

Van het grootste ki-station in Zuid-Amerika tot een TPI-fokprogramma in Noord-Amerika, van stieren met een mix van holstein- en jerseybloed in Nieuw-Zeeland tot de dubbeldoel-fleck-viehstieren in Centraal-Europa. Ook de buitenlandse markten van leveren een belangrijke bijdrage aan de omzet van het bedrijf. In een serie stelt Veeteelt ze één voor één voor. Van Oceanië reizen we door naar de Verenigde Staten.

deel 1	Brazilië
deel 2	Oceanië
deel 3	Verenigde Staten
deel 4	Centraal-Europa
deel 5	Emerging markets

Kleine speler boekt progressie

Twaalf jaar is CRV inmiddels met een eigen onderneming actief in de Verenigde Staten. In de grootste fokkerijpopulatie ter wereld is CRV weliswaar een kleine speler, maar momenteel groeit het bedrijf er harder dan collega-organisaties. De boodschap van gezondheid en efficiëntie slaat ook aan bij Amerikaanse veehouders.

Met 9,4 miljoen melkkoeien zijn de Verenigde Staten de grootste fokkerijmarkt wereldwijd. De stier Tops kwam er ooit vandaan, het Etazon-programma kwam er tot bloei en er was zelfs een samenwerking met ki-organisatie CRI. Toch duurde het tot najaar 2009 voordat CRV met een eigen fokprogramma en verkoopnetwerk voet aan land zette in de Verenigde Staten. Een snelle groei was de hoop én de verwachting van het nieuwe avontuur, zo blikt de huidige managing director Brett Haines terug.

Maar als onbekend bedrijf viel het niet mee om in Amerika een dochteronderneming van de grond te krijgen. 'In het begin waren Amerikaanse veehouders heel gereserveerd. Ze kenden CRV nog nauwelijks en keken de kat uit de boom. Dat heeft tijd nodig. Het duurt even voor ze zo'n partij uit het buitenland vertrouwen schenken', geeft Haines aan.

In de eerste tien jaar van zijn bestaan heeft het Amerikaanse bedrijf dan ook alleen maar verlies gedraaid. Maar langzaam begint het tij te keren, merkt Haines. In het eerste volledige boekjaar verkocht het bedrijf 30.000 doses. Afgelopen jaar waren dat 400.000 stuks, een royale vertienvoudiging. Tot genoegen van Haines, die als belangrijkste opdracht heeft om de Amerikaanse dochter van CRV winstgevender te laten zijn.

Schaalgrootte is uitdaging

Haines moet zijn resultaten halen met een klein team, dat uit in totaal 17 personeelsleden bestaat, met daarnaast nog een aantal vertegenwoordigers die op commissiebasis werken. Dat kleine aantal geeft meteen de groot-

ste uitdaging van Haines aan: de schaal van het bedrijf. 'Als je me vraagt wat de grootste uitdaging is voor CRV USA, dan is dat schaalgrootte. Bij concurrenten als ST en Genus werken honderden mensen, bij Select misschien zelfs wel duizenden. Dat is alleen al op het gebied van verkoop een voordeel: zij kunnen veel meer klanten bezoeken dan wij.'

Trots is Haines daarom op het feit dat CRV in de VS momenteel harder groeit dan collega-organisaties. Groeide de Amerikaanse ki-markt in het eerste kwartaal met 2 procent, CRV zag van januari tot en met maart de afzet met 8,6 procent groeien.

'Amerikaanse veehouders houden van competitie; ze hebben graag de keus uit meerdere concurrerende aanbieders van sperma', geeft Haines aan. 'Dat werkt in ons voordeel nu ze ons bedrijf kennen.' Maar dat is niet de enige reden voor de groeiende afzet. Haines wijst ook op de ervaring van zijn vertegenwoordigers. 'We hebben een heel ervaren team. Eén spermaverkoper werkt korter dan twee jaar bij ons, maar alle vertegenwoordigers hebben minstens vijf jaar ervaring met het verkopen van sperma.'

Boodschap slaat aan

Ook de boodschap van het fokken op gezondheid en efficiëntie slaat overzee aan. 'Ruimte om meer koeien te melken hebben Amerikaanse veehouders nauwelijks, omdat veel zuivelcoöperaties werken met quota. Veehouders kijken er momenteel veel meer naar hoe ze de minste kosten kunnen maken en het meeste geld kunnen verdienen. Onze nadruk op gezondheid en efficiëntie sluit daar goed bij aan', stelt Haines, die ook merkt dat er een

Verenigde Staten

aantal inwoners	332 miljoen
oppervlakte	9,8 miljoen km² (ruim 250x Nederland)
aantal melkkoeien	9,4 miljoen
aantal stuks vleesvee	31,2 miljoen

aantal melkveebedrijven	31.600
totale melkproductie	101,3 miljard kg
melkproductie per koe	10.785 kg
aantal verkochte doses VS	28 miljoen
aantal doses voor export	40 miljoen



toenemende vraag is naar stieren met goede gehalten. De CRV Efficiëntie- en CRV Gezondheid-scores zijn de leidende kenmerken in de stierencatalogus van CRV. 'Voor alle stieren, zowel uit het Amerikaanse als uit het Nederlandse programma, laten we die kengetallen als eerste zien', legt Haines uit. Voor de Amerikaanse stieren speelt daarnaast ook de fokwaarde Cheese Merit een belangrijke rol, omdat gehalten daarin zwaar meewegen. 'In de eerste helft van de catalogus presenteren we de Amerikaanse stieren met de Amerikaanse cijfers. In de tweede helft volgen de Nederlandse stieren met Nederlandse cijfers. We laten daar bijvoorbeeld ook de fokwaarde uiergezondheid zien. Sommige vertegenwoordigers verkopen daar veel op. En voorzichtig aan beginnen Amerikaanse veehouders ook naar voerefficiëntie te kijken.'

Amerikaanse export groeit

TPI speelt bij de binnenlandse vermarkting maar een kleine rol. 'De meeste Amerikaanse veehouders zijn niet geïnteresseerd in TPI', geeft Haines aan. In het buitenland is wél veel vraag naar stieren met een hoge TPI. De export van Amerikaanse rietjes zit bovendien in de lift. Zetten de Amerikaanse ki-organisaties in hun eigen land in totaal zo'n 28 miljoen doses af, de hoeveelheid geëxporteerde doses bedraagt zo'n 40 miljoen stuks. Het aantal rietjes dat naar het buitenland gaat, is de laatste vijf jaar elk jaar met meer dan 8 procent gegroeid. 'In de Verenigde Staten bevindt zich de grootste fokkerijpopulatie. Ook zijn de grootste spelers op ki-gebied er gevestigd', zo verklaart Haines die stijging. 'Daarnaast zie je in landen als China, Rusland en het Midden-Oosten, die

veel sperma importeren, grootschalige melkveebedrijven, die op dezelfde manier worden gerund als grote bedrijven in Amerika.'

In het Amerikaanse fokprogramma weegt TPI daarom ook zeker mee, net als Cheese Merit, CRV Efficiëntie en CRV Gezondheid. Jaarlijks zet CRV in Amerika twintig stieren in, waarvan de helft afkomstig is uit het Peak-programma, dat CRV samen met de fokkerijorganisaties Urus, Evolution en Jetstream heeft. 'Het zou me niet verbazen als het aantal Amerikaanse stieren dat we jaarlijks inzetten, de komende jaren zal stijgen om te voldoen aan de internationale vraag', geeft Haines aan. Het streven is ook om in het Amerikaanse fokprogramma zoveel mogelijk A2A2-stieren in te zetten. 'We merken dat daar in eigen land steeds meer vraag naar is', geeft Haines aan. 'De markt voor A2A2-melk is nog maar klein, maar elke veehouder zegt dat hij of zij de volgende is die A2A2-melk gaat leveren.'

Ook de vraag naar hoornloze stieren neemt toe, al gaat de stijging minder hard dan in Europa. Vooral grote bedrijven tonen interesse, merkt Haines. 'Die bedrijven zijn het meest gevoelig voor wat consumenten vinden. Zij maken zich als eerste zorgen over publieke discussies over dierwelzijn, en dus ook over het onthoornen van kalveren.'

Binnenlandse markt krimpt

Hoewel de exportmarkt vooralsnog groeit, krimpt de binnenlandse markt. De omvang van de Amerikaanse inseminatiemarkt nam de afgelopen vijf jaar af met 5 procent. Met name de melkveemarkt liep averij op met een krimp van 22 procent in de afgelopen vijf jaar.



Haines wijt die daling met name aan de toenemende vraag naar stieren voor gebruikskruising. Zo verkochten ki-organisaties in Amerika in 2015 2,7 miljoen doses vleesveesperma. In 2020 was dat gegroeid naar 7,2 miljoen doses. Dat is weliswaar inclusief de afzet naar vleesveehouders, maar die daalt juist vanwege de hogere kosten waar vleesveehouders de afgelopen jaren mee geconfronteerd werden.

Bij CRV USA zorgen gebruikskruisingsstieren, met name angusstieren, voor zo'n 20 procent van het totaal aantal verkochte rietjes. Melkveestieren, vooral holsteins, nemen met 80 procent het leeuwendeel van de verkochte rietjes voor hun rekening. CRV verkoopt in Amerika zo'n 30.000 rietjes fleckviehsperma en 15.000 rietjes uit het Nieuw-Zeelandse fokprogramma dat is gericht op koeien die goed presteren in bedrijfssystemen met veel weidegang. Hoewel de totale inseminatiemarkt krimpt, ziet Haines wel een opleving in het gebruik van gesekst sperma. In het eerste kwartaal van 2021 verkochten Amerikaanse

ki's 2,4 miljoen doses gesekst sperma. Een jaar eerder waren dat er 1,8 miljoen. 'Die ontwikkeling speelt concurrenten als Genus en ST in de kaart, maar voor ons is het een nadeel. Wij maken meer marge op de verkoop van conventioneel sperma.'

Het verbeteren van de resultaten moet niet alleen uit de afzet van sperma komen. Haines zet ook in op de uitbreiding van Ovalert-systemen voor de monitoring van gezondheid en vruchtbaarheid. 'Ons streven is om in de drie belangrijke regio's in het oosten, het midwesten en het westen elk vijf nieuwe klanten binnen te halen met gemiddeld zo'n 500 koeien per bedrijf.'

HerdOptimizer, CRV's managementpakket voor registratie en analyse van genoomfokwaarden, is in de VS recent opnieuw gelanceerd, geeft Haines aan. 'We zijn er in het verleden al eens mee gestart, maar waren toen te vroeg. Nu ook commerciële veehouders hun dieren testen, proberen we het opnieuw. Zo zoeken we naar manieren om CRV USA bij te laten dragen aan het resultaat van CRV.' |

Al elf jaar 100 procent CRV-genetica op Wood Hill Farm



Ooit reageerde hij op een advertentie waarin hulp gevraagd werd op een melkveebedrijf.

Nu is Mike Branagan mede-eigenaar van Wood Hill Farm. Hij runt het bedrijf in Turin in de Amerikaanse staat New York samen met zijn vrouw Emily – die er haar baan als apothekersassistente voor opgaf – en jongste zoon Corey.

De Amerikaanse veehouders melken een kleine 800 koeien met bijbehorend jongvee

Emily, Corey en Mike Branagan melken op Wood Hill Farm een kleine 800 koeien

en verbouwen 250 hectare mais en 350 hectare luzerne. De koeien produceren 41 kg melk per dag met 4,2% vet en 3,35% eiwit bij driemaal daags melken.

Gezondheid en efficiëntie staan hoog in het vaandel op Wood Hill Farm, dat de afgelopen elf jaar 100 procent CRV-genetica heeft ingezet. Het fokdoel is gezonde koeien die op een efficiënte manier melk produceren met hoge gehalten. 'Sinds we CRV-stieren gebruiken, hebben we geen gedoe meer met de koeien. Ze zijn gezonder, levendiger en makkelijker te managen', geeft Emily aan.



Maisoogst later als gevolg van koud voorjaar

Drie vroege warme en droge groeiseizoenen achter elkaar hebben ervoor gezorgd dat maistelers gewend zijn geraakt aan een vroeg en zeker oogstmoment. 'De snijmais kon de laatste jaren ruim voor 1 oktober gehakseld worden. Dat heeft ervoor gezorgd dat sommige telers wellicht iets overmoedig zijn geraakt door bij het inzaaien te kiezen voor latere maisrassen.'

Arjan Lassche, manager agroservice bij KWS, formuleert zijn woorden zorgvuldig, maar zijn boodschap is duidelijk wanneer hij vervolgt: 'Door het koude voorjaar liep de ontkieming van de maiskorrel dit jaar vertraging op. Gedurende het seizoen lukt het niet meer om die vertraging van de groei in te lopen. Daardoor zal het oogstmoment van een aantal maisrassen dit jaar zeker één tot twee weken later zijn dan vorig jaar. Voor telers die gekozen hebben voor laatrijpe rassen, kan dat problemen opleveren.'

Praktijk en wetgeving knellen

Telers op zand- en lössgronden zijn vanuit wetgeving verplicht om na de maisoogst een vanggewas te telen. Als ze geen onderzaai of tussenzaai hebben toegepast, zullen ze voor 1 oktober alsnog een vanggewas moeten

zaaien. 'Het zal op veel plaatsen een uitdaging zijn of dat gaat lukken dit jaar', stelt Lassche. 'Hier zie je dat de praktijk knelt met wetgeving. Het verschil in oogstmoment tussen ultravroege en vroege maisrassen kan toch al snel 14 dagen zijn. Het kiezen van maisrassen die in de korrel tijdig rijp zijn, kan dit jaar, nog meer dan andere jaren, het verschil maken of de mais voor 1 oktober rijp is of niet.'

Overweeg hoger hakselen of mks

Mais telen is blijven anticiperen, wil Lassche maar aangeven. 'De vuistregel is dat de dagelijkse toename in drogestofopbrengst van snijmais na 15 oktober nagenoeg nul is. Als gevolg van de steeds kortere daglengte en dalende temperatuur stopt de zetmeelproductie. Dat zie je terug in de korrel. De korrel en plant stijgen nog wel in drogestofpercentage, maar niet meer in drogestofopbrengst. Voor snijmais geldt dat het 0 dan wel geoogst moet zijn. En dit jaar is het bovendien belangrijk om tijdig te bedenken op welke manier je de mais wilt oogsten.' Lassche doelt op de grote hoeveelheid gras die er inmiddels gewonnen is. 'Het kan daarom lonend zijn om minder mais te oogsten, maar wel mais van een bovengemiddelde

kwaliteit', zo legt Lassche een keuzemogelijkheid voor. 'Als je mais hoger hakselt en een 10 centimeter hogere stoppel op het land laat staan, gaat het zetmeelaandeel per kilogram droge stof met 10 gram omhoog. Bij 30 centimeter extra stoppel levert dat dus 30 gram op. Dat betekent bijvoorbeeld een stijging van 350 naar 380 gram en dat is een aanmerkelijk kwaliteitsverschil.'

Ook (een deel van) de mais oogsten als maiskolvensilage (mks) of als corn cob mix (ccm) is vanwege de ruimere ruwvoerpositie op veel bedrijven te overwegen. 'Dan maak je van de mais krachtvoer en de restplant verbetert het organischestofgehalte in de bodem', aldus Lassche.

Kies voor tijdig rijpe rassen

Geen maisjaar is dus hetzelfde. 'Dit jaar zal de oogst later zijn', geeft Lassche aan. 'De les is dat je voor oogstzekerheid maisrassen moet kiezen waarvan in praktijkproeven is bewezen dat ze tijdig rijp zijn. Kijk dan met name naar de korrelrijpheid, omdat deze het oogstmoment bepaalt. Voor nu is er nog tijd om na te denken over welke oogstvariant het beste past bij je rantsoen en bedrijf. Dat is het mooie van mais: je kan er meer mee sturen dan je denkt.'

► Kijk voor meer Veeteelt+partnernieuws op partners.veeteelt.nl