

| Naam: Idsge van der Ploeg |

| Bedrijf: CRV |

| Functie: adviseur |

| Datum: 31 januari 2013 |



„Onderdeel van het melkveebedrijf proberen te worden. Dat probeer ik elke dag opnieuw.” Idsge van der Ploeg bezoekt melkveehouders onder andere om hen de juiste stier te adviseren. „In de winter heb ik de mogelijkheid dieper op het bedrijf in te gaan.”

Aanknopingspunten

8.00 uur. Het wordt langzaam licht. Bij het opfok- en donorstation van CRV in het Friese Terwispel wordt in alle rust een koe geïnsemineerd. Idsge van der Ploeg is verdiept in het dossier van een boer. „Ik denk dat je een flater slaat als je niet meer weet waarover je de laatste keer met een melkveehouder hebt gesproken. Even het geheugen oprispen en aanknopingspunten doornemen dus.”

Namen als Support, Goli, Kodak, Big Winner, Kylian, Impuls en Kirby passeren de revue. De adviseur bekijkt van Belgisch Witblauw de draagtijd en de zwaarte van het kalf. Hoekstra vindt moeilijk afkalven 'altijd te duur'. De melkveehouder bestelt honderd rietjes en is van plan elke maand een paar embryo's in te zetten. Van der Ploeg weet uit ervaring dat de koeien daarvoor het best van tevoren kunnen worden geselecteerd, want bij a la minute 'moeten beslissen' kiest een boer „toch vaak weer voor een reguliere inseminatie”.



Concurrentiedruk

9.30 uur. Van der Ploeg heeft het gebied rond Heerenveen in zijn portefeuille. „Het zijn relatief veel koeien op weinig kilometers”, zegt de vertegenwoordiger. Sinds vier jaar beheert hij alle 450 melkveehouders in die cirkel. „Voor bij de boeren die een voorraadvat hebben, laat ik geregeld mijn gezicht zien.” Zij zijn volgens hem het gevoeligst voor de avances van een concurrent. Later op de dag zal zijn gelijk blijken. „De concurrentiedruk is groot; veel aanbieders richten zich alleen op de verkoop.” Ruim de helft van zijn klanten heeft een eigen stikstofvat op het erf, bij de andere helft zorgt onder andere CRV voor de inseminatie. „Ik heb ook klanten aan wie ik geen sperma lever, maar die ik bezoek vanwege de melkcontrole bijvoorbeeld.”

Spermavoorraad

12.00 uur. Bij een nieuwe klant brengt Van der Ploeg de spermavoorraad in kaart en noteert die er dienst heeft op de hoogte van wat er betreffende de fokkerij moet gebeuren op het bedrijf. Op het erf krijgt de adviseur de telefoonnummers van de tijdelijke vervangers van de melkveehouder.

In Nijelamer loopt Hans Hoekstra tussen zijn 200 koeien. Hij checkt het nummer van een tochtige koe. „Even kijken straks of de stappenteller het ook had geregistreerd”, lacht de melkveehouder, die bestuurslid is van CR Delta. Hij wil geleidelijk groeien uit eigen opfok, met zo'n 80 vaarskalveren per jaar.

Onderweg

14.00 uur. In zijn rijdend kantoor noteert Van der Ploeg de laatste adviezen voor een melkveehouder met veel medewerkers. Zo is iedereen die er dienst heeft op de hoogte van wat er betreffende de fokkerij moet gebeuren op het bedrijf. Op het erf krijgt de adviseur de telefoonnummers van de tijdelijke vervangers van de melkveehouder.



Embryo's inzetten

11.00 uur. Hoekstra is gestopt met keuren, maar weet nog niet hoe het zal bevallen zonder ijkpunt. Van der Ploeg doet uit de doeken waar volgens hem nog winst te halen is: genetisch gezien moet Hoekstra volgens de adviseur tussen 8.600 en 8.700 liter kunnen melken. Een tweede doel volgens Van der Ploeg is de levensduur. „Die kan en/of moet omhoog.” Ook bekijken de heren de uitdraai 'Fokkerij Prestaties'; ze bestuderen onder meer de fokwaarde ten opzichte van het landelijk gemiddelde. „De Paramounts moeten qua lactatiewaarde meer de plus laten zien. Kian doet het goed op dat gebied.”

Stierenadviesprogramma

15.00 uur. Peter Ziel moet lachen als de adviseur hem in de stal 'betraapt' op het insemineren van een koe met Fleckvieh-sperma dat hij kocht van de concurrent. „Even uitproberen”, zegt Ziel, „want melkgeven doen ze toch wel.” Hij is gezwicht voor de aanhoudende stroom verkopers. „De prijs is hetzelfde”, verontschuldigt hij zich. Bij de kachel start de CRV-adviseur zijn Stieren Advies Programma op en concentreren de mannen zich op Holstein. Ze kiezen en besluiten onder meer op basis van karakter en bijvoorbeeld speenlengte. Van der Ploeg adviseert: „Sla niet te veel door in opkomend talent.” Vervolgens gaat hij op weg naar het laatste adres, een k.i.-bedrijf. Daar hoeft hij geen bestelling op te nemen. ■

Idsgge zoekt juiste stier bij koe én bedrijf

