

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 het laatste deel maken we kennis met emerging markets.

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

De wereld rond met gezondheid en efficiëntie

Hielke Sportel: ‘Melkveehouderij in Baltische Staten is een gemist pareltje’

Estland, Letland en Litouwen. De meeste mensen zullen bij het horen van de namen van die landen niet meteen aan melkveehouderij denken. Maar dat is onterecht, vindt Hielke Sportel. De areamanager van CRV noemt de melkveesector in de Baltische Staten ‘een gemist pareltje’. Gezamenlijk tellen de drie landen aan de oostkust van de Oostzee bijna 1,3 miljoen melkkoeien. Grofweg de helft daarvan loopt in Litouwen. Letland telt zo’n 400.000 koeien en Estland heeft er ruim 250.000. ‘De Baltische Staten hebben een grote bijdrage geleverd aan de melk- en kaasproductie voor de Sovjet-Unie. Dat ging allemaal per spoor, tot aan Siberië toe’, legt Sportel uit.

Met een gemiddelde grootte van 450 koeien per commercieel bedrijf, een hoge melkpro-

ductie en een nauwgezette registratie presteert de melkveehouderij er op hoog niveau. Sportel komt er bedrijven tegen met 2500 koeien en melkrobots, maar net zo goed bedrijven met 800 koeien die hun koeien weiden. ‘Om je vingers bij af te likken, zo mooi zijn de bedrijven hier. Je kunt er bij wijze van spreken van de grond eten.’

Een flink aantal melkveebedrijven is in eigendom van investeerders. ‘Estland staat bijvoorbeeld bekend als “Silicon Valley” van Europa met uitvindingen als Skype. En waar kun je beter je geld in investeren dan in land?’ De vruchtbare grond in de Baltische Staten zorgt er wel voor dat de melkveehouderij moet concurreren met de – lucratieve – teelt van akkerbouwgewassen. ‘Om de koeien rendabel te maken moeten melkveebedrijven

echt aan de bak, ook omdat de melkprijs hier laag is’, geeft Sportel aan. ‘Ze werken hier vaak met één à twee cent marge.’

De melkproductie ligt in de Baltische Staten daarom op een hoog niveau. ‘In Nederland vinden we een melkproductie van 10.500 kg melk al hoog. Hier is een melkproductie van 12.000 tot 13.000 kg melk heel gewoon. Zo heeft Estland momenteel de hoogste melkproductie per koe van Europa.’

Een maximale efficiëntie, daar draait het om voor melkveehouders uit Litouwen, Letland en Estland. ‘De rekeningen moeten uiteindelijk wel betaald worden’, geeft Sportel aan.

‘Maar veehouders spelen hier een ander spelletje dan in Nederland en Vlaanderen. Honderd koeien melken is heel anders dan duizend koeien melken. Je voerkosten gaan keer tien, je personeelskosten ook.’

Bij de afzet van rietjes helpt het relatief onbekende imago van Nederlandse genetica Sportel niet. ‘Aan Nederland kleeft het imago van kleine boertjes, kleine koeien en weinig melk. Hier zijn ze meer gecharmeerd van de Amerikaanse filosofie van grote bedrijven die onbeperkt produceren.’

Toch slaat de boodschap van efficiëntie en gezondheid in de Baltische Staten wel aan. ‘De voerkosten zijn hier megabelangrijk. Stel dat een veehouder daar 10 procent op kan besparen door te fokken op een betere voerefficiëntie, dan gaat het om een heel bedrag’, geeft Sportel aan. Hetzelfde verhaal gaat op voor gezondheid. ‘Op grote bedrijven gaan ze koeien met klauwproblemen niet eindeloos behandelen. Het is hier “survival of the fittest”. Door te fokken op gezondheid werken veehouders aan koeien die de productie aankunnen en langer meegaan.’

De Baltische Staten tellen gezamenlijk bijna 1,3 miljoen melkkoeien



Ze komen op beursgenoteerde melkveebedrijven in China, op grazingbedrijven in Chili en op hypermoderne bedrijven in de Baltische Staten. De CRV-areamanagers van de opkomende markten, de ‘emerging markets’, bedienen vrijwel de hele wereld. Op allerhande bedrijven en in diverse culturen brengen ze de boodschap van gezondheid en efficiëntie voor het voetlicht. Een kennismaking.

Bart Dronkert: ‘Voor China is een standaardorder 9500 rietjes, een stikstofvat vol’

Van heel klein tot enorm groot. China heeft melkveebedrijven in alle soorten en maten. ‘Het gaat van kleine boeren met één tot tien koeien via familiebedrijven met maximaal 500 koeien en middelgrote bedrijven met zo’n 500 tot 3000 koeien tot beursgenoteerde bedrijven met tienduizenden koeien’, schetst areamanager Bart Dronkert de situatie. Zijn grootste klant heeft 250.000 koeien, verdeeld over 26 locaties. ‘Op de grootste van die locaties wordt de melk direct verwerkt tot houdbare melk. De melkfabriek staat in het midden, de melkstallen bevinden zich ernaast en daaromheen liggen allemaal stallen met ruimte voor 2000 koeien. Elke stal is opgedeeld in vakken met 250 koeien.’ Via zeven distributeurs belevert CRV in China de familiebedrijven en de middelgrote bedrijven. Zelf richt Dronkert zich vooral op de grootschalige bedrijven. De Nederlandse, koegerichte manier van denken moest hij loslaten. ‘Het gaat in China niet om Clara 25 en welke stier erop moet. Op die grootschalige bedrijven wordt een vak van 250 koeien tegelijk gesynchroniseerd. De koeien krijgen een vetkrijtstreep op de rug. Als de streep weg is, gaat er een rietje in de koe.’ Ook aan de grote aantallen moest Dronkert wennen. ‘In Nederland vinden we een order van honderd rietjes al heel wat. Voor China is een standaardorder 9500 rietjes, ofwel één stikstofvat vol.’

De ambities van China op het gebied van melkveehouderij reiken ver, schetst Dronkert. ‘De Chinese overheid wil minder afhankelijk zijn van import en de zelfvoorzieningsgraad opkrikken. In 2018 lag de totale melkproductie op 32 miljoen ton per jaar. In 2025 moet dat 47 miljoen ton per jaar zijn.’

En dat in een land waar goede agrarische grond schaars is. ‘Er komen hier containerschepen vol luzerne aan uit de VS en Australië. De voerkosten bedragen 70 procent van de totale kostprijs. Met voerefficiëntie hebben we dus ook écht iets te bieden.’ De grootschalige Chinese bedrijven zijn vooral georiënteerd op het Amerikaanse product. ‘Nederlandse stieren hebben niet de naam dat ze veel melk vererven. Onze Chinese klanten geven de voorkeur aan stieren met een hoge TPI en melkproductie.’ Speciaal voor China kocht CRV daarom in Amerika dertig stieren aan die voldoen aan de Chinese wensen.

Ook zet CRV in China de nodige doses fleckvieh af via distributeurs. ‘Daar zit de laatste jaren veel groei in. Vooral familiebedrijven en

de bedrijven tot zo’n 500 koeien schakelen om naar dubbeldoel, omdat de melkprizen laag zijn en de vleesprizen juist hoog.’ Op elk rietje dat in China verkocht wordt, maakt CRV winst, verzekert Dronkert. ‘Een deel gaat naar de leden, een deel wordt gebruikt voor investeringen in innovaties en het fokprogramma. Als afdeling emerging markets moeten we ervoor zorgen dat we bijdragen aan alle investeringen in het fokprogramma en in innovatie.’

Dronkert is niet bang dat de expansiedrang van China de Nederlandse melkveehouderij in de wielen rijdt. ‘Er zijn 1,4 miljard Chinezen. Als die elke dag 200 gram zuivel meer consumeren, is er per dag 280 miljoen liter melk extra nodig. Die hoeveelheid gaan we in Nederland nooit produceren.’

China telt verschillende beursgenoteerde melkveebedrijven met tienduizenden koeien



Simon Noppen: 'Ieder land kent Belgisch witblauw nu'



In 2021 zette BBG wereldwijd vier miljoen rietjes af

Niet alleen rietjes van melkveestieren gaan vanuit Nederland en Vlaanderen de hele wereld over. Via de Belgische ki-organisatie BBG, waarvan CRV samen met de Waalse ki AWE aandeelhouder is, vinden ook rietjes van Belgisch-witblauwstieren grif aftrek wereldwijd. In 2021 zette BBG vier miljoen rietjes af. Een 'booming business' noemt Simon Noppen, algemeen directeur van BBG, het gebruik van witblauw op melkvee. 'Ieder land kent Belgisch witblauw intussen, zeker in

West-Europa. In de Benelux, Duitsland en Frankrijk zitten we met zo'n 30 procent van het totaal aantal inseminaties voor witblauw al aan een heel hoog gebruik.'

Om de afzet te vergroten verlegt BBG intussen de blik naar andere continenten. 'In Aziatische landen als Indonesië, Vietnam en Thailand begint de verkoop van witblauw nu te lopen. Ook in Rusland zetten we inmiddels rietjes Belgisch witblauw af.'

BBG richt nu zijn pijlen op Zuid-Amerika. 'De

veehouders daar kennen ons product niet; het gebruik van Belgisch witblauw zit niet in die cultuur. We doen ons best om ze te overtuigen. Zo doen we momenteel testen met het kruisen met Belgisch witblauw in Colombia', legt Noppen uit. Volgens de algemeen directeur van BBG is het een kwestie van tijd voordat ook Zuid-Amerikaanse veehouders om zijn. 'Vergeet niet dat we ooit ook zo zijn begonnen in Europa. Als het product zich eenmaal heeft bewezen, kan het snel gaan.' Noppen bespeurt wel toenemende concurrentie. 'Er zijn steeds meer ki's die mee willen liften op de populariteit van "beef on dairy". Maar ze selecteren niet altijd op kenmerken als geboortegemak en bevruchting; een stier met een witte haarkleur is bij wijze van spreken al genoeg. Dat schaadt het imago van Belgisch witblauw. We investeren daarom bewust veel in onze testwerking en in innovaties als genomics selection en hoornloosheid. Zo kunnen we ons als ki echt onderscheiden. We willen voorloper blijven.' BBG heeft ongeveer 170 stieren die verspreid zijn over drie stallen. 'Op de locatie in Waver willen we een extra vleugel bij gaan bouwen. We zitten nu al op onze maximale productie.'

Latijns-Amerika zoekt koeien die gras efficiënt omzetten



Veel Chileense veehouders werken volgens het grazingsysteem

Met een eigen vestiging in Brazilië is CRV al jarenlang actief op het Latijns-Amerikaanse continent. Maar ook in landen als Chili, Argentinië en Colombia brengen areamanagers Andres Rincon en Wouter Keekstra rietjes van CRV-stieren aan de man. Het afgelopen jaar waren dat er ruim 500.000.

Chili is daarvan de grootste afnemer. Het land neemt jaarlijks zo'n 200.000 doses CRV-genetica af. De Chileense veestapel telt ongeveer 475.000 koeien, een doorsneebedrijf

melkt er 34 koeien en de gemiddelde melkproductie ligt op zo'n 5600 kg. 'Veel Chileense veehouders werken met een grazingsysteem. Ze zoeken daarom naar stieren die niet te groot zijn, die goed scoren voor vruchtbaarheid en bij voorkeur donker van kleur zijn', legt Keekstra uit.

Groter nog is de markt in Argentinië, dat 1,7 miljoen melkkoeien telt. De bedrijven zijn er met een gemiddelde omvang van 168 koeien beduidend groter. 'Argentinië kent zowel

bedrijven die grazing toepassen als bedrijven die op de Amerikaanse manier werken en waar de koeien de hele dag op stal staan', merkt Keekstra op.

Zijn collega Andres Rincon is voornamelijk actief in Colombia, Ecuador en Costa Rica, waar de afzet van het aantal rietjes van CRV-stieren het afgelopen jaar groeide met ruim 30 procent. 'De omstandigheden per bedrijf verschillen hier enorm', vertelt Rincon. 'Van bedrijven op zeeniveau tot bedrijven die op meer dan 3000 meter hoogte liggen. Het gros werkt met een grazingsysteem, maar de diversiteit in rassen is groot. Er zijn klanten met de tropische rassen gir en girolando, maar er zijn ook veehouders die kiezen voor holstein- of fleckviehstieren.'

Beenwerk en klauwgezondheid zijn voor Latijns-Amerikaanse melkveeouders belangrijke kenmerken vanwege de lange afstanden die de koeien soms afleggen. Het liefst werken ze met niet te grote, zelfredzame koeien. Ook aan vruchtbaarheid en voerefficiëntie hechten ze veel waarde, vertelt Rincon. 'De hoge prijzen van soja en mais zorgen ervoor dat melkveeouders zoeken naar koeien die gras efficiënt kunnen omzetten in melk.'