duiding

Vlaams sperma gesmaakt in meer dan 60 landen

duiding

2 JANUARI 2009 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 15:52

De handel in runderperma is een keiharde mondiale business. Marktleider in ons land is de Vlaamse Rundveeteelt Vereniging, een ledenvereniging met 9.000 rundveehouders die vijf jaar geleden de krachten gebundeld heeft met de Nederlandse sectorgenoot CR Delta. Het resultaat is een multinational met een omzet van 125 miljoen euro, ruim 1.200 medewerkers en dochtermaatschappijen in drie continenten.
Prijsbeesten krijg je niet op bestelling. 'Quelle olla podrida!', riep de verbouwereerde professor Adolphe Reul tijdens de Nationale Veeprijskamp in 1891. Vrij vertaald betekent het *één pot nat*. De Belgische rundveestapel bestond in die tijd uit een verwilderde verzameling koeien van bedenkelijke kwaliteit. Onze veehouders hadden weinig kaas gegeten van de theorieën van Mendel en Darwin: de raszuiverheid van de dieren was verloren gegaan door weinig oordeelkundige kruisingen met vooral Engelse rassen. De melkproductie bleef laag en het rundvlees had een te hoog vetgehalte. Provinciale landbouwmaatschappijen, landbouwcomicen en vrije verenigingen van veekwekers startten met stamboeken en identificeerden goede dekstieren om het tij te keren.

Rond de eeuwwisseling werd het bonte allegaartje van weleer onder impuls van het Belgische landbouwministerie herleid tot zeven rassen. De resultaten waren bemoedigend: de gemiddelde melkgift per koe steeg van 1.900 liter in 1880 tot 2.700 liter in 1910. Er waren echter grenzen aan de groei. Tot een eind in de twintigste eeuw mochten de dieren geen te zware bespiering vertonen, uit vrees voor problemen bij de kalving. Van zodra de techniek van de keizersnede op punt stond, gingen melk- en vleesvee hun eigen weg. En toen ging het plots heel snel. "Mijn melkkoeien produceren 10.000 liter, zonder dat ik moet forceren", zegt Peter Broeckx (44), die de voorbije jaren als voorzitter van de VRV de selectiepolitiek voor de Vlaamse koeien mee vorm gegeven heeft.

Speeltijd is voorbij. De jongste twintig jaar heeft de structuur van de Vlaamse rundveefokkerij een metamorfose ondergaan. De overheid heeft zijn rijksveeteeltconsulenten geschrapt en de subsidies zijn flink teruggeschroefd. De provinciale verenigingen voor kwekers en houders van rundvee werden begin jaren negentig van tafel geveegd. Peter Broeckx: “In 1972 was ons land resoluut voorloper door binnen die provinciale verenigingen de meting van fokwaarden en de uitvoering van het fokprogramma te bundelen. Maar al vrij vlug werd de nood aangevoeld om over de provinciale grenzen heen te gaan samenwerken op het vlak van stierenhuisvesting, embryotechnologie en dataverzameling. Uit die interprovinciale samenwerking is VRV ontstaan. Eerst als parallel dienstencentrum, in 1995 als volledig voltooide fusie van de provinciale organisaties”.

Zonder slag of stoot is dat proces in de melkveesector niet verlopen. West-Vlaanderen koesterde zijn rode koeienras, Oost-Vlaanderen pronkte met wit-rode dieren en in de Kempen domineerde roodbont de fokkerij. Toen het hoogproductieve holstein-ras vanaf eind jaren zeventig zijn opwachting maakte, wilden de stamboekorganisaties de nieuwe bloedlijnen in weerwil van de veehouders zoveel mogelijk buiten houden, waarna weer nieuwe stamboeken werden opgericht. Niet verwonderlijk dat de emoties hoog oplaaiden toen over de oprichting van VRV moest gepraat worden. “Gelukkig zijn alle ruzies al lang achter de rug”, zucht Broeckx. “De belangrijkste les die we eruit geleerd hebben, is dat de fokkerij de economische belangen moet vooropstellen. Het einddoel is een aanbod van producten en diensten zodat de boer in zijn stal optimaal kan werken aan de efficiëntie van zijn koeien. Vandaag is de rol van stamboekwerking voor melkvee uitgespeeld, in de vleesveesector is dat nog niet het geval omdat de exterieurbeoordeling van witblauwe runderen nog altijd veel informatie verschaft over het aantal kilo’s die uiteindelijk aan de vleeshaak van de slachthuizen zullen bengelen”.

Bij de bestuurders van de VRV groeide vanaf de eerste dag het besef dat er een bijkomende schaalvergroting nodig was om de activiteiten rendabel te maken. Sperma uit Noord-Amerika werd al wel veel langer ingevoerd, maar uiteindelijk viel de keuze op Nederland om de horizon te verbreden. In 2002 richtten VRV en CR Delta het gezamenlijke coöperatieve bedrijf CRV op. Daarin zijn alle activiteiten van beide ledenverenigingen ondergebracht. Een fusie is er tot op heden niet, maar dat is enkel te wijten aan verschillen in wetgeving in Vlaanderen en Nederland. De ledenstructuren werden zopas helemaal gesynchroniseerd, het management opereert op CRV-niveau. “Dat we ooit nog de ledenstructuren kunnen fuseren, is niet het allerbelangrijkste meer.

Essentieel is dat we nu al één bedrijf hebben dat vanuit een duidelijke en gemeenschappelijke visie wordt aangestuurd. Dat CR Delta met zijn 30.000 leden een aandeel heeft van tachtig procent in de onderneming en dat de hoofdzetel in Arnhem gevestigd is, heeft op het vlak van de bedrijfsvoering geen enkel belang".

Registreren en fokken. Maar hoe zit de werking van CRV dan precies in elkaar? Voor de fokkerij van vleesvee heeft het bedrijf een participatie van één derde in de Belgian Blue Group. Tachtig procent van de activiteiten is echter gefocust op het melkvee. Zestig procent van de Vlaamse leden-melkveehouders neemt vrijwillig deel aan de registratie van de melkproductie, goed voor een poel van ongeveer 150.000 melkkoeien die permanent gemonitord worden. Dit houdt in dat een VRV-medewerker langskomt op de bedrijven om alles nauwkeurig op te meten en melkmonsters te nemen. Na een complexe dataverwerking bij VRV krijgt de boer als feedback een formulier met alle gegevens over de melkbeurt. "Heel belangrijk is de opbouw van de individuele lactaties van alle koeien, waarbij de nodige vergelijkingen gemaakt worden met de totale melkkoeienpopulatie. Voor een melkveehouder is dat een erg belangrijk managementinstrument voor zijn selectiekeuzes. Omdat de betere bedrijven groeien, groeperen we steeds meer koeien onder dit systeem. Het is ook niet verwonderlijk dat de bedrijfsopvolging onder de deelnemende bedrijven beter scoort dan het landelijk gemiddelde".

Om de registratie te vervolledigen, komt om de negen maanden een inspecteur langs op de bedrijven om het exterieur te beoordelen van alle melkkoeien die een eerste keer gekalfd hebben. Elke vaars krijgt een score, die dan weer vergeleken kan worden met de kwaliteiten die toegedicht worden aan het gebruikte sperma. Dat is afkomstig uit de fokprogramma's van roodbonte en vooral zwartbonte melkkoeien. Elk jaar test CRV driehonderd nieuwe zwartbonte en roodbonte proefstieren. Wanneer deze veelbelovende topsporters voor de nodige dochters gezorgd hebben, krijgen ze het statuut van wachtstier. Ten vroegste op de leeftijd van vijf jaar zijn voldoende fokwaarden gekend voor de definitieve beoordeling van de erfelijke kwaliteiten van die stieren. Uiteindelijk schopt slechts tien procent van de dieren het tot fokstier, nog eens de helft daarvan groeit uit tot een echte topper. Die belanden op de stierenkaarten die melkveehouders toegestuurd krijgen om voor iedere koe het juiste sperma te kiezen. Op zo'n stierenkaart staan al gauw meer dan dertig parameters, gaande van melk- en eiwitgehalte tot cijfers over uier, beenwerk, geboortegemak en zelfs karakter. Per stier hangt een verschillend prijskaartje aan een dosis sperma: dat varieert van vier euro

voor proefstieren tot 25 euro voor de meest waardevolle exemplaren.

Onnodig te zeggen dat CRV héél zorgvuldig omspringt met zijn topstieren. Daarbij wordt ook rekening gehouden met worst case-scenario's zoals een uitbraak van mond- en klauwzeer. Om de insleep van virale ziekten en de impact van een mogelijke besmetting tot het absolute minimum te beperken, worden de dieren opgestald in stations bij dochtermaatschappijen in Nieuw-Zeeland, Brazilië en Tsjechië. In dat land werd nog maar pas een nieuw station gebouwd, in Nieuw-Zeeland is de bouw nog volop aan de gang. Die aanpak verraadt niet alleen sanitaire verantwoordelijkheidszin, maar ook de internationale uitstraling van CRV. Broeckx: "We hebben ook nog dochtermaatschappijen in Duitsland, Spanje en Luxemburg. Via distributeurs zijn we met onze producten aanwezig in meer dan 60 landen. Dertig procent van onze omzet realiseren we nu al buiten de thuismarkten Nederland en België. Dat we vanuit Vlaanderen zo'n bedrijf mee mogen aansturen, is iets om trots over te zijn".

Nog meer melk. Toch liggen er voor CRV nog een pak strategische doelstellingen in het verschiet. Op basis van een visiedocument zal de onderneming verder gerationaliseerd worden om de rundveehouders nog meer keuzemogelijkheden aan voordelig tarief aan te bieden. "Nu de nieuwe organisatiestructuur al enkele jaren op poten staat, is het tijd om het bedrijf opnieuw aan te passen aan de toekomstige noden. Daardoor zullen er spijtig genoeg een honderdzestigtal jobs verdwijnen, waarvan een twintigtal in ons land", aldus Broeckx. Om de efficiëntie in de toekomst verder op te drijven, wordt in samenwerking met de universitaire wereld de genetica van topkoeien steeds beter in kaart gebracht. Die extra kennis moet er in de toekomst voor zorgen dat verhoudingsgewijs meer ingezette proefstieren op de stierenkaart belanden. Andere prioriteiten zijn de automatisering van de dataverwerking en een verdere stimulering van het internetgebruik door de leden. Nu al stuurt veertig procent van de melkveehouders de geregistreerde melkproductie digitaal door. Voor de gegevensverwerking heeft de werkmaatschappij VRV trouwens geen concurrentie in Vlaanderen, maar op het vlak van de spermaverkoop ligt dat anders. "Al zijn we daarin wel marktbepalend".

Straks kunnen de VRV-leden ook kiezen voor gesekst sperma, zodat het geslacht van de nakomelingen op het melkveebedrijf bij voorbaat gekend is. In Deventer wordt een labo gebouwd dat nog dit jaar operationeel zou moeten zijn. Hoe revolutionair deze investering zal zijn voor het management van melkveebedrijven, valt nog af te wachten.

“De extra manipulatie van het sperma heeft een onvermijdelijke impact op de vruchtbaarheid. Dat bleek overduidelijk toen anderen eerder al op de markt probeerden te komen met dergelijk sperma. Maar de technologie oogt zeker veelbelovend, ook al heeft het ontwikkelingsprogramma tien jaar langer geduurd dan oorspronkelijk vooropgesteld. Melkveehouders kunnen dankzij gesekst sperma ruimte krijgen om meer melkkoeien te kruisen met witblauwe dieren. Het stierenkalf van die combinatie brengt toch al gauw driehonderd euro extra op”.

Wanneer we aan het eind van het gesprek aan Peter Broeckx vragen wat voor hem de belangrijkste managementfactor is op zijn bedrijf, komt de melkveehouder enigszins verrassend uit de hoek: “Om objectieve bedrijfsbeslissingen te nemen, heb je kengetallen nodig. Zonder informatie kan je immers geen bedrijf runnen zoals het hoort. Vanachter mijn computer vraag ik op basis van de geregistreerde gegevens van mijn koeien en de topstieren van de VRV een stieradvies per koe. Daar kan ik blind op vertrouwen". Zijn er geen grenzen aan de productiviteit van melkkoeien? "Voor melkveehouders komt het er op aan om zo rendabel mogelijk melk te produceren. Dierengezondheid en kostenbesparing bepalen voor een groot deel het succes. Wel stellen we vast dat de productiviteit van de gemiddelde Vlaamse koe ieder jaar nog toeneemt met 200 à 300 liter melk. Dat heeft te maken met de herstructurering van de melkveesector waardoor quota in sneltreinvaart opgekocht worden door de betere bedrijven, maar daarnaast speelt zeker ook de genetica een rol. Er is zonder twijfel nog een marge voor verbetering. Dat ook het voederrantsoen de melkgift sterk kan sturen, is zeker juist. Maar vergelijk het met een auto: wie harder op het gaspedaal drukt dan de motor kan verdragen, is niet goed bezig".

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada