



FREDDIE VRIEND, DIRECTEUR VISSCHERHOLLAND EN THETRANSITIONCOMPANY

## “Wij helpen de veehouder het beste uit ruwvoer te halen”

Met VisscherHolland was Freddie Vriend al gewend om melkveehouders te helpen het beste ruwvoer te produceren. Maar hoe laat je dit goede ruwvoer dan optimaal tot zijn recht komen? Om melkveehouders hierin te ondersteunen werd in 2010 vanuit VisscherHolland TheTransitionCompany opgezet. Inmiddels een begrip bij talloze melkvee-houders in binnen- en buitenland. Volgens Vriend is er bij melkveehouders nog steeds winst te halen als het gaat om voeding en gezondheid. “Er wordt wel eens vergeten dat een koe een ruwvoerverwerker is.”

Tekst: Gerben Hofman • Beeld: Gerben Hofman en TheTransitionCompany

### Waar staat TheTransitionCompany voor?

“Wij willen melkveehouders helpen het maximale rendement uit ruwvoer te halen. Vanuit VisscherHolland helpen we melkveehouders al sinds 75 jaar goed ruwvoer van het land te halen. Dit door het leveren van



Freddie Vriend, directeur VisscherHolland en TheTransitionCompany.

een breed scala aan producten en het delen van kennis. We hebben de kwaliteit van het ruwvoer in de loop van de jaren enorm vooruit zien gaan. Maar op een gegeven moment zagen we dat melkveehouders goed gras en mais in de kuil hadden, maar dit niet optimaal in melk wisten om te zetten. Daarom hebben we in 2010 TheTransitionCompany opgericht. Doelstelling: melkveehouders ondersteunen in een optimale voeding voor een gezonde veestapel en een goede productie. Dat is nog steeds onze drive.”

### TheTransitionCompany, dat klinkt internationaal. Zijn jullie dat ook?

“Ja, onze klanten zitten in diverse landen, maar we halen ook veel kennis uit het buitenland. We werken bijvoorbeeld met drie internationale nutritionisten. Het internationale zit hier in de genen. Zelf bijvoorbeeld heb ik de Tropische Landbouwschool gedaan. Daaraan heb ik veel internationale contacten overgehouden. Zo kom je overal en zie je hoe het in andere landen gaat. Daar kun je veel van leren. Niet alles is te kopiëren naar andere landen natuurlijk, maar in de meeste landen waar koeien staan zijn ze ook zwartbont en geven ze melk.”

### Terug naar het ruwvoer. Voor advies op het gebied van voeding is de voorlichter van de voerleverancier doorgaans de eerst aangewezen persoon. Wat is jullie rol dan?

“Het verschil met de voerleverancier is dat wij kijken hoe je je ruwvoer optimaal inzet. Een mengvoerbedrijf kijkt daar ook wel naar, maar past zijn brok aan aan het ruwvoer. Zo kan het gebeuren dat een voorlichter vindt dat het ruwvoer te goed is, en adviseren er trager krachtvoer of trage bijproducten bij te voeren. Maar te goed ruwvoer bestaat niet. Een koe is gemaakt om ruwvoer te verwerken. Ga je daar teveel krachtvoertachtigen bij voeren, dan is de kans groot dat het misgaat. Als het om ruwvoerbenuiting gaat kijken we naar het hele plaatje. Dus ook naar de huisvesting, overbezetting, voldoende drinkbakken etcetera. De basis moet in orde zijn.”

### De transitieperiode heeft jullie bijzondere aandacht. Waarom is dat?

“De periode van droogstand tot de eerste weken van de lactatie is key voor een succesvolle lactatie. Wij hebben daarom een concept waarmee we de gezondheid en de

prestaties van melkkoeien in de droogstand en de eerste weken van de lactatie optimaliseren. Het principe is een goede drogestofopname in de droogstand. Als je vrouw in verwachting is, geef je haar immers ook goed te eten. Als de drogestofopname kort voor afkalven op dertien tot vijftien kilogram ligt, dan loopt het hele systeem beter. Dat kan prima zonder vervetting. Een koe die voor afkalven veertien kilogram vreet, doet dat na afkalven ook. We kijken heel precies met wat voor voer we te maken hebben. We laten het voer onderzoeken door een laboratorium dat ook de verteringssnelheid meeneemt. We durven voor afkalven ook best wat hoogwaardig eiwit te adviseren. Dit voor een goede pensfunctie. Ook het kalf in de baarmoeder heeft in die fase veel eiwit nodig. Na afkalven geven we een rantsoen met dezelfde componenten als uit het droogstandsrantsoen. Alleen de verhouding is anders. Opstarten met een goede drogestofopname is essentieel. In landen met een hoge melkproductie zie je ook dat er veel focus op ligt. De negatieve energiebalans wordt kleiner.”

### Je moet het doen met het ruwvoer dat de melkveehouder ter beschikking heeft. Hoe kun je dan de opname en de eiwitvoorziening verbeteren?

“Dit doen we door het toevoegen van een smakelijke mix met hoogwaardige eiwitcomponenten. Dit wordt met het TMR meegegeven.”

### Is jullie methode geschikt voor elk melkveebedrijf?

“Zoals ik al zei, de basis moet in orde zijn. Als er sprake is van overbezetting, of te weinig drinkplekken en dergelijke, dan is het verstandig eerst naar andere zaken te kijken dan het voer. Maar op de meeste bedrijven waar wij komen is het wel goed voor elkaar. Vaak komen we bij melkveeouders die vinden dat het al goed gaat, maar die nog beter willen. En overall is nog wel wat winst te behalen. Dat hoeft hem niet altijd in het voer te zitten overigens. Zo kwamen we bij een bedrijf in Denemarken met 400 Jerseys. Het bedrijf had een prachtige transitiestal met een aparte close up-groep en een far off-groep. De koeien lagen mooi in de potstal in het stro. Maar de laatste twee, drie dagen voor afkalven viel de voeropname terug. Wat bleek? De koeien moesten in de potstal als het ware een trapje op om de kop door het voerhek te steken. Ik heb toen geadviseerd de close up-koeien op een vlakke vloer te huisvesten. Dat deed de veehouder en vier dagen later stuurde hij mij foto's van verse koeien met mooie volle uiers. Het had gewerkt. Daarom bestaat ons werk uit meer dan alleen rantsoenen. Rondlopen en vragen stellen hoort er ook bij. Iedereen heeft

## VisscherHolland en TheTransitionCompany

TheTransitionCompany is in 2010 ontstaan vanuit VisscherHolland, een bedrijf dat al 75 jaar kennis en benodigheden op het gebied van ruwvoerverwinning aanbiedt. In 1999 startte VisscherHolland ook een tak met benodigheden voor de bouw. De hoofdvestiging bevindt zich in Steenwijk. Kantoren zijn er

ook in Zutphen en Dinther. Bij VisscherHolland werken in totaal zo'n 45 mensen. Belangrijkste afzetlanden zijn Nederland, Duitsland, Polen, Denemarken en Zweden. In Nederland heeft VisscherHolland meerdere productspecialisten en in elke provincie een vertegenwoordiger.

last van bedrijfsblindheid. Ik zie hier op de werkvloer waarschijnlijk ook dingen niet die een ander wel ziet.”

### Heb je het gewonnen op het moment dat de koe na afkalven veertien kilogram drogestof vreet?

“Deels. Maar om energietekort in de eerste drie weken te voorkomen, is het belangrijk glucose bij te voeren. Op pensniveau glucose bijvoeren is niet zo'n probleem. Maar je wilt het op darmniveau voeren. Dan wordt het een ander verhaal. Daarom bieden wij een gecoat glucosegranulaat. Dankzij de coating is de glucose voor 95 procent in de darm beschikbaar. Wij zien in de praktijk dat koeien met een goede glucosevoorziening duidelijker tochtig worden. Dit doordat bepaalde hormonen beter worden afgescheiden als de glucosevoorziening op peil is. Organen hebben door de glucosetoevoeging namelijk beschikking over meer energie. De melkveehouder kan het glucoseproduct meevoeren in de TMR, maar het kan ook via een applicator op de robot. Idealiter voer je het de eerste drie à vier weken. Maar ook bij koeien die het maar twee à drie weken hebben gekregen zien wij verschil.”

### Zijn er nog andere factoren die van invloed zijn op de drogestofopname?

“Zeker. Klauwgezondheid is er eentje van en dat is ook een aandachtspunt van ons. Je kunt aan een rantsoen rekenen wat je wilt, maar als de klauwen niet in orde zijn, zal de opname tegenvallen. We zien dat veel melkveeouders graag van formaline en kopersulfaat af willen, maar zoekend zijn naar een alternatief. Wij hebben nu een alternatief op basis van plantaardige ingrediënten. Het zit nu nog in een uitgebreide testfase bij een veertigtal bedrijven, maar de resultaten zijn veelbelovend.”

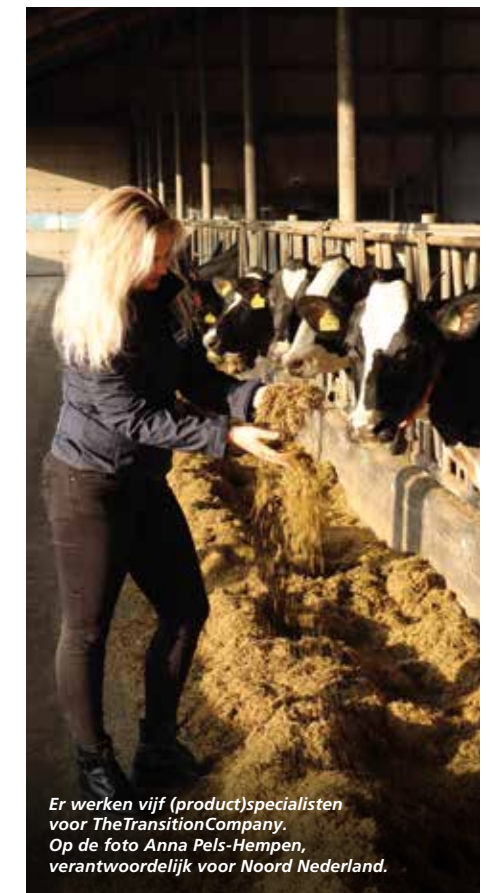
### Kijken jullie alleen naar de koe of ook naar het kalf?

“Momenteel kijken we of we ook op het gebied van kalvergezondheid iets kunnen doen. Het

kalf moet immers ook opstarten na de geboorte en die kunnen we wellicht een steuntje in de rug geven. Met etherische oliën bijvoorbeeld is nog veel mogelijk. Maar ook hier draait het niet alleen om de producten. Het gaat om de combinatie bedrijf en management, advies en product.”

### Hoe zien jullie de Nederlandse markt voor de komende jaren?

“Het aantal bedrijven wordt minder, maar je ziet dat de bedrijven die blijven, groeien. Daar liggen kansen voor ons. Er is nog zoveel winst te halen in de droogstand en de opstart. Ook in Nederland. Ons thuisland blijft voor de komende jaren een belangrijk gebied voor ons.” •



Er werken vijf (product)specialisten voor TheTransitionCompany. Op de foto Anna Pels-Hempfen, verantwoordelijk voor Noord Nederland.