

Optimaliseren van op begint met doordacht gebruik



fok van data



De tijd dat jongvee op melkveebedrijven de sluitpost vormde op de begroting is wel voorbij. Specialisten constateren echter dat in de opfokperiode nog heel veel op gevoel en routine wordt gewerkt. Doordacht gebruik van data – vaak ligt de informatie voor het oprapen – biedt volgens hen nog volop kansen om de opfok te optimaliseren.

TEKST WICHERT KOOPMAN

Er zullen weinig veehouders zijn die het afgelopen jaar niet kritisch de omvang van hun jongveestapel tegen het licht hebben gehouden. En ook de afkalfleeftijd van de vaarzen was aan menig keukentafel onderwerp van gesprek. In een klantbehoefte-onderzoek van ForFarmers bijvoorbeeld gaf begin dit jaar maar liefst 72 procent van de veehouders aan de groei en ontwikkeling van kalveren een van de belangrijkste aandachtspunten te vinden. 'Onze jongveespecialisten krijgen de laatste tijd veel vragen over de mogelijkheden om de afkalfleeftijd van de vaarzen te verlagen. En ook de vuistregel dat 100 gram extra groei per dag als kalf leidt tot 225 liter meer melk als koe, zit bij steeds meer veehouders tussen de oren', merkt Alien van der Hem, marketingmanager herkauwers bij ForFarmers. 'Als je wilt werken aan verbetering van de jongvee-opfok moet je beschikken over cijfers. Pas als je meet en registreert, weet je waar je staat en kun je het resultaat volgen van aanpassingen in het management. Dit inzicht ontbreekt nu nog op heel veel bedrijven', zo legt Van der Hem de vinger op de zere plek. 'Voor onze jongveespecialisten is het verzamelen van data dan ook een speerpunt bij het ondersteunen van de veehouders', geeft ze aan.

Informatie vaak onbenut

Met een sprekend voorbeeld maakt Herbert Bouwers, directeur van Alpuro Breeding, direct duidelijk waar de schoen vaak wringt als het gaat om het doorvoeren van verbeteringen in de kalveropfok. 'Onze specialisten kunnen uren met veehouders discussiëren over de vraag of kalveren goed of slecht ontwikkeld zijn. Totdat ze gaan meten en de cijfers gaan uitzetten tegen streefwaardes. Alleen op basis van de harde cijfers kunnen we het ge-

Tien kilo extra speengewicht door wekelijks wegen

Melkveehouder Maarten Burgmans uit Dron-ten weegt wekelijks alle kalveren. Hij doet dit in het kader van een praktijkonderzoek van De Heus Voeders. Maar inzicht in de groeicijfers helpt hem ook om zijn opfok te optimaliseren. Zo zag Burgmans dat de overgang van eenlingboxjes naar een groepshok met drinkautomaat zorgde voor een dip in de groei. 'Om de overgang soepeler te maken werken we nu met een opstartgroepje', vertelt hij. 'Regelmatig wegen van kalveren is een goede investering', stelt Dirk Schimmel, onderzoeker bij De Heus op basis van zijn eerste

indrukken uit de praktijkproef op tien bedrijven. 'Met de kennis die dit oplevert, kun je zomaar tien kilo extra gewicht realiseren bij spenen op negen weken.' Burgmans is het met hem eens. 'Als het onderzoek van De Heus stopt, blijf ik wegen. Een eenvoudige weeginrichting hoeft echt niet zo veel te kosten. En "geen tijd voor" is al helemaal geen argument om het niet te doen', vindt de veehouder. 'Het wegen van 25 kalveren kost niet meer dan twintig minuten. Dat is goed betaalde tijd. Het voorkomt dat je gaat werken op de automatische piloot.'



Maarten Burgmans

sprek aangaan over verbeteringen', aldus Bouwers. Veehouders kunnen sinds vorig jaar via de website van Alpuro Breding de uitvalgegevens raadplegen van de kalveren die ze hebben geleverd aan de kalverhouderij. 'Tot nu toe hebben enkele honderden veehouders deze cijfers opgevraagd', vertelt Bouwers. 'Wat ze met de gegevens doen, weten we niet precies, maar ik heb de indruk dat deze informatie vaak onbenut blijft. Dat zou heel jammer zijn. Wij zien dat veehouders snel resultaat boeken als ze bewust en op basis van cijfers gaan werken aan verbetering van de jongveeopfok.'

Melkveedata slim gebruiken

Ook Eile van der Gaast, global productmanager bij Trouw Nutrition, is van mening dat als het gaat om verbetering

van de jongveeopfok veel data op de plank blijven liggen. Hij denkt daarbij niet alleen aan informatie uit de vleeskalverhouderij. 'Melkveehouders leggen al heel veel gegevens over hun koeien vast in managementsystemen. Daar zouden we nog veel meer en slimmer gebruik van kunnen maken', oppert Van der Gaast. 'De afkalfleeftijd en prestaties van vaarzen zeggen bijvoorbeeld heel veel over het verloop van de opfok, zo weten wij uit ons langlopend LifeStart-onderzoek. En ook gegevens die worden verzameld rondom het afkalven, kunnen heel waardevol zijn', denkt hij. Wat Van der Gaast betreft zou nog veel meer ingezet moeten worden op onderzoek naar de waarde van bestaande data. 'Concrete doelen stellen en de resultaten van aanpassingen zien motiveert veehouders om actief met verbetering

Metten is weten: dataverzameling in de jongveeopfok

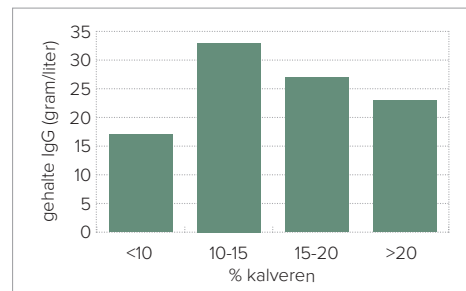
- 1 Met behulp van een Brix-meter kan de dichtheid van biest worden bepaald. Dit is een graadmeter voor de hoeveelheid antistoffen.
- 2 De Biestopnamecheck van de GD geeft inzicht in de hoeveelheid antistoffen in het bloed van een kalf. Dit is een maat voor de weerstand van het dier.
- 3 De groei in de eerste levensmaanden is sterk bepalend voor de prestaties en de ontwikkeling van het dier als vaars.
- 4 Door het meten van kruishoogte of borstomvang op een leeftijd van ongeveer een jaar kan het juiste inseminatiemoment worden bepaald.
- 5 Cijfers over de prestaties van de vaarzen zeggen veel over de kwaliteit van de opfok.



In pilot had één op de zes kalveren te weinig antistoffen

ForFarmers bracht in een pilotonderzoek de biestvoorziening van 127 kalveren op veertien bedrijven uitgebreid in kaart. De resultaten zijn weergegeven in figuur 1. In het onderzoek is gebruikgemaakt van de Biestopnamecheck van GD, waarbij de hoeveelheid immuunglobulinen (IgG) in een bloedmonster wordt gemeten. Deze antistoffen spelen een rol bij de weerstand van het pasgeboren kalf. Een gehalte van meer dan 10 gram IgG per liter serum is voldoende, maar volgens GD is deze waarde bij voorkeur groter dan 15 gram per liter. De norm van 10 gram IgG per liter werd

bij 16,5 procent van de kalveren in het pilotonderzoek niet gehaald. In het onderzoek had 15 procent van de biestmonsters een dichtheid (de zogenaamde Brix-waarde) van minder dan 15 procent, wat als slecht wordt aangemerkt. Ongeveer twee derde van de biest is met een Brix-waarde van meer dan 22 procent van goede kwaliteit. Kalveren die de eerste zes uur van hun leven meer dan 250 gram IgG uit biest kregen, hadden volgens de Biestopnamecheck duidelijk meer antistoffen in het bloed dan kalveren die deze opname niet haalden.



Figuur 1 – Gemiddeld gehalte aan IgG (in gram per liter) in het serum van nuchtere kalveren (bron: ForFarmers)

van de jongveeopfok aan de slag te gaan. Maar alle extra gegevens die verzameld moeten worden, kosten een veehouder tijd en energie en dat is vaak “killing” voor zijn motivatie’, merkt de productmanager.

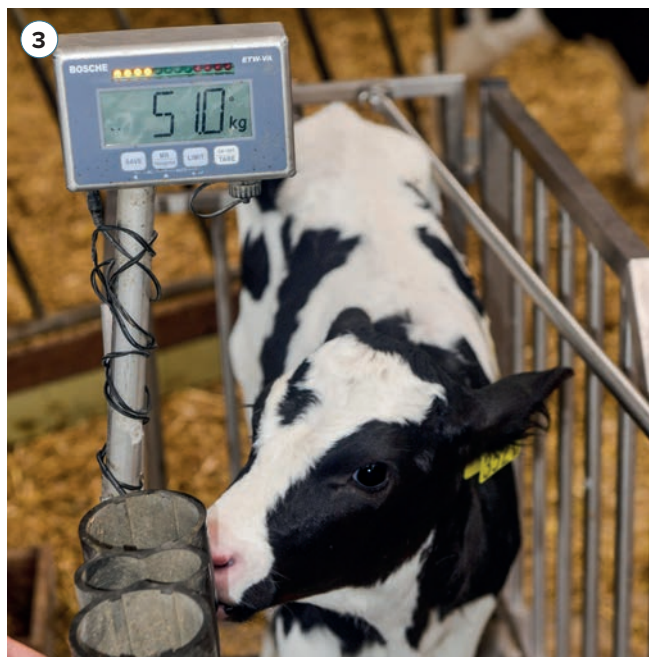
Automatisering nog te duur

Agrifirm biedt veehouders een meetservice aan waarbij twee keer per jaar van alle dieren de kruishoogte wordt bepaald. Volgens Johan Heeren, productmanager information based solutions bij Agrifirm, maakt inmiddels een duizendtal klanten gebruik van deze service. ‘Wij brengen hiervoor geen kosten in rekening, omdat we vinden dat dit hele waardevolle informatie oplevert. We zien dat veehouders die met ondersteuning van onze jongveespecialisten bewust

met deze data aan de slag gaan, grote stappen kunnen maken bij het verlagen van de afkalfleeftijd van de vaarzen’, aldus Heeren.

Agrifirm is een van de partners in Smart Dairy Farming. In dit project staat het stroomlijnen van het toenemende dataverkeer, bijvoorbeeld uit sensoren, op het melkveebedrijf centraal. Heeren verwacht dat Smart Dairy Farming in de toekomst een volgende stap in de jongveeopfok mogelijk gaat maken. ‘Automatisering biedt theoretisch zeker mogelijkheden voor het verzamelen van data van jongvee. Maar voorlopig zijn technische oplossingen voor de praktijk nog te duur’, stelt hij.

En het is ook maar de vraag of melkveehouders deze direct nodig hebben, geeft de productmanager aan. ‘Er is op korte



Dagproductie		aant	Dgn	% eiw	% vet	% lac	ur	kgve	200	300	400	500	600	700	800	900	1000
Groep		23	199	25.1	4.28	3.56	4.58	28	2.0	3.01	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1
Vaarzen		16	189	30.5	4.28	3.69	4.51	28	2.4	3.01	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1
Te kalven		55	210	29.8	4.29	3.59	4.42	24	2.4	3.01	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1
					4.24	3.31	4.49	26	2.0	3.01	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1	3.1



De kwaliteit van biest en de opname in de eerste zes uur zijn sterk bepalend voor de hoeveelheid antistoffen in het bloed van een kalf

termijn al veel te winnen als veehouders meer gebruik gaan maken van de data die nu beschikbaar zijn', vindt hij.

Steekproef zegt veel

Eenzelfde geluid valt op te tekenen uit de mond van Edwin van Werven van De Heus Voeders. 'Veehouders die in de jongveeopfok een professionaliseringsslag willen maken, ontkomen er niet aan om meer te gaan meten en registreren', zo geeft hij aan. Maar de verkoopleider rundvee pleit ook voor een praktische benadering. 'Metingen en cijfers verzamelen is nodig om als veehouder je eigen gevoel te ijken. Maar het is echt niet nodig om alle dieren een paar keer per jaar te meten. Een goede steekproef geeft al heel veel informatie over het verloop van de groei van het hele koppel', stelt Van Werven.

Hij noemt een viertal gegevens die elke veehouder die zijn jongveeopfok wil optimaliseren, in ieder geval in beeld zou moeten hebben. 'Verzamelen van data begint met het gebruik van een Brix-meter om de biestkwaliteit te bepalen.

En als diarree een probleem is en voedingsfouten zijn uitgesloten, adviseer ik altijd om met behulp van een sneltest de ziekteverwekker te achterhalen. Dit is namelijk de enige manier om gericht preventieve maatregelen te kunnen nemen', aldus Van Werven.

Omdat de grootste winst kan worden geboekt in de eerste levensweken is het volgens hem belangrijk om het gewicht van de kalveren tot drie maanden goed te blijven volgen. Als laatste belangrijke meetmoment noemt hij de ontwikkeling van de dieren op een leeftijd van ongeveer een jaar. 'Deze kennis is cruciaal om het inseminatiemoment te kunnen bepalen', vindt Van Werven. 'Je wilt voorkomen dat dieren te vroeg worden geïnsemineerd, waardoor ze te klein blijven, maar nog vaker blijven ze te lang lopen en ligt vervetting op de loer.'

KalfOK in leveringsvoorwaarden

Ondertussen mengt ook de zuivelindustrie zich nadrukkelijk in de jongveediscussie. Met name de maatschappelijke

Martin Benning: 'De lijn liegt niet'

Elke keer als de kalveren op het bedrijf van Martin Benning de drinkautomaat instappen, worden ze automatisch gewogen. Ook de melkopname wordt exact geregistreerd, net als de opname van brok in het voerstation. De automatisering levert de veehouder naar eigen zeggen 'een bak met data' op. 'Dat lijkt mooi, maar het gaat er natuurlijk vooral om wat je met de cijfers doet', aldus de ondernemer, die in maatschap met zijn vrouw Dorien en ouders Frens en Marry in Dwingeloo een bedrijf met 350 koeien beheert. Jaarlijks fokt

de familie een honderdtal vaarskalveren op. 'Dagelijks naar de groeicijfers kijken heeft niet zoveel zin', ervaren Benning. 'Daarvoor zitten er te veel schommelingen in. Maar de lijn liegt niet. De groei van dieren die het op het oog goed doen, valt in werkelijkheid soms tegen', leerde de veehouder. 'Ik weet dat de groei van jonge kalveren bepalend is voor hun prestaties als vaars. Toen ik afgelopen jaar in het jongvee moest selecteren, heb ik de slechtste groeiers dan ook als eerste verkocht.'



onrust die onlangs ontstond over kalversterfte, is voor LTO en NZO aanleiding geweest voor het ontwikkelen van een instrument dat de uitval van kalveren op melkveebedrijven in beeld brengt. Hierin worden data uit I&R, Rendac en MediRund met elkaar gecombineerd tot een zogenaamde KalfOK-score. De initiatiefnemers willen hiermee melkveehouders bewust maken van hun verantwoordelijkheid en ze stimuleren om de kalversterfte terug te dringen. Zuivelondernemingen hebben het voornemen aangekondigd om het bijhouden van deze indicator per 2018 op te nemen in de leveringsvoorwaarden. Bij FrieslandCampina wordt erover gedacht om de KalfOK-score mee te nemen in het kwaliteitssysteem Fokus planet. Veehouders die een lage kalversterfte realiseren, zouden hiermee extra duurzaamheidspunten moeten kunnen verdienen.

Structuur voor samenwerking

‘Op veel bedrijven is er in de kwaliteit van de kalveropfok nog een wereld te winnen’, stelt Henk van der Horst, verkoop leider bij Denkavit. ‘Veehouders die hier serieus werk van maken, kunnen de uitval (vanaf 24 uur na de geboorte) vaak vrij snel terugbrengen tot minder dan vijf procent. En minder dan twee procent is ook goed mogelijk’, vertelt hij uit ervaring. ‘Dit levert een veehouder geld op, maar, misschien nog wel belangrijker, het is ook erg positief voor zijn werkplezier.’

Om de zorg voor jonge kalveren op een hoger plan te brengen, is Denkavit vorig jaar gestart met een project waarin het uitwisselen van informatie tussen vleeskalverhouders en melkveehouders centraal staat. ‘We willen de kwaliteit van de kalveren voor onze vleeskalverhouders verbeteren, maar dit project helpt melkveehouders ook om hun vaarskalveren een betere start te geven’, benadrukt Van der Horst. ‘Data over de prestaties van de kalveren zijn er wel. Maar er is nu nog geen goede structuur om gegevens uit te wisselen’, zo geeft hij aan.

Met de cijfers als basis wil Denkavit met melkveehouders in gesprek. ‘Daarbij hebben we het liefst ook de veevoerspecialist en dierenarts aan tafel. Gezamenlijk kunnen we de veehouder helpen om de zorg voor de jongste kalveren op een hoger plan te brengen.’

Vitaliteitsscore voor weerstand

Samenwerking organiseren tussen veehouder, veevoerspecialist, jongveespecialist en dierenarts is ook volgens Alien van der Hem van ForFarmers een effectieve manier om de jongveeopfok te verbeteren. Recent heeft ForFarmers de ‘Vitaliteitsscore’ geïntroduceerd als basis voor adviesgesprekken met veehouders. Deze score geldt als een rapportcijfer en geeft inzicht in het droogstands- en biestmanagement.

Een belangrijk onderdeel van de vitaliteitsscore is een analyse van bloedmonsters door de GD waarbij van vijf kalfjes het gehalte aan immuunglobulinen wordt gemeten. ‘Deze steekproef blijkt een goede graadmeter voor de weerstand van alle kalveren op een bedrijf’, legt Van der Hem van uit. Daarnaast wordt ook informatie over biestkwaliteit (uitgedrukt in Brix-waarde), ziekte en uitval bij de jongste dieren in de vitaliteitsscore meegenomen. ‘Met deze cijfers krijgt de veehouder een duidelijk beeld van zijn transitie- en biestmanagement en kan hij gericht gaan werken aan verbeteringen’, verwacht Van der Hem. |

Kalverhandelaar Erik Jansen: ‘Open communicatie is kans’

Twee dagen in de week doorkruist veehandelaar Erik Jansen de provincies Friesland en Groningen om bij melkveehouders kalveren te verzamelen. Het bijzondere van zijn werkwijze wordt zichtbaar als de klep van zijn trailer opengaat. Jansen beschikt over een weegschaal, waarmee hij ieder kalf direct weegt. ‘Classificering gebeurt aan de hand van type en gewicht. Nog voor ik het erf afrijd, weet de veehouder wat hij beurt’, legt de jonge kalverhandelaar uit.

Jansen levert alle kalveren aan één vleeskalverhouder en de dieren komen dan ook niet op een verzamelcentrum. ‘Rechtstreeks leveren heeft een aantal voordelen’, geeft hij aan. ‘De kalveren zijn korter onderweg, hebben minder stress en komen in een betere conditie aan op het bedrijf. Daarnaast slaan we een schakel in de keten over. Daardoor kan ik veehouders een nette prijs betalen.’

Door open te communiceren over de kwaliteit van de kalveren hoopt

de handelaar veehouders te stimuleren meer aandacht te besteden aan hun jongste dieren. ‘Het gemiddelde gewicht en de classificatie van de kalveren die een veehouder verkoopt, zegt veel over de kwaliteit van de kalveren die hij aanhoudt’, stelt Jansen. ‘Veehouders kijken vaak mee als ik de kalveren weeg en classificeer. Ze reageren regelmatig verrast.’ Er wordt nog gewerkt aan een systeem om informatie over de prestaties van de dieren op het vleeskalverbedrijf terug te koppelen naar het herkomstbedrijf. ‘Tussen vleeskalverhouders en melkveehouders stond altijd een dikke muur’, stelt Jansen. ‘Die proberen we te doorbreken. Vooral melkveehouders die serieus bezig zijn met hun kalveren, zijn enthousiast over onze manier van werken’, merkt hij. ‘Ze worden voor hun inspanningen beloond, omdat ze iedere kilo betaald krijgen. En ze zien de informatie als een hulpmiddel om hun kalveropfok te verbeteren.’

Kalverhandelaar Erik Jansen weegt en classificeert kalveren direct op het melkveebedrijf



Video: kalveren wegen op de trailer

Veeteelt volgde Erik Jansen bij het ophalen van kalveren bij de familie Buma-Reitsma in Sint Jacobiparochie.

▶ Bekijk de film op veeteelt.nl