

Eigen afzetmarkt voor diverse types, rassen en kwaliteiten kalveren

# Betere afstemming vraag en aanbod in de maak

Een overaanbod aan nuchtere kalveren die nauwelijks iets opbrengen, veehandelaren die te lichte kalveren niet meenemen en verontrustende berichten in de media over honderden te lichte kalveren die rechtstreeks naar het slachthuis gaan. Tegelijkertijd blijven integraties kalveren importeren. Dat roept vragen op.

De situatie op de kalvermarkt leidt begin februari zelfs tot Kamervragen. Tjeerd van Dekken (PvdA) en Marianne Thieme (PvdD) voelen staatssecretaris Martijn van Dam aan de tand over het doden van honderden te lichte kalveren – onder de 36 kilo – waarvoor geen plaats zou zijn in de vleeskalverhouderij. Ook andere Kamerleden, zoals SP'er Henk van Gerven en CDA'er Jaco Geurts, spreken hun

afkeuring uit. Ze noemen het ethisch en maatschappelijk onaanvaardbaar dat gezonde kalveren worden geëuthanaseerd, dan wel direct afgevoerd naar de slachterij, omdat ze te licht zijn.

## Petfood

Begin oktober steekt het probleem weer de kop op. Het kalveraangebod is zo groot, dat

integraties kalveren onder de 40 à 42 kilo niet willen of kunnen opnemen. Lichte vaars- en stierkalveren brengen niks op. Boeren wordt dringend geadviseerd om lichtere kalveren nog even aan te houden om ze op gewicht te krijgen. Opnieuw berichten over te lichte kalfjes die kort na de geboorte worden geslacht om te worden verwerkt tot petfood. Volgens de Dierenbescherming zou het gaan om 200 kalveren per week.

*Voor een melkveehouder is het nuchtere kalf dat hij aan de handelaar meegeeft, de sluitpost van zijn bedrijf. Voor de kalverhouderij is hetzelfde kalf echter het startpunt van de onderneming.*

*Henny Swinkels: „Als er in één week 2.000 vaarskalveren extra worden aangeboden, kunnen we die niet allemaal plaatsen.“*

Copyright foto

Een situatie die zowel voor het imago van de melkveehouderij als dat van de kalverhouderij allerminst bevorderlijk is. Hoe heeft deze situatie kunnen ontstaan? En, belangrijker nog: hoe voorkomen we dat dit in de toekomst weer gebeurt? De piek in het aanbod aan nuchtere kalveren heeft meerdere oorzaken. Na het afschaffen van de melkquotering viert de melkveehouderij bevrijdingsdag. De melkveestapel groeit; tussen 2015 en 2016 komen er 121.000 melk- en kalfkoeien bij. Die 7,5 procent extra koeien kalven ook allemaal een keer af – voornamelijk in het najaar – en dat betekent dus ook 7,5 procent extra kalveren.

## Exportverbod

Daarnaast werd op 2 juli 2015 het stelsel van fosfaatrechten aangekondigd. Op 8 september 2016 stuurt Van Dam het wetsvoorstel naar de Tweede Kamer. Per 1 januari 2017 mag de sector niet meer vee houden/fosfaat produceren dan op de peildatum van 2 juli 2015. Boeren beginnen te beseffen dat ze straks echt gekort gaan worden en krabben zich achter de oren. Het wordt zaak om zo veel mogelijk melkproducerende koeien aan te houden en waar een pink staat kan geen melkkoe staan. Die keuze voor minder jongvee leidt tot een significant groter aanbod van nuchtere vaarskalveren. Half oktober komt Van Dam echter met de mededeling dat de invoering van het fosfaatrechtenstelsel met een jaar wordt opgeschort. Wat dat voor effect heeft, is nog niet te zeggen. Derde oorzaak: de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit (NVWA) geeft vanaf 21 december 2015 geen toestemming meer voor de export van jonge, ongespeende

kalveren naar bestemmingen die verder weg zijn dan 8 uur rijden, omdat de drinkwatervoorziening op de vrachtauto's ongeschikt is. De vrachtwagens zijn weliswaar voorzien van metalen drinknippels, maar die komen niet tegemoet aan de zuigbehoefte van melkdrinkende kalveren, oordeelt de NVWA. In de praktijk betekent dit dat de export van twee tot vier weken oude Belgische Blauwe kruislingkalveren naar Spanje en Italië wegvalt. Ook die kalveren moeten nu elders in Nederland, België of (Noord-)Frankrijk hun weg zien te vinden.

## Belgische Blauwen

Bovendien is het aanbod aan Belgisch Blauwe kruislingen de laatste twee jaar enorm gegroeid, zegt Henny Swinkels, directeur corporate affairs van de VanDrie Group. Uit cijfers van CRV blijkt dat het aantal eerste inseminaties met Belgische Blauwen tussen 2012 en 2014 schommelde tussen de 100.000 en 120.000 rietjes per jaar. In 2015 liep dat al op naar 169.000 eerste inseminaties. Voorlopige cijfers over 2016 laten een reuzensprong zien naar maar liefst 268.000 rietjes. Swinkels: „Waar we voorheen gemiddeld honderd Belgische Blauwe kalveren per week kregen aangeboden, zijn het er nu soms wel duizend.“ Door deze hele samenloop van omstandigheden lag het aanbod aan nuchtere kalveren in september, oktober en november elke maand zo'n 15.000 à 20.000 stuks hoger dan normaal, geeft Swinkels aan. Vleeskalverintegraties kunnen dat niet zomaar oplossen; ze kunnen niet ineens extra kalverplaatsen uit de hoge hoed toveren. Swinkels: „Dus loop je vast.

We kunnen wel iets opvangen door de leegstandperiode tussen twee rondes in – normaal twee tot drie weken – met bijvoorbeeld een week te verkorten, zodat er sneller ruimte komt voor nieuwe kalveren. Maar daar los je niet alles mee op.“

## Aparte markt per kalf

Behalve het aantal kalveren spelen ook het soort kalf (vaars of stier), het ras en de kwaliteitsklasse een cruciale rol. Swinkels legt uit dat voor elk soort kalf in feite een aparte markt is. „Een zwartbont vaarskalf heeft meer intramusculair vet. Dat gemarmerde vlees kunnen we maar moeilijk kwijt in Italië en juist makkelijker in bijvoorbeeld Denemarken, Zweden en Engeland. Maar als er in één week 2.000 vaarskalveren extra worden aangeboden, kunnen we die niet allemaal plaatsen. Zo'n grote hoeveelheid vrouwelijk blankvlees raken we niet kwijt in de markt.“ Voor de markt van jong rosévees (dieren tot maximaal acht maanden) kunnen de integraties geen lichte kalveren opzetten. „Dat moeten zwartbonte stierkalveren zijn van boven de 45 kilo, anders krijg je ze niet binnen die acht maanden slachtrijp“, verklaart Swinkels. Dan heb je nog de vleestypische kruislingkalveren. Dat zijn op zich heel goede kalveren, maar er moet wel een afzetmarkt voor zijn. Voorheen gingen die veel weg voor export; kruislingstiertjes naar Italië en kruislingvaarsjes zijn gewild in Spanje. Maar die export ligt al bijna een jaar stil vanwege de drinknippel-eisen van de NVWA. De kalverhouderij doet haar best om dat te ondervangen door de kruislingkalveren in Nederland op ▶

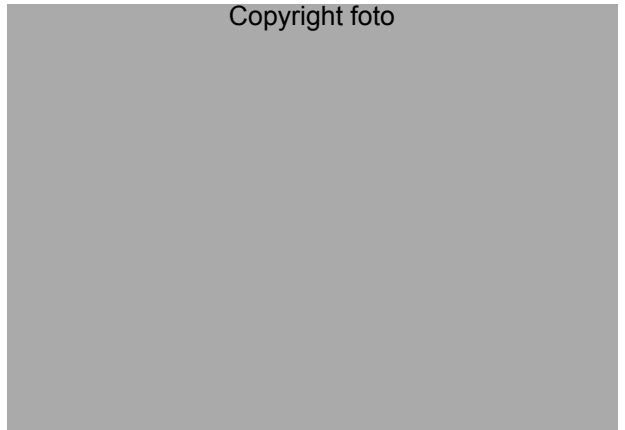
## Juiste drinksysteem

Voor het langeafstandstransport van jonge kalveren (langer dan 8 uur; na 9 uur moeten ze gedrenkt worden) eist de Nederlandse Voedsel- en Warenautoriteit dat ongespeende kalveren kunnen drinken uit flexibele spenen of emmers. De transportsector is bezig met de ontwikkeling van dergelijke drinksystemen. Zodra er aangepaste systemen zijn waarbij het voor de NVWA aannemelijk is dat de dieren gedrenkt kunnen

worden, kan de export weer worden hervat. Ook voor de import van kalveren die langer dan 8 uur moeten reizen, geldt deze eis aan het drinkwatersysteem. Volgens de NVWA kwamen er in 2015 860.000 kalveren uit het buitenland, waarvan ruim 205.000 dieren met een transporttijd langer dan 8 uur. Het aantal kalveren dat over lange afstand wordt geïmporteerd, neemt de laatste jaren wel af: van 345.000 in 2012 daal-

de dat naar 300.000 in 2013, 243.000 in 2014 tot 205.000 vorig jaar. In de eerste drie kwartalen van 2016 werden er 128.000 langeafstands-importkalveren geteld. De NVWA heeft de sector en de buitenlandse autoriteiten laten weten dat vanaf 1 januari weer strenger wordt gecontroleerd op de juiste drinkwatervoorziening. De Europese Commissie steunt deze aanpak, aldus de NVWA.

*Kalverhandelaar Arjan van Mourik: „Een kalf kan wel goedkoop zijn, maar als het niet goed groeit, heeft de kalverhouder er niks aan.“*



te starten en vervolgens als 'startkalf' van acht tot twaalf weken te exporteren naar Zuid-Europa, legt Swinkels uit. De kalveren zijn dan gespeend en kunnen op transport op vrachtwagens met gewone metalen drinknippels. „Ondertussen proberen we een structurele oplossing te vinden voor het grote aanbod kruislingen, door markten voor dat vlees te ontwikkelen binnen Europa.“

## Import kalveren

Iets dat veel melkveehouders steekt, is dat de kalfsvleesintegraties aan de ene kant kalveren op de Nederlandse melkveebedrijven laten staan, maar aan de andere kant vrachten vol kalveren uit Duitsland halen. Swinkels legt uit dat Nederland lang niet zelfvoorzienend is voor kalveren. „Ongeveer 60 procent van de behoefte vullen we in met Nederlandse kalveren. De overige 40 procent importeren we en van die import komt 80 procent uit Duitsland. Dat zijn bijna allemaal zwartbonte Holstein-stierkalveren.“ Van de importstiertjes is 70 procent bestemd voor blank kalfsvlees en 30 procent wordt afgemest als jong rosévees. Een piek in het kalveraanbod in Nederland wil niet zeggen dat VanDrie 'dan maar even minder moet importeren'. Net als in Nederland heb je ook in Duitsland te maken met vaste handelsrelaties, legt Swinkels uit. Die partijen verwachten dat VanDrie wekelijks een zeker aantal kalveren afneemt. „Je kunt niet naar geloven de ene maand wel kalveren afnemen en die boeren de volgende maand met de kalveren laten zitten, omdat het Nederlandse aanbod enkele weken te groot is“, verklaart hij. Kortom: integraties hebben te maken met verschillende types, rassen en kwaliteiten kalveren, die elk hun eigen afzetmarkt hebben. Een willekeurig Nederlands kalf is dus niet één op één uitwisselbaar met een importkalf.

## Slechts 0,2 procent

De vleeskalverhouderij zit dus best complex in elkaar. En lang niet alle melkveehouders zijn ervan op de hoogte hoe dat werkt met de afzet van vleeskalveren, weet Wim Thus. Hij is voorzitter van de LTO-vakgroep Vleeskalverhouderij. De vleeskalversector probeert het aanbod aan nuchtere kalveren zo goed mogelijk te verwaarden en vraagt en aanbod zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen, benadrukt hij. De import is volgens Thus al gedaald; zo

komen er bijvoorbeeld bijna geen kalveren meer uit de Baltische staten. „Maar de kalfsvleesintegraties hebben ook te maken met de afzetkant: als de afzet van kalfsvlees slecht loopt, blijven vleeskalveren langer op de kalverhouderij staan en dan krijg je aan de aanvoerkant een buffereffect. Dan moeten melkveehouders de kalveren wat langer aanhouden.“ Het duurt zo'n zeven maanden voordat een blank vleeskalf slachtrijp is. De afzet van kalfsvlees loopt in het najaar (richting Kerst) en voorjaar (Pasen) ook altijd beter dan in de zomer. Dan legt kalfsvlees het af tegen typische barbecueproducten zoals worst, hamburgers en speklappen.

Thus: „De kalverhouderij doet echt z'n best om alle kalveren een goede plek te geven. Er is nu veel discussie geweest over kalveren die werden geëuthanaseerd, of die rechtstreeks naar het slachthuis gingen. De media en de social media sprongen er direct bovenop. Maar we moeten het probleem ook niet groter maken dan het is: feitelijk praten we maar over 0,2 procent van de kalveren die een andere weg gaan. Voor een gemiddelde melkveehouder met 100 koeien betekent het dat hij misschien eens in de drie jaar zo'n kalf heeft dat niet mee kan omdat het te licht is, of omdat het iets mankeert zoals een dikke navel.“

## Workshops

Om alle kalveren in Nederland goed te kunnen verwaarden, is het belangrijk dat er meer samenwerking, communicatie en begrip komt tussen de melkveehouderij en de kalverhouderij. „Het nuchtere kalf dat weggaat als vleeskalf, is voor de melkveehouder de sluitpost van zijn onderneming. Voor ons is datzelfde kalf juist het beginpunt van de onderneming“, schetst Swinkels. Om die twee schakels in de keten beter op elkaar te laten aansluiten, is een jaar geleden het plan 'Vitaal, gezond en duurzaam kalf' in het leven geroepen. Dit plan van aanpak is een gezamenlijk initiatief van de melkveehouderij (LTO Nederland), de zuivel (NZO), de kalversector (Stichting Brancheorganisatie Kalverhouderij) en de veehandel (Vee & Logistiek Nederland). „Doel is dat wij als melkveehouders een goed kalf afleveren, waar de kalverhouderij wat mee kan“, zegt Toon van Hoof, die namens de LTO-vakgroep Melkveehouderij spreekt over dit plan. Dat vraagt van beide kanten meer onderling begrip. De LTO-vakgroepen Kalverhouderij en Melkveehouderij organiseren daarvoor onder meer gezamenlijke workshops,

waarin kalverhouders en melkveehouders in twee bijeenkomsten samenkomen: een keer op een melkveebedrijf en een keer op een kalverhouderij. Er staan twintig van dergelijke workshop-groepen gepland door heel het land, vertelt Thus. „De eerste groepen zijn al begonnen, maar melkveehouders kunnen zich nog steeds aanmelden“, zegt hij.

## Kalvolgsysteem

Een ander belangrijk onderdeel van Vitaal Kalf is het nieuwe Kalvolgsysteem (KVS) dat nu wordt ontwikkeld. Vanaf 1 januari 2017 gaat de handel ermee schaduwdraaien en vanaf 1 maart moet het echt van start, vertelt kalverhandelaar Arjan van Mourik uit Nieuwland (ZH). Het systeem volgt alle kalveren van dracht tot slacht. Middels het scannen van oornummers zal het KVS in eerste instantie vooral vastleggen waar het kalf is geweest, hoe lang het onderweg was en met welk transportmiddel het is vervoerd. Uiteindelijk is het de bedoeling dat melkveehouders vanuit de kalvermesterij ook een terugkoppeling krijgen over hoe het kalf dat zij hebben geleverd, heeft gepresteerd. Van Mourik: „Straks kun je bijvoorbeeld zien of een bepaalde kalverhandelaar structureel te veel lichte of niet mestbare kalveren meeneemt. Of welke melkveehouder elk jaar wel tien, twintig van dat soort kalveren aanbiedt.“ In de toekomst kunnen daar ook sancties op komen te staan, schetst hij. Het KVS wordt daarmee net zoiets als het huidige systeem van de SDa, waarin veehouders en veeartsen bijhouden hoeveel antibiotica zij gebruiken en of ze daarmee in het groen, oranje of rood zitten. Als melkveehouders extra aandacht schenken aan de kalveren die weggaan, krijgt de kalverhouder een beter uitgangspunt. Van Mourik hoort soms wel van melkveehouders dat de grote integraties dankzij hun monopoliepositie de prijzen kunnen drukken en 'over de rug van de melkveehouder' rijk worden van de goedkope kalveren. „Maar is dat een reden om ze matig te verzorgen waardoor ze minder opbrengen en soms niet geschikt zijn voor de kalverhouderij?“, zegt hij. „Als jij als melkveehouder een koe nodig hebt en ik kan jou er eentje leveren voor 500 euro, dan is dat wel een goedkope koe, maar als dat beest maar 10 liter melk geeft per dag, heb je er niks aan. Voor de kalverhouder werkt het precies zo: een kalf kan wel goedkoop zijn, maar als het niet goed groeit, heeft hij er niks aan.“ ■