

Veepro-directeur Johan van den Berg verwacht dat de vraag naar vaarzen vanuit het buitenland onverminderd groot blijft. 'Aanwas kan hierdoor een heel aantrekkelijke bron van inkomsten worden.'

Prachtige verhalen over buitenlandse avonturen geven een gesprek met Veepro-directeur Johan van den Berg (55) een ontspannen karakter. De ongedwongenheid blijkt het wapen te zijn van een reislustig persoon die Nederlands vee, sperma en embryo's in het buitenland vanuit zijn hart promoot. Van den Berg is sinds een half jaar directeur van Veepro Holland en stelt zich voor met waar hij trots op is. 'Ik ben een boerenzoon en de agrarische sector is mijn ziel en zaligheid. Ik heb mijn hele leven in de agrarische sector gewerkt. Ik reis erg graag en voel me betrokken bij buitenlandse veehouders. Deze combinatie past perfect bij het promoten van Nederlands genetisch fokmateriaal. Het moet duidelijk zijn dat wij als Veepro dus niet verkopen, maar promoten. Wij behartigen de belangen van onder andere exporteurs, fokkerijorganisaties en exportstallen.'

Het aantal door Nederland geëxporteerde vaarzen is in het boekjaar 2006-2007 met 9000 gedaald naar 36.500 stuks. Wat is hiervan de oorzaak?

'De uitbraak van blauwtong heeft de export flink wat omzet gekost. Rusland hanteert de regel dat een bedrijf twaalf maanden vrij moet zijn van blauwtong voordat er een dier van dat bedrijf geïmporteerd mag worden. Voor Marokko is dat twee maanden en zo zijn er meer voorbeelden te noemen. Dit is de afgelopen maanden een behoorlijke belemmering geweest.'

'Een andere factor is de grote vraag naar vaarzen vanuit het binnenland. De melkprijs is hoog, bedrijven groeien snel en hebben veel jongvee nodig. Hierdoor is er minder aanbod en zijn de prijzen extreem gestegen.'

Is er vanuit het buitenland veel vraag naar gebruiksvee?

'Zonder de perikelen van blauwtong kunnen we op jaarbasis met gemak 50.000 tot 60.000 drachtige vaarzen in het buitenland kwijt. Bovendien is begin november de Europese wetgeving veranderd. Hierdoor is vrij handelsverkeer binnen Europa mogelijk en hoeft de overheid van het importerende land niet meer om toestemming voor een transactie te worden gevraagd.'

'Nederlandse dieren staan daarnaast hoog aangeschreven in het buitenland vanwege een hoge productie, goede benen en klauwen en een groot aanpassingsvermogen aan de omstandigheden van het land. Wij krijgen constant aanvragen voor vaarzen bin-

nen. Onlangs was ik bij een melkfabriek in Griekenland en die schreeuwde om melk. Ze vroegen ons of we de veehouders niet konden leren hoe ze meer melk uit hun koeien konden krijgen. De nood naar melk is wereldwijd zo groot.'

Wat verwacht u in de toekomst over de vraag naar vee en de ontwikkeling van de prijzen?

'Veepro riep jaren geleden al dat er een tekort aan gebruiksvee zou komen. Dat probleem zie je nu optreden. De vraag is groot, maar er is geen aanbod. Hierdoor zijn de prijzen explosief gestegen. Ik had alleen nooit verwacht dat mensen zoveel voor fokvee wilden betalen. Exporteurs kopen op dit moment vaarzen bij veehouders voor 1700 tot 1800 euro. Aanwas kan voor de Nederlandse veehouder een heel aantrekkelijke bron van inkomsten worden. Boeren moeten zich realiseren dat hier geld mee te verdienen is. Ik verwacht niet dat de grote vraag naar vee snel minder zal worden. Zeker niet als er quotumverruiming komt. Wanneer het nationale quotum hier in Nederland met één procent wordt verruimd zijn er 13.000 tot 14.000 vaarzen nodig.'

Nooit verwacht dat mensen zoveel voor fokvee wilden betalen

De ibr-bestrijding in Nederland staat al jaren stil. Brengt dat onze concurrentiepositie niet in gevaar?

'Voor de export van vee is het erg interessant en op termijn misschien wel noodzakelijk om ibr-vrij te worden. Wij zijn als Nederland altijd een exportland geweest en handel zit ons in het bloed. Nu laten we ons in ibr-bestrijding voorbijstreven door bijvoorbeeld Duitsland en de Scandinavische landen. Als we onze positie in de markt willen behouden moeten we nu wat doen. Ik snap best dat de angst voor bvd-besmetting er nog steeds in zit. Het zal je als boer overkomen. Maar wat bijna tien jaar geleden is gebeurd, hoeft toch niet weer fout te gaan?'

Wie moet hierin het initiatief nemen?

'Dat is een taak voor LTO, de belangenbehartigende partij voor de boeren, maar die onderneemt weinig actie op dit punt. Ik begrijp de angst voor het onderwerp, maar ik vermoed dat LTO niet durft. LTO polst en peilt wel onder de boeren, maar neemt geen duidelijk standpunt in.'

'Ook de individuele veehouder moet initiatief nemen. Als boer wil je toch een goed en gezond koppel? Ik zou als veehouder



vanuit trots en bevoegenheid ervoor zorgen dat de koeien een hoge gezondheidsstatus hebben.'

Hoe vergaat het de sperma-export en ziet u mogelijkheden voor gesekst sperma?

'In het afgelopen boekjaar zijn er bij ons in totaal ongeveer 1,7 miljoen doses geëxporteerd sperma geregistreerd. Dit is een afname van zes procent ten opzichte van vorig jaar. Ook hierin speelt blauwtong een belangrijke rol.'

'Voor gesekst sperma zijn er wat betreft export best mogelijkheden. Landen moeten daar alleen wel aan toe zijn. Onlangs was ik in een primitief dorp in Egypte. Daar werkten ze nog met een dorpsstier waarvan niemand wist of hij wel of niet ziektevrij was. Insemineren met traditioneel sperma is in zo'n situatie een eerste stap. Op grote bedrijven in Rusland is gesekst sperma echter best het overwegen waard.'

De transportsector is de laatste tijd negatief in het nieuws geweest. Hoe gaan jullie hiermee om?

'De agrarische sector ligt in Nederland op dit moment onder een vergrootglas. De maatschappij is kritisch en wil dat we chique omgaan met onze dieren, ook tijdens transport. Daar doet de transportsector ook alles aan. Maar in elke branche is er wel eens iemand die de hand licht met de regels. Nu wordt alles over één kam geschoren, maar er zit natuurlijk verschil in transport van slachtvee of van fokvee. Burgers denken dat fokvee onder erbarmelijke omstandigheden enorme ritten moeten maken. Dat is echt niet zo. Exporteurs zijn genoodzaakt fokvee goed af te leveren, anders hoeven ze nooit meer terug te komen.'

Wat is de strategie van Veepro voor de komende jaren?

'Wij zullen Nederland blijven promoten want andere landen timmeren ook aan de weg. Wij onderscheiden ons nu door naast fokmateriaal ook kennis te leveren. Zo verzorgen wij lezingen en cursussen in het buitenland. Op dit moment zijn we bezig met het maken van een gebruiksaanwijzing die we met de vaarzen meesturen. Het lijkt belachelijk maar als je hier een mp 3-speler koopt voor een paar tientjes dan krijg je er een gebruiksaanwijzing bij van twaalf pagina's. Buitenlandse veehouders die soms onder primitieve omstandigheden boeren en een vaars kopen van 2000 euro krijgen daarbij geen instructies. Onlangs was ik bij een veehouder die vaarzen op drie jaar liet kalven omdat hij niet wist dat dit ook al op twee jaar kan. Wij proberen buitenlandse veehouders kennis bij te brengen om op een later tijdstip weer materiaal te kunnen leveren. Ik ben ervan overtuigd dat de vraag onverminderd groot zal blijven. Ik wil veehouders dan ook oproepen vaarzen te blijven produceren.'

Florus Pelikaan

Veepro-directeur Johan van den Berg: 'LTO neemt in de ibr-bestrijding geen standpunt in'

Nederland blijven promoten