

Negentien actieve ki-organisaties en sperma-importeurs verdelen omzet van 3,2 miljoen geregistreerde eerste inseminaties in Nederland en Vlaanderen

Binnenlandse ki-wereld is betrokken en liberaal

In een uniek overzicht van elf pagina's zet Veeteelt de belangrijkste kengetallen van alle ki-organisaties en sperma-importeurs in Nederland en Vlaanderen op een rij. Ook vertellen managers en directeuren over welke rol ze in het eigen fokkerijland willen spelen. Een fokkerijland waarin alles kan en mag en waarbij de klanten nog altijd erg betrokken zijn.

tekst **Florus Pellikaan, Annelies Debergh**

Bijna 3,2 miljoen geregistreerde inseminaties telde de Nederlands/Vlaamse ki-markt in 2014. Vermeignigvuldig dit aantal met een gemiddelde spermaprijs van zo'n 20 euro en de binnenlandse ki-wereld is een business van zo'n 64 miljoen euro. En dan hebben we het nog niet over alle bijkomende diensten die met veeverbetering te maken hebben, zoals inseminatieservice, drachtcontrole, paringsadvies, tochtdetectie enzovoort. Niet verwonderlijk dus dat de fokkerijwereld vele spelers kent die allemaal een punt uit het fokkerijbudget van de Nederlands/Vlaamse melkveehouderij proberen te veroveren. Welgeteld komt het aantal actieve ki's en sperma-importeurs op negentien stuks.

'Niet verwonderlijk', zo oordeelt Albert Reurink, directielid van de Amerikaanse ki-organisatie Accelerated. Reurink is jarenlang werkzaam geweest in de ki-wereld van de lage landen en kent daardoor de sector goed. 'Nederland is nog echt een fokkerijland waar veehouders zich betrokken voelen bij de fokkerij. Als je ziet wat een geweldig interessante debatten er zijn over fokdoel, onafhankelijkheid van fokwaarden en discussie over het belang van dochtergroepen. Waar vind je dat?'

De vraag stellen is hem beantwoor-

den. 'Vrijwel nergens. In Nederland zitten ook alle koeien in het stamboek, terwijl in veel andere landen slechts een kleine groep stamboekfokkers de fokkerijrichting bepaalt. En in Nederland komen nog gewoon duizenden mensen naar de NRM of de CRV Koe-Expo, terwijl in veel landen nationale keuringen nauwelijks publiek trekken.'

Verscheidenheid in fokdoelen

Deze grote betrokkenheid bij de fokkerij zorgt volgens Reurink ook voor grote verscheidenheid in fokdoelen van veehouders, omdat iedereen een eigen filosofie volgt. 'Daarnaast lijken er in Nederland meer segmenten te zijn, zoals rood- en zwartbont, weiden en niet weiden, kruisen en niet kruisen, er zijn prijsboeren en investeerboeren en ga zo maar door. Deze brede segmentatie zorgt ervoor dat zoveel verschillende spermaverkopers zich hier kunnen onderscheiden en een boterham kunnen verdienen.'

Roel Veerkamp, coördinator van stichting Genetische Evaluatie Stieren en verantwoordelijk voor de fokwaardeschatting in Nederland en Vlaanderen, beaamt het door Reurink geschetste beeld. 'Met slimme marketing ben je hier altijd wel in staat om een doelgroep te creëren. Bovendien kunnen grote organisaties nooit alle kleine doelgroepen bedienen, dus zal de huidige structuur hier ook blijven bestaan.'

De marktverdeling binnen Nederland en Vlaanderen is ondoorzichtig. Een heel aantal partijen schroomde niet hun marktaandeel prijs te geven, maar een compleet beeld van wie wat doet op de markt was niet te achterhalen. Andere kengetallen en de visie van managers en directeuren staan op de volgende pagina's wel uitgebreid beschreven.

Niets is afgeschermd

Naast de betrokkenheid die Reurink schetst laat de Nederlands/Vlaamse ki-wereld zich volgens Veerkamp ook omschrijven als heel liberaal. 'Ondanks een dominante marktpartij mag alles geïmporteerd worden en is niets afgeschermd. Ook publiceren we alle fokwaarden, ook die van genoomstieren uit het buitenland. Wanneer je in Ierland als fokkerijorganisatie bijvoorbeeld buitenlandse fokwaarden in een advertentie gebruikt, kun je direct een brief in de bus verwachten. Hier kan dat wel allemaal', stelt Veerkamp.

Fokkerijonderzoeker Veerkamp merkt ook op dat in Nederland relatief veel veehouders gebruikmaken van ki, meer dan in andere landen, waar ook de eigen stier regelmatig wordt ingezet. 'Men

Tabel 1 – Totaal aantal geregistreerde inseminaties per jaar (bron: CRV)

jaar	Nederland	Vlaanderen
2014	2.821.685	374.204
2013	2.743.022	368.019
2012	2.660.914	375.294
2011	2.578.806	366.404
2010	2.543.982	364.068
2009	2.539.878	365.393
2008	2.600.476	372.631
2007	2.417.366	367.146
2006	2.367.225	390.486
2005	2.405.765	379.927
2004	2.512.554	397.615
2000	2.792.079	—
1995	3.169.858	—
1990	3.226.040	—
1985	3.422.659	—

heeft hier vertrouwen in het product, er is een goede logistiek en ook de bevruchttingsresultaten zijn goed. Daarnaast ziet men waarschijnlijk de gevaren in van het houden van een eigen stier, zeker in combinatie met weiden.'

Overigens is de ki-wereld niet zo groot meer als rond het begin van de superhefing, toen alleen Nederland al zo'n 3,5 miljoen inseminaties telde (zie tabel 1). Rond 2006 beleefde het aantal inseminaties in Nederland zijn dieptepunt met 2,3 miljoen. Sindsdien stijgt het aantal vrijwel ieder jaar tot de huidige 2,8 miljoen inseminaties. De Vlaamse ki-wereld, die in 2010 zijn dieptepunt had, is met ruim 374.000 inseminatie beduidend kleiner. De trend is echter vergelijkbaar, ook in Vlaanderen lijkt het aantal inseminaties weer toe te nemen.

Volgens Reurink wordt het belang van fokkerij steeds meer gezien en hij voorspelt dat fokkerij meer en meer verschil tussen bedrijven gaat maken. 'Vroeger was fokkerij ook al belangrijk, maar we zijn nu meer dan ooit in staat om de resultaten van fokkerij te laten zien door de enorme dataverzameling. Met fokkerij kun je een hele populatie veranderen, dat kan op geen enkele andere manier. Al wil je bij wijze van spreken koeien met zwarte staarten, het kan via genetica', grapt Reurink.

Hij heeft voorbeelden van populatieveranderingen door fokkerij bij de hand. 'Kijk eens naar dochtervruchtbaarheid. Als je ziet hoe de holsteinpopulatie daar wereldwijd in is verbeterd, dat is fenomenaal. Veehouders die fokkerij echt consequent doen, kunnen heel grote stappen gaan maken de komende jaren, mede door de snelle genetische vooruitgang dankzij genomische selectie. Fokkerij wordt voor de veehouder economisch gezien steeds belangrijker.'

Nieuwe partijen

Over genomische selectie gesproken, daar wordt in discussies nogal eens op ongelijke kansen tussen binnenlandse ki's gewezen. Iets wat Roel Veerkamp direct weerlegt. 'Alle ki-organisaties hebben toegang tot genomische selectie, want als je betaalt, zijn er genoeg buitenlandse partijen die de test willen uitvoeren. Vervolgens krijg je ook genomische waarden bij de stier, want Interbull rekent alle aangeboden informatie om', vertelt Veerkamp.

'Dat de ene fokkerijorganisatie meer in de techniek van genomische selectie heeft geïnvesteerd dan de andere, dat klopt en is ondernemersvrijheid. Maar iedereen

die genomische waarden wil hebben in Nederland en Vlaanderen, kan ze krijgen en het GES publiceert ze nog in één lijst ook. Dat is weer een stukje liberale fokkerij.'

Volgens Veerkamp zie je sommige nieuwe partijen in zowel Amerika als Nederland de nieuwe techniek van genomische selectie snel adopteren en succesvol tot de markt toetreden. 'Maar dat wil niet zeggen dat partijen die niet direct aanhaken, zullen verdwijnen. Al zie je wel dat in een verzadigde markt het aantal partijen meestal redelijk constant blijft.'

Reurink vult aan: 'Over het algemeen gesproken is het zo dat wie een hoge stier kan maken en de taal van de klant en het land spreekt, succesvol kan zijn. Het is een kwestie van goed luisteren naar de klant. Als hij zelf de koeien niet meer tochtig ziet, moet je een tochtdelectieprogramma aanbieden en als hij zelf de paringen niet meer wil maken een paringsprogramma. Sperma-importeurs zullen daarvoor optrekken met ki-clubs als een soort van ketensamenwerking. Wie een goed plan heeft, zal blijven bestaan.' |





C R V

Jaar van oprichting: 1874	Omvang fokprogramma wereldwijd: 60 (r)hf-stieren per jaar (6000 genoomgetest) in Nederland en Vlaanderen, 10 mrij-stieren, 50 fleckviehstieren, 25 holsteinstieren in de Verenigde Staten, 150 stieren in Nieuw-Zeeland (holstein, jersey en kruislingen)
Standplaats: Arnhem	en 30 vleesstieren
Aantal medewerkers in Nederland en Vlaanderen: circa 1100	Focus in fokprogramma/stieraanbod: een gezonde en efficiënte veestapel die probleemloos tot hoge levensproducties komt
Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: roodbont 45-50 procent, zwartbont 50-55 procent	Huidige topper(s): bepaalt de veehouder, maar op basis van gebruik: Atlantic, Stellando, Danno en Delegate
Rasaanbod: breed palet met vrijwel alle rassen	
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: ja, een testprogramma voor holstein rood- en zwartbont en voor mrij	

Gosse Veninga: 'Aan genetische vooruitgang in de rundveefokkerij zit de eerste twintig jaar geen plafond'

Met ervaring binnen de vleeskuiken- en zalmfokkerij kwam Gosse Veninga als manager genetische producten bij CRV met frisse blik de rundveefokkerij binnen. De boerenzoon van geboorte omschrijft de rundveefokkerij als erg versnipperd in vergelijking met andere diersoorten. 'Binnen de vleeskuikenhouders zijn er drie internationale fokkerijpartijen, waarbij er twee ook nog eens het leeuwendeel van de markt hebben. Dat komt doordat de klant de waarde van en verschillen in genetica scherper in beeld heeft en doordat de veehouder niet zijn eigen uitgangsmateriaal produceert', stelt Gosse Veninga. 'De melkveehouderij is wat dat betreft tegenovergesteld. Bedrijven zorgen zelf voor uitgangsmateriaal op tal van manieren. Hierdoor kunnen zoveel ki-clubs onderscheidend bezig zijn. Uiteindelijk bepaalt de klant wie er bestaansrecht heeft.'

Het valt Veninga op dat andere sectoren meer met cijfers werken en de melkveehouderij zal daar, voor een economisch bestaansrecht, hoe dan ook nog meer in gaan volgen. Door de toekomstige fosfaatreferentie zal de aandacht voor voerefficiëntie en gezondheidskenmerken in een stroomversnelling terecht komen. 'Door gebruik te maken van genomics kunnen we daar met een hogere betrouwbaarheid snel vooruitgang in boeken. In het verleden is er veel vooruitgang geboekt in bijvoorbeeld uierkenmerken, dus

als je ergens op focust, ga je snel vooruit. Dat zal ook voor efficiëntie en gezondheid gelden.'

Als het over snelheid gaat, krijgt genomics selection vaak het verwijt dat de huidige genetische vooruitgang waarbij bovengrens na bovengrens wordt verbroken, nooit kan kloppen. Gosse Veninga weerlegt dat verwijt: 'Doordat we nu zoveel stieren genoomtesten, is het logisch dat we de variatie beter kunnen benutten en meer vooruitgang boeken. Als ik kijk naar andere sectoren die al veel meer generaties actief selecteren, dan zie ik dat er geen liemt zit op bijvoorbeeld groei. De eerste twintig jaar zit er in de rundveefokkerij echt geen plafond aan genetische vooruitgang.' Veninga waarschuwt echter wel voor de gevaren. 'Vooruitgang is belangrijk, maar we moeten er wel voor zorgen dat het dier in balans blijft en we niet een of ander monster gaan fokken. Daarom ook onze focus op levensproductie, gezondheid en functioneel exterieur. Daarnaast zullen fokdoelen constant veranderen en daar moet je als fokkerijorganisatie in mee.'

CRV herkent in de praktijk dat naast een goede stierenkaart ook het totaalpakket belangrijk wordt. 'Naast resultaten verbeteren moet je een veehouder ook werk uit handen nemen. Vee-stapelmanagement in de vorm van Ovalert, SAP en Fokkerij-Data Plus zijn daar goede voorbeelden van. En in de toekomst gaat dat een steeds belangrijker plaats innemen binnen fokkerijorganisaties.'

Gerard Vosman: 'Werken met een jonge koe uit een oud geslacht'

Vanuit een bescheiden fokprogramma een hoog percentage goede fokstieren leveren tegen de prijs van 16 euro per rietje. Dat is de filosofie die KI Kampen de laatste jaren heeft gevolgd. 'Dat staat haaks op wat ik op sommige plekken in de markt zie. We kijken allemaal veroordelend naar de bonussen in de bankenwereld, maar als ik zie hoe commercieel de fokkerij gedreven is...', vertelt Gerard Vosman, directeur van KI Kampen. 'Lang niet altijd de beste stieren, maar dikwijls stieren met de grootste marges worden geadviseerd. Daar word ik niet vrolijk van en het heeft niets met veeverbetering te maken. Ik zou veehouders willen aanraden daar kritisch op te zijn.'

De ki-organisatie uit Dalfsen gebruikt bij de stierselectie de nieuwste techniek. 'We staan niet buitenspel en hebben vertrouwen in genomics, maar we hechten wel aan betrouwbaarheid en stapelen niet alleen hoog op hoog.' Volgens Vosman zoekt KI Kampen gedegen koefamilies op, koopt daar embryo's van aan, zet ze in op een vijftiental contractbedrijven en bepaalt vervolgens de stierselectie met genomics. 'Maar als de hoogste stier een kromme hark is, nemen we die zeker niet. De stier moet goed zijn, dat is het uitgangspunt.'

Om de slagingskans van stieren te waarborgen kiest KI Kampen niet voor het selecteren van pinken als stiermoeders. 'We werken het liefst met een jonge melkgevende koe uit een oud geslacht. Dat geeft de grootste kans op een goede stier. Met boerenfokkerijverstand proberen wij het verschil te maken. De laatste tien jaren hebben we met deze filosofie goede fokstieren gehad en zijn we daarmee op één jaar na ieder jaar nog wat gegroeid. Grote stappen hoeft ook niet, we streven een gelijkmatige, maar zekere groei na.'



	K I K A M P E N
Jaar van oprichting: 1980	
Standplaats: Dalfsen	
Aantal medewerkers in Nederland: 33	
Percentage genomstieren van totale spermaverkoop: < 20 procent	
Rasaanbod: alle rassen	
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: ja	
Omvang fokprogramma wereldwijd: 20 holstein zwart, 10 holstein rood, jaarlijks een fh-, mrij- en brownswiss-stier	
Focus in fokprogramma/stieraanbod: niet van achter de pc de hoogste stiertjes zoeken, maar aandacht voor betrouwbaarheid, bewezen fokstieren en koefamilies, levensduur en outcross bloedvoering	
Huidige toppe(r)s: Big Winner, Leonidas, Red Torpedo,	
Talentino en Red Cliff	



	H E E M S K E R K
Jaar van oprichting: 1968	
Standplaats: Diessen	
Aantal medewerkers in Nederland en Vlaanderen: 70	
Percentage genomstieren van totale spermaverkoop: 30 procent	
Rasaanbod: holstein, fh, jersey, brown swiss en diverse vleesstieren	
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: ja, 5 tot 6 roodbonten per jaar	
Omvang fokprogramma wereldwijd: 350 stieren	
Focus in fokprogramma/stieraanbod: paringsprogramma GMS, voerefficiëntie, kilogrammen vet en eiwit en levensduur	
Huidige toppe(r)s: Balisto, Pello, Trigger, Silver en Airgon	

Edwin Boogaard: 'Een koe moet meegroeien met de productie'

Hoewel Ingenieursbureau Heemskerk met gewassen, voeding, verzorging en fokkerij op meerdere vlakken actief is, hangt de fokkerijtak – Heemskerk is importeur van de Amerikaanse ki-organisatie ABS – er zeker niet maar een beetje bij. 'We doen het al bijna vijftig jaar op dezelfde manier. Een brede koe met gemiddeld melktype is nog altijd het doel in combinatie met kilo's vet en eiwit en dus voerefficiëntie', vertelt Edwin Boogaard, conceptmanager genetica.

Heemskerk gebruikt daarbij al tientallen jaren het paringsprogramma GMS. 'Het is het oudste adviesprogramma op basis van lineaire kenmerken. En het is uniek als optimalisatieprogramma dat goede eigenschappen behoudt en de slechte verbetert. Niet op basis van fokwaarden, maar visueel door de adviseur beoordeeld.'

Daarbij krijgen de adviseurs van Ingenieursbedrijf Heemskerk mee om eerst voor productie te zorgen en daaromheen de koe te bouwen. 'Sommigen willen eerst de koe bouwen en dan gaan melken, maar dat is totaal niet economisch. De koe moet meegroeien met de productie', stelt Boogaard. 'Ook een makkelijke koe interesseert me niet. Een boer verdient pas geld als hij 100 liter melk per koe per drie dagen in de tank aflevert. Daarvoor moet gewoon het totale management rond de koe kloppen en daar kunnen we met de andere specialisaties van ons bedrijf ook bij helpen.'

Volgens Boogaard probeert Ingenieursbedrijf Heemskerk zich dan ook steeds verder als totaalleverancier te ontwikkelen. 'Op steeds meer bedrijven moet je een afspraak maken. Als je die niet mag maken, ben je weg als bedrijf. Door een totaalleverancier te zijn blijf je makkelijker bij veehouders aan tafel.'



ALTA

Jaar van oprichting: 1995 (Alta, daarvoor als sperma-importeur Caneda Holstein), Koepou (eigenaar van Alta) is sinds 1970 actief in Nederland
Standplaats: Alta Genetics in Calgary, Alta Nederland in Feerwerd
Aantal medewerkers in Nederland en Vlaanderen: 28
Percentage genomestieren van totale spermaverkoop: > 50 procent
Rasaanbod: holstein, jersey, brown swiss, Belgisch witblauw
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: sinds introductie genomics 'officieel' geen stieren meer getest
Omvang fokprogramma wereldwijd: 80-100 stieren per jaar
Focus in fokprogramma/stieraanbod: TPI /Eigen Totaal Index van iedere veehouder
Huidige topper(s): Alta Iota, Alta Ceasar, Alta Spring, Alta 1st Class, Alta Johnson en Alta Skycrest

Coen van Rosmeulen: 'Stierniveau gaat niet bepalen wie leverancier rietje wordt'

Het voeren van een eigen testprogramma in Nederland en Vlaanderen legde Alta geen windeieren. Het bracht de fokkerijorganisatie vanaf 1995 tot een flink marktaandeel in de lage landen. 'Bijna alle ki-clubs hebben ook hun oorsprong bij Alta, maar zijn in de afgelopen jaren zelfstandig geworden', stelt Coen van Rosmeulen.

Volgens de manager van Alta Nederland is de situatie in fokkerijland nu geheel anders. 'Het proef-, wacht-, fokstiersysteem is helemaal overgenomen door genomic selection.' Hoewel Alta daardoor officieel geen testprogramma meer heeft, verzamelt het in de VS van de eerste rietjes van een stier nog wel cijfers van de bevruchting van stieren en geboortegemak van de kalveren. 'Dit zijn cijfers die je snel in hoge betrouwbaarheid beschikbaar kunt hebben. Bovendien zijn ze in genomic selection moeilijk te vangen, maar wel van groot economisch belang voor de veehouder.' Als gevolg van de focus op de bevruchtungskwaliteiten van een stier, valt vijftien procent van de stieren af. 'Maar hierdoor hebben onze stieren wel een duidelijk bovengemiddelde bevruchting.'

Wereldwijd draaien er duizend progressieve klanten mee in het Alta Advantage-programma, waarvan ruim 75 vanuit Nederland en Vlaanderen. 'Hierbinnen is focus op genetische vooruitgang binnen het eigen fokdoel het belangrijkste en worden bedrijfsgegevens uitgewisseld en tours georganiseerd.' Volgens Van Rosmeulen gaat het in de huidige fokkerij steeds meer naar het overdragen van kennis. 'Het stierniveau is belangrijk, maar gaat niet bepalen wie de leverancier van het rietje wordt. Rietjes verkopen kan iedereen', stelt Van Rosmeulen. 'Doordat Alta gewend is in quotumvrije landen te adviseren, beschikken we over specifieke kennis die ook hier belangrijker wordt.'

Gerbert Engelen: 'Soms moet je een stapje terug om er twee vooruit te zetten'

Alleen maar kansen ziet Gerbert Engelen, eigenaar/directeur van KI Samen, in de huidige ki-markt. 'De balans in de koe is kwijt. Men stapelt hoog op hoog via genomfokwaarden, die niet anders zijn dan een verwachtingswaarde met wat erbij of wat eraf', vertelt Engelen. 'Maar wij weten dat de jarenlange praktijk is dat je in de fokkerij soms een stapje terug moet om twee stapjes vooruit te zetten. Hoe komt het dat onze stieren bijna altijd stijgen in hun indexen? Fokkerij is geduld hebben en pas na jaren blijkt of stieren doen wat je denkt. Daarom zijn aanhoudingscijfers van de dochters van stieren ook zo belangrijk.'

Overigens liet KI Samen stieren voor Duitsland onderzoeken op genomics, omdat deze zonder fokwaarden niet verkocht mogen worden. 'Maar genomfokwaarden is zoiets als wielerverslaggevers zoeken de etappe-uitslag te voorspellen. Er zal er heus wel eens eentje gelijk krijgen, maar dat maakt de voorspelling niet waardevoller. Ik heb moeite met de commerciële race van genomics die gewoon niet in het belang van de boer en van een goed functionerende commerciële koe is. Wij blijven daarom stieren, stiermoeders en dochters bekijken en zoeken variatie in stieren. Daar komt met de huidige inteelt als gevolg van genomic selection meer vraag naar.'

De ki-directeur annex melkveehouder vindt ook dat het belang van fokkerij wordt overschat en dat de beloofde grote genetische vooruitgang niet wordt waargemaakt. 'De grootste potentie heeft het management. Hoe kan het anders dat sommige veehouders sinds einde quotering in april tot nu van 30 naar 34 kilo melk gemiddeld stijgen? Dat is een vooruitgang die de fokkerij in jaren niet haalt.'



KI SAMEN

Jaar van oprichting: 1982
Standplaats: Grashoek
Aantal medewerkers in Nederland en Vlaanderen: circa 60
Percentage genomestieren van totale spermaverkoop: nihil
Rasaanbod: vrijwel alle rassen
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: ja
Omvang fokprogramma wereldwijd: circa 45 stieren
Focus in stieraanbod: balans in het dier, variatie in bloedlijnen en hoge aanhoudingscijfers dochters
Huidige topper(s): veel gebruikt zijn Cogent Twist, Zaemslach Juno, J&G Malando, Tackleberry, Peeldijker Outlaw en Lady Lover

Bart Soetebier: 'Door het omrekenen beginnen genoomstieren nu te lopen'

Vijf jaar geleden werd WWS Nederland en Vlaanderen teruggekocht door de gelijknamige Amerikaanse moederorganisatie die de export verzorgt voor de Amerikaanse ki's Select Sires, Accelerated Genetics en Genervations. 'Dat was een weloverwogen keuze. Ze vinden Nederland een van de interessantste landen van de wereld door het grote aantal koeien, de fantastisch gemanagede bedrijven en het hoge kennisniveau met ruimte om als spermaverkopende partij te groeien', vertelt Bart Soetebier, manager sales en marketing.

Hij prijst zich gelukkig met het aanbod aan stieren vanuit de Amerikaanse fokprogramma's. 'Ik denk dat er geen partij ter wereld is die zich daarmee kan meten. Denk aan stieren als Bookem, Planet, Mogul, Epic, Supersire en Atwood.' Dat er aan deze stieren doorgaans een hoog prijskaartje hangt, vormt volgens Soetebier zeker niet altijd een belemmering. 'Onlangs belde een veehouder die 400 koeien melkt, waaronder enkele dochters van Mogul. Ondanks de prijs van 75 euro bestelde hij honderd rietjes, omdat de dochters die hij van de stier melkt, zo goed bevallen.'

Overigens staan er ook genoeg goedkopere stieren op de WWS-kaart, waarvan volgens Soetebier trouwens steeds meer veehouders genoomstieren kiezen. 'Door het omrekenen van de buitenlandse genoomfokwaarden naar NVI begint de verkoop van de genoomstieren nu pas echt te lopen, omdat men nu het niveau beter kan inschatten', stelt Soetebier. 'We zaten met genoomstieren lang op tien procent van de verkoop, maar nu trekt het door naar 25 tot 30 procent. Met echte koeienmensen proberen we vervolgens die stieren te adviseren die bij een veehouder passen.'



WORLD WIDE SIRES

W W S

Jaar van oprichting: 2010 (in de huidige vorm), WWS al 40 jaar in Nederland
Standplaats: Heerenveen
Aantal medewerkers in Nederland en Vlaanderen: 14
Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: 25-30 procent
Rasaanbod: holstein en jersey
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: nee
Omvang fokprogramma wereldwijd: circa 600 stieren
Focus in stieraanbod: melkkracht; voldoende genetische melkaanleg én kracht om te produceren. Focus op kilo's melk, vet en eiwit
Huidige topper(s): Bookem, Planet en Mogul



S E M E X

Jaar van oprichting: Semex Holland 1997, Semex België 2001
Standplaats: Leeuwarden
Aantal medewerkers in Nederland en België: 11 fulltime, 6 parttime
Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: Nederland 15 procent, Vlaanderen 38 procent
Rasaanbod: holstein, jersey en brown swiss
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: nee
Omvang fokprogramma wereldwijd: jaarlijks 280 stieren ingezet
Focus in stieraanbod: Immunity+ met goed exterieur en veel melk
Huidige topper(s): Meridian, Pinkman, Doorman, Doorsopen en Megawatt

Luc Libberecht: 'Ook blijven zoeken naar bloemetje buiten het perk'

Waar bij veel fokkerijorganisaties het fokprogramma op de schop gaat en het aantal in te zetten stieren sterk vermindert, kiest Semex een andere route. 'Het testprogramma loopt bij ons nog steeds en we zetten nog altijd 220 holsteinstieren in', vertelt Luc Libberecht, sinds begin dit jaar verkoopdirecteur van Semex Nederland en België. Zonder testprogramma krijg je de top 50 proefstieren wel verkocht, maar stier 200 wil niemand meer. Door vast te houden aan het testprogramma blijven we zoeken naar het bloemetje buiten het perk met bijvoorbeeld een afwijkende bloedvoering.'

Hoewel Libberecht eerst twijfels had over genomics selection en nog altijd wel hecht aan enige voorzichtigheid in de genoomjacht, is hij nu ook vooral overtuigd van wat de techniek brengt. 'Tijdens onze laatste dochtour in Canada moest ik concluderen niet eerder zoveel goede jonge koeien te hebben gezien als nu.'

Volgens Libberecht kleeft aan Semex nog altijd het imago van topexterieur met weinig melk en een hoge spermapijs. 'Natuurlijk proberen wij nog altijd oog voor goede koefamilies te houden. Maar de focus is inmiddels veel breder. Het beste voorbeeld daarvan is de techniek Immunity+. Via het bloed wordt bepaald welke tien procent van alle stieren een hogere, natuurlijke weerstand heeft en dit ook daarwerkkelijk doorgeeft aan zijn nakomelingen', vertelt Libberecht. Hij is blij dat bepaling hiervan nog niet via genomics selection kan en daardoor het patent nog altijd bij Semex ligt. 'De resultaten in de praktijk zijn heel goed. Op een heel groot melkveebedrijf in Saudi-Arabië is via een proef bepaald dat kalveren van Immunity+-stieren bijvoorbeeld veel minder longontsteking krijgen.'



GENES DIFFUSION

Jaar van oprichting: 1917, per 1992 Genes Diffusion BV
Standplaats: Ommen
Aantal medewerkers: Nederland 10, Vlaanderen 4
Percentage genomstieren van totale spermaverkoop: Nederland 10%, Vlaanderen 60%
Rasaanbod: holstein, red holstein, jersey (alleen Ned.), Belgisch wit-blauw, charolais, limousin, angus, hereford en simmental
Testprogramma in Nederland: ja, tot eind 2015
Omvang fokprogramma wereldwijd: 120 Genes Diffusion, 200 CRI
Focus in stieraanbod: levenswinst door productie-efficiëntie en gezondheid
Huidige topper(s): Nederland: Cypripede, Icone, Sudan, Surefire, Massey, Renegade, Vlaanderen: Cypripede, Icone, Henripom en Homdeneige

Richard Brabers: 'Het gaat niet om levensduur, maar om levenswinst'

Hoewel voorzien van dezelfde naam, verschillen de importorganisaties Genes Diffusion in Nederland en België enigszins van elkaar. Beide verkopen weliswaar de stieren van de gelijknamige moederorganisatie in Frankrijk, maar binnen Nederland is dat aangevuld met de stieren van CRI, die binnen België door AWE worden verkocht.

'Los hiervan zien we tussen België en Nederland ook een verschil in het gebruik van genomstieren. In Nederland ligt dat binnen onze organisatie op tien procent, in Vlaanderen op zestig procent. Zonder sturing vanuit verkoop is het puur de vraag vanuit de markt die zorgt voor dit verschil', vertelt Richard Brabers, foktechnisch medewerker binnen Genes Diffusion Nederland. Hij slaat hiermee de brug naar de wijze waarop de fokkerijorganisatie in de markt staat. 'De klant kiest zelf binnen onze grote en brede winkel. Op Genes Diffusion past niet een bepaald stereotiep beeld. We zien dat als een sterk punt', stelt Brabers.

Om veehouders vanuit de grote winkel de goede stieren te laten selecteren heeft Genes Diffusion een voor veehouders bedrijfseigen index beschikbaar. 'De insteek daarvan is levenswinst. Iedereen heeft het altijd over levensduur, maar het gaat om de combinatie met de winst voor de veehouder. De veehouder kan daarbij zelf aangeven wat hij het belang vindt van productie-efficiëntie, gezondheid, fitness en vruchtbaarheid, melkgemak en afkalfgemak.'

Fokprogramma 'Het Alternatief', dat Genes Diffusion in Nederland voerde met jaarlijks zo'n twaalf tot vijftien proefstieren, stopt eind dit jaar. 'Het past niet meer in het huidige genomtijdperk, want wat is testen nog?', stelt Brabers. 'Ook hier in Nederland zal het gebruik van genomstieren steeds verder gaan toenemen.'

Walter Liebrechts: 'Het zuivere landvarken zou nu 18 en geen 32 biggen geven'

'Tien jaar geleden had ik nog nooit van ProCross als driewegkruising gehoord en nu is het negentig procent van onze spermaverkoop.' Aan het woord is Walter Liebrechts, een van de eigenaren van fokkerijorganisatie Koole & Liebrechts, dat naast spermaverkoop met GenHotel ook een tak vermarkting van exclusieve fokkerijgenetica heeft. 'Met Jocko Besne en Stol Joc hebben wij goede jaren in de verkoop van holsteinsperma gehad, maar steeds meer boeren switchen van fokkerijmotie naar een systeem dat fokkerijproblemen oplost.' Volgens Liebrechts speelt schaalgrootte en het gebruik van genomics, dat afstammingen anoniemer maakt, daarbij een rol. 'Maar het grootste punt is dat we al jaren in de praktijk geen vooruitgang boeken in tussenkalftijd en vruchtbaarheid. De boer heeft een beter management en toch gaan we niet vooruit. De enige reden die ik daarvoor kan verzinnen, is inteelt. Diverse paringsprogramma's laten combinaties tussen neven en nichten toe, terwijl wij allemaal weten dat dat ongewenst is', stelt Liebrechts.

Hij beaamt dat ook andere rassen inteelt hebben en pleit juist daarom voor inkruisen en dus het benutten van heterosis, in het geval van het marktconcept ProCross van Koole & Liebrechts met de rassen holstein, montbéliarde en viking-red (Zweeds roodbont). Het benutten van heterosis kan volgens Liebrechts ervoor zorgen dat de vooruitgang in kenmerken als tussenkalftijd en vruchtbaarheid wel wordt geboekt. 'De fokkerij in alle landbouwhuisdieren maakt gebruik van heterosis, alleen binnen de koeien nog nauwelijks. Maar als de zeugenhouder had vastgehouden aan het zuivere landvarken zou hij nu 18 en geen 32 biggen per jaar hebben gehad.'



KOOLE & LIEBRECHTS

Jaar van oprichting: 1993
Standplaats: Heino
Aantal medewerkers in Nederland: sperma: 15, GenHotel: 5
Percentage genomstieren van totale spermaverkoop: 15 procent
Rasaanbod: holstein, montbéliarde, viking-red, jersey, brown swiss, normandiërs, Belgisch witblauw
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: nee
Omvang fokprogramma wereldwijd: 650 genomstieren jaarlijks over de verschillende testprogramma's en rassen
Focus in fokprogramma/stieraanbod: ProCross (holstein x montbéliarde x viking-red) en jersey uit Denemarken
Huidige topper(s): Crasat (montbéliarde), VH Strong (holstein), Fastrup (viking-red) en Husky Xvik (jersey)

Jeroen Kloosterziel: 'Afzet hoornloze stieren in jaar tijd verdubbeld'


Vanuit de Duitse markt heeft GGI Holland een breed aanbod aan stieren van vrijwel alle melkrassen. Duitsland telt namelijk omvangrijke populaties holstein, fleckvieh en brown swiss, maar ook mrij en jersey zijn vertegenwoordigd. 'We bezitten veel kennis van de verschillende rassen, maar treden niet met specifiek één ras of één manier van gebruik naar buiten', vertelt Jeroen Kloosterziel, eigenaar van GGI Holland. 'Het nadeel is dat we daardoor van sommige markten misschien niet maximaal profiteren. Onze kracht is dat we een breed pakket hebben, waar veehouders en ki-clubs zelf uit kunnen selecteren.'

Kloosterziel beaamt dat de ki-wereld een roerige markt is op dit moment. 'Binnen het enorme aanbod proberen wij ander bloed aan te bieden en zolang als het kan te kiezen voor bewezen vaders en koefamilies. Je kunt wel zeggen dat wij wat behoudend zijn', stelt Kloosterziel. 'We gaan vaak in Duitsland dochters kijken en een oudere fokstier als Jerudo verkopen we nog steeds actief. We laten in de praktijk graag zien dat subtoppers op papier toch heel goed werk kunnen doen in de praktijk.'

Desondanks merkt Jeroen Kloosterziel dat de markt verandert. 'Door de basisaanpassing vinden melkveehouders hun minimale eisen voor bepaalde fokwaarden alleen bij genomstieren en zo zie je het gebruik opschuiven. Zonder actieve promotie zitten ook wij al op circa 25 procent gebruik van genomstieren.'

Behoudend is GGI niet als het gaat over hoornloze stieren, waarvan ze volgens Jeroen Kloosterziel het grootste aanbod in de markt heeft. 'Langzaam komt er ook iets meer diversiteit in de hoornloze bloedlijnen en dat is nodig. In een jaar tijd is de afzet van hoornloze stieren verdubbeld. Er zijn al klanten die helemaal op hoornloosfokkerij overschakelen.'



	GGI HOLLAND
Jaar van oprichting: 1996	
Standplaats: IJsselmuiden	
Aantal medewerkers in Nederland: 4 fulltime en 6 parttime	
Percentage genomstieren van totale spermaverkoop: circa 25 procent	
Rasaanbod: holstein, red-holstein, angler, mrij, fleckvieh, brown swiss, jersey, fh en diverse vleesrassen	
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: ja, op kleine schaal holstein, red-holstein en brown swiss	
Omvang fokprogramma wereldwijd: 585 stieren	
Focus in fokprogramma/stieraanbod: diversiteit en variatie in bloedlijnen en aAa-kwaliteiten, bewezen koefamilies benutten, aanbod hoornloze stieren verbreden en verbeteren	
Huidige topper(s): Jerudo en Kairo (rb), Leko en Elburn rf (zb), Hacker en Puck (brown swiss), Vanadin en Willem (fleckvieh) Malborix (mrij)	



	XSIRES
Jaar van oprichting: 2005	
Standplaats: Grou	
Aantal medewerkers in Benelux: 12	
Percentage genomstieren van totale spermaverkoop: 15 procent (= fleckvieh)	
Rasaanbod: Noors roodbont, fleckvieh, brown swiss, holstein en jersey	
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: nee	
Omvang fokprogramma wereldwijd: 425 stieren	
Focus in stieraanbod: open programma waarbij rassen worden geadviseerd en verkocht die zich lenen voor inkruisen. Focus op driewegkruising vanwege behoud productie en uniformiteit	
Huidige topper(s): Rumgo, Pandora en Wille (fleckvieh), Vincent (brown swiss), Braut en Nymoer (Noors roodbont)	

Hans Kerkhof: 'Bij inkruisen moet je een goed plan hebben en consequent zijn'

'Wanneer kruisen niet aan de verwachtingen zou hebben voldaan, waren we als een nachtkarsje uitgegaan en zouden we niet nu al tien jaar bestaan.' Aan het woord is Hans Kerkhof, die samen met Henk Schoonvelde Xsires in 2005 opstartte. Dat de zaken goed gingen, merkte ook de Noorse ki Geno op. Twee jaar geleden kocht die daarom vijftig procent van de aandelen in Xsires. Afgelopen maand is dit gegroeid naar een meerderheidsbelang van negentig procent. Zo kan Geno het concept van Xsires verder over de wereld uitrollen. Hans Kerkhof en Henk Schoonvelde gaan hierin een adviserende rol spelen en de dagelijkse leiding van Xsires Benelux wordt overgenomen door Jan Klijnstra.

Volgens Kerkhof heeft succes van kruisingen een duidelijke vader. 'Na de eerste generatie moet je de goede dingen doen. Je moet als adviseur daarom de gevolgen van keuzes voor bepaalde rassen en bepaalde manieren van kruisen, zoals rotatie, drieweg of verdringing, duidelijk uitleggen en afstemmen op de wensen van de veehouder', stelt Kerkhof. 'Inkruisen is niet iets voor domme boeren, je moet een goed plan hebben en consequent zijn. In de praktijk zien we dat nog wel eens misgaan. De veehouders die het management het beste voor elkaar hebben, hebben ook het meeste profijt van inkruisen. Het zijn ook vaak de rationele, grotere veehouders die zijn gaan inkruisen.'

Kerkhof verwacht dat het driewegkruisen, waarbij hij een lans breekt voor de rassen Noors roodbont, fleckvieh, brown swiss en holstein, goed past bij de nieuwe fosfaatrechten van staatssecretaris Dijksma. 'Uit de proef van Wageningen UR blijken kruislingen gemakkelijker een hoge levensproductie te halen. Hierdoor hoeft je minder jongvee aan te houden. Dat geeft binnen fosfaatwetgeving meer ruimte voor melkkoeien.'



A W E

Standplaats: Ciney

Aantal medewerkers in Vlaanderen: 3 zelfstandige verkopers

Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: ongeveer 50 procent

Rasaanbod: alle rassen behalve mrij en Belgisch witblauw

Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: nee

Omvang fokprogramma wereldwijd: niet rechtstreeks van toepassing

Focus in fokprogramma/stieraanbod: goede economische melkkoeien met veel kilo's vet en eiwit en een hoge duurzaamheid

Huidige toppe(s): fokstieren Twist, Maserati, Sudan, Massey, Jotan-red, Detroit-red en Laron P naast genoomstieren Brentano, Baltikum,

Fanatic, Supershot, Payball en Perfection en fleckviehstieren Rotberg en Wildnis

Gerard Hamal: 'Uit elk land de beste genetica zoeken'

Sinds 2004 biedt AWE een breed pakket aan stieren aan op de Vlaamse markt. Het stierengamma telt zo onder meer Amerikaanse (CRI, TWG en Jetstream), Britse (Cogent), Deense (Viking Genetics), Duitse (GGI, Masterrind, Spermex en Bayern Genetic) en Franse verververs (Dynamis en Evolution). 'Die brede waaier aan stieren is een sterk punt, maar daarin schuilt ook een nadeel', ziet Gerard Hamal, verkoper bij AWE. 'Het voordeel is dat wij zelf al een grote schifting van stieren kunnen doorvoeren voor we bij veehouders het erf oprijden. Nadeel is dat een individuele naamsbekendheid daardoor moeilijker te geven is aan de stieren. Naamsbekendheid van een stier is belangrijk. Namen die vaker in de media komen, worden ook vaker gevraagd.'

Het brede palet ervaart Gerard Hamal niet als een extra moeilijkheid voor de verkopers. 'Je moet vanzelfsprekend erg gefocust zijn op de fokkerijwereld, maar dat geldt voor iedereen in onze sector. Met meerdere aanbieders in het vat kun je moeilijker op twee of drie stieren focussen en hoor je uit elk land het beste uit te zoeken. De kunst is om daar als verkoper een goede balans in te vinden richting de klant.'

Tegelijk is ook de markt aan veel veranderingen onderhevig. 'Er is meer vraag naar gesekest sperma dan voorgaande jaren. Een niet onbelangrijk argument om gesekest sperma te gebruiken op vaarzen schuilt in het vlotte afkalven van de vaarzen. Daarbij komt dat het aantal inseminator klanten afneemt. Veehouders insemineren steeds meer zelf.' Met vijftig procent neemt het aandeel genoomstieren al enkele jaren een vast aandeel in. Stijgend is wel de trend om te kruisen. 'Meer en meer veehouders kruisen overtuigd in met andere rassen. Die trend is niet meer weg te denken.'

Jan de Vries: 'Door goede resultaten selecteren op Amerikaanse genomics'

De dochtergroep van Vendairy Wonder op de NRM en het debuut van Caps Marbach als hoogste nieuwkomer tijdens de indexdraai. Met de eerste lichte stieren die dochters aan de melk kregen, boekte AI Total direct al hoogtepunten. Toch gelooft Jan de Vries, samen met Tjalke Albada van ki-service Zuid-West Friesland eigenaar van AI Total, niet dat de top voor de jonge ki-organisatie al bereikt is. 'Door de connectie met zusterbedrijven Diamond Genetics en Hulstein zijn we verzekerd van de aanvoer van hoge genoomstieren. Daarnaast zijn we distributeur van een groot aantal ki's.'

De fokkerijorganisatie benadert de markt zonder eigen vertegenwoordigers, maar gezamenlijk met de onafhankelijke ki-clubs en heeft inmiddels ook vestigingen in Amerika en Kenia en exporteert sperma naar 38 landen. Het grootste deel van de spermaverkoop vindt inmiddels buiten de eigen landsgrenzen plaats.

AI Total wil jaarlijks zowel enkele absolute en exclusieve toppers inzetten alsook een breed aanbod aan complete stieren voor de commerciële melkveehouder. Genomics speelt bij de selectie een onovertroffen rol. 'De resultaten van genomics hebben inmiddels toch wel bewezen dat het werkt', stelt De Vries. 'Denk aan stieren als Super-sire, Epic, Mogul en onze eigen Wonder. De goede resultaten van de stieren geselecteerd op basis van Amerikaanse genomics is ook de reden dat wij nu vooral selecteren op basis van Amerikaanse indexen. Maar vervolgens publiceren we Europese indexen wel.'

Binnen de huidige fokkerij ziet De Vries ki's hun fokkerijpotentieel afschermen. 'Eerst door vrouwelijke dieren te kopen, nu door stier-vaders af te scherpen. Het zal blijken wat de beste strategie is.'



AI TOTAL

Jaar van oprichting: 2010

Standplaats: Zwolle

Aantal medewerkers Nederland/Vlaanderen: 3

Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: 60 procent

Rasaanbod: holstein, jersey, fleckvieh, montbéliarde en Belgisch witblauw

Testprogramma in Nederland: ja

Omvang fokprogramma wereldwijd: 20 eigen stieren per jaar, 200 stieren via importeurschap

Focus in stieraanbod: kilogrammen vet en eiwit, afkalfgemak, vruchtbaarheid, uiergezondheid en rondom goed exterieur

Huidige toppe(s) eigen fokprogramma: Heavey, Condor, Carlo, Marbach, Emmett en Wonder

Wim de Boer: 'Liever 20 jaar een deel van de rietjes verkopen, dan 2 jaar alles'

Bijna 30 jaar geleden was het starten met sperma-import vanuit Italië niet gemakkelijk, zo vertelt verkoopleider Wim de Boer van Veecom. 'Men kende Italië van wielrennen en spaghetti, maar niet als betrouwbaar fokkerijland. Door met gedegen koeienmensen te werken hebben we met stieren als Bookie en Mtoto het absolute tegendeel bewezen. We onderscheiden ons door met eigen mensen altijd de dochters van stieren in meerdere lactaties te bekijken.'

Veecom heeft zich volgens De Boer door de tijd heen gespecialiseerd in het bieden van alternatieven. 'Toen iedereen nog tegen triple A aanschopte, hebben wij het al omarmd. En binnen de huidige eenzijdige en gestreste genoomfokkerij richten wij ons meer op stieren met rondere kenmerken, omdat wij denken dat daar in combinatie met alternatieve bloedvoeringen een gebrek aan komt.' Dat is ook de reden dat Veecom jaarlijks samen met KI Samen drie en in combinatie met een Italiaanse ki nog eens twee stieren inzet.

Veecom is wars van doorgeschoten commercie. 'We verkopen geen stieren, maar paringen, ofwel een stier in combinatie met een koe. Daar gebruiken we aAa bij, maar niet commercieel, want een slechte stier heeft ook een aAa-code', stelt De Boer. 'Daarom adviseren wij als een van de weinige fokkerijorganisaties bijvoorbeeld ook regelmatig een stier van anderen, zoals indertijd Kian en Mascol of recent D Mason. We verkopen liever twintig jaar een deel van de rietjes aan een veehouder dan twee jaar alles.' Volgens De Boer is groeien met deze bedrijfsfilosofie een 'ritmisch proces' dat niet snel gaat. 'Het is voor een beginnende vertegenwoordiger niet gemakkelijk, maar zorgt uiteindelijk wel voor het beste team van Nederland.'



VEECOM

Jaar van oprichting: 1985

Standplaats: Hllum

Aantal medewerkers in Nederland: 6

Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: nihil

Rasaanbod: holstein en brown swiss

Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: ja, FarmersWish samen met KI Samen

Omvang fokprogramma wereldwijd: jaarlijks 250 stieren ingezet

Focus in fokprogramma/stieraanbod: alternatief voor genomics met ronde stieren met schaarse aAa-codes

Huidige toppe(r)s: voor een perfecte paring op basis van aAa onder

andere stieren als Prince, Bagolino, Wyman, Milito en Fez



Semenzoo Italy

SEMENZO

Jaar van oprichting: 1988 Selecta Belgistar, 2009 Semenzoo Belgium

Standplaats: Neerpelt

Aantal medewerkers in Vlaanderen: 4 (gebeurt i.s.m. WWS)

Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: 10 procent

Rasaanbod: holstein en brown swiss

Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: nee

Omvang testprogramma wereldwijd: 250 stieren

Focus in fokprogramma/stieraanbod: rendabele, complete en sterk gebouwde koeien met voldoende kilogrammen vet en kilogrammen eiwit

Huidige toppe(r)s: Mascalse, End-Story, Golden Dreams, Mincio en Scolari

Lyon Scheelen: 'Met echte praktijkvisie kijken naar de markt'

Waar voorheen Italiaanse stieren onder de naam Selecta Belgistar werden vermarkt, is na twintig jaar in 2009 besloten om verder te gaan als Semenzoo. Kort daarop sloegen importeur Lyon Scheelen en Eddy Tiersens van WWS de handen in elkaar. 'Toen is besloten om samen de markt op te gaan en elkaars stieren mee te nemen in ons pakket. Door samen te werken hebben we een breder aanbod en hoeven we de melkveehouders minder lastig te vallen', zegt Scheelen.

In vergelijking met halfbroer Veecom in Nederland bouwt ook Semenzoo Belgium aan een zekere markt. 'We bekijken van iedere geteste stier altijd eerst dochters in Italië voor we ze ook echt in de markt zetten.' In verhouding tot andere ki-verkopers ligt het aandeel verkochte genoomstieren nog altijd vrij laag. 'In Italië is dat aandeel lange tijd bewust laag gebleven, omdat genoomfokkerij in het begin bij wet niet was toegestaan. Pas sinds een jaar of twee zie je de genoomfokkerij echt op gang komen. Met de positieve ervaringen rondom de eerste genoomstieren begint het nu in een stroomversnelling te komen.'

Italianen noemt Lyon Scheelen nog altijd een tikkeltje traditioneel en behoudsgezind. 'In de Italiaanse fokkerij wilde men ook eerst wachten en zekerheid hebben vooraleer breed met genoomfokkerij aan de slag te gaan.' De zoektocht naar zekerheid is gestoeld op een diepe basis. 'Italië was in 1947 een van de eerste Europese landen met een stamboekwerking. Daar zitten echt diepe bloedlijnen en daar komen zelden missers uit voort. Mtoto en Skywalker zijn populaire namen uit het verleden. En neem nu Boss Iron. Die slaagt er toch wel in om de EK-kampioene te fokken.'



BAYERN GENETIK

Jaar van oprichting: Bayern Genetik Benelux 2004
Standplaats: München/Beltrum
Aantal medewerkers in Nederland en Vlaanderen: 2 fulltime
Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: 25-30 procent
Rasaanbod: fleckvieh
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: nee
Omvang fokprogramma wereldwijd: 110-120 fleckviehproefstieren per jaar
Focus in fokprogramma/stieraanbod: 44% gezondheid, vruchtbaarheid en levensduur, 38% melk en eiwit en 18% bespiering. Een kwart van de stieren is hoornloos. Selectie op A2A2-melk
Huidige toppe(r)s: BFG Waldbrand, BFG Moritzburg, BFG Reumut, BFG Weissblau en BFG Mahango PS

Stef Beunk: 'Fleckviehkruisling sluit aan bij gezondheidsclaim van consument'

Binnen de ki's en sperma-importeurs is Bayern Genetik uniek. Als enige streeft zij een fokbeleid na op basis van louter dubbeldoel. 'Modern dubbeldoel wel te verstaan. Holstein en fleckvieh is de perfecte combinatie van melk en gezondheid', stelt Stef Beunk, het gezicht van Bayern Genetik in Nederland. 'Omdat steeds meer boeren in de Achterhoek fleckviehsperma vanuit Duitsland lieten komen, zocht Bayern Genetik hier een vertegenwoordiging', blikt Beunk, die voor de afzet van sperma samenwerkt met ki-clubs, tien jaar terug.

Fleckvieh kwam volgens Beunk meer in de belangstelling, omdat het resultaat van inkruisen met holstein een productieve koe oplevert, die lang meegaat, makkelijk te managen is en een hogere restwaarde heeft. 'Holstein is superieur in melk, fleckvieh in onovertroffen in vruchtbaarheid en gezondheid, die rassen vullen elkaar perfect aan. Inkruisen met nog meer rassen heeft alleen zin als ze ook echt iets toevoegen. Dan zou je bij jersey uitkomen. Maar alleen heterosis moet niet het doel zijn. Het gaat erom dat de koe bij de boer past. Soms moet de koe dan wat melkrijker zijn en een ander wil juist wat meer spieren.'

Volgens Beunk voldoet de dubbeldoelkruisling van fleckvieh maal holstein ook aan de druk van de politiek om meer efficiëntie en de vraag van de consument om gezondheid. 'De sobere fleckviehkruisling heeft een hogere voerefficiëntie en is een robuuste koe die minder antibiotica nodig heeft. Dit is een voordeel voor de boer, maar daardoor sluit de fleckviehkruisling ook aan bij de welzijnseisen van de consument. Met aandacht voor CLA's en A2A2-melk voldoet fleckvieh ook aan de gezondheidsclaim van de consument.' Door het gebruik van genomics neemt binnen fleckvieh bovendien het aanbod hoornloze stieren snel toe.

Sietze Akkerman: 'Bewijs dat beginnen in Nederlandse ki-markt kan'

Alhoewel het fokgebied van Duitslands grootste ki-organisatie Masterrind slechts twintig kilometer van de Nederlandse grens bij Coevorden ligt, kende vrijwel geen Nederlandse boer het bedrijf. En dat was precies de reden waarom Masterrind vorig jaar onder de vlag van WWS uitstapte: bekendheid verwerven met de merknaam 'Master-rind', waar bijvoorbeeld Jotan en Mavid mee geassocieerd worden. 'Ik kreeg het aanbod om Masterrind Holland op poten te gaan zetten. Het was voor mij een mooie stap om met twintig jaar ervaring als vertegenwoordiger een eigen bedrijf op te zetten', vertelt Sietze Akkerman. Met een jaar ervaring in de zak kijkt hij tevreden terug. 'Makkelijk is het niet, maar Masterrind is het bewijs dat beginnen in de Nederlandse ki-markt kan. Doorslaggevend daarbij is wel geweest dat Masterrind goede en bekende stieren heeft, samen met mijn netwerk in dit wereldje. Als je hier zonder ervaring aan zou beginnen, heb je een onmogelijke baan.'

Akkerman start klein en kiest er voorlopig voor om geen verkopers aan te nemen, maar een goede relatie te hebben met zelfstandige ki-clubs, zzp'ers in te zetten en zelf de boer op te gaan. 'Vanuit het grote fokprogramma van Masterrind kunnen we goede producten bieden, waarbij het fokdoel in West-Duitsland en Nederland ook nog eens overeenkomt. Daarnaast is service als bereikbaarheid en snel leveren voor ki-clubs van belang. En marge natuurlijk; als je elkaar over en weer wat gunt, haal je het beste uit je relaties.'

Een kwaliteit van het aanbod is volgens Akkerman dat Masterrindstieren uit koefamilies van over de hele wereld inzet. 'Dat zorgt voor een ontzettend breed aanbod.'



MASTERRIND

Jaar van oprichting: 1 augustus 2014
Standplaats: Boornbergum
Aantal medewerkers: 1 fte
Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: 40 procent
Rasaanbod: holstein en brown swiss
Testprogramma in Nederland: nee
Omvang fokprogramma wereldwijd: circa 100 stieren
Focus in stieraanbod: goede koefamilies met passende bloedlijnen, 500 kilo melk en eiwit, minimaal 104 exterieur en goede gebruiksmarken
Huidige toppe(r)s: Jotan, Mavid, Lendary, Sodan-red

Karl Miessen: 'Veiling met dergelijk hoog aanbod vee maakt Osnabrück uniek'

Al jarenlang staat de veiling van Osnabrück bekend als bron van kwaliteitsvol fokvee. Die invloed is volgens importeur Karl Miessen uit Kettenis niet te miskennen. 'In de vroege jaren tachtig kwam veel fokvee naar Vlaanderen op bedrijven die geruimd werden vanwege brucellose. In de tijd van het melkquotum liep de vraag terug, maar sinds anderhalf jaar stijgt de import van ongeveer driehonderd dieren per jaar naar zes- tot zevenhonderd dieren per jaar.' Al sinds 1976 werkt Miessen samen met de Duitse ki-organisatie. 'Osnabrück is de enige veiling waar zo'n hoog aanbod van kwaliteitsvol vee in de markt wordt gezet.'

De opkomst van genomics legde deze Duitse ki geen windeieren. 'In een klein gebied met ongeveer 44.000 koeien zijn geen mogelijkheden om tweehonderd stieren af te testen.' De teststal werd opgedoekt en een genoomprogramma werd ingevoerd. 'Via genoomtesten kunnen de betere stieren worden uitgekozen, zodat minder stieren de testfase ingaan. Genoomtesten verbeteren niet alleen de stierkeuze, maar helpen ook bij de selectie van jonge stiermoeders.'

Miessen haalt ervaringen uit eigen stal naar voren en wijst op de 220 melkkoeien van zijn zoon, allemaal gebouwd op Osnabrückgenen. 'We zijn een familiebedrijf en gaan niet zo agressief de markt op.' Er wordt uitgegaan van de eigen kracht bij het vermarktingsproces en daarom is er bewust nooit voor gekozen om samen te gaan werken met grote partijen. 'We hebben vooral vaste klanten die al jarenlang onze stieren gebruiken en streven naar hoge producties en hoge gehalten. We bouwen op vertrouwen. Met goede relaties kun je blijven zakendoen.'



	OBS
Jaar van oprichting: 1976	
Standplaats: Kettenis	
Aantal medewerkers in Vlaanderen: 2 zelfstandige verkopers	
Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: 70 procent	
Rasaanbod: holstein	
Testprogramma in Nederland/Vlaanderen: nee	
Omvang testprogramma wereldwijd: 20 teststieren per jaar, 600 genoomtesten	
Focus in fokprogramma/stieraanbod: goede verhouding duurzaamheidskenmerken en voldoende kilogrammen vet en kilogrammen eiwit per koe	
Huidige topper(s): Famous, Boss, Garant, Karat P, Lamy-red	



	DE TOEKOMST
Jaar van oprichting: 2005 overgenomen, 1995 opgericht	
Standplaats: Albergen	
Aantal medewerkers: 1 aangevuld met zzp'ers	
Percentage genoomstieren van totale spermaverkoop: geen	
Rasaanbod: alle rassen	
Testprogramma in Nederland: nee	
Omvang fokprogramma wereldwijd: zet alleen goede stieren in die veehouders aanspreken, zo'n 5 tot 10 stuks	
Focus in stieraanbod: wat alternatieve, aparte stieren	
Huidige topper(s): Danillo, Spectrum Peter en Kapitein	

Ben Meijerink: 'Er zijn genoeg mensen die een keer zelf een ki-stier willen'

In de stal van KI de Toekomst staan dikwijls meerdere stieren die geen eigendom zijn van Ben Meijerink zelf. De dienstverlening van het gecertificeerd sperma vangen van stieren is een belangrijke poot onder het ki-bedrijf. 'Er zijn genoeg mensen die een keer een avontuur met een ki-stier aan willen gaan. Lucky Leo, Classic en Danillo zijn de betere voorbeelden van particulier geteste stieren die echt voor een goede nalatenschap hebben gezorgd. Ik ben de enige die onafhankelijk deze service aanbiedt en ik bind me aan niemand', stelt Meijerink. 'KI de Toekomst staat voor vrijheid, waarbij iedere veehouder zijn wensen kan laten vervullen. Hij kan een stier inzetten die naar zijn mening de ideale koeien kan geven. Initiatieven als Bio-KI horen ook tot onze klanten, maar vrijwel alle ki's en sperma-importeurs zijn ook al wel eens met een stier langsgeweest.'

Naast de dienstverlening als spermawinstation, zet Meijerink ook zelf stieren in. Hij richt zich daarbij vooral op aparte koefamilies of bijzondere bloedlijnen. 'In het huidige genoomtijdperk heb ik van een stier als Kapitein met zijn oude bloedvoering van Paclamar Bootmaker keer Triple Threat toch duizenden rietjes verkocht.'

Tot op heden zet Meijerink nog geen genoomstieren in. 'Dan moet je de top hebben en die is onbetaalbaar. Maar ik ben wel bezig om embryo's te gaan kopen en stieren te laten genotyperen in het buitenland, zodat ik zelf de kans op een hoge stier heb.' Ondanks het anticiperen op de ontwikkelingen in de ki-wereld, kijkt Meijerink ook nuchter naar genomic selection. 'Gezien de huidige genetische vooruitgang zouden boeren met blaarkoppen of eigen stieren failliet moeten gaan en zo is het natuurlijk ook niet.'

Ki-clubs bieden volgens 'supermarktidee' breed aanbod sperma aan

Met de negentien ki-organisaties en sperma-importeurs in Nederland en Vlaanderen is niet de hele binnenlandse fokkerijbusiness samengevat. Vruchtbaarheidsbegeleiders, paringsadviseurs en niet te vergeten inseminatoren pikken ook een graantje mee uit het fokkerijbudget van de Nederlands/Vlaamse boer. Naast de binnenlandse ki-organisaties CRV, KI Kampen en KI Samen bieden ook een twintigtal zelfstandige inseminatieclubs een haast landelijke dekking van inseminatieservice in Nederland aan.

Een van de pioniers op dit vlak was Max van de Kerkhof met FertiPlus in 1999. 'Je zag ki-organisaties groter worden en dat ging wat ten koste van de flexibiliteit. Bovendien heeft nooit één ki alle beste stieren. Het volgens supermarktidee aanbieden van de beste stieren van verschillen-

de organisaties zagen wij als gat in de markt', stelt Van de Kerkhof, die de Achterhoek, Liemers, Zuid-Twente en Oost-Veluwe als werkgebied heeft.

Gerco van Engelen van Van Engelen KI-Service (Vekis), die actief is in Flevoland en de Noord-Veluwe, deelt die mening. 'Dikwijls is het brede en onafhankelijke sperma-aanbod een argument om bij veehouders binnen te komen. De pool waaruit wij kunnen selecteren, is zo groot dat we vrijwel aan iedere vraag kunnen voldoen.'

De ki-clubs onderscheiden zich volgens Van Engelen ook door korte lijnen, waardoor ze beter weten wat er op de bedrijven speelt. Bovendien onderscheiden ze zich dikwijls met een echte gescheiden ochtend- en middagroute, wat zeker weidbedrijven aanspreekt.

Zowel FertiPlus als Vekis zetten zelf jaarlijks ook enkele stieren in. 'Dat is hobby, maar vanuit je onafhankelijkheid moet

je het aantal eigen stieren beperkt houden', stelt Van Engelen. 'Al lijkt er met Jerudozoon Gansey's Crimetime een stier aan te komen die het wel eens tot fokstier zou kunnen schoppen. Maar gemiddeld genomen ga je als kleine en lokale partij met het inzetten van eigen stieren het grote geld niet verdienen.'

Inmiddels heeft FertiPlus 28 man op de loonlijst staan en zijn de werkzaamheden veel breder geworden dan alleen insemineren. 'Grote bedrijven vragen een compleet pakket met bijvoorbeeld ook vruchtbaarheidsbegeleiding en paringsadvies, dus ook dat hebben we ontwikkeld. We hebben daarom ook vier mensen op softwareontwikkeling zitten en schrijven bijvoorbeeld eigen monitoringsprogramma's', vertelt Van de Kerkhof. 'Het gaat steeds meer om het aanbieden van het totale pakket.'

