

Optimalisering kalverhouderij nodig om afbraak van toeslagregeling op te vangen

Noodzakelijke beperking antibioticagebruik vraagt om vernieuwing sector

De productie van vleeskalveren en kalvermelkpoeder levert naast een substantiële economische bijdrage ook een duurzame oplossing voor jonge kalveren uit de Europese melkveehouderij. Het hoge kennisniveau en de strakke stroomlijning van de productie kent echter ook nog een aantal verbeterpunten, vooral op het gebied van antibioticagebruik. Op dit punt is allereerst een mentaliteitsverandering nodig. Productie van met biest gevoerde kalveren in plaats van nuchtere kalveren brengt het realiseren van gezondheidsdoelstellingen al een stap dichterbij.

De rentabiliteit in de sector staat door het nieuwe Gemeenschappelijk Landbouwbeleid onder druk. Door scherp te sturen op bedrijfsvoering in de hele keten blijft er echter voldoende zicht op een gezonde toekomst voor de kalverhouderij.

De economische waarde van de kalverhouderij en de gevolgen van de afbouw van de toeslagrechten

In deze themastudie wordt ingegaan op de vraag wat de kalfsvleesproductie en de import van jonge nuchtere kalveren (nuka's) toevoegen aan de Nederlandse economie in het algemeen en aan de melkveehouderij in het bijzonder. Daarnaast wordt ingegaan op de consequenties van de te verwachten afbouw van de toeslagrechten.

Belangrijkste kenmerken kalverhouderij

Stierkalveren uit de zuivelproductie kunnen worden benut voor de productie van vleeskalveren. De kalfsvleessector begon in de jaren zestig met het afmesten van pas geboren kalveren met kunstmelk. Voordat de productie van vleeskalveren ontstond, was het gebruikelijk om pas geboren stiertjes zonder verstrekking van melk of biest direct te slachten. Dit zijn de zogenoemde nuka's. Later werden de nuka's gemest in zogenoemde eenlingboxen. Na de start van groeps-huisvesting werd schaalvergroting eenvoudiger. Kalfsvleesproductie wordt verricht op gespecialiseerde bedrijven, waar veel gewerkt wordt met het all-in-all-out systeem, waardoor men goed kan schoonmaken en arbeid en zorg gericht is op één leeftijdsgroep in het bedrijf. Gevolg is wel

dat de kalveren op een gemiddeld bedrijf van 650 kalveren afkomstig zijn van zo'n 500 rundveebedrijven. Bij bedrijven voor rosékalveren¹ zien we vaak nog verschillende leeftijden op een bedrijf.

Door de economische groei van de sector is import van nuka's belangrijk geworden. Tegenwoordig wordt de helft van de kalveren ingevoerd, onder meer uit zuivelproductiegebieden in Duitsland, Polen, Denemarken en de Baltische staten.

De kalfsvleesproductie heeft de afgelopen jaren een prima volumeontwikkeling doorgemaakt. De kalverhouderij wist daarbij goed om te gaan met regelgeving omtrent mest, milieu en dierwelzijn.

Tabel 1. Afzetstructuur vleeskalveren 2011

Levende kalveren	stuks	Kalfsvlees	ton
Gekochte NL nuka's	750.000	Slachterijen	226.800
Invoer	892.000	Invoer	5.000
Slachterijen	1.517.000	Consumptie	26.300
Uitvoer	125.000	Uitvoer	205.500

Bron: PVE; bewerking ING Economisch Bureau

Economische kengetallen

Van de 1,4 mln voornamelijk in de melkveehouderij geboren nuka's worden er 750.000 door de verzamelende veehandelaars aangeboden aan de kalfsvleessector. Het aantal kalveren dat jaarlijks uit Europa naar Nederland geïmporteerd wordt is bijna 900.000. Het aanbod van nuka's is redelijk gespreid over het jaar maar ruim in de nazomer als gevolg van de wintermelktoeslag.

De Nederlandse kalfsvleessector heeft een capaciteit van 850.000 vleeskalverplaatsen met een afmestcapaciteit van ongeveer 1,6 mln runderen jonger dan één jaar. In 2011 werden ruim 1,5 mln kalveren geslacht, wat overeenkomt met 226.800 ton kalfsvlees (tabel 1). 90% van het kalfsvlees wordt geëxporteerd Grote afnemers zijn Duitsland, Frankrijk

¹ Sinds in juli 2008 kalfsvlees jonger moet zijn dan acht maanden is jong rosévlees opgekomen, een goedkoper alternatief voor witvlees.

en Italië. Kalfsvlees omvat een relatief klein deel van de vleesconsumptie en kent mede door het hoge prijssegment een specifieke doelgroep.

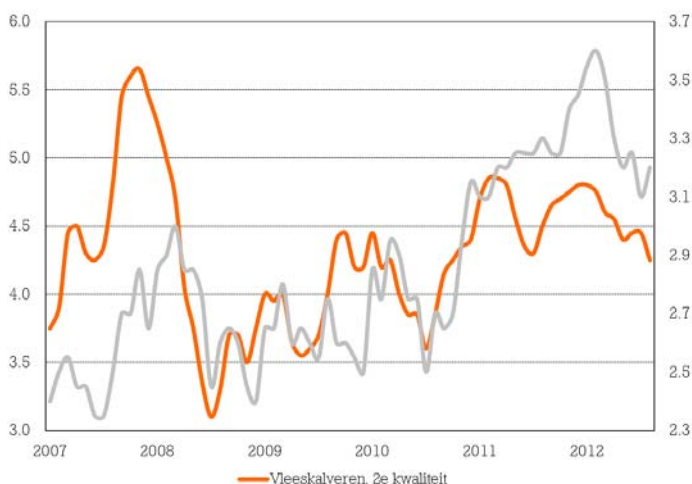
Een kalverhandelaar (er zijn er circa 550, waarvan 300 professioneel) verhandelt ongeveer 25 nuka's per week. De kalveren worden daarbij gesorteerd op soort en gewicht op een verzamelplaats.

Rentabiliteit niet alleen bepaald door ontwikkeling vleesprijs en kosten...

De rentabiliteit wordt enerzijds bepaald door de vleesprijs en anderzijds door de kosten voor de aankoop van het jonge kalf, voer, arbeid en kapitaal. Veel kalverhouders beschikken bovendien over Europese toeslagrechten die een extra bron van inkomsten zijn.

Vanwege de hevige crisis in Zuid Europa zal de vraag naar kalfsvlees over heel 2012 naar verwachting lager zijn dan vorig jaar. Dit blijkt ook uit de prijsontwikkeling. Voor wit kalfsvlees waren de prijzen tot en met augustus gemiddeld 2% lager, voor rosévlees 4% hoger dan in dezelfde periode in 2011. De prijzen van kalfsvlees kennen echter in 2012 een dalende trend (figuur 1). Dit is tegenstelling tot de prijzen van varkens-, pluimvee- en rundvlees, die dit jaar zijn gestegen. De huidige prijzen voor zowel blank als rosé kalfsvlees liggen sinds juli achter op die van vorig jaar (momenteel circa 4%). In de laatste vier maanden van het jaar stijgen de prijzen normaliter weer vanwege de hoge vraag in de aanloop naar Kerst.

Figuur 1. Prijsontwikkeling wit- en rosévleeskalveren, 2007-2012



Bron: LEI; bewerking ING Economisch Bureau * 12-maands voortschrijdend gemiddelde

...maar ook door toeslagrechten

De sector kent een Europese economische ondersteuning. Oorspronkelijk als vroeg-slachtpremie gekoppeld aan een geslacht dier is de kapitaalverstrekking sinds 2010 losge-

koppeld en toegewezen aan individuele bedrijven (toeslagrechten). De uitkering per geproduceerd vleeskalf in de hele markt is gedaald door groei van de sector in de afgelopen jaren. Ook is krimp van het Europese budget aan de orde en binnen enkele jaren een aanzienlijke heroriëntatie.

De vergoeding van de vaste kosten in de kalfsvleesproductie wordt weerspiegeld in de ontwikkeling van de contractvergoeding voor het verzorgen van de dieren (tabel 2). De contractgever komt een contract overeen met of zonder Europese productieondersteuning. De EU-gelden voor productieondersteuning worden aan de contractgever uitbetaald. De in tabel 2 genoemde kostprijs in 2011 betreft nog een indicatie en kan uiteindelijk mogelijk nog iets dalen vanwege het gebruik van meer vloeibare grondstoffen en meer ruwvoer.

Tabel 2. Indicatie ontwikkeling contractprijs, 2005-2011

	'05	'06	'07	'08	'09	'10	'11
Contractprijs*	185	166	164	184	193	200	200
4-jaars gemiddelde	140	181	177	175	176	185	194
Kostprijs	178	178	190	205	199	200	200

Bron: o.a. LEI en Alfa Accountants (kostprijs); bewerking ING Economisch Bureau; * in € per plaats per jaar (incl. BTW); incl. EU vergoeding.

Productie kalfsvlees en kalvermelkpoeder bepalen waarde kalverhouderij

De economische waarde bestaat hoofdzakelijk uit de productieopbrengsten van vleeskalveren en kalvermelkpoeder. Zonder de import van nuka's en eigen gebruik van kalvermelkpoeder zou deze waarde niet gehaald kunnen worden.

Productiewaarde vleeskalveren: € 950 miljoen

De kalfsvleesproductie heeft een productiewaarde van € 950 mln. Per kalverplaats is dat € 118 per jaar en per opgezet kalf is dat circa € 65. Nederland is het centrum van deze productie industrie. Feiten als kennis, mesten op basis van contract (die leiden tot het ontstaan van integraties), financieringsmogelijkheden en goede logistiek stonden aan de basis. De Nederlandse melkveehouderij heeft met stierkalveren en 35% van de vaarskalfjes feitelijk een restproduct. De kalfsvleesproductie ontzorgt de melkveehouder. Wereldwijd worden stierkalveren veelal of direct gedood (V.K.) of als traag groeiend rundvee (V.S.) opgefokt met ruwvoer en als rundvee geslacht, met als consequentie een veel hogere CO₂-footprint per kilogram vlees.

In vergelijking tot zuivel producerende landen als Canada, Nieuw-Zeeland en het V.K. is de prijs voor een nuka in Nederland een extra opbrengst. Per 100 kg melk is deze opbrengst circa € 0,73².

² Bij verkoop 57% van de kalveren (50% stierkalf, 7% vaarskalf); de rest wordt aangehouden voor vervanging. Bij KWIN 2012-13 prijzen van € 121 voor een stierkalf en € 52 voor een vaarskalf is de gemiddelde

'Netto' productiewaarde kalvermelkpoeder: € 650 miljoen

In totaal werd in Nederland in 2011 volgens de Nevedi 652.000 ton kalvermelkpoeder geproduceerd met een waarde van circa € 1,1 miljard (cijfer 2010). Marktleider Van Drie produceert 400.000 ton en Denkavit 150.000 ton. Kleinere partijen zijn Klaremelk, Brons, Sloten en Provimi. Ongeveer 40% van de productie van kalvermelkpoeder is nodig voor de Nederlandse productie van kalfsvlees. De 'netto' productiewaarde - zo berekend om 'dubbeltelling' te voorkomen - komt daarmee uit op circa € 650 miljoen. Deze productiewaarde representeert grotendeels het gebruik voor de opfok van melkvee en export. Andere vooraanstaande productielanden van melkpoeder zijn Frankrijk, Duitsland en Italië.

Uit box 1 blijkt dat de kalverhouderij circa 340.000 ton kunstmelkpoeder verbruikt in de mestrij. Hiervan vindt 255.000 ton haar oorsprong in de zuivelindustrie en ongeveer 85.000 ton in plantaardige grondstoffen. Vanwege de wereldmarktprijs voor kalvermelkpoeder en het beperkte volume daarvan voor diervoeding, is het de vraag of de kalfsvleesproductie de poederprijs ondersteunt. Bovendien verbruikt de sector steeds meer alternatieven.

Box 1. Indicatie gebruik kalvermelkpoeder

Uitgaande van 1.517.000 geslachte vleeskalveren in 2011, waarvan 1.092.000 stuks witvlees en 425.000 rosévlees:

<i>300 kg poeders nodig per witvlees kalf</i>	<i>= 327.600 ton</i>
<i>30 kg poeders nodig per rosévlees kalf</i>	<i>= 12.750 ton</i>
<i>Totaal verbruik kunstmelkpoeders</i>	<i>= 340.350 ton</i>
<i>-/- 25% aandeel plantaardige grondstoffen</i>	<i>= 85.088 ton</i>
<i>Totaal verbruik zuivelgrondstoffen</i>	<i>= 255.262 ton</i>

Bron: ING Agrarisch Advies

Import nuka's onmisbaar en waardevol voor handel en transport

Door de groei van de Nederlandse kalvermestrij is de vraag naar nuka's voortdurend gestegen. De inkoop van kalveren uit het buitenland kent risico's op gebied van administratie, leeftijd, transport en gezondheid. De aanvoerkosten betekenen vooral inkomsten voor de Nederlandse handel- en transportbedrijven (€ 30 mln of circa € 35 euro per kalf).

Mede door deze aanvoer is de totale sector meer dan verdubbeld in omvang in de laatste veertig jaar. Dit heeft een positief effect voor de Nederlandse markt gehad, enerzijds door schaalvergroting en anderzijds door het prijs ondersteunende effect. Een kalf in het buitenland kost al gauw € 85: € 50 voor de boer en € 35 logistieke kosten. Opmerkelijk is dat volgens deskundigen geïmporteerde kal-

opbrengstprijs € 112,50. Per koe (met gemiddelde melkopbrengst 8.600 kg) is dit € 64 en per 100 kg melk is dit € 0,73.

veren gezonder zouden zijn dan Nederlandse nuka's. Gesuggereerd wordt dat de koeien sterker zijn (minder melk-typisch), dat de kalveren wat ouder zijn en mogelijk meer en/of langer biest krijgen. Interessant is dat de opbrengst van het kalf in sommige delen van Europa een veel belangrijker deel uitmaakt van de omzet: 3,5% in Nederland versus 9% in de Baltische staten³.

Conclusie: waarde kalverhouderij circa € 1,6 miljard

De kalverhouderij levert Nederland een economische bijdrage van ongeveer € 1,6 miljard op. De toegevoegde waarde van de kalfsvleesproductie is voor de Nederlandse melkveehouderij ten opzichte van de wereldzuivelmarkt € 0,73 per 100 kg melk (tabel 3). Op jaarbasis betaalt de veehandel circa € 100 mln aan melkveeouders. De kalfsvleesproductie levert op basis van de import van kalveren geen specifieke bijdrage aan de melkveehouderij, maar er worden ook geen extra kosten opgelegd vanwege deze importen. Indirect ondervindt de Nederlandse melkveehouder een benedengrens in de kalverprijs en een maximum in de kalverprijs door de flexibele omvang in de Europese kalvermarkt.

Tabel 3. Toegevoegde waarde kalverhouderij € 1,6 miljard

Kalverhouderij	Melkveehouderij
Productiewaarde: - Kalfsvlees € 950 mln. - Kalvermelkpoeder € 650 mln.*	Extra opbrengst: - € 0,73 per 100 kg melk.

Bron: ING; * al het gebruik buiten dat voor de productie van kalfsvlees zelf; dit betreft vooral benutting voor opfok van melkvee en export.

De ondernemende kalverhouder richting 2020

ING Economisch Bureau heeft eerder dit jaar de grootste afzetkansen voor ambitieuze ondernemers voor de periode tot 2020 alsmede de impact van de trends op het bedrijfsproces voor alle sectoren op een rijtje gezet⁴. Voor kalverhouders liggen de grootste afzetkansen op het gebied van duurzaamheid, internationalisering en technologie. In tabel 4 zijn deze kansen benoemd, naast de drie grootste sterktes, zwaktes en bedreigingen.

Op grond van de omstandigheden heeft de kalverhouderij te maken met bedreigingen uit de samenleving (dierwelzijn, diergezondheid en milieu) en economie (afzet kalfsvlees). De sector is krachtig georganiseerd met ook sterke partijen naast de marktleiders.

³ In Nederland is melkopbrengst 8.600 kg x € 0,32 en bij opbrengst € 100 per kalf is dit 3,5 % van het totaal. Maar in bijvoorbeeld de Baltische staten met een melkproductie van 3.000 kg per koe is dit - bij gelijke prijs van € 100 per kalf - circa 9% van de totale opbrengst.

⁴ "Ondernemen naar 2020; kansen voor ambitieuze ondernemers".

Tabel 4 De drie voornaamste sterktes, zwaktes, kansen en bedreigingen voor de kalverhouderij

STERKTES
- Nederland leidend op gebied productie en knowhow - Goede financieringsmogelijkheden en logistiek - Sterke ketenintegratie en -regie
ZWAKTES
- (Noodzaak tot) hoog antibioticagebruik slecht voor imago - Hoge prijssegment kalfsvlees en verzadigde thuismarkt - Afhankelijkheid import nuka's
KANSEN
- Internationalisering: afzet kalfsvlees wereldwijd - Inspelen op duurzaamheid: gunstiger footprint kalfsvlees - Afschaffing melkquota > meer koeien in NL > meer kalveren
BEDREIGINGEN
- Afbouw toeslagrechten in het nieuwe GLB - Teruggang consumentenbestedingen in crisistijd - Maatschappelijke discussie dierwelzijn (beperking antibiotica-gebruik) en milieu (ammoniakuitstoot; mestverwerking)

Bron: LEI en ING Agrarisch Advies; bewerking ING Economisch Bureau

Groei heeft nog niet tot nieuw model geleid

De kalfsvleesproductie kende de laatste tien jaar een gestage groei in omvang dankzij voldoende rentabiliteit in de keten. Door technische mogelijkheden is de omvang van de productiebedrijven gegroeid. Nieuwe kalfsvleesbedrijven hebben veelal een omvang boven de 1.000 kalveren. De keten is sterk geïntegreerd en de druk om te veranderen was vanwege de verhoudingsgewijs redelijke marges minder aanwezig dan in andere agrarische sectoren. Een nieuw productie- of afzetmodel was dan ook niet aan de orde. De groei kende echter ook een keerzijde: de toename in omvang van jonge kalveren leidt tot discussies over bijvoorbeeld dierziekten en medicijngebruik. In de kalverhouderij is de individuele aandacht van vroeger gewijzigd in koppelcontrole.

Toeslagrechten verdwijnen als bron van inkomsten

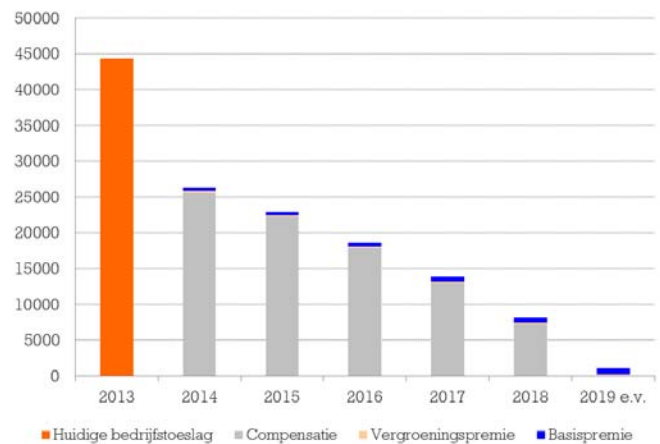
Met het nieuwe Gemeenschappelijk Landbouwbeleid (GLB) lijken de toeslagrechten te verdwijnen (box 2 en figuur 2).

Box 2. Voorbeeld van de gevolgen van de wijziging van de bedrijfstoelage in het kader van het nieuwe GLB voor een vleeskalverhouder

Een witvleeskalverhouder heeft 3 hectare grond en 10 toeslagrechten, waarvan 7 bijzondere. Alle rechten hebben een waarde van € 4.875 per stuk. Minus de modulatiekorting (10% over het meerdere boven € 5.000) rest in 2013 een netto uitbetaling van € 44.375 (€ 14.792 per ha). Het compensatiepercentage loopt geleidelijk terug van 55% in 2014 naar 0% in 2019 en daarna. Inclusief de basis- en vergroeningspremie loopt de totale bedrijfstoelage terug naar € 26.261 in 2014 en € 1.062 in 2019 (figuur 2).

Bron: Agrocount; bewerking ING Economisch Bureau

Figuur 2. Ontwikkeling bedrijfstoelage in euro's voor fictieve kalverhouderij, 2014-2019



Bron: Agrocount; bewerking ING Economisch Bureau

Tabel 5. Indicatie opbouw contractprijs (in €; exclusief BTW) na afbouw bedrijfstoelage

Vergoeding integratie 2011 (ex BTW)	188
(integratie rekt op premie 1,8 x € 35* x 95%)	-60
Berekende mestvergoeding	128
Mesters stoppen – toch geen hogere vleesprijs**	0
Lagere nuka prijs – minder vraag (€ 20 per kalf)	+36
Prijs 2014 (ex premierechten)	164
Verdere daling kostprijs integratie	+20
Uitbetalingsprijs aan kalverhouder (=contractprijs)	184

Bron: ING Agrarisch Advies; * gemiddelde slachtpremie 2005-2010; ** omdat door aanhoudend koopkrachtverlies in Zuid-Europa de vraag daalt, zal ondanks het feit dat mesters stoppen de vleesprijs niet stijgen.

Het nieuwe GLB pakt vanwege de forse daling van de bedrijfstoelagen slecht uit voor de kalverhouderij. De overgangsregeling verdeelt deze pijn weliswaar over een aantal jaren, maar toch is de financiële schok vooral in 2014, het jaar van invoering, groot (tabel 5). De markt kan het probleem op korte termijn wellicht oplossen door de melkveehouder een lagere kalverprijs te betalen of door de voerkosten te drukken middels wijziging van de samenstelling van het voerpakket. Maar de kalverhouderij moet verder kijken om haar goede uitgangspositie in stand te houden en eventueel uit te bouwen. Hieronder wordt ingegaan op de uitdagingen die opgepakt moeten worden teneinde de kalverhouderij een gezond toekomstperspectief te bieden.

Tien tips voor duurzame toekomst kalverhouderij

Tijdens een door ING georganiseerde bijeenkomst werden door ondernemers en vertegenwoordigers van de kalverhouderij zelf de volgende verbeterpunten aangedragen (tabel 6). Over de toe te passen implementatie van deze maatregelen is nog wel discussie. Maar over de positieve mogelijkheden zijn de sectoren en ketenpartners het wel eens.

Tabel 6. Tien verbeterpunten kalverhouderij

1. Verbeteren van management op vleeskalverbedrijven.
2. Het wederzijds uitwisselen van productie informatie tussen melkveebedrijf en kalverhouder m.b.t. diergezondheid.
3. Aanpassen stalklimaat bij de vleeskalverhouder (winterkoppels gebruiken veel meer medicijnen).
4. Verhogen van de hygiëne in stal en bedrijfsapparatuur (leidingen).
5. Vrij maken van BVD-infecties⁵.
6. Verbeteren van kalveropfok op de melkveebedrijven.
7. Optimaliseren kalvertransport.
8. Volledige biestverstrekking aan jonge kalveren.
9. Verhogen minimumgewicht nuka's: invoeren van bika's (biest gevoerde kalveren).
10. Meer zicht door extra licht bij de jonge kalveren op het melkveebedrijf (betere controle op gezondheid).

Bron: ING Agrarisch Advies en ING Economisch Bureau

Maatschappelijke discussie: moeten alle kalveren uit Europa hier worden gemest?

Door grote verscheidenheid in (op)voeding in de eerste dagen na de geboorte, krijgen de dieren vervolgens bij aanvang van de mesterijperiode relatief veel antibiotica toegediend. Uit het oogpunt van humane gezondheid is terugdringen van antibioticagebruik gewenst en hiertoe heeft de sector eind 2008 het door de overheid opgestelde convenant Antibioticaresistentie Dierhouderij ondertekend⁶. Voor het bereiken van de doelen is een brede aanpak van oorzaken vereist en een nieuwe mentaliteit in de hele keten. De sector heeft in dit kader te maken met de vraag of dieren vanuit heel Europa in Nederland gemest moeten worden.

Beperking antibioticagebruik

Maatschappelijk gezien is het gewenst dat het antibioticagebruik ook in de kalfsvleesproductie beperkt wordt. De uitdaging is niet standaard te beginnen met preventieve medicatie voor het hele koppel. In de praktijk wordt nu vaak op zeer korte termijn na opzet een curatief recept uitgeschreven. Longziekten vormen meestal het probleem.

Focus op dierwelzijnsaanpassingen in bedrijfsvoering

De sector heeft in de achterliggende jaren een aantal aanpassingen doorgevoerd op gebied van dierwelzijn. Er zijn afspraken over het minimale ijzergehalte in het bloed en de leeftijd voor het verplaatsen van de kalveren is verhoogd naar 14 dagen waardoor het weerstandsvermogen van de dieren is verhoogd. Ook is door één van de integraties het

⁵ Bovine Virus Diarrhoea is een virale aandoening die bij kalveren met name luchtwegproblemen veroorzaakt.

⁶ De maatregelen richten zich onder meer op verankering van de relatie tussen dierenarts en dierhouder en hun verantwoordelijkheden in het voorschrijven, leveren en toedienen van antibiotica. In 2010 zijn extra reductiedoelstellingen voor het antibioticagebruik gelegd. Voor 2013 is de doelstelling dat het totale antibioticagebruik in de veehouderij gedaald moet zijn met tenminste 50% ten opzichte van 2009.

initiatief genomen om een minimum gewichtsgrens voor jonge kalveren in te voeren. Maar desondanks blijkt gebruik van medicijnen bij aanvang van de mestperiode economisch aantrekkelijk / noodzakelijk. De ziekteresistentie van de kalveren blijkt gemiddeld genomen namelijk beperkt te zijn en de individuele zorg ondanks individuele huisvesting in de eerste vier weken moeilijk.

Op het individuele bedrijf is verbetering in de bedrijfsvoering noodzakelijk. Samengevat komt dat neer op verbeteren van het bedrijfsmanagement, aanpassen van het stalklimaat, optimaliseren voeding en mogelijk minder intensief voeren van de dieren. Ten aanzien van het laatste wordt steeds meer aandacht besteed aan het gecombineerd benutten van het 4 magenstelsel van de kalf. Verstreking van ruwvoer en op ruwvoer gebaseerde voeding lijken in de juiste combinatie de groei en de diergezondheid ten goede te komen. Het is aan de kalverhouder om op zoek te gaan naar dit nieuwe, verbeterde evenwicht.

Beperken transportrisico's

Beleidsmakers en NGO's zien het verplaatsen van de kalveren als een risico. Eerder werden markten tijdens MKZ tijdelijk gesloten en was transport verboden. Gevolg was dat de stierkalveren op de melkveebedrijven bleven en onder vaak moeilijke omstandigheden werden opgefokt. Het grootste deel van dat vee werd uiteindelijk opgefokt als rosé kalf. Na vrijgave van het vervoersverbod, werden de dieren massaal verplaatst naar gespecialiseerde kalfsvleesproductie bedrijven. De melkveehouder heeft geen belangstelling voor het mesten van de dieren; de kalverhouders hadden vervolgens moeite met de gezondheid door verschillende leeftijden. Op een individueel bedrijf lukt het om de kalveren rechtstreeks van de melkveehouders in de omgeving af te mesten. Doordat melkveehouders steeds meer kalveren af gaan leveren (schaalvergroting) zou dat systeem enige groei kunnen krijgen. Echter brengt dat ook nieuwe logistieke problemen met zich mee op gebied van afleveren van de kalveren.

Innovatieve veehouder kiest voor biest

De voeding van het jonge kalf begint bij de melkveehouder. Een goede biestverstrekking verhoogt de afweer tegen dierziekten in hoge mate. In dit kader is het beter om te spreken van een bika in plaats van een nuka. Een bika is een met biest gevoerd kalf van minstens 14 dagen oud met een minimaal gewicht van 45 kg. De melkveehouder heeft in de achterliggende jaren te maken gekregen met een langere 'bewaartermijn' van de af te voeren stiertjes. Naast toenemende ruimtebehoefte voor die dieren is ook de arbeidsbelasting toegenomen. Biest afvangen en verstrekken is op grotere bedrijven een specifieke handeling die relatief duur is, doordat die niet geautomatiseerd is. Mogelijk kan het verstrekken van voorgedroogde biest een oplossing bieden voor de grote bedrijven. Biest kan worden ingezameld (bij kleinschalige bedrijven) – gedroogd of bevroren – en dienen als middel om verse biest te vervangen op grootschalige bedrijven.

Meer weten?
Kijk op ING.nl/zakelijk
Of bel met

Kees van Vliet,
Sectormanager agrarische
productie
06 55 79 88 31

Henk van den Brink,
Sectoreconoom agrarisch
020 56 39 506

Wilt u nieuwe publicaties per e-mail ontvangen?
Ga naar ING.nl/economischepublicaties

Disclaimer

De informatie in dit rapport geeft de persoonlijke mening weer van de analist(en) en geen enkel deel van de beloning van de analist(en) was, is, of zal direct of indirect gerelateerd zijn aan het opnemen van specifieke aanbevelingen of meningen in dit rapport. De analisten die aan deze publicatie hebben bijgedragen voldoen allen aan de vereisten zoals gesteld door hun nationale toezichhouders aan de uitoefening van hun vak. Deze publicatie is opgesteld namens ING Bank N.V., gevestigd te Amsterdam en slechts bedoeld ter informatie van haar cliënten. ING Bank N.V. is onderdeel van ING Groep N.V. Deze publicatie is geen beleggingsaanbeveling noch een aanbieding of uitnodiging tot koop of verkoop van enig financieel instrument. ING Bank N.V. betreft haar informatie van betrouwbaar geachte bronnen en heeft alle mogelijk zorg betracht om er voor te zorgen dat ten tijde van de publicatie de informatie waarop zij haar visie in dit rapport heeft gebaseerd niet onjuist of misleidend is. ING Bank N.V. geeft geen garantie dat de door haar gebruikte informatie accuraat of compleet is. De informatie in dit rapport kan gewijzigd worden zonder enige vorm van aankondiging. ING Bank N.V. noch één of meer van haar directeuren of werknemers aanvaardt enige aansprakelijkheid voor enig direct of indirect verlies of schade voortkomend uit het gebruik van (de inhoud van) deze publicatie alsmede voor druk- en zetfouten in deze publicatie. Auteursrecht en rechten ter bescherming van gegevensbestanden zijn van toepassing op deze publicatie. Overneming van gegevens uit deze publicatie is toegestaan, mits de bron wordt vermeld. In Nederland is ING Bank N.V. geregistreerd bij en staat onder toezicht van De Nederlandsche Bank en de Autoriteit Financiële Markten.