

‘We moeten kritisch kijken naar onze dieren’

‘De tijd dat we ons een groot koppel jongvee konden permitteren, is wel voorbij’, stelt de Drentse melkveehouder Jan Arno Baardink. De fosfaatwetgeving ziet hij als een stok achter de deur om scherper te selecteren. ‘Want als je minder jongvee opfokt, wil je natuurlijk wel de beste dieren aanhouden.’

Tot twee jaar geleden keek de Drentse veehouder Jan Arno Baardink niet op een vaarskalf meer of minder. ‘Ik kon slecht afstand doen van dieren’, bekent hij. ‘Onze boekhouder wees me er weleens op dat we eigenlijk te veel jongvee hadden. Maar ach, voer hadden we genoeg en de overtolige dieren kon ik altijd nog verkopen voor export’, herhaalt de melkveehouder de redenering die hij destijds volgde.

Ongemerkt veel geld

Baardink heeft in Orvelte in maatschap met zijn vrouw Dineke een melkveebedrijf met 130 melkkoeien op 80 hectare grond. De jongveestapel op het Drentse bedrijf is inmiddels teruggebracht tot zo’n 70 stuks. ‘Nu we te maken hebben met fosfaatrechten, is de tijd dat we ons een groot koppel jongvee

Fokkerij op koers met **Fokken op Maat**

Van een jong kalfje een fokwaarde bepalen met de betrouwbaarheid van een derdekalkskoe? Het kan met merkeronderzoek aan de hand van erfelijk materiaal uit een haarfollikel of een oorbipt.

Om u te ondersteunen bij de toepassing van merkerfokwaarden heeft CRV het product Fokken op Maat ontwikkeld. Via de HerdOptimizer-applicatie, die een belangrijk onderdeel is van Fokken op Maat, houdt u overzicht over de schat aan informatie die via merkeronderzoek beschikbaar komt. Zo volgt u doorlopend of uw fokkerij op koers ligt en werkt u doelgericht aan een veestapel die maximaal aansluit bij uw eigen fokdoel.



konden veroorloven, wel voorbij. Om de melkveestapel redelijk op peil te houden ontkomen we er niet aan om minder kalveren aan te houden', legt de melkveehouder uit. Hij wijst erop dat deze ontwikkeling financieel niet onverdeeld nadelig hoeft uit te pakken. 'Ongemerkt maak je best veel kosten voor de opfok van een dier, zeker in de eerste maanden. Die verdienen je met de verkoop van een pink voor de export nooit terug', stelt hij.

Zakelijker kijken

Via zijn CRV-veestapeladviseur René Bos maakte Baardink anderhalf jaar geleden kennis met Fokken op Maat. 'Het programma past goed in mijn doelstelling om sneller vooruitgang te boeken door scherper te selecteren', vertelt de veehouder.

'Want als je minder jongvee opfokt, moet je kritisch kijken naar je dieren. Je wilt natuurlijk de beste kalveren aanhouden. Met merkeronderzoek stijgt de betrouwbaarheid van de fokwaarden van jonge dieren tot minstens zestig procent.'

Werken met Fokken op Maat is voor Jan Arno Baardink inmiddels een vast onderdeel van de bedrijfsvoering. 'Van alle vaarskalveren stuur ik zo snel mogelijk een monster in en zodra de uitslag bekend is, beslis ik of ik het dier aanhoud', vertelt de veehouder. Samen met René Bos loopt hij de overzichten van de fokwaarden regelmatig na om te bepalen hoe de jongveestapel ervoor staat. 'Fokken op Maat is een overzichtelijk programma. Werken met cijfers helpt me om zakelijk te kijken naar mijn

Bent u nieuwsgierig naar de mogelijkheden van Fokken op Maat voor uw bedrijf? **Kijk dan op www.crv4all.nl/service/fokken-op-maat, neem contact op met uw CRV-veestapeladviseur of bel met de CRV Klantenservice: 088 00 24 440 (Nederland) of 078 15 44 44 (Vlaanderen)**

veestapel', stelt de ondernemer vast. 'Daardoor gaan we in de fokkerij sneller vooruit.'

Extra omzet en aanwas

Baardink vindt zichzelf geen echte fokker. 'Als jonge veehouder was ik fanatieker dan nu', bekent de 52-jarige Drent. 'Toen zocht ik zelf bij iedere koe of pink een passende stier.' Nu kijkt hij naar cijfers en laat hij het SAP de paringen maken.'

Bij de pinken en vaarsen gebruikt het Stier Advies Programma de merkerfokwaarden als basis, waardoor beter passende paringen worden gemaakt. Met Fokken op Maat selecteert Baardink ook de pinken die het best passen in zijn fokdoel. 'Deze laten we insemineren met geseekt sperma', vertelt hij. 'Zo zijn we verzekerd van vaarskalveren uit onze beste pinken. En we houden meer koeien over om te insemineren met Belgisch-witblauwsperma, wat zorgt voor extra geld uit omzet en aanwas.'



Jan Arno Baardink:
'Werken met cijfers helpt me om zakelijk te kijken naar mijn veestapel. Daardoor gaan we sneller vooruit'