

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-fleckviehstieren in Centraal-Europa. Ook de buitenlandse markten van CRV leveren een belangrijke bijdrage aan de omzet van het bedrijf. In een serie stelt Veeteelt ze één voor één voor. In deze aflevering staat de markt Centraal-Europa centraal.

deel 1	Brazilië
deel 2	Oceanië
deel 3	Verenigde Staten
<b>deel 4</b>	<b>Centraal-Europa</b>
deel 5	Emerging markets

# Diversiteit troef in Centraal-Europa

Kleine bedrijven met fleckviehkoeien en grote bedrijven met honderden holsteins. Nergens zijn de verschillen tussen bedrijven zo groot als in de markt Centraal-Europa. CRV runt er een eigen fokprogramma voor fleckvieh en weet zich in de markt te onderscheiden op het gebied van gezondheid en efficiëntie.



**V**an kleine bedrijfjes met 10 tot 30 fleckviehkoeien in het zuiden van Duitsland tot grote melkveebedrijven met honderden holsteins in Tsjechië. De variatie tussen de klanten in het werkgebied van de markt Centraal-Europa is groot. 'En dan zijn dit alleen nog verschillen tussen landen. Maar zelfs binnen landen is er sprake van enorme verschillen in bedrijfssystemen', vertelt Axel Escher, managing director van de markt Centraal-Europa.

Zo vertonen de melkveebedrijven in het westen van Duitsland veel gelijkenis met de Nederlandse melkveebedrijven. Een gemiddeld bedrijf telt er zo'n 80 tot 100 holsteins. In het oosten van Duitsland ziet de bedrijfsvoering er totaal anders uit. Daar melken de bedrijven gemiddeld zo'n 300 tot 400 koeien. 'En bedrijven met meer dan duizend koeien zijn er geen uitzondering', stelt Escher. Nog weer anders is de situatie in Beieren en een deel van Baden-Württemberg, in het zuiden van Duitsland. Met een gemiddelde bedrijfsomvang van zo'n 40 tot 50 koeien zijn de bedrijven er een stuk kleiner. En anders dan in de rest van Duitsland domineert het fleckviehras er, met een aandeel van bijna 80 procent.

## Investeerders uit het buitenland

In Beieren, om precies te zijn in Wasserburg, bevindt zich ook een productielocatie van CRV. Op de voormalige locatie van ki-organisatie Meggle, die CRV in 2009 overnam, zijn een kleine 70 fleckviehstieren gehuisvest. In een wachtstal staan nog eens 20 stieren.

*Met bijna 80 procent domineert het fleckviehras in Beieren*

### Duitsland

aantal koeien	<b>3,92 miljoen</b>
aantal koeien per bedrijf	<b>68</b>
aantal verkochte doses fleckvieh	<b>410.000</b>
aantal verkochte doses holstein (incl. gebruikskruising)	<b>420.000</b>

### Tsjechië

aantal koeien	<b>350.000</b>
aantal koeien per bedrijf	<b>272</b>
aantal verkochte doses fleckvieh	<b>161.000</b>
aantal verkochte doses holstein	<b>188.000</b>



Met zijn team van in totaal 130 medewerkers, waaronder zo'n 50 inseminatoren en 30 commerciële mensen, bedient Escher de Duitstalige landen Luxemburg, Oostenrijk en Duitsland. Ook Tsjechië en Slowakije vallen onder de markt Centraal-Europa. Deze landen worden vanuit het Tsjechische Zásmyky aangestuurd door een team van 120 medewerkers onder leiding van Jiri Adam. In Zásmyky, zo'n drie kwartier rijden ten oosten van Praag, bevindt zich zowel het kantoor als een productielocatie voor 50 fleckviehstieren.

'De melkveebedrijven in Tsjechië zijn min of meer te vergelijken met de bedrijven in het oosten van Duitsland, maar zijn nog iets groter', geeft Escher aan. 'De helft van de Tsjechische melkkoeien loopt op een bedrijf met meer dan 500 koeien. Maar veel bedrijven met meer dan duizend koeien op één locatie tref je er niet aan. Een ander verschil met Duitsland is dat in de Tsjechische melkveehouderij steeds meer investeerders opduiken die bedrijven opkopen en soms wel 10 tot 15 bedrijven bezitten. Deze investeerders, die vaak niet uit de agrarische sector afkomstig zijn, komen soms uit Tsjechië zelf, maar ook uit het buitenland.'

### Inspelen op wat klant nodig heeft

Door die grote variatie tussen melkveebedrijven kunnen Escher en zijn team niet simpelweg voor één bepaalde aanpak kiezen. 'We moeten inspelen op wat de klant nodig heeft', zegt Escher. 'Bij een melkveehouder met 2000 koeien is een andere aanpak nodig dan bij een bedrijf met 40 koeien.'

Op de grote bedrijven in het oosten van Duitsland slaan

producten als het stieradviesprogramma SireMatch en HerdOptimizer, een programma om genoomfokwaarden te registreren en analyseren, goed aan. 'In Duitsland hebben lokale coöperaties vaak het stamboek in handen. Dat betekent dat het voor andere partijen lastig is om data te krijgen. Voor HerdOptimizer werken we daarom bijvoorbeeld met data op Nederlandse basis', legt Escher uit. Dat deze data niet op officiële stamboekpapieren prijken, interesseert deze veehouders op grote bedrijven nauwelijks. 'Zolang ze hun koeien maar kunnen rangschikken op bedrijfsniveau, vinden ze het prima. Deze veehouders zijn vooral economisch gedreven.'

Escher ziet er zelfs de voordelen van in dat CRV niet over alle data kan beschikken. 'Wij kunnen daardoor extra goed onze kengetallen CRV Gezondheid en CRV Efficiëntie voor het voetlicht brengen. Vrijwel alle ki-organisaties bieden genoomtesten aan, maar wij berekenen voor alle dieren ook de score voor de indexen CRV Gezondheid en CRV Efficiëntie en laten dat in HerdOptimizer overzichtelijk zien. Daarin lopen we voorop', geeft Escher aan. Gezondheid en efficiëntie zijn kenmerken die deze Duitse veehouders met veel koeien in het bijzonder aanspreken, net als de fokwaarden voor bijvoorbeeld ketose, klauwgezondheid en voeropname. 'Veehouders kunnen kosten besparen als de koeien gezond blijven en minder last hebben van klauwproblemen en ketose. Die besparing van kosten is zeker op deze grote bedrijven belangrijk.'

### Liever allround stier dan topper

Duitse veehouders zoeken volgens Escher naar allround stieren die op alle fronten goed scoren. 'Dat vinden vee-

## 45 jonge fleckviehstieren uit top van Europese populatie

Met alleen al in Europa een populatie van zo'n 1,4 miljoen geregistreerde koeien is fleckvieh het meest gehouden dubbeldoelras in de wereld. En het is na holstein het tweede melkras. Het hart van de fleckviehfokkerij ligt in het zuiden van Duitsland, Oostenrijk en Tsjechië. In deze landen is CRV actief met een eigen fokprogramma. Dit fokprogramma put ook uit fleckviehpopulaties in bijvoorbeeld Frankrijk, Italië en Kroatië. 'Het resultaat is een breed stierenaanbod van de allerhoogste

genoomgeteste jonge stieren en bewezen dochtergeteste fokstieren', vertelt Tobias Lerner, global productmanager fleckvieh. In het fokprogramma voeren melk- en vleesproductie, levensduur, persistentie en laatrijheid, vruchtbaarheid en uiergezondheid de boventoon. De traditionele weg om stieren te selecteren is de aankoop van stieren die fokkers aanbieden op eliteveilingen. Een deel van deze stieren wordt aangekocht samen met de Oostenrijkse ki-organisatie Genostar.

Maar CRV selecteert intussen ook jonge dieren met hoge genoomfokwaarden uit bewezen koefamilies. Met de fokkers van deze dieren worden afspraken gemaakt over paringen met de allerhoogste stieren. De stierkalveren met de allerhoogste merkerfokwaarden die uit deze paringen worden geboren, verhuizen naar de stierenstallen van CRV. Zo komen er jaarlijks zo'n 45 jonge fleckviehstieren beschikbaar, inclusief de stieren die op veilingen zijn aangekocht.

houders hier belangrijker dan de laatste vijf punten RZG. Een topper hebben is leuk voor het prestige van een ki-organisatie, maar veehouders vragen er niet om.'

Ook de fokwaarde die gebruikt wordt – RZG, TPI of NVI – vinden Duitse veehouders niet zo interessant. Dat is heel anders in Tsjechië en Slowakije, waar TPI en Net Merit wel een belangrijke rol spelen. 'Van oudsher zijn deze Oost-Europese landen meer op Amerika gericht', verklaart Escher. 'Ook zijn de bedrijven er altijd groter geweest. De bedrijfsvoering lijkt er meer op die in Amerika; dat spreekt Tsjechische veehouders aan.'

Toegang tot data is er in Tsjechië – anders dan in het oosten van Duitsland – wel. In Tsjechië, waar CRV marktleider is, biedt CRV een totaalpakket waarin naast HerdOptimizer bijvoorbeeld ook de verkoop van sperma en tochtdetectie is opgenomen. 'Zo'n all-inclusiveconcept past in deze markt goed, juist omdat we hier veel gemakkelijker aan data kunnen komen', legt Escher uit.

Hoornloosheid is ook zo'n onderwerp waar de Tsjechische en Slowaakse veehouders anders tegenaan kijken dan hun Duitse collega's. 'In Tsjechië is er geen veehouder die om hoornloze stieren vraagt. In Duitsland gebruiken vrijwel alle veehouders hoornloze stieren', zo geeft Escher aan. Bij roodbont komt in Duitsland al meer dan de helft van de inseminaties voor rekening van hoornloze stieren. Ook bij fleckvieh wordt al meer dan 40 procent van de inseminaties met hoornloze stieren verricht. 'Zo'n twee jaar geleden heb ik binnen CRV nog een flinke discussie gehad over het fokken van meer hoornloze stieren. Ze vonden ons maar gekke Duitsers. Maar intussen zie je in andere landen de vraag naar hoornloze stieren ook groeien. Die discussie over dierwelzijn gaat overal spelen.'

### Aandeel fleckvieh onder druk

Voor de afzet van CRV in Centraal-Europa zijn holstein en fleckvieh veruit de belangrijkste rassen, al neemt ook het aandeel gebruikskruisingen toe. 'In Duitsland houden we daar geen landelijke cijfers van bij, maar ik verwacht dat zo'n 20 tot 30 procent van de inseminaties voor rekening komt van een gebruikskruisingstier. In Tsjechië ligt dat percentage nog veel lager. Tsjechische veehouders verkopen nog meer vaarzen voor export.'

Holstein- en fleckviehstieren nemen in Duitsland met achtereenvolgens aandelen van ruim de helft en een derde het leeuwendeel van de inseminaties voor hun reke-

ning. Ook in Tsjechië zijn de holsteins beter vertegenwoordigd dan de fleckviehkoeien met een verhouding van ongeveer 60 staat tot 40.

Escher toont zich niet optimistisch over het aandeel fleckvieh in Duitsland. 'De verwachting is dat het aantal koeien en bedrijven in Beieren, de belangrijkste markt voor fleckvieh, zal afnemen vanwege de toenemende nadruk op dierwelzijn. Er zijn daar nog veel bedrijven met zo'n 10 tot 30 koeien die een grupstal hebben. Regelgeving verplicht ze op termijn om te investeren in andere huisvesting. Dat zullen veel kleine bedrijven niet doen.'

Waar de blijvers eerder vaak de koeien overnamen van de bedrijven die stopten, is dat volgens Escher nu niet het geval. 'Ook hier maakt regelgeving rond stikstof en mest het steeds lastiger voor bedrijven om uit te breiden.'

In Tsjechië staat het aantal verkochte doses fleckvieh eveneens licht onder druk. 'We zien in Tsjechië een kleine verschuiving van fleckvieh naar holstein. Zeker grote bedrijven die door investeerders worden overgenomen, kiezen overwegend voor holsteins.'

In de landen buiten de markt Centraal-Europa ziet Escher wel mogelijkheden om de afname van doses fleckviehsperma te laten groeien. 'In China, Turkije, Oost-Europa en Rusland is er zeker vraag naar fleckviehsperma voor zuivere fokkerij. Daarnaast zien we ook dat Britse, Amerikaanse en Nederlandse melkveehouders steeds vaker fleckviehsperma gebruiken om te kruisen met holsteins. Fleckvieh is wereldwijd het meestgebruikte ras voor kruisingen.'

### Duitse ki-markt verandert

Het Duitse ki-landschap verandert, merkt Escher op. 'Steeds meer ki-organisaties in Duitsland zoeken naar manieren om samen te werken. We zien dat nu al bij het ontstaan van de Phönix-Group en Arcowin. Wat de gevolgen daarvan voor CRV zijn, is nog niet duidelijk', geeft Escher aan. 'Maar zeker is dat de Duitse ki-markt er over vijf tot tien jaar totaal anders zal uitzien.'

Ook de toegenomen discussie in de maatschappij over dierwelzijn en milieu zal effect hebben op de omvang van de Duitse koeienpopulatie, verwacht Escher. 'Dat maakt het er niet gemakkelijker op. Aan de andere kant zie ik ook kansen voor CRV. Ik ben er vrij zeker van dat we met onze nadruk op gezondheid en efficiëntie heel goed op die discussie in kunnen spelen.'