenland

Ongeveer 55 procent van de nuchtere kalveren die worden opgezet in de Nederlandse vleeskalverhouderij, wordt geïmporteerd. Duitsland was in 2014 opnieuw veruit het belangrijkste herkomstland, gevolgd door België, Polen en Ierland. Dit blijkt uit cijfers van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) zoals die zijn weergegeven in figuur 1 en 2. In vergelijking met vier jaar geleden is het aandeel Duitse kalveren verder gestegen tot 57 procent.

Opvallend is de toename van de import uit België: van 4 procent in 2010 naar 15 procent in 2014. De kalveren uit omringende landen vervangen de importen uit landen van verder weg. Zo daalde het aandeel Poolse kalveren van 17 naar 5 procent. Ook uit Ierland kwamen minder nuka's naar Nederland.



Figuur 1 – Import van nuchtere kalveren, naar land van herkomst, in 2010 in procenten



Figuur 2 – Import van nuchtere kalveren, naar land van herkomst, in 2014 in procenten

Veel variatie in kalveren op verzamelplaats

Kalverhandelaar Arjan van Mourik uit Nieuwland voert iedere dinsdag de kalveren die hij ophaalt bij zijn klanten, aan op de verzamelplaats van de familie De Bruyn in Papekop. Bij binnenkomst wordt het oormerk van ieder dier gescaand en worden de kalveren gewogen en gesorteerd op bestemming. De verzamelplaatshouder of een ingehuurd transporteur brengt – meestal in opdracht van de integratie – de kalveren

naar de verschillende (contract)mesters. De veehandelaar ontvangt de volgende dag via e-mail automatisch een overzicht van de kalveren die hij heeft aangevoerd met I&R-gegevens, gewichten en opbrengstprijzen.

Aan de hand van drie kalveren legt Van Mourik uit wat de verschillen in kwaliteit zijn tussen kalveren.

➤ *Bewegend beeld van de verzamelplaats is te zien op www.veeteelt.nl*



Arjan van Mourik



'Dit kalf is door de veehouder netjes verzorgd, maar het mist de maat. Het stiertje weegt 43 kilo en dat is over een week misschien 45 of 46 kilo. Dat is nog steeds te weinig om in aanmerking te komen voor de rosémesterij, die kalveren vraagt van minstens 48 kilo. Dit dier wordt dan ook opgezet voor de witvleesproductie en bracht vorige week 70 euro op. Ik kom ook veel kalveren tegen die wel voldoende maat hebben, maar niet aan de gewichtseis voldoen omdat ze te mager zijn. Bij dit soort kalveren kan het lonen om ze een week langer te houden en hard te voeren.'



'Ook dit stierkalf heeft een zuivere holsteinafstamming, maar het is groot en robuust en woog bij aankomst op de verzamelplaats 53 kilo. Daarmee is het een prima dier voor een rosémester en brengt het vijf tientjes meer op dan het vorige kalf. Het valt me op dat sommige veehouders nooit dit soort kalveren leveren en sommige veehouders bijna altijd. Het heeft volgens mij heel veel met fokkerij te maken. Veehouders die hun best doen om robuuste koeien met voldoende breedte en capaciteit te fokken, vangen ook betere stierkalveren die meer opbrengen.'



'Het kalf op deze foto is een mooi voorbeeld van een kruising van een Belgische witblauwe stier met een holsteinkoe. Het stiertje is niet overdreven luxe en werd daardoor zonder problemen geboren. Toch bracht het op een leeftijd van ruim twee weken zo'n 200 euro meer op dan een goed zwartbontkalf. Al deze kalveren worden opgezet voor de witvleesproductie. Witvleeskalveren brengen per kilo geslacht gewicht ongeveer anderhalve euro meer op dan rosékalveren. Voor de witvleesproductie heeft een kruislingkalf dan ook een duidelijk hoger rendement dan voor de rosémesterij.'

uitval. Veehouders die kalveren afleveren die het goed doen, ontvangen hiervoor achteraf een bonus. Bij minder dan één procent uitval is dat tien euro per kalf, bij één tot twee procent vijf euro en bij twee tot drie procent tweënhalf euro.

Belangrijker dan deze bonus is volgens Herbert Bouwers, directeur van Alpuro Breeding, het leereffect. 'Met inzicht in de prestaties van de kalveren kunnen we melkveeouders gericht ondersteunen bij het verbeteren van hun management. Daardoor verbetert ook de opfok van vaarskalveren op hun eigen bedrijf.'

Het project draait tot nu toe op een honderdtal bedrijven en het kost relatief veel tijd om de gegevens te verwerken, geeft Bouwers aan. De cijfers over 2014 worden nu uitgewerkt. Daarna zal Alpuro besluiten of het een grootschalig vervolg krijgt.

Ook jongdiervoederproducent Denkavit is met een eigen kalfsvleesintegratie en een assortiment kunstmelken voor de opfok van vaarskalveren actief in beide sectoren. 'De teams van specialisten binnen ons bedrijf werken nauw samen', vertelt Bert Eggens. 'We doen op onze eigen proefbedrijven veel onderzoek. Dat levert ook kennis op die meerwaarde heeft voor melkveeouders.'

'Incidenteel brengt Denkavit kalverhouders en melkveeouders bij elkaar', vertelt Eggens. 'Dat levert soms verrassende inzichten op. Zo realiseren veel melkveeouders zich niet dat het voeren van antibioticummelk aan stierkalveren kan bijdragen aan het ontwikkelen van problemen in de kalverhouderij.'

De technisch manager zou graag zien dat er een systeem ontwikkeld wordt om digitaal gegevens uit te wisselen tussen melkveeouders en de kalverintegratie.

'We hebben in de kalverhouderij een uniek systeem van kwaliteitsborging, maar daarin ontbreekt nog de eerste schakel, namelijk de eerste twee weken dat het kalf wordt verzorgd op het geboortebedrijf.'

Rol voor zuivelindustrie

Eggens denkt dat de ontwikkeling van een koppeling goed zou passen in het duurzaamheidsprogramma van de zuivelindustrie. 'Het imago van de Nederlandse zuivel is gebaat bij een goede bestemming voor alle nuchtere kalveren. De kalversector wil deze dieren graag afnemen, maar heeft ook te maken met een vrije internationale markt en aangescherpte eisen aan het gebruik van antibiotica. Als we door een goede samenwerking meerwaarde kunnen geven aan het Nederlandse kalf, dan zijn beide sectoren daarbij gebaat.'