

Fokker en jurylid Uhrig wil met holsteins en jersey's de keuringstop bereiken

Leven voor de keuring

Afgelopen zomer jureerde Manfred Uhrig de nationale show van Duitsland.

Zijn optreden oogste lof, maar de veehouder uit Sulzbach is ook zelf een fanatiek keuringsdeelnemer. Een tweejaarlijkse veiling en de jaarlijkse verkoop van vijftig dekstieren dragen bij aan het op keuringskoeien gerichte fokprogramma.

tekst **Ivonne Stienezen**



Fotoreportage



Meer foto's van Brühlhof Holsteins zijn te vinden via de Vee-teelt-app en op www.veeteelt.nl.

De Duitse melkveehouders Manfred (39) en Andrea (30) Uhrig zijn gek van fokkerij. De broer en zus runnen in Sulzbach, letterlijk onder de rook van Frankfurt, een het bedrijf met 110 melkkoeien, waarbij ze een aanzienlijk deel van hun inkomen halen uit de verkoop van fokvee. Naast de holsteinkoeien wordt er ook gewerkt met jersey's, die in de stal direct opvallen door hun kleur en formaat. De gemiddelde melkproductie van de holsteins en jersey's samen is 10.400 liter per koe per jaar, met 4,0 procent vet en 3,55 procent eiwit. De productie van de jersey's ligt rond de 7500 liter per koe.

Het komt door Andrea dat er jersey's aan de veestapel zijn toegevoegd. 'De liefde voor de jersey's is tijdens een verblijf in Canada gegroeid', vertelt ze. Ze startte direct na haar stage in 2007 met embryo's uit goede koefamilies, die ze kocht van het Canadese jerseyfokbedrijf Avonlea. 'Avonlea Signature Kendra, het eerste kalf dat daaruit geboren werd, won direct een keuring', vertelt Andrea trots. 'Ze kreeg de titel "beste jong dier" tussen allemaal holsteins.' Kendra (v. Signature) groeide uit tot een met 94 punten ingeschreven koe en behaalde diverse titels in Duitsland en Zwitserland. Vanwege haar diepe koefamilie en fraaie verschijning is ze een van de bekendste jerseykoeien van Europa.

Vruchtbare jersey's

Inmiddels lopen er bijna 40 jersey's op het bedrijf, waarvan tien melkkoeien. Manfred was eerst wat sceptisch over de jersey's tussen de holsteins. Maar hij is inmiddels ook om. 'We maken geen onderscheid tussen de rassen wat betreft verzorging', zegt hij. 'De jersey's hebben een goede mentaliteit en qua vruchtbaarheid scoren ze beter dan de holsteins.' Niet alleen de jersey's op het bedrijf van Uhrig stammen uit goede koefamilies, ook de holsteins op Brühlhof Holsteins zijn befaamd. Sinds Manfred het bedrijf

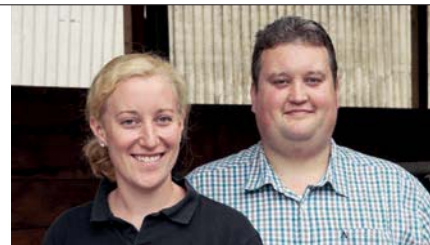
overnam van zijn vader, heeft hij veel geïnvesteerd in goede genetica van bekende koefamilies. Nog steeds kopen de veehouders jaarlijks één of twee topdieren op veilingen, om zo hun eigen fokkerij verder te versterken. 'We werken graag met dieren met diepe koefamilies', vertelt Manfred. 'Ik wil gewoon koeien in mijn stal waar ik elke ochtend weer blij van word, omdat ze goed functioneren. Het is belangrijk om plezier te hebben in je werk', stelt hij.

In 1995 kocht Manfred zeven kalveren uit een et-programma met Noord-Amerikaanse genetica. Zestig procent van de huidige veestapel is terug te voeren op die dieren. De vijf koefamilies die daardoor dominant zijn op het bedrijf, zijn die van Chief Mark Ina, Ivory Mark, Lauri Sheik, Thumb-Pride Mars Perfector en de Marietafamilie van Misty.

Diepe koefamilie

Hoe de Perfectorfamilie het doet op het bedrijf, illustreert Manfred aan de hand van de excellente Pascale (v. Champion). 'De fokwaarde van deze 91 puntenkoe is niet goed genoeg voor ki-interesse, maar ze is wel een van mijn stalfavorieten', vertelt Manfred. Haar grootmoeder Perfector (v. Luke) is een van de zeven Amerikaanse kalfjes die Uhrig in 1995 kocht. Perfector had op vijftienjarige leeftijd meer dan 100.000 kilo melk geproduceerd. Haar dochter RZB Petissa (v. Aeroline) haalde de grens van honderd ton op zeventienjarige leeftijd en kreeg zelfs 94 punten voor haar exterieur.

Op haar beurt draagt dochter Pascale nu haar zevende kalf en heeft al 112.000 liter gegeven. Pascale heeft ook alweer twee kleindochters die goed presteren. Pandora bijvoorbeeld, een Lightningdochter van 92 punten, werd tot twee maal toe reservekampioene tijdens de keuring Thuringa Open in 2012 en 2014 in Erfurt. 'Deze koefamilie bevestigt dat we op de goede weg zitten met de fokkerij', stelt een trot-



Andrea en Manfred Uhrig

Broer en zus Manfred en Andrea Uhrig bouwen een nieuwe stal voor hun ruim honderdkoppige veestapel. Groei is geen doel, wel meer koecomfort.



Aantal melkkoeien:	100 holsteins, 10 jersey's
Gemiddelde productie:	10.400 4,00 3,55
Hoeveelheid land:	200 hectare
Verkoop dekstieren:	50 tot 60 per jaar

se Manfred. 'Elke stier uit zo'n diepe familie is gewoon goed te verkopen.'

Vanuit deze koefamilies heeft Uhrig in het verleden intensief gespoeld voor ki-organisaties. 'Ik was niet altijd tevreden over de koeien die uit de paringen kwamen die zij voorstelden', vertelt Manfred. 'Daarom zijn we gestopt met ki-contracten en kies ik nu zelf de stieren uit waar we mee willen werken.' Dat zijn vooral stieren met een goed exterieur. 'Daaruit komen wat mij betreft betere vrouwelijke dieren', stelt Manfred. Stieren die op dit moment veel worden gebruikt zijn: After-shock, Atwood, Doorman, High Octan, ZBH Polled P, Absolut Red en Defiant.

Fokveeverkoop lucratief

Om hun topdieren optimaal te benutten voeren de Uhrigs jaarlijks zo'n 20 tot 25 et-sessies uit. Een deel van die dieren verkoopt de familie Uhrig elke twee jaar via de zogenaamde Skyline Starsale. 'Dan verkopen we zo'n 30 van onze eigen dieren

Kendra (v. Signature) is ingeschreven met 94 punten

Door de bouw van de nieuwe stal staan de fokkerijactiviteiten op een lager pitje





Klanten voor de dekstieren kunnen ter plekke een stier uitzoeken

De melktap verkoopt dagelijks tot 200 liter

en nog eens 20 dieren van anderen. Daarnaast verkopen we jaarlijks buiten deze veiling nog zo'n 50 tot 60 stieren en 30 afgekalfde vaarzen', vertelt Andrea. De verkoop zorgt voor een goede plus op het bedrijfsinkomen.

De stieren die uit het eigen et-programma komen, verkoopt familie Uhrig als dekstieren aan andere veehouders in de regio. Natuurlijk hoopt Manfred op een topper waar de ki-stations interesse in hebben. 'Maar het is als fokker lastig om bij te blijven. In het genootschap gaat de vooruitgang bij de ki-organisaties zo hard, dat is nauwelijks bij te benen', verzucht hij. De klanten voor dekstieren kunnen ter plekke de stier uitzoeken. Vanwege de bouw van een nieuwe stal, staan de fokkerijactiviteiten op een laag pitje; er staan maar zes stieren in de stal voor verkoop. De nieuwbouw is ook de reden dat er in 2015 geen Skyline Starsale is georganiseerd. De verkoop van de dekstieren gaat altijd via hun eigen fokkerijorganisatie, de ZBH, Zucht- und Besamungsunion Hessen. 'We krijgen zo een vaste prijs per stier, 1400 euro, exclusief btw. De koper betaalt daarnaast nog commissie aan de ZBH. Voor de koper betekent het dat het

dier is verzekerd tijdens het transport en dat er garanties zijn voor de vruchtbaarheid van de stier.'

Internationaal jurylid

De liefde voor fokkerij komt ook tot uitdrukking in de keuringswereld, waarin broer en zus Uhrig zich veelvuldig begeven. Enerzijds nemen ze deel aan keuringen met hun eigen dieren, maar ze treden ook allebei op als jurylid. 'Die keuringen kosten ons veel vakanties, maar we doen het graag', vertelt Manfred. 'Het is eigenlijk alsof je afsprekt met familie, maar dan steeds op een andere plek.'

Manfred is al tien jaar gerenommeerd jurylid, afgelopen jaar jureerde hij bijvoorbeeld de Duitse nationale show in Oldenburg. Ook jureert hij internationaal. 'Het geeft mij veel voldoening om dat te mogen doen', vertelt hij. 'Meedoen aan een show is leuk, omdat je dan je eigen dieren kunt vergelijken met die van andere bedrijven. Maar als jurylid doe je het vanaf de andere kant. Bij het jureren kies ik altijd een koe die ik zelf graag in de stal zou willen hebben.'

Manfred houdt niet van de term 'functionele koe', die vaak wordt gebruikt in kri-

tie op keuringen. 'Want wie bepaalt wat een functionele koe is? De koeien die in de ring komen, functioneren op hun eigen bedrijf. Als een koe niet functioneel is, komt ze niet op een keuring', vindt hij. Andrea volgt het voorbeeld van haar oudere broer, ook zij treedt op als jurylid, maar is pas begonnen. 'Ik vind het een erkenning van mijn mening, dat ik wordt gevraagd. Het weerspiegelt bovendien dat je als fokker op de goede weg zit', stelt zij.

Melktap: dagelijks tot 200 liter

Het bedrijf van de familie Uhrig ligt twee kilometer van Frankfurt en 50 meter van het dorp Sulzbach. Daardoor komen er veel fietsers en wandelaars langs het bedrijf, wat hen heeft geïnspireerd tot het installeren van een melktap. 'We hadden gehoopt de tap binnen vijf jaar terug te verdienen, met een verkoop van 35 liter per dag. Zoals het nu loopt, verdienen we hem binnen een jaar terug, de verkoop varieert tussen de 75 en 200 liter per dag', aldus Andrea. 'We vragen 80 cent per liter, dat is een flinke plus ten opzichte van de fabrieksprijs.'

'Veel klanten gebruiken de rauwe melk om zelf yoghurt en kaas te maken', weet Manfred. Het vullen en spoelen van de melktap vraagt wel wat extra werk. 'We hebben twee tanks van 150 liter die we om en om vullen. Zo is de melk maximaal twee dagen oud.'

De nabijheid van het dorp heeft meegeleefd in de nieuwbouwplannen van de stal. 'We kiezen bewust voor een stal met veel koecomfort, zoals de diepstrooiselboxen. Zo kunnen we laten zien dat het dierwelzijn op ons bedrijf goed is. De nieuwe stal krijgt niet meer koeplaatsen dan de huidige. 'We willen niet groeien om te groeien. We willen juist elke koe voldoende aandacht geven, zodat we ze maximaal kunnen benutten voor fokkerij en keuringsdeelname.'

De holsteins en de jersey's worden op dezelfde manier verzorgd

