

'Laagproductieve dieren gaan weg en vaarzen worden aangekocht'

Goede melkprijs drijft vraag naar fok- en gebruiksvet op

De handel in fok- en gebruiksvet is trekt aan. Door de stijgende melkprijs en de goede vooruitzichten zijn melkveehouders positief gestemd en wordt er weer volop gemolken, stellen veehandelaren. Het aanbod van melkgevend vet is beperkt, waardoor de prijzen stijgen. „Er is duidelijk sprake van een opleving in de markt.“

Uit cijfers van Vee & Logistiek Nederland van half september blijkt dat de prijzen van gebruiksvet in de lift zitten. De prijs van melkvee eerste kwaliteit ligt tussen de 1.150 en 1.450 euro. Voor exportvaarzen langdragend wordt 1.000 tot 1.100 euro betaald en voor exportvaarzen kortdragend 950 tot 1.000 euro (gebruiksvet in euro's per stuk 'af boerderij', inclusief btw en exclusief vracht en commissie). Geste koeien eerste kwaliteit doen 550 tot 750 euro. Uitstoot melkveehouderij slachtkoeien eerste kwaliteit leveren 2,85 tot 3,35 euro

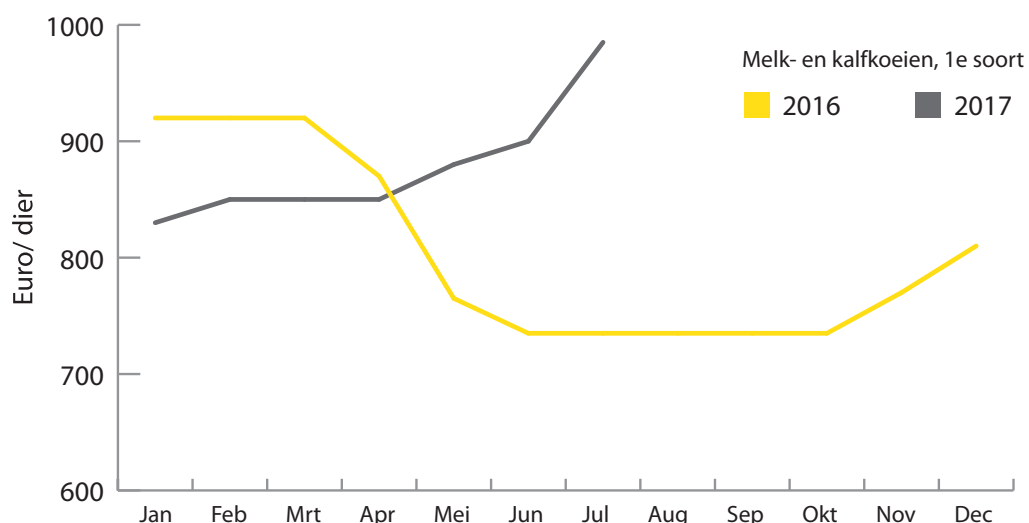
per kilo geslacht gewicht op (inclusief btw en exclusief vracht en commissie). Voor worstkoeien eerste kwaliteit wordt tussen de 2,15 en 2,40 euro per kilo geslacht gewicht betaald.

Muziek in veeprijzen

Volgens Derk Jan Kuenen, voorzitter sectorcommissie Rundveehandel van Vee & Logistiek Nederland, zit er muziek in de prijzen van fok- en gebruiksvet. De stemming

in de melkveehouderij is in positieve zin omgeslagen door een betere melkprijs en goede vooruitzichten. „Er is de afgelopen acht maanden veel vet geëxporteerd om aan de fosfaatreductieregeling te voldoen“, stelt Kuenen, tevens veehandelaar in Zelhem (GD). „Je ziet dat dat zich nu gaat wreken. De vraag naar goede melkkoeien stijgt, maar het aanbod is beperkt. We kunnen niet ongestraft de helft van ons jongvet exporteren en denken dat de veeprijzen hetzelfde blijven.“ In de zomer van 2016 lag de gemiddelde prijs

De prijsontwikkeling van melk- en kalfkoeien eerste soort (bron: LEI).



van eersteklas melk- en kalfkoeien volgens cijfers van het LEI op 735 euro. Vanaf de late herfst werd er een stijgende lijn ingezet. Volgens Kuenen willen melkveehouders met de huidige goede melkprijzen zoveel mogelijk melk leveren, zonder het aantal GVE's op hun bedrijf uit het oog te verliezen. „We zien dat boeren laagproductieve koeien voor de slacht wegdoen en daarvoor in de plaats mooie verse vaarzen terugkopen. Dat zijn beesten voor de toekomst. Boeren houden ook weer meer jongvee aan, maar willen niet wachten tot deze dieren aan de melk zijn.”

Concurrentie in Europa

De stijgende melkprijs heeft niet alleen invloed op de handel in Nederland. Het is een Europees verhaal, weet Kuenen. Goede melkkoeien komen veelal uit Duitsland en Denemarken, maar ook daar gaan de veeprijzen in de lijn van de melkprijs mee omhoog. „Op veilingen in Osnabrück en Zuid-Duitsland wordt voor heel beste vaarzen 1.700 tot 2.300 euro geboden. Het prijsniveau van gemiddeld goede melkgevende vaarzen ligt daar rond de 1.700 euro. Dat zijn prijzen waar we in Nederland aan moeten wennen.” Maar ook de prijzen voor Nederlands exportvee lopen op: voor een exportvaars wordt 1.000 tot 1.100 euro betaald, zegt Kuenen. „De verwachting is dat deze prijzen verder zullen doortrekken.” Daarnaast is er in de Europese markt concurrentie van landen als Rusland en Turkije, landen met een opkomende economie en een groeiende middenklasse die om zuivel en vlees vraagt. Duitsland en Oostenrijk exporteren op dit moment veel dragende vaarzen naar Turkije, niet alleen Holstein-koeien, maar bijvoorbeeld ook Fleckvieh. Voor een goede Fleckvieh-vaars die drie maanden drachtig is, wordt door de Turken grif 1.500 euro betaald, weet Kuenen. Ook Rusland heeft veel koeien nodig, omdat dat land zelfvoorzienend wil worden, zegt hij. „In Rusland worden overheidsprogramma's opgezet om de eigen bevolking te kunnen voeden. Je merkt dat deze landen flink aan de markt trekken.”

Guste pinken

Ook Jaap Dane, veehandelaar in het West-

Brabantse Oudemolen, constateert dat boeren inzetten op een maximale melkproductie en dat de vraag naar melkgevend vee groot is. Daardoor is met name importvee stevig aan de prijs, zegt hij. Volgens Dane zijn vooral grote koppels van één plaats gewild. „Het gaat hier om een hele veestapel of de top uit een veestapel, meestal van een stoppend bedrijf. Dan kom je al snel in het buitenland terecht. Het kromme van de hele situatie is dat in de tijd van de stoppersregeling koeien voor een zeer matige prijs werden geëxporteerd. Nu, een paar maanden later, moeten we tegen flinke prijzen weer koeien importeren.” De veehandelaar ziet aan de andere kant dat guste pinken die nog gedekt moeten worden of pinken die net gedekt zijn, relatief

de markt van kruislingkalveren uit balans is geraakt, aldus van Mourik. Volgens hem pakt het maar voor een beperkt aantal ondernemers goed uit om zo'n kalf tot een kwalitatief goed dier op te fokken. „Bij een gewone kwaliteit vang je 200 tot 300 euro voor een Belgische Blauwe stier, met een uitschieter naar boven voor een topper, terwijl een zwartbonte stier rond de 135 euro opbrengt. Dat verschil is ook wel eens 150 tot 200 euro geweest. Tegenwoordig gaan er wel kruislingkalveren weg voor export, nu lange transporten weer zijn toegestaan. Er is een bepaalde markt voor het luxere segment.”

De maanden met een groot aanbod van slachtvee zijn ook voorbij, aldus Van Mourik. Voor een knappe slachtkoe wordt tussen de 3 en 3,35 euro betaald, zegt hij, een beste prijs. Ook Kuenen constateert dat de prijzen van slachtkoeien stijgen. „Een dikke koe van 300 kilo brengt 900 euro op, tegen 600 euro vorig jaar. Er is weer fundament in de markt, dat is inherent aan de vraag in Europa. We mogen niet mopperen, we hebben op dit moment veel tevreden klanten.”

De verwachting is dat prijzen verder zullen doortrekken

goedkoop zijn, hoewel de prijs iets oplopend is. „Boeren die vanwege de regelgeving vee moeten afstoten, doen eerder afstand van deze dieren. Ze houden liever een extra melkkoe aan dan dat ze wachten tot het jongvee aan de melk is. Toch is de kans groot dat de prijs van jongvee in de nabije toekomst gaat stijgen. Je kunt niet ongestraft al je jongvee van de hand doen.”

Matige kalverenmarkt

Volgens Arjan van Mourik, voorzitter sectorcommissie Kalverhandel van Vee & Logistiek Nederland, is er weer voorzichtig vraag naar jongvee, na de mineurstemming van eind vorig jaar en begin dit jaar. „Melkveeouders die veel jongvee hebben weggedaan, komen erachter dat ze toch wat krap zitten. De vraag naar vaarzen en pinken neemt toe, maar een vaarskalfje voor de fokkerij is minder goed te plaatsen. Boeren stellen hoge eisen aan zo'n kalf: er moet drie generaties stamboek achter zitten en de moeder moet als vaars minimaal 7.000 liter in 305 dagen hebben gegeven of een overtuigende lijst van de tweede lactatie kunnen laten zien.” Daarnaast wordt veel met sperma van Belgisch Blauwe stieren geïnsemineerd, waardoor

Politieke ontwikkelingen

De veehandelaren verwachten dat de prijzen voor melkgevende koeien en vaarzen in de komende maanden blijven stijgen, mits de melkprijs goed blijft. Ook als per 1 januari 2018 de fosfaatrechten hun intrede gaan doen. Jaap Dane: „Als de fosfaatrechten er daadwerkelijk komen, komen er rechten beschikbaar van stoppers. Die rechten worden waarschijnlijk verkocht aan andere boeren. Een boer kan zijn veestapel met eigen opfok uitbreiden, maar met de huidige melkprijzen ligt het meer voor de hand dat de ondernemer ervoor kiest om melkgevend vee te kopen. Ik verwacht dat de vraag naar goede melkkoeien tussen januari en augustus toeneemt en de prijzen verder stijgen.”

De veeprijzen zijn mede afhankelijk van wat er in de Nederlandse politiek gaat gebeuren, stelt ook Derk Jan Kuenen. „Dat hangt af van de invoering van de fosfaatrechten en andere ontwikkelingen. Feit is wel dat de melkveehouder weer moed heeft: er is cashflow en er worden lijnen getrokken en plannen gemaakt. De Nederlandse boer strijdt door. Dat vind ik bewonderenswaardig.” ■