

VanDrie Group importeerde afgelopen half jaar bewust fors minder kalveren

Meer ratio in nukahandel

In ruim vijftig jaar tijd groeide de VanDrie Group uit tot de grootste kalfsvleesintegratie ter wereld. Met het opzetten van 50 tot 55 procent van de Nederlandse kalveren wordt er al snel verwijtend naar het familiebedrijf gekeken als de markt stukt. Directielid Henny Swinkels reageert op de vooroordelen en voorspelt een stabiele en wellicht iets hogere kalverprijs.

tekst **Florus Pellikaan**



Terwijl de lintjesregen op de dag voor Koningsdag neerdaalt op veelbetekende Nederlanders, voert Henny Swinkels gepast zijn draaglintje. Het directielid van kalfsvleesintegratie VanDrie Group werd in 2010 gedecoreerd met de exclusieve onderscheiding Officier in de Orde van Oranje Nassau. Zijn grote inzet in binnen- en buitenland voor de Nederlandse kalversector was de reden. Hoewel inmiddels al ruim veertig jaar in deze sector werkzaam, begint de 65-jarige Swinkels nog altijd te stralen wanneer hij

erover spreekt. Hij hamert onafgebroken op het belang van constant innoveren en inspelen op marktomstandigheden en klant- en consumentwensen. Het gevolg: een sector die uniek is in de wereld.

Hoe heeft de vleeskalverhouderij zich in Nederland zo ontwikkeld?

‘Tientallen jaren geleden nam het aantal roodvleesmesters in Nederland af en tegelijkertijd kwam er vanaf melkveebedrijven meer aanbod van richting melk gefokte kalfjes. Wij hebben daarvoor een

houderij ontwikkeld en geoptimaliseerd die in staat is om van het holsteinras een hoogwaardig product te maken: kalfsvlees. De vleeskalverhouderij is vervolgens op een natuurlijke manier met de melkveehouderij meegegroeid.’

‘Als VanDrie Group verkopen we kalvermelkpoeder en kalfsvlees en kalfsvellen van zo’n 1,5 miljoen kalveren per jaar naar meer dan 60 landen over de hele wereld. We zetten heel sterk in op productontwikkeling en innovatie, met oog voor de maatschappij. Zo waren we de eerste

grote vleesproducent die bijvoorbeeld een Beter Leven Keurmerk kreeg van de Dierenbescherming. Bovendien is de hele keten volledig Track & Trace. Waar ook ter wereld is te vinden van welk dier een stukje vlees is, bij welke veehouder het dier heeft gestaan en welke voeding het heeft gehad. En daar optimaliseren we ook constant onze producten mee.'

Wat betekent de vleeskalverhouderij voor de melkveehouderij in Nederland?

'Het is goed om te bedenken dat er in Nederland geen kalf wordt geboren omdat wij als vleeskalverhouderij dat willen. Wij verwaarden alleen kalveren die niet ge-

wat daar allemaal gebeurt. Maar helaas is niet iedereen zich bewust van de waarde van de vleeskalverhouderij en vaak worden er meningen geuit die niet gestoeld zijn op juiste uitgangspunten.'

Is daar het recent niet afnemen van het totale kalveraanbod een voorbeeld van?

'Precies, de toename van het aantal geboorten zorgde voor een hoger aanbod dan wij hadden verwacht en op dat moment konden plaats. We hebben wel zeker geanticipeerd op de toename van het Nederlandse aanbod, want afgelopen half jaar importeerden we als sector 75.000 minder nuka's uit het buitenland.

'Het is zelfs een grote wens van ons om ibr- en bvd-vrij te worden'

Maar we hebben ook daar onze afspraken en kunnen niet zonder het buitenland.'

'Kalfsvlees is een versproduct en produceren voor de vriezer is een verliespost. Wij moeten daardoor constant inschatten wat de marktvraag van vers kalfsvlees over 8 tot 12 maanden is en welke productkwaliteiten de markt wil. Om aan alle wensen te voldoen hebben we een bepaalde schaal van kwaliteit gekoppeld aan kwantiteit nodig die ons uniek maakt, maar daardoor kunnen we niet zonder de import van kalveren uit het buitenland. Alleen dan zijn de kracht en innovatie in de sector gegarandeerd en dat dient de Nederlandse melkveehouder op de lange termijn.'

Maar de import van kalveren wordt toch gezien als de reden van het niet van de grond komen van ibr- en bvd-bestrijding?

'En dat is dus een grote misvatting. Wij zijn als VanDrie Group gek gezegd indirect de grootste veeboer van Nederland en zijn, net zoals de gehele sector, gebaat bij een gezonde veestapel. Daarom is het zelfs een heel grote wens van ons om Nederland ibr- en bvd-vrij te maken, niet sinds kort, maar al jaren. Het helpt ons ook in het verder terugdringen van antibioticagebruik. Daarom hebben we binnen de commissie Diergezondheid en Kwaliteit Runderen (DKR) ook sterk meegedacht over hoe Nederland vrij kan worden. De pech is alleen dat Nederland een

historie met ibr-vaccinatie heeft en dat zit dieper geworteld dan wij denken. Maar er moet wat gebeuren, daar zijn wij van overtuigd, indien nodig met wetgeving.'

Recent is het sectorplan 'Vitaal, gezond en duurzaam kalf' gelanceerd. Was daar behoefte aan?

'Wat we door de jaren heen zien is dat de nuchtere kalveren steeds lichter worden. Toen ik veertig jaar geleden in de sector begon, wogen de lichte kalveren 42 kilo. Nu is dat 36 kilo, terwijl de grootste vraag naar kalveren van 45 kilo is. Het geeft de noodzaak aan dat een kalf in ieder geval voldoende aandacht moet hebben gehad en op meer dan 90 procent van de bedrijven gaat dat ook goed.'

'Het belangrijkste voordeel van het sectorplan is het kalfvolgsysteem, waardoor informatie van het dier op termijn gedeeld kan worden. Nu gebeurt de handel in nuka's veel op emotie, terwijl dit meer op ratio zou moeten. Via het kalfvolgsysteem is in de toekomst informatie over groei en antibioticagebruik van het kalf terug te koppelen. Ik zou me daar vervolgens een bonus-malussysteem bij voor kunnen stellen wat nukaprijzen betreft.'

Op dit moment is er een massaal gebruik van witblauwstieren. Is er op termijn voldoende plaats voor deze kruislingskalveren?

'Sterker nog, op dit moment is er al een probleem met het plaatsen van de witblauwe kalveren. Er is actueel ruim 30 procent aanbod en binnen Nederland is maar ruimte voor 18 tot 20 procent. De rest gaat nu als startkalveren naar landen als Spanje, Hongarije en Turkije. Een kruislingkalf is een heel ander dier, met andere kosten en waarvoor de marktvraag te beperkt is om het prijstechnisch verantwoord te kunnen verwaarden in dit segment. Een dergelijk overaanbod als nu zie je altijd gevolgd worden door een prijsdaling tot er een nieuw evenwicht in de markt ontstaat.'

Wat verwacht u van de nukaprijzen de komende jaren?

'Vlees lijkt op de lange termijn duurder te worden. Aangezien wij in Nederland in staat zijn om kalfsvlees op de beste manier te verwaarden waar ook ter wereld, is een structureel lagere prijs voor holsteinnuka's praktisch uitgesloten. Misschien zit er zelfs nog wel een kleine prijsstijging in. Ook het aanbod kalveren zal, op een incident na, op de lange termijn niet het probleem zijn. Iedere dag van het jaar zetten wij ons in op marktvergroting om het product kalfsvlees maximaal te kunnen verwaarden.'



schikt zijn voor het melkveebedrijf en gebruiken daarvoor ook nog eens een flinke hoeveelheid weipoeder voor kalvermelkpoeder. Dat draagt allemaal bij aan de totale ketenverwaarding van het product melk. In het verleden hebben we eens doorgerekend dat de Nederlandse kalverhouderij drie cent per kilo melk bijdraagt aan het resultaat van de melkveehouderij. Zet dat af tegen landen als China en Nieuw-Zeeland waar geen gestroomlijnde oplossingen zijn voor het grote aantal kalveren. Het is niet aan mij om te vertellen