

VAARZEN OPFOKKEN OP DE SPAANSE RANCHO LAS NIEVES

Door Bonnie Cooper

Een van de modernste, intensief gemanagede en succesvolste melkveebedrijven in de wereld van vandaag is Rancho Las Nieves (RLN) in Spanje. Hun aandacht voor detail en nadruk op gezondheid, welzijn en het comfort van de dieren, hebben van RLN een betrouwbare leverancier gemaakt in het opfokken van jongvee voor hun klanten.

Rancho Las Nieves heeft zes eigenaren, vier broers in de familie Ahedo en twee vrienden, beiden werkzaam bij RLN. Pepe Ahedo, één van de oprichters van RLN, beheert de ranch samen met zijn partner Vicente Garcia. De familie Ahedo is bekend en gerespecteerd in de melkveesector en is betrokken in de bedrijfsvoering van verschillende melkveebedrijven. Ze melken momenteel 550 koeien in 3 melkbeurten op hun familiebedrijf La Travesia, zijn de spermadistributeurs in Spanje en Italië voor het in Canada gevestigde KI bedrijf Semex, en een broer runt een melkmachinebedrijf genaamd Moo System. Een nieuwe generatie van de familie Ahedo arriveert nu in hun bedrijven, met al vier jonge mensen erbij.

Eind jaren negentig runden de Ahedos twee boerderijen in Spanje en besloten ze deze samen te voegen tot één bedrijf. In 2002 bezochten ze verschillende vaarzenopfokcentra in de Verenigde Staten. "We hebben geleerd dat je 'maat' nodig hebt om de groei en de kosten van de vaarzen te optimaliseren",



Pepe Ahedo

zegt Pepe Ahedo. "We zijn met Pepe Ahedo naar de VS gegaan met het idee om 1000 vaarzen op te gaan fokken. We kwamen terug en dachten aan minstens 4000 vaarzen op het nieuwe bedrijf. Toen moesten we een moeilijke beslissing nemen. Maken we dit bedrijf alleen voor onze dieren? Of zetten we de deur open voor andere boeren en maken we er een groter project van? Gelukkig hebben we besloten er een groter project van te maken."

De bouw van RLN begon in 2002. De eerste dieren kwamen in december 2003 op het bedrijf. Op dit moment fokt dit unieke vaarzenopfokbedrijf 8.850 vaarzen van 110 verschillende bedrijven in Europa op. "We zitten helemaal vol", zegt Ahedo. "We hebben een wachtlijst van bedrijven die samen met RLN willen werken."

Rancho Las Nieves ligt op een heuvel op 45 hectare grond bij Zaragoza in Midden-Spanje. Het klimaat is "continentaal", wat koude winters en hete zomers betekent. Het is een droog, winderig gebied. De boerderij koopt al haar voer aan en voert dagelijks meer dan 150 ton. Er werken 40 medewerkers, waarvan 8 parttime. RLN gebruikt meer dan 1.600 Standard Operating Procedures (SOP) om het bedrijf te runnen. Vaarzen worden aanvankelijk grootgebracht in hokken met strobedden en verhuizen vervolgens naar buitenhokken. Van elk dier worden dagelijks gedetailleerde gegevens en informatie (gezondheid, voeding, voortplanting, behandelingen, vaccins, enz.) verzameld en geregistreerd. "Hoewel elke maand belangrijk is, zijn al

onze werklijsten 'dag' oud, nooit 'maand' oud", zegt Ahedo. "We beheersen al onze voerlogistiek (contracten, voorraad, ladingen, lossingen, drogestofopname, nutriënten, kosten, etc.) met een state-of-the-art systeem (hardware en software) genaamd algoMilk. AlgoMilk werkt op individueel dierniveau en maakt gebruik van de groepsopname van droge stof, de prestaties van elk dier en de weersomstandigheden om de individuele voeropname te schatten. Zo weten we de exacte hoeveelheid van elke voedingsstof die door elke vaars gedurende haar hele leven wordt geconsumeerd. Zodra de inname van voedingsstoffen is voorspeld, voorspelt algoMilk ook de prestaties van dieren en optimaliseert het, met behulp van verschillende algoritmen van kunstmatige intelligentie, de te

leveren voedingsstoffen om de doelstellingen te bereiken met zo min mogelijk middelen."

Er is een streng biosecurityprogramma bij RLN. Het bedrijf is omgeven door een hek. Er zijn geen bezoekers toegestaan en er kunnen geen externe auto's of vrachtwagens de dierenverblijven betreden. Alle transportwagens moeten door een desinfectiebad rijden.

Kalveren komen op RLN aan als ze ongeveer 14 dagen oud zijn, waar elke twee weken een nieuwe groep dieren wordt verzameld en vervoerd. Bij binnenkomst worden alle kalveren individueel gecontroleerd door een dierenarts op gewicht, lengte, temperatuur, algemene gezondheid, etc. "We brengen ons ID en een chip in voor het weegstation. We starten het

vaccinprogramma en behandelen eventuele zieke kalveren (ongeveer 15% heeft behandeling nodig)", zegt Ahedo. Van elk kalf wordt vervolgens een rapport naar de eigenaar gestuurd. Kalveren gaan ongeveer 30 dagen in individuele hokken. Hier krijgen ze 900 gram kunstmelk, water naar keuze en een kalverstarter. De melk wordt twee keer per dag in flessen van 3 liter gevoerd.

Op de leeftijd van 45 dagen gaan de kalveren naar een hok voor acht kalveren. Ze blijven hier negen weken. Kalveren worden gespeend vanaf 70 dagen. De eerste week in het groepshok krijgt het kalf twee keer per dag 900 gram kunstmelk in een RVS drinkbak. De volgende drie weken krijgen ze eenmaal per dag 450 gram. De kalveren krijgen die eerste week nog steeds starter en gaan daarna over op



een droge TMR van gehakseld stro en granen. Van hieruit gaan de kalveren gedurende acht weken naar een groep van 25-30 vaarzen in een omheining buiten. Daarna verhuizen ze negen weken naar een andere stal met 75-90 vaarzen en daarna naar een groep met 150-180 enzovoort. Eenmaal in de stallen worden de vaarzen tweemaal per dag gevoerd met twee voermengwagens. Het belangrijkste voer is gehakseld stro en gedroogde luzerne. Naast de verschillende granen worden ook bijproducten als bierbostel en fruitafval gevoerd. Voyer is ongelimiteerd en wordt ververs na 20 uur. Elke ochtend controleert Vicente Garcia alle hokken om de hoeveelheid voer aan de vaarzen aan te passen (naar boven of naar beneden).

"RLN heeft 131 verschillende hokken, verdeeld over 13 verschillende zones", zegt Ahedo. "Na het spenen gebruiken we 14 verschillende voerrantsoenen, waarbij we de rantsoenen aanpassen voor Ruw Eiwit (CP), Metaboliseerbare Energie (ME), Acid-Detergent Fiber (ADF) en Neutral Detergent Fiber (NDF). Rantsoenen veranderen voortdurend, afhankelijk van hoe de dieren groeien, de tijd van het jaar, beschikbaarheid van voer, voermarkten en prijzen." Zoals Ahedo opmerkt: "Om een vaars goed te laten groeien, moet je haar goed socialiseren en haar veel verschillende diëten geven om maximale groei te krijgen, terwijl je vervetting

voorkomt en de voerkosten optimaliseert, wat de grootste kostenpost is bij het opfokken van een vaars. Drogestofopname (DMI) is op elke leeftijd erg belangrijk. De sleutel tot elk voerprogramma is het kennen van het aantal gram CP en het totale aantal megacalorieën (Mcal) dat elk dier elke dag eet en vervolgens de DMI dienovereenkomstig aan te passen."

Vaarzen bij RLN worden gesorteerd op zowel leeftijd als gewicht totdat ze gehuisvest worden in KI hokken (fokleeftijd). Daarna worden ze verplaatst afhankelijk van hun reproductieve status of Days Carrying Calf (DCC). Dieren worden bij RLN minimaal acht keer gewogen. "We hebben een weegstation", zegt Ahedo. "Groepen dieren komen binnen en gaan door het station heen. Geautomatiseerde identificatie en ons eigen softwareprogramma stellen ons in staat om dieren te selecteren en te verdelen in drie verschillende groepen, afhankelijk van de beperkingen die we voor elke leeftijd hebben." De gemiddelde dagelijkse toename in gewicht per dier bij RLN is 890 gram, met dieren die hier in totaal ongeveer 660 dagen verblijven. "We wegen dieren elke keer dat ze van zone wisselen (verschillende groepsomvang en rantsoen). Als een dier niet aan de minimale gewichtseis heeft voldaan, blijft ze nog twee weken bij de jongere vaarzen. We noemen dit een 'vertraging'", legt Ahedo uit.

Vaarzen worden geïnsemineerd op een gemiddelde leeftijd van 400 dagen (13,1 maanden) en een gewicht van 390 kilo. Sommige vaarzen gaan 15 dagen eerder naar KI hokken als hun gewicht meer dan 400 kilo is, maar nooit eerder dan 385 dagen oud. De gemiddelde leeftijd bij dracht is 437 dagen (14,4 maanden). RLN gebruikt de "staart krijt"-methode om de vaarzen te identificeren die geïnsemineerd moeten worden. Ze hebben een tochtigheidsdetectie van 80% met een drachtpercentage van 50%. De eigenaar van de vaars beslist welk type sperma zal worden gebruikt om hun dier te insemineren. De eigenaar krijgt verschillende opties

“Om een vaars goed te laten groeien, moet je haar goed socialiseren en haar veel verschillende diëten geven om maximale groei te realiseren, terwijl je vervetting voorkomt en de voerkosten optimaliseert, wat de grootste kostenpost is bij het opfokken van een vaars.”
Pepe Ahedo





met verschillende prijzen voor conventioneel of gesekst sperma. RLN rekent per dracht, ze brengen geen kosten in rekening voor het sperma. “We werken met de beste stieren van Semex en nog een KI organisatie in ons programma”, merkt Ahedo op. “We proberen de beste stieren te gebruiken omdat we weten dat alle resulterende kalveren hier terugkomen. We willen de beste genetica om mee te werken en een goede prestatie voor onze klanten te garanderen.”

Drachtige vaarzen keren terug naar het bedrijf van hun eigenaar rond de leeftijd van 22 maanden en 220 DCC. Ze wegen gemiddeld 620 kilo en zijn 154 cm hoog op de staart. Ze kalven af als ze ongeveer 23,5 maanden oud zijn (715 dagen). “De vaarzen zijn nooit dik”, zegt Ahedo. Dit is het resultaat van de nauwgezette aandacht van RLN voor de verschillende voerrantsoenen die in elke levensfase van de vaars worden gegeven, wat zorgt voor een goede groei en Body Condition Score (BCS). Het sterftcijfer van RLN is lager dan 1,4% en hun totale ruimingspercentage is lager dan 5%.

Als commercieel bedrijf tekent RLN een “contract” met elke klant, waarin hun inzet en de kosten van

hun diensten worden uiteengezet. Ze rekenen momenteel een dagelijkse vergoeding per dier van 2,726 euro per dag. In die vergoeding zit vervoer, voer, vaccins, behandelingen, enz. “RLN brengt kosten in rekening voor hun diensten, maar de vaarzen zijn altijd van de klanten. Als een dier sterft of om welke reden dan ook naar de slacht gaat, worden alle kosten voor dat dier teruggestort op de eigenaar. Klanten betalen alleen voor de vaarzen die weer thuiskomen”, benadrukt Ahedo. In de toekomst is RLN van plan om melkgegevens te verzamelen van de dieren die hier zijn grootgebracht, zodat ze hun eigen programma beter kunnen beoordelen en ervoor kunnen zorgen dat het de prestaties van het dier als volwassene maximaliseert.

Voor de familie Ahedo en haar partners is RLN meer dan een “systeem”, het is hun “passie”. Bij

de ingang van het centrum hangen individuele metalen platen met de naam van elke klant met een vaars in de faciliteit. In het midden van die namen staat een bord met de tekst: “Bij RLN zorgen we voor het heden om ons voor te bereiden op de toekomst. Bedankt voor uw vertrouwen.” In het begin was het opbouwen van het “vertrouwen”

van hun klanten cruciaal voor RLN. Zoals Pepe Ahedo zegt: “Als je je vaarzen, ‘je toekomst’, naar een vaarzenopfokbedrijf stuurt en ze ontwikkelen en presteren niet goed, dan kan dat je bedrijf kapot maken. Om veehouders dit risico te laten nemen, moeten ze de mensen die eigenaar zijn van

het bedrijf kennen en vertrouwen.” Vandaag, na 18 jaar in het vak, spreken de resultaten en reputatie van Rancho Las Nieves voor zich, met meer dan 70.000 vaarzen die het bedrijf hebben doorlopen sinds de opening. Hoewel Spanje de afgelopen vijf jaar één van de laagste melkprijzen in de EU heeft gekend, blijft RLN volledig vol. Waarom?

“Omdat onze klanten weten dat ze zelf geen vaarzen kunnen opfokken met deze kwaliteit en voor dezelfde prijs die ze betalen”, antwoordt Ahedo. “Veel van onze klanten verkopen vaarzen en met gesekst sperma moeten ze het aantal Holstein-inseminaties beperken om te voorkomen dat ze te veel vaarzen aanhouden. De beste veehouders gebruiken vleesstierensperma op 70% van hun koeien. Onze klanten zeggen dat ze bijna één lactatie meer van hun dieren krijgen, dan voordat RLN hun dieren opfokte. Die resultaten, samen met gesekst sperma, geven melkveehouders een grotere selectie in moederdieren. En voor degenen die ‘genomics’ gebruiken, zal de genetische vooruitgang nog hoger zijn, omdat ze de moederdieren agressiever kunnen selecteren.”

Alle klanten van RLN komen uit Spanje. Hoewel ze verzoeken hebben gekregen van veehouders in andere landen om hun vaarzen groot te brengen, en zelfs telefoontjes van enkele grote vleesveebedrijven, zit RLN op zijn capaciteit en is het onmogelijk voor hen om uit te breiden. In plaats daarvan zijn ze van plan hun bedrijf te laten groeien door “adviesdiensten” aan te bieden aan andere veehouders en bedrijven die hulp zoeken bij het ontwerpen van vaarzenopfokbedrijven, het opleiden van mensen, het implementeren van SOP’s, het gebruik van computersoftwareprogramma’s, enz. Zoals Ahedo zegt: “Wij geloven dat een vaarsopfokbedrijf het meest efficiënte en duurzame systeem voor de toekomst is.”

Vaarzenopfokbedrijven zoals RLN zijn in Europa niet zo gebruikelijk als in de Verenigde Staten, omdat de melkproductie in Europa meer “in handen is van kleine veehouders”.

In de Verenigde Staten, waar melk voornamelijk wordt geproduceerd op grote bedrijven met honderden of duizenden koeien, is er meer specialisatie, waarbij veel bedrijven zich alleen concentreren op het melken van koeien, terwijl vaarzencentra zich richten op het grootbrengen van vaarzen voor die grote melkveebedrijven.

De melkveehouderij is tegenwoordig uitdagender dan ooit. Naarmate de kosten stijgen en de marges kleiner worden, moeten veehouders voortdurend zoeken naar manieren om efficiënter en winstgevender te zijn. De kosten van het fokken van vervangende vaarzen zijn de op één na of derde grootste kostenpost op een melkveebedrijf. “We hebben een geweldige kans om verbeteringen aan te brengen op dit gebied”, zegt Ahedo. “Het leven van een vaars heeft een totale invloed op haar volwassen prestaties. Hoe we onze vaarzen grootbrengen, heeft invloed op genexpressie, levenslange productie, levensduur en gezondheid.”

Zoals Pepe Ahedo tot slot zegt: “We kunnen de melkveehouderij veranderen door de prestaties van de vaarzen te veranderen. In de publicaties staat dat 17% van de vaarzen die in productie gaan nooit de tweede lactatie bereikt. In elk ander bedrijf, zoals de telefoon- of autobranche, garanderen ze 3-5 jaar prestaties van hun product. Melkveebedrijven kunnen geen vervangingspercentages van 32-38% meer hanteren, zoals voorheen. We moeten werken met 30% of minder. Alle koeien moeten winstgevend zijn op een boerderij. We kunnen die resultaten alleen behalen met consistente vaarzen van hoge kwaliteit en alleen met een uniek en specifiek opfoksysteem voor vaarzen.”

