

Al honderd stieren online verkocht

THEMA

Reinier van der Steege (24) houdt niet van stilzitten. Hij studeert af aan het Van Hall Larenstein in Leeuwarden en is druk met zijn eigen bedrijf Excellent in Oentsjerk, dat via internet dekstieren verkoopt. Ook helpt hij elke dag zijn vader op het melkveebedrijf in Aldtsjerk.

Als student werkte hij als fokkerijspecialist bij World Wide Sires in Heerenveen en later bij Repro Plus, een zelfstandige ki-organisatie in Stiens. Kwam dus veel bij boeren over de vloer. Die hadden behoefte aan een eigen dekstier, constateerde Van der Steege. „Je hebt geen idee hoeveel boeren een eigen stier gebruiken.”

Veel boeren fokken die stier zelf. Bij anderen wordt hij door de koopman geleverd. Van der Steege: „Boeren die bewust een goede dekstier zoeken, kijken op internet.” Daarom richtte hij zijn bedrijf Excellent op, met een eigen website. Vanaf dat moment kwam zijn handel in een stroomversnelling. Intussen heeft hij een tweede website: dekstieren.nl

Met Excellent is Van der Steege in een soort dubbeldoel terechtgekomen. Hij verdient er zijn geld mee en studeert op zijn eigen bedrijf af. „Ik heb voor mijn projectstage onderzocht hoe de export van dekstieren naar Duitsland het beste kan worden geregeld. Elke stier apart in quarantaine is niet aantrekkelijk. De koppel voor export moet een of twee keer per jaar weg.” De uit-

komsten vertel ik liever niet. „Er is concurrentie.”

Intussen kan Van der Steege niet meer zonder Excellent. „En de boeren ook niet”, voegt hij er aan toe. Vorig jaar werden honderd dekstieren verhandeld, waarvan een kwart naar het buitenland. Nu is in november het aantal van honderd al ruim gepasseerd. De stieren komen uit de betere koefamilies van topbedrijven, meestal uit embryo's.

De opfok wordt op het eigen bedrijf gedaan. Daarvoor heeft Van der Steege twee ligboxstallen gehuurd, één in Oentsjerk en één in Winsum. Zo heeft hij ruimte voor totaal 125 dieren. In beide gevallen worden ze verzorgd door de verhuurder van de stal. De stieren worden gekocht als ze vier of vijf maanden oud zijn. Vaak meerdere stieren op één bedrijf.

ZELF OPFOKKEN

Zelf opfokken is een bewuste keuze. „Dan weet je wat je hebt, hoe ze zijn opgefokt en onder welke omstandigheden. Dat voorkomt ook dat je handelt in stieren die

bij anderen overblijven.” Het zijn niet alleen boeren die de website afstruinen, ook ki-organisaties bellen met de vraag of ze een stier even mogen komen bekijken. „De twee actiestieren in oktober van KI-Kampen kwamen hier vandaan.”

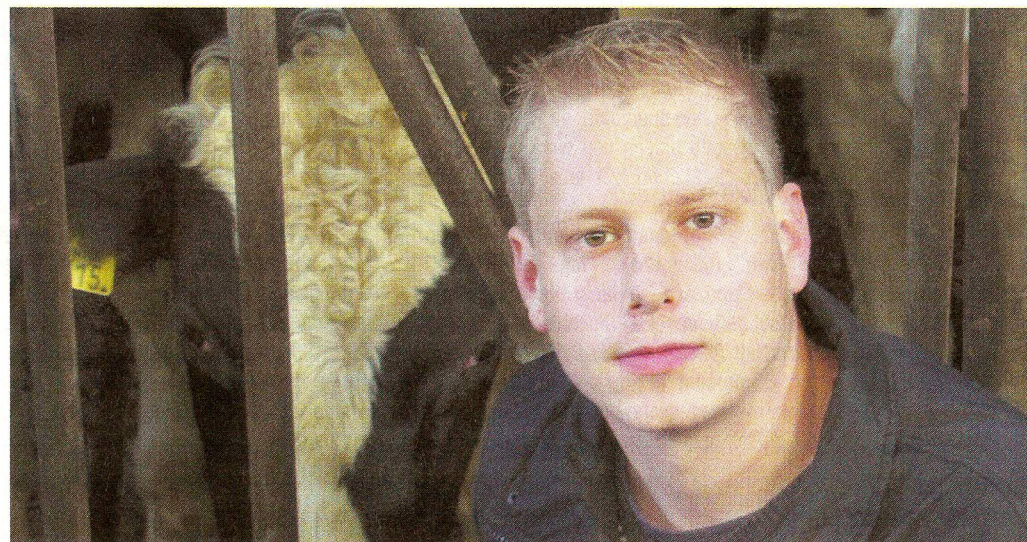
Van der Steege werkt samen met Diamond Genetics in Zwolle om altijd voldoende aanbod aan stieren te hebben. „Als je 'nee' verkoopt ben je de klant kwijt.” De stieren worden verkocht aan boeren die onder andere hun tussenkalf tijd willen verkleinen, maar net zo goed aan commerciële melkveehouders, die het beste van het beste willen. „Die kopen stieren van mij die je kunt vergelijken met de beste proefstieren van de ki.”

Het moment van afleveren loopt uiteen van één tot anderhalf jaar leeftijd. De

prijs varieert gemiddeld van 1200 tot 1500 euro, thuis afgeleverd. Soms brengen stieren een paar duizend euro op, zegt Van der Steege. Hij heeft klanten in Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Italië, Roemenië en Rusland. De beste stier die hij verkocht? „Een man-O-man die, via een eigen internetveiling, naar Roemenië is verkocht.”

Of hij met de internethandel een boterham kan verdienen? „Anders zou ik er mee stoppen.” Sterker nog, hij wil wat overhouden om de overname van het bedrijf van zijn vader Bart makkelijker te maken. Daar worden zeventig koeien gemolken. Sinds maart door een robot. „Elke dag om vier uur verlaat ik het kantoor om mij heerlijk uit te leven tussen de melkkoeien.” Behalve op zaterdag. „Dan voetbal ik.”

WIEBE DIJKSTRA



Reinier van der Steege: „Zelf opfokken is een bewuste keuze”

Foto: Wiebe Dijkstra