

**Volume, daar draait het om volgens de Engelse herefordfokker Stan Quan. 'Dat geldt voor fokker, mester én supermarkt. Volume zorgt voor meer omzet en dus meer winst.' Quan houdt samen met zijn vrouw honderd zoogkoeien. 'Dat kan met één arbeidskracht en herefords.'**



Stan en Helen Quan: 'Wegen moet. Daarmee controleer je je management'

**E**ngeland, begin juli. Je zou verwachten dat zoogkoeienhouders dan een flink koppel zogende kalveren bij de koeien hebben lopen, maar dat is niet het geval bij Stan en Helen Quan. 'Onze koeien kalven in september', zegt de herefordfokker. De koeien lopen in een kale weide. 'Ze verliezen tot september nog wat kilo's en daarmee zijn ze in perfecte conditie om te kalven.'

In het najaar krijgen de koeien op stal een rantsoen van gras, mais en bierbostel. 'Daar kunnen ze zichzelf van onderhouden plus tien liter melk geven. Dan groeien ze ook weer.' In het voorjaar gaan de koeien met de kalveren naar buiten het voedzame voorjaarsgras in. Spenen gebeurt dan in juni. 'Als koe en kalf gescheiden zijn, krijgen de koeien 48 uur geen water. We voeren ze dan alleen wat stro; zo drogen ze perfect op.'

#### Kalven op twee jaar

De vleesveehouder uit Wormbridge, in het midden van Groot-Brittannië, houdt er een eigenzinnige bedrijfsvoering op na. De koeien kalven in het najaar, zodat de stierkalveren twee voorjaren later anderhalf jaar oud zijn. 'Dat is de perfecte tijd om jonge dektieren te verkopen. Mijn stieren hebben dan de juiste leeftijd om meteen aan het werk te kunnen. Dat is precies wat de klanten willen.' Het betekent overigens voor de vaarzen dat ze ook in september opnieuw kalven, op tweejarige leeftijd. 'Drie jaar is geen optie; dat betekent nog een jaar voeren zonder verdiensten.'

Het draait allemaal om economie, volgens

Quan. 'We zijn geen hobbybedrijf. De koeien moeten geld opbrengen.' Ruim dertig jaar geleden begon hij met het houden van koeien. 'Mijn vader was leraar, maar ik wilde graag boer worden.' Deze onverwachte achtergrond maakte een aantal keuzes van de inmiddels 72-jarige ondernemer ook niet alledaags. Het afkalfstip is er een van, zijn fokkerij is een ander voorbeeld. Al jaren gebruikt hij Canadese stieren voor zijn koeien. 'Ze hebben meer maat en meer kilo's.' De ouderwetse Engelse herefords die vierkant, propperig en vet zijn, verafschuwt Quan. 'Die wegen geslacht 250 kilo. Dat is geen economie. Je moet volume hebben. Een paar centen meer per kilo schiet niet op, met meer kilo's haal je meer omzet.' Zijn fokkerij werpt vruchten af. Zijn collega's staan in de rij om stieren en vaarzen te kopen. Voor de slacht verkoopt hij alleen zieke en bijna dode dieren, vertelt

zijn al even enthousiaste vrouw Helen. 'De minder goede stieren gaan naar melkveehouders die de hereford als kruisingsstier inzetten, vooral bij vaarzen, want dat garandeert gemakkelijk kalven.' De prijs die de stieren opbrengen, ligt rond de 1350 tot 2000 euro. 'Voor minder dan 1350 euro verkoop ik ze niet. Bij de slacht brengen ze 1200 euro op. Je moet je eigen markt niet bederven.' De prijs van de stieren die de raszuivere fokkerij in gaan, wil hij niet vertellen. 'The sky is the limit', zegt hij met een grijns.

Toch is Quan geen echte showfokker.

De droge herefordkoeien kalven weer in september



Groot-Brittannië

Naar fokveedagen gaat hij zelden met zijn dieren. 'Ik wil niet één superdier in mijn veestapel hebben. Ik wil met de fokkerij het gemiddelde van de veestapel omhoog krikken.' Daarmee heeft hij prijzen gewonnen waar hij trots over vertelt. 'Bij de large herd competition beoordelen ze ál je dieren. Die hebben we al vijf keer gewonnen. Dit jaar hebben we ons maar eens niet opgegeven. Onze koeien moeten het in het veld verdienen.'

#### Huisvrouw gehersenspoeld

De herefords zijn uitermate geschikt voor de commerciële zoogkoeienhouderij. 'Ze zijn probleemloos, ze redden zichzelf ook onder zware omstandigheden en dat maakt ze geschikt voor grote koppels. De hereford is een harde koe. Daarbij kalft ze vanzelf en heeft ze buitengewoon goede moedereigenschappen. Van de 100 koeien spenen wij elk jaar 95 kalveren die boven-



Hereford kan de competitie met 'continentale' rassen aan

dien heel hard groeien.' Duizend gram per dag geeft de weegschaal aan, die vier keer per jaar (elke 90 dagen) de dieren weegt. 'Wegen moet. Daarmee controleer je je management en kun je bijsturen', klinkt het gedicteerd.

De populariteit van de hereford bij de Engelse consument neemt toe. Een grote supermarkt heeft het herefordvlees herken-

baar in de vitrine liggen en het verkoopt als een tierelier aan de chauvinistische Britse consument. 'Het vlees smaakt gewoon beter doordat het gemarmerd is', weet Quan. 'De huisvrouw is gehersenspoeld dat ze mager vlees moet eten, bijvoorbeeld van "continental" rassen zoals de Belgische blauwe. Maar daar zit geen smaak meer aan, daar heb je de hereford

voor nodig en daarmee wordt het ras herontdekt.'

Het vette imago van zijn ras kent Quan echter ook. 'Er is een verschil tussen vet dat op het vlees ligt en de marmering erin. Vette koeien wil ik per se niet. En daarvoor moet je fokken op grote, lange, laatrijpere types zoals wij doen.'

#### Meer steaks fokken

De nadruk in de fokkerij ligt op meer kwaliteit van het vlees, meer rug, meer bil. Daar kun je gewoonweg meer steaks van maken, geeft de vleesveehouder aan. 'Mijn slager zegt altijd: "Je hebt maar drie soorten vlees: steaks, hamburgers en gehakt voor worstjes. Zorg ervoor dat je meer steaks aan zo'n koe fokt en je hebt meer inkomsten".'

Aan het eind van de rondleiding stopt Quan bij de trots van de stal: Border General V25 (van de Canadese stier MT General). Hij schat de zesjarige op zo'n 1400 kilo. Twee jaar geleden werd hij reservekampioen op de Royal. 'Zie je zijn maat wel', zegt Quan wijzend om zijn kruishoogte van minstens 1,60 meter. 'Hij viel niet op tussen de "continental" rassen, we kunnen de competitie aan.'

Alice Booijs

Britse Stan en Helen Quan fokken met Canadese stieren

# 'Onze hereford redt zichzelf'

