

# De fokveeveiling als prijszetter

Veterinaire regelgeving en veranderende marktomstandigheden bleken funest voor de Nederlandse en Vlaamse fokveeveilingen. De start van een nieuwe digitale veeveiling kan mogelijk bijdragen aan transparantie op het gebied van prijzen van gebruiksvee.

TEKST JAAP VAN DER KNAAP

*Een veiling van exclusieve topdieren, zoals hier tijdens de NRM in 2017, heeft ook te maken met de 21 dagen-regeling*

In 2012 viel voor de laatste keer de veilinghamer van de VRV-fokveeveiling in het Vlaamse Aalter. Nederland kent al sinds de uitbraak van mkz in 2001 geen periodieke veiling meer van gebruiksvee. Maar kort over de grens met Duitsland floreren nog altijd de maandelijks vaarzenveilingen in onder meer Leer, Lingen, Hamm en Osnabrück.

‘Het draaiboek om in Nederland een veiling op te zetten heb ik in de kast liggen, maar veterinaire regelgeving maakt het onmogelijk’, zo schetst Bert Meijering van BM Livestock de situatie. ‘Veeveilingen dragen bij aan transparantie in de prijsvorming van gebruiksvee’, stelt Meijering beslist. ‘Ik kwam recent terug van een paar weken vakantie, maar dan duurt het echt weer even

voordat je weet wat de vraag en het aanbod is bij melkvee en welke prijs erbij hoort. In Nederland heb je geen referentiepunt.’

## Digitale veiling zonder vertraging

Sommige veehouders verkopen gebruiksvee via Marktplaats.nl of andere digitale vormen van veemarkten. Dat draagt echter maar beperkt bij aan transparantie van de prijs. Maar er zijn initiatieven voor een nieuw referentiepunt. Het bedrijf GenHotel heeft vergevorderde plannen om een digitale veiling voor gebruiksvee te organiseren via de site FarmersBid.com. ‘FarmersBid.com is een veilingplatform dat afkomstig is uit de paardenwereld’, vertelt René te Wierik van GenHotel. ‘De techniek heeft



# Traditionele veiling in het Duitse Osnabrück

## vermarkt elke maand gemiddeld 200 dieren

Het is een dag na de Osnabrücker fokveeving van september, waar 159 afgekalfde vaarzen gemiddeld 1808 euro opbrachten. Hubert Rosenbusch, werkzaam als teamleider vermarkting bij de Duitse ki-vereniging OHG, is nog druk met de nazorg en legt het belang van de veiling uit. 'De veiling heeft hier een lange traditie, deze maand was het de 2109e editie. Tijdens de coronaperiode konden we drie maanden lang geen veiling organiseren. Er was vraag naar vee, maar toch stond de prijs onder druk. Boeren die hun vee vanuit de stal verkochten, kregen lagere prijzen, omdat ze niet wisten wat ze konden vragen.' OHG organiseert elf maal per jaar een vei-

ling, waar gemiddeld 200 vaarzen worden verkocht. Vorig jaar lag de prijs gemiddeld rond de 1800 euro. Vijftig tot zeventig procent van de vaarzen vertrekt naar het buitenland met Nederland, België, Italië en Polen als belangrijkste afnemers. 'Door de fosfaatwetgeving gingen er vorig jaar veel vaarzen naar Nederland, al is die vraag nu weer minder. Marktwerking en wetgeving kunnen markten openen en sluiten', zo weet Rosenbusch. De veiling digitaal houden ziet hij niet gebeuren. 'De veiling is traditie, kopers willen de dieren zien. Aan de andere kant: een online veiling is altijd beter dan helemaal geen veiling.'



zich bewezen, er kan live geboden worden en – heel belangrijk voor veilingen – er is geen vertraging tijdens het bieden. Je kunt volop informatie over de te verkopen dieren laten zien; van stambomen, fokwaarden, gezondheidscertificaten tot foto's en video's aan toe.'

GenHotel startte vorig jaar een samenwerking met ClipMyHorse.TV en samen richtten ze FarmersBid.com op. 'Door corona konden we veilingen voor topfokvee, zoals de VOST Select Sale, niet meer live met bezoekers organiseren. De start met een online veiling was daarom noodgedwongen, maar we zagen wel dat het werkte: de gemiddelde prijs bij de VOST Select Sale was boven verwachting.'

FarmersBid.com verzorgde dit jaar ook een aantal maanden de fokveeving in het Duitse Leer toen de Duitse coronaregels werden aangescherpt. 'We hebben daarvoor inmiddels de nodige ervaring. We merken dat er ook in Nederland belangstelling is. Er zijn weinig exportmogelijkheden en ook hier zijn wel bedrijven die vaarzen over hebben die via veilingen net wat extra geld zouden kunnen opbrengen.' Te Wierik wijst daarvoor naar de veiling van de familie Vernooij, die deze maand 50 stuks vaarzen en jongvee verkocht via FarmersBid.com.

### Veterinaire 21 dagenregeling

Bert Meijering volgt de ontwikkeling van de online veilingen met interesse, maar wil zelf graag de koeien die hij koopt, in levenden lijve zien. Wekelijks reist hij daarom naar Duitsland om vaarzen voor klanten te kopen. 'Voor sommige boeren in Duitsland is de verkoop van vee op veilingen een serieuze tweede tak. Ze maken werk van de presentatie, omdat ze weten dat de betere dieren op de veiling ook echt de betere prijzen maken.' In Nederland zorgt de '21 dagenregeling' ervoor dat veilingen organiseren nagenoeg onmogelijk is. De regel houdt in dat koeien (geen slachtvee) die van verschillende locaties worden aangevoerd naar een verzamellocatie (veiling), daar minimaal 21 dagen moeten blijven, voordat ze naar de nieuwe eigenaar mogen. 'Er is wel gelobbyd om de regel af te schaffen, maar het

heeft in Den Haag geen prioriteit', zo weet Meijering. In Vlaanderen is het niet zozeer veterinaire wetgeving die een streep zette door de veilingen, maar meer de veranderde marktomstandigheden. 'Een veiling voor gebruiksvee komt hier in Vlaanderen niet meer terug', zo vertelt Eric Lievens, fokkerijspecialist bij CRV, stellig. Lievens was jarenlang direct betrokken bij de veiling in Aalter, die op haar hoogtepunt tot wel 200 vaarzen per editie verkocht. 'Begrijp me niet verkeerd, ik doe niets liever dan veilingmeester zijn, maar we zijn noodgedwongen gestopt, omdat er te weinig aanbod was. Vlaamse bedrijven zijn sinds het einde van de quotering hard gegroeid. Iedereen wilde vee terwijl er geen aanbod was. Daarnaast hebben boeren geen tijd meer om vaarzen klaar te maken voor een veiling. Als je dieren verkoopt, moet je ze immers wel netjes presenteren om een goede prijs te maken.'

Aalter was volgens Lievens een ontmoetingsplaats voor melkveehouders en ook de plek waar je als eerste gekalfde vaarzen van nieuwe fokstieren kon zien. 'De veiling had naast de prijsvorming daarmee meerdere functies. Die traditie leeft in Duitsland voort, maar het is hier definitief gedaan. Spijtig, maar het is de realiteit, een live veiling zal hier niet meer terugkomen.'

### Kwaliteitsstandaard hoog houden

FarmersBid.com wil via het organiseren van de eerste veiling in oktober dit jaar voor gekalfde vaarzen de behoefte inventariseren. 'Voor de eerste melkvaarzenveiling hebben zich al een aantal goede fokkers, die regelmatig vee verkopen, gemeld', aldus Te Wierik. 'We zijn niet op zoek naar elke gebruikskoe, we willen wel een bepaalde kwaliteitsstandaard aanhouden.' FarmersBid rekent de verkoper vanaf 35 euro per dier aan kosten. 'Het voordeel van dit systeem is dat je veilingen in verschillende vormen kunt organiseren. Veilingen met en zonder publiek, een combinatie daarvan en in de toekomst zelfs van boer tot boer', aldus Te Wierik. 'De techniek bestaat, waarom zouden we die niet breder gaan inzetten?' |