

Lage prijzen zetten Keith Moser sterk onder druk

Door de hele Verenigde Staten vind je ze: cow-calf operations. Ze worden gerund door zoogkoeienhouders die hoogwaardige runderen fokken en doorverkopen aan andere vleesveehouders. Keith Moser heeft zo'n onderneming naast een feedlot. Hij boert vol passie, maar de laatste drie jaar zijn zijn financieel zwaar. 'Dit houden we op deze wijze niet lang meer vol.'

TEKST SJOERD HOFSTEE

Keith Moser (39) uit Larchwood in Iowa in de Verenigde Staten was als jongen al gek op vee. School kon hem niet boeien, dus hielp hij zijn vader op het bedrijf, dat toen al jaren bestond uit een feedlot met vleesvee en vleesvarkens. De 18-jarige Keith wilde trouwen met Julie Leuthold en zijn eigen gezinsinkomen genereren, maar het bedrijf leverde te weinig inkomen voor een tweede gezin. Daarop stapte Keith naar een oudere buurman en vroeg of hij diens bedrijf kon overnemen. Nadat die even met de wenkbrauwen had gefronst, stemde hij in en zo startte Keith een eigen bedrijf naast dat van zijn ouders.

Zijn vader overleed helaas kort daarna, waarna hij het bedrijf samen met zijn vrouw Julie en moeder Kathy op twee locaties voortzette. Op de locatie waar zijn moeder woont, staat een feedlot met een capaciteit van 2000 dieren. Hier wordt jongvee, meest red en black angus, van een paar maanden oud tot ze slachtrijp zijn, afgemest, volledig in de buitenlucht. Naast de feedlot is er

een vleesvarkensstal waarin ze op jaarbasis 6500 varkens grootbrengen voor de slacht (zie kader op pagina 14). Op de andere locatie – die van de buurman – startte de jonge ondernemer een zogenoemde 'cow-calf operation', een kudde koeien die zorgt voor kalveren die verkocht kunnen worden. Via een oom kocht hij enkele black-angusvarzen aan. Deze kwamen te weiden op grasland van zijn nieuw aangekochte hectares. Inmiddels is dat een areaal van 170 hectare, deels grasland en deels akkerland. Hier worden mais en graan geteeld voor eigen gebruik in de feedlot en voor de varkens.

Vóór 20 mei drachtig

Moser breidde zijn veestapel in de cow-calf operation na een paar jaar uit naar de 120 koeien die hij de laatste jaren houdt. Dit zijn zorgvuldig raszuiver gefokte dieren, geselecteerd deels op genoom-, deels op fenotypische kenmerken. 'Wij fokken op uitstraling en stijl. Naast gezonde en sterke dieren is dat wat onze klanten

BEDRIJFSPROFIEL

| | |
|--------------|---|
| naam | K&J Angus |
| eigenaren | Kathy (l.), Keith (r.) en Julie Moser |
| plaats | Larchwood, Iowa (VS) |
| aantal | 120 zoogkoeien met fokkalveren en 2000 stuks vleesvee af te mesten |
| grondgebruik | 170 ha grond; deels gras, deels mais en graan |



Verenigde Staten





wensen te zien en wat we zelf ook mooi vinden om te houden en te tonen. Genomics wint daarbij aan belang, maar in deze sector is selectie op het oog nog altijd minstens zo invloedrijk en belangrijk', licht Keith toe.

De veestapel loopt van eind mei tot en met het najaar, zolang het weer en het land het toelaten, buiten. In januari en februari kalven de koeien af in een verwarmde schuur. 'Het is erg lastig om dieren te verkopen waarvan de oren zijn afgevroren', verduidelijkt Keith. Hij refereert aan het klimaat dat in de winters in Iowa hard kan zijn met stevige vorst. 'De winter is daardoor een uitdagende tijd om de dieren te laten afkalven, maar in een verwarmd gebouw lukt dat goed. En zo kunnen we de nafok op de beste momenten aanbieden.'

In april en mei is Moser, die naast zijn moeder, vrouw en zoons Lucas, Jude en Korey hulp krijgt van een fulltime medewerker, druk met insemineren van de dieren. Deels gebruikt hij daarbij gesekst sperma.

Zijn richtdatum is 20 mei om de zoogkoeien drachtig en wel de wei in te laten. Begin augustus worden ze dan weer binnengehaald om gespeend te worden. Stier- en vaarskalveren worden dan gescheiden. De stieren blijven daarna binnen tot een leeftijd van ruim een jaar. 'Omdat ze in januari en februari zijn geboren, zijn ze anderhalf jaar later precies op de leeftijd die onze kopers wensen wanneer ze deze stieren in juli en augustus hun veestapels laten dekken. Vandaar dat wij inzetten op afkalven in de wintermaanden.'

In het najaar wordt het vrouwelijk vee – kalveren en vaarzen – dat Moser wil verkopen, aangeboden aan potentiële kopers. Net als bij de stieren, die in februari en maart te koop worden aangeboden, gebeurt dat niet

zomaar even uit het land of de stal. Alle dieren worden apart gewassen, geschoren en voorgebracht. Eerder werden ze daarbij tijdens een live-veiling verkocht; tegenwoordig gaat dat volledig online via videoveilingen. De voorbereiding van cowfitting blijft daarbij hetzelfde. 'Eigenlijk hebben de kopers daartoe de aanzet gegeven', vertelt Keith. 'Zij wonen en werken vaak honderden kilometers verderop in West- en Zuidwest-Dakota en kopen liever vanachter het bureau vandaan enkele dieren dan dat ze er een dag of langer voor moeten reizen.'

Rotatie in beweiding

De jonge en drachtige vaarzen weiden van eind mei tot oktober of november volledig buiten. Keith heeft een kleine 40 hectare land daarvoor beschikbaar. 'Het lukt ons tot ver in het seizoen goed om ruim drie koeien per hectare te weiden. In het voorjaar is de dichtheid zelfs 4,5 dier per hectare. Het hele areaal is opgedeeld in percelen van een hectare. We passen rotatieweiden toe; om de achttien dagen gaan de dieren rond. Later in het seizoen wordt dat natuurlijk een langere periode. Water krijgen de dieren uit een tank met leidingwater die we ook dagelijks verplaatsen.'

Keith's klanten houden vaak grotere kuddes van het voorjaar tot het najaar volledig buiten om ze daarna in al dan niet overdekte feedlots groot te brengen. 'Het beeld bestaat buiten de VS dat dit vooral grote veehouders zijn, maar er zijn ook nog veel kleine met bijvoorbeeld rond de honderd dieren. Vleesvee houden is voor hen een bijbaan. Zij willen al hun kalveren ook weer verkopen', legt hij uit. 'Om die reden hebben wij onze feedlotactiviteiten al een tijd terug uitgebreid; zo koop

▲ Voor de feedlot koopt hij kalveren van een paar maanden oud aan en mest ze af tot circa 650 kilo. De meeste dieren in de feedlot zijn van het angusras

Vleesvarkenstak uitbesteed

De veestapel van 120 hoogwaardige fokkoeien kent jaarlijks gemiddeld vijf elitetonoren. De feedlot heeft een capaciteit van 2000 dieren. Als derde onderdeel behoort een vleesvarkenshouderij tot het bedrijf dat twee locaties kent.

Moeder Kathy, die mee in de maatschap zit, verzorgde altijd de varkens. Deze worden aangekocht via één naastgelegen varkens-

houder. Ze zijn dan 21 dagen oud als ze 5 tot 6 kilo wegen. Jaarlijks leveren ze 6500 vleesvarkens af op een gewicht van 130 kilo. Afgelopen najaar is besloten de varkenstak volledig uit te besteden aan de buurman. 'We hielden de varkens aan om twee redenen', vertelt Keith. 'Mijn moeder kan er erg goed mee omgaan en het is een risicospreiding in de bedrijfsvoering. Maar nu levert

deze tak de laatste jaren, net als de feedlot eigenlijk, dagelijks verlies op. Door de problemen van onze president met China profiteren wij niet, in tegenstelling tot de Europeanen, van de hogere varkensprijzen. Door de varkenstak uit te besteden tackelen we een deel van het verlies én het tekort aan arbeid.'

ik voor onze feedlot vaak jonge dieren in van mijn klanten die stieren of hoogwaardige vrouwelijke dieren aankopen. De hele business hier is op die manier een beetje een eigengecreëerde kringloop.'

Enkel fokkerij rendeert goed

K&J Angus, zoals het bedrijf heet, verkoopt het vrouwelijk jongvee voor prijzen tussen de 3500 en 6000 euro. Embryo's winnen ze jaarlijks uit enkele goed presterende dieren op shows. Gewilde embryo's gaan voor 2500 euro of meer per stuk weg. 'Maar veel ook voor minder', lacht Keith. De stieren gaan via de videoveilingen weg voor prijzen die variëren tussen de 2.000 en 20.000 euro. 'De business met ons hoogwaardig vee houdt ons nog steeds op de been. Ook afgelopen jaar konden we daarmee nog wel wat winst maken. De opbrengsten van het vleesvee voor de slacht zijn echter al drie jaar lang te laag. Daar verliezen we geld op. Dat geldt voor ons eigen bedrijf, maar ook voor onze klanten. Die stoppen daarvoor of kunnen steeds minder goede prijzen betalen voor ons fokvee', licht Keith zijn zorgen toe.

Voor de feedlot koopt hij in juni en juli de kalveren aan. Die worden bij de verkopende partij tussen september en november gespeend en afgeleverd aan Moser. Hij voert ze vervolgens 220 tot 270 dagen een rantsoen van gras, mais, gedistilleerd graan en luzerne. En dit tot ze 650 kilo wegen. Ze worden geslacht bij slagerijketen Tyson voor een kiloprijs van minder dan 2,30 euro (prijs februari 2020). 'Het moet 2,40 euro zijn om break-even te draaien en 2,45 euro om winst te maken. Eigenlijk moet

je per dier 50 euro winst maken, maar al drie jaar lang verliezen we 50 tot 70 euro per dier.'

De rek is eruit, zegt Keith. Hij en zijn moeder spraken het afgelopen jaar een paar keer met de bank. Die beweegt nog steeds mee; wat zoveel betekent als: de aflossing is opgeschort. Verder zit er geld van familie in het bedrijf. Die familieleden nemen wel genoeg met enige jaren zonder rente of dividend. 'Maar ook daar is de rek eruit. Het probleem in onze industrie is in de VS en Europa hetzelfde: de producent heeft amper tot geen macht over de markt. De recente handelsconflicten onder Trump hebben de prijzen duidelijk extra onder druk gezet. En nu is het het coronavirus dat ons plaagt. Daar kan ik als eenvoudige boer weinig aan doen.'

En overheidssubsidies dan? Trump heeft vele miljarden dollars als steun richting de agrarische sector gepompt. 'Dat klopt. Voor onze varkenstak levert dat nog een paar centen op als doekje voor het bloeden. Maar om een of andere reden wordt de vleesveesector bijna altijd grotendeels overgeslagen. Ook nu weer. Vleesveehouders moeten wel de meest optimistische soort mensen zijn', lacht Keith opnieuw breeduit, om serieus te vervolgen: 'Ik denk eraan om minder eigen vee te gaan houden en vee van anderen hier te voeren. Dat maakt dat we minder eigen kosten maken per dier en zo hopelijk onder aan de streep weer break-even draaien. Opgeven kan altijd nog. En hé, kom op, als de markt een tijdlang zo slecht kan zijn, komt er vast ook een periode dat we wel weer serieus geld kunnen verdienen. Die hoop en de passie voor het werken met koeien houdt mij elke dag gaande.' |

De dieren in de feedlot krijgen naast gras en mais gedistilleerd graan en luzerne gevoerd

