



Kwaliteit, fokkerij en selectie

Pelzeselectieshow 5 februari 2015

Voor de zesde keer organiseerde Flevo weer haar jaarlijkse selectiewedstrijd. Om alles binnen de sector in balans te houden wordt elk jaar gewisseld van locatie en van veilinghuizen als medeorganisator en jurering. Dit keer viel de eer te beurt aan American Legend en Sagafurs. Omdat American Legend geen groot kantoorpand heeft in Nederland, werd dankbaar gebruik gemaakt van de opslagruimte van Sagafurs in Nederasselt.



De jury geeft commentaar

Of u wel of niet een succesvol ondernemer bent kunt u alleen zelf invullen. Iedereen die voldoende winst haalt uit zijn bedrijf om daar een bestaan mee op te bouwen, en daarmee gelukkig is, is succesvol. De een houdt tot volle tevredenheid met een kleiner aantal fokteven het hoofd goed boven water, anderen willen altijd meer en/of beter en zijn eigenlijk nooit helemaal tevreden. De een is 24 uur per dag vol enthousiasme bezig met zijn dieren, de ander wil daarnaast ook nog een privéleven en genieten van zijn/haar vrije tijd. Dit artikel gaat niet over succesvol ondernemerschap maar vooral over kwaliteit. Over fokkerij. Over genetica. Wat doen de winnaars van de pelzeselectiewedstrijd beter of anders dan anderen?

Henk Kamevaar als organisator van dit evenement beet het spits af door Joe Morelli uit te nodigen kort iets te vertellen over de wereldmarktsituatie. Morelli was vanwege een International Fur Federation vergadering in Europa en voldeed graag aan dit verzoek. Hij maakte duidelijk dat de sector dit seizoen vooral afhankelijk is van de Chinese markt. Vanwege import belastingperikelen verhuizen veel bedrijven, waaronder verf- en looierijen, naar Vietnam en Cambodja (vooral voor pelzen die na bewerking weer het land uitgaan). De Russen willen wel heel graag bont kopen, maar kunnen het niet betalen vanwege de devaluatie van de roebel. De Chinezen kiezen voor kwaliteit en shortnap en hebben daar nog steeds extra geld voor over.

Daarna gaven de juryleden Henrik Engell Petersen (Sagafurs) en Steve Leland (ALC) een kort verslagje van de pelzen die zij voorbij hadden zien komen. Zij zagen mooie pelzen met een duidelijke verschuiving naar kortere beharing dan vorig jaar. Sommige Silverblues zijn in hun ogen te vroeg gepelsd. Zij zijn behandeld als mutaties maar hebben soms, net als de bruinen, wat meer tijd nodig. Een week tot 10 dagen. De jurering nam dit jaar meer tijd in beslag dan vorig jaar vanwege het grotere aantal inzendingen. Daardoor kon bijvoorbeeld een aparte groep Silverblue gemaakt worden. Om te achterhalen waarom de winnaars zo goed zijn, werd na afloop een belronde



Jacqueline Manders,
PR & Communicatie



Joe Morelli



Henk Kamevaar

gedaan. Uiteraard zorgt het AD-vrij zijn vaak voor de finishing touch en maakt dit net het verschil. Toch zien we ook bij AD-bedrijven pelzen die heel goed mee kunnen. Wat doen de winnaars anders dan hun collega's.

Maurits Groen



Veelvuldig winnaar Groen

Om te beginnen spraken we met de winnaar van de 5 eerste prijzen nl. Brown, Black, Mahogany, Silverblue en Pearl. Daarnaast werd hij, Maurits Groen, ook nog eens tweede met een Palomino bundel. Op mijn vraag waarom hij zoveel prijzen heeft gewonnen is zijn antwoord heel simpel: "Heel serieus met je vak bezig zijn." Hij legt uit dat hij heel lang geleden, begin jaren 90, naar de beurs in Herning ging. Hij ging in die tijd vooral voor de machines terwijl andere collega's ook voor de pelzen gingen. Zelf dacht hij toen nog 'dat kunnen wij toch niet'. Toch focuste hij zich het jaar daarop al meteen meer op de pelzen. Ondanks het feit dat hij zich goed realiseert dat hij een voorsprong heeft in het verre noorden dankzij zijn AD-vrije status, is hij toch van mening dat een aantal collega's duidelijk laten zien dat je met AD-dieren ook aardig mee kunt. Al zul je altijd wel verschil houden, hij is toch van mening dat het doorsneeniveau in Nederland beter zou moeten kunnen. "Zij bewijzen dat het wel kan!"

Om AD-vrij te blijven gaan zij heel zorgvuldig om met bezoekers. "We doen er niet gestrest over maar letten wel goed op. Na vergaderingen hebben we wel echt een protocol. Douchen, haren wassen, alle kleding meteen in de wasmachine etc.. Onder normale omstandigheden werken we zelf wel gewoon wisselend op allebei onze bedrijven. Echter, als we ook maar een vermoeden hebben dat er op een van de bedrijven iets mis is, ontsmetten we alles

voordat het op het andere bedrijf gebruikt wordt.

Om onze kwaliteit te verbeteren selecteren we heel streng en kopen we regelmatig dieren aan op twee vaste adressen in Denemarken. Anders krijg je een soepzootje. We hebben een doel voor ogen waarvoor we vaste bloedlijnen gebruiken. Vroeger kochten we vooral veel breedere na de paartijd. De Denen waren 17 maart klaar en daarna paarden wij nog de halve farm. Dat hebben we jaren gedaan. Tegenwoordig kopen we al reuen in december en zetten we ze eerst een poos apart op een deel van de farm dat al schoon is. We willen altijd beter, steeds vooruit. Na twee maanden zetten we ze tussen de teven (ook uit praktisch oogpunt) en kruisen we ze in. Vooral tijdens de periode met Hondenziekte hebben we goed opgelet. We realiseren ons heel goed dat we met aankoop van dieren risico's lopen maar proberen die zo veel mogelijk uit te sluiten.

Als er een nieuw seizoen in gaat stellen we een beleid op, een doel waar we dat jaar naar toe willen en dat proberen we het hele jaar te blijven volgen. We hebben ook een vaste selecteur, oud nertsenhouder Johannes Zuidersma, die elk jaar opnieuw een maand lang 4 dagen per week samen met mij de dieren weegt, meet en selecteert. We bekijken daarbij ook de notities van het jaar daarvoor. Ik weet precies waar ik heen wil en samen met hem werk ik daar naar toe. Hij had vroeger zelf ook heel mooie dieren en heeft er echt een goede kijk op. Hier blijft het natuurlijk niet bij. Een tweede selectie is heel belangrijk. In januari gaan ze allemaal nog een keer door onze handen. Dat stond heel vroeger al in de Amerikaanse boekjes.

Een tweede selectie is heel belangrijk

Verder let ik heel goed op wat er in Denemarken gebeurt. Soms zijn het van jaar tot jaar maar hele kleine verschillen maar die kunnen wel bepalend zijn om bij te blijven. Per persoon verzorgen wij ongeveer 2500 teven. Aandacht voor de dieren is essentieel.

Voeren doe ik zelf zonder een voerpilot. Voeg alleen gedurende bepaalde periodes vitaminen toe aan het voer maar verder geen speciale toevoegingen. We fokken redelijk maar niet meer zoals vroeger. Dat is nu sinds een jaar of 2 wel om die reden ook

een speerpunt geworden. Je bent nertsenfokker en je wilt natuurlijk kwaliteit fokken maar vooral toch ook grote nesten en veel pups. We fokken echt niet slecht maar als je naar Denemarken kijkt, wat iedereen doet, lopen we ook daar een beetje achter en moeten we daar aan werken. De juiste, strenge, selectienormen vaststellen die bij jouw bedrijf passen daar draait het allemaal om.

De pelzenwedstrijd kost wel veel tijd maar is ook leuk. Je ziet je goede en met name je minder goede dingen. Die neem je mee op de farm en dat is een goed ding. Je focust je enorm op je product. Ziet echt wat je hebt. Sommige kleurslagen zitten per twee gehuisvest maar de meeste per drie. Nooit vier in een ren. Per twee is misschien beter maar je wilt toch een goed aantal afleveren. Dat is steeds een afweging. Winnen draait vaak om heel kleine verschillen. Een pelzenshow is een 'jurysport' en die zijn altijd discutabel. Dit keer vielen we goed in de prijzen. Ik ben er trots op en blij mee.

Klaus Rasmussen

Een collega waar Maurits Groen gedegen rekening mee moet houden met betrekking tot de pelzenwedstrijd is Klaus Rasmussen, van origine Deen. Hij werd eerste bij de Palomino en tweede in de kleurslagen Brow, Pearl en White. Hij zweert ook bij selectie, kwaliteitsverbetering door aankoop van dieren en meer aandacht voor de dieren. Hij is heel kritisch op de Nederlandse nertsenhouderij en steekt dat niet onder stoelen of banken. Ook al organiseert de NFE meerdere keren per jaar studiedagen en kringvergaderingen met interessante presentaties, en organiseren voerfabrieken, veilinghuizen en dierenartsenpraktijken regelmatige leerzame bijeenkomsten, voor Klaus blijft het onvoldoende.

"Nu pas dringt het een beetje door bij de Nederlandse nertsenhouders hoe belangrijk kwaliteit is. In de goede tijd verdiende men toch wel voldoende en vond men het in mijn ogen wel allemaal prima. De echte topfokkers verdienen 16 euro extra per pels boven het gemiddelde niveau. Ik wil het niet overdrijven maar, stel dat je het voor elkaar krijgt om 3 tot 4 euro boven het gemiddelde te komen. Dan zou je voor dat geld bij 30.000 pelzen maar liefst 3 tot 4 personeelsleden extra in dienst kunnen nemen om je kwaliteit nog verder te verbeteren. Over het algemeen bezuinigen Nederlanders echter liever op de kosten



dan dat zij investeren in de opbrengsten. Wij hebben per 1400/1500 fokteven één arbeidskracht. 3 tot 4000 fokteven per arbeidskracht daar red je het echt niet mee.

Over het algemeen bezuinigen Nederlanders echter liever op de kosten dan dat zij investeren in de opbrengsten

Wij kopen ook elk jaar nieuwe reuen en teven bij dezelfde topfokker in Denemarken. Hij is goed en betrouwbaar. Toch lukt het me nooit om daarmee dezelfde dieren te fokken als hij doet. Hij voert luxe voer dat 3,5 euro per pels duurder is dan wat wij hier voeren in Nederland. Toch zou ik altijd daarvoor kiezen als ik de kans kreeg. Wij kunnen met behulp van de voerpilot met meerdere mensen voeren maar dan nog blijft aandacht voor de dieren op dit vlak belangrijk.

Selecteren doen mijn dochter Daisy en ik om beurten. Daar komen verder geen externe selecteurs aan te pas. Drie medewerkers lopen de hele dag op en neer met de nertsen en wij focussen ons op de dieren onder de lamp. Dit jaar hebben we de reuen van te voren gewogen. Onder de lamp doen we de finishing touch. Wij letten dan vooral op de korte beharing en goede onderwol. Persoonlijk ben ik van mening

dat jonge mensen veel meer de wereld in moeten om het vak te leren. Nu hebben ze nog mogelijkheden. Straks zitten ze vast op hun bedrijf. Nu kan het nog. Wat mij betreft moet er ook veel meer georganiseerd worden. De selectie cursus is vooral socializen en veel te weinig echt selecteren. In Denemarken wordt cursisten echt het vuur aan de schenen gelegd. Jongelui maken van te voren altijd nog plannen om te gaan stappen maar vaak liggen ze op tijd, helemaal afgemat, in bed. In groepjes van 4 probeer je daar elkaar af te troeven en eerste te worden."

Fam Meijer

De farm van de familie Meijer (Wim, Rik en Tim, 3 tweede prijzen in de kleurslagen Black, Mahogany en Silverblue) was altijd AD-vrij tot zij een jaar of 7 geleden positieven vonden. Omdat zij nog wilden verbouwen, de grond nog open moest, besloten zij om niet rigoreus alles af te pelzen maar te kiezen voor die verdachte groep dieren. Zo probeerden zij de infectiedruk zoveel mogelijk te verlagen. Met succes. Tot op de dag van vandaag bleven zij AD-vrij.

Wim: "In die tijd hoorde je veel verhalen over Fend in Denemarken. Wij besloten daarom onze nieuwe dieren bij Piet Blanken te kopen. Hij had een goede stam dieren. Die aankoop heeft heel goed uitgepakt. In die periode ervoor fokte ik ook mooie dieren hoor maar bijna geen velvet. AD-vrije dieren en streng selecteren zorgt toch voor het goede resultaat. We hebben maar één keer dus, 7 jaar geleden, dieren aangekocht; Silverblue, Mahogany, Standard en Glow. Daarna nooit meer.

We werken met 3 personen op 5000 fokteven en voeren het hele jaar door met de farmpilot. Selecteren doe ik samen met de

jongens. We letten vooral op haarlengte maar ook of het haar heel fijn is en veel!!! Daarna komt Gijsbert Wurms om de punten op de i te zetten. Wij zien selecteren echt als een uitdaging."

Eric Kanters

Eric, als een van de weinige prijswinnaars (3e prijs Mahogany) die fokt met Elisa-dieren, gooit het toch enigszins over een andere boeg. Natuurlijk kan het allemaal niet zonder strenge selectie. Toch is hij van mening dat dit alleen werkt wanneer je ook heel veel aandacht besteedt aan genetica.

Genetica als basis, aangevuld door selectie en aandacht

De basis moet goed zijn en liefst zo puur mogelijk. Een goede stam opbouwen kost jaren. Wanneer je dieren aankoopt moet de match goed zijn en dat kun je zien. Jaren geleden hebben we Botulisme problemen gehad. We hadden toen op het bedrijf 45% Saffier teven zitten met 2% AD positieve dieren. We moesten toen de keuze maken tussen AD of de moederloze pups laten sterven (want ze aten toen nog niet). Op dat moment hebben we voor de pups gekozen. Je weet als je 2% AD verspreid over de farm, omdat je de pups over de moederdieren moet verdelen, dat dit niet minder wordt. Door de vele Saffieren en een indicatietest werd ons vermoeden bevestigd. We hebben toen besloten niet meer te investeren in testen, maar in vitamine en antibiotica. Door zo afwisselend te kuren hebben we de

pelstijd gehaald. Daarna zijn we met Jodiumdieren begonnen waarop we raszuivere Amerikaanse reuen hebben gezet. Beginnen met volledig zuivere dieren die al decennia lang op een bepaald (kortharig) type zijn geselecteerd en gefokt, is heel belangrijk voor je genetische vooruitgang (hoe zuiverder hoe beter). Bij de eerste kruising is het belangrijk dat er voldoende goede dieren uitkomen. Hoe groter de groep is hoe beter het is. Vaak is maar 25% van de dieren bruikbaar als fokdier. Door de jaren heen heb ik niet veel bij gekocht en hebben we verschillende stammen zo snel laten groeien dat het kwaliteitsniveau gehandhaafd kon blijven. Zo weinig mogelijk concessies met betrekking tot maat en kwaliteit, hierdoor krijg je een goede basis. We werken nu al 6 jaar met de Elisa-test en hebben nu 5 verschillende kleurslagen waarvan het type nagenoeg gelijk is. Dit is weer belangrijk als je een bepaalde bloedlijn wilt verversen. Dit is nu nog niet aan de orde maar zal in de toekomst zeker gaan gebeuren. Sinds de laatste herstart ben ik weer echt fokker geworden, maar wel een met veel geduld. Hoe beter de genetica des te meer mogelijkheden en ruimte heb je

voor het opbouwen van een nieuwe stam. Belangrijk hierbij is dat je de beoogde fokdieren extensiever huisvest hetgeen resulteert in lagere Elisa-waarden met daarbij meer selectieruimte. Dit geldt zeker wanneer je Countervrije dieren gebruikt. Opbouwen van een nieuwe stam kan een langdurig proces zijn en vergt veel geduld. Meestal gebeurt dit te snel waardoor de aangekochte genetica te snel verloren gaat.

Nic van Ansem

Met die laatste uitspraak van Eric Kanters is Nic van Ansem het helemaal eens. Hij won niet voor niks een derde prijs bij de kleurslag Brown. Hij verbaast zich regelmatig over de manier van aankoop van fokdieren. "Genetica is voor 98% bepalend voor je succes. Daar begint het mee. Wanneer ik iets koop, koop ik heel bewust en alleen de absolute top. Een goede reu is nooit te duur, daarbij kun je van het aankoopbedrag de opbrengst van een goede eigen reu aftrekken daar je die nu naar de veiling hebt kunnen brengen. Wanneer ik dieren aankoop is mijn laatste vraag: wat kosten ze? De combinatiegeschiktheid weet je pas na een jaar zeker en is altijd een risico. En soms moet je nog langer geduld hebben

en doorzetten. Jaren geleden kocht ik reuen bij topfokker Patrick Fur Farm in Westboro Wisconsin. Hij heeft echt het neusje van de zalm en behoort tot de wereldtop. Ik schrok me dan ook lam toen ik het resultaat zag. Een (naar mijn smaak veel te klein) deel was mooi, maar er waren ook veel mindere dieren bij. Omdat ik zeker was van de topkwaliteit van het genetische materiaal heb ik toch stug volgehouden en heb ik ermee doorgefokt. Toen duidelijk was dat het de goede kant op ging heb ik jaren later weer reuen gekocht bij Patrick. Resultaat is een mooie zwarte nerts die ik overal langs durf te leggen.

Tegenwoordig is velvet de nieuwe standaard maar toen ik daar aan begon werd ik door een enkeling zelfs gewaarschuwd. Men dacht in het begin dat velvet misschien een kleine nichemarkt zou blijven. Je moet op tijd meegaan met nieuwe trends. Jarenlang heb ik regelmatig ook in Denemarken, onder andere bij Jan Rasmussen countervrije reuen bijgekocht, maar altijd bij fokkers die in de top meedraaien en altijd in kleine aantallen en met tussenpozen van minimaal een jaar. Omdat zij natuurlijk extra gevoelig zijn voor AD weet je niet hoelang ze meegaan maar zolang ze





Een goede lijn opbouwen kost tijd

Selecteren doe ik zelf vanwege het doodsmele feit dat ik daar veel meer tijd aan kan besteden dan een externe selecteur. Het hele jaar concentreer je je volledig op de dieren en dan komt er een ander om in een paar seconden de doorslaggevend finishing touch te doen? Dat druiet volledig in tegen mijn gevoel, daarbij ken je zelf je dieren het beste en als je de veilingstatistiek regelmatig goed bestudeert weet je zelf het beste je zwakke punten. Daarbij zie ik wat ik vandaag onder de lamp heb gehad de dag erna terug op de fix, waar ik altijd graag aansta in de pelstijd omdat ik zo een hele goede terugkoppeling heb van wat ik onder de lamp aan het doen ben. Een selecteur mist die informatie. Ik ben ervan overtuigd dat dat me heeft behoed voor de valkuil van te open dieren. Wij produceren nu 86% velvet bij de bruine zonder noemenswaardige aantallen velvet open (18 stuks tot nog toe). Ik probeer zoveel mogelijk alles zelf te doen en daarnaast maak ik heel regelmatig gebruik van steeds dezelfde seizoenarbeiders.

Je moet je vooral focussen op de onderdelen binnen je bedrijf die niet goed gaan en niet tevreden achterover leunen bij de dingen die wel goed gaan. Iedereen heeft al heel snel excuses klaar waarom dingen niet gaan zoals men het wil. Als ik met Standard AD-dieren in Denemarken een kwaliteitsindex kan halen van 104 kan een ander dat ook. Ik voer gewoon Nederlands voer. Natuurlijk kan, mag (en misschien moet) ook het voer altijd beter maar slecht is het niet. Daar kun je je niet achter verschuilen. Iedereen discussieert ook altijd over de prijs van voer. Natuurlijk is onze kostprijs voor de pelzen in Nederland een sterk punt. Die moeten we vooral proberen zo te houden maar dat wil niet zeggen dat we niet moeten nadenken over de relatie kostprijs – opbrengstprijs. Ik vind het ook erg jammer dat de concurrentie tussen de Nederlandse voerkeukens zich voornamelijk toespitst op de prijs van het voer. Daar komen we niet mee vooruit. Spendeer die cent dan liever aan onderzoek en ontwikkeling, want daar ontbreekt het voor mijn



jodium-vrij blijven of een goede ELISA-waarde scores houd ik ze aan. Ook de beste jonge halfbloedreuen zet ik vaak meerdere jaren in. Deze brengen de goede kwaliteit mee van de aangekochte reuen en de AD-resistentie van de eigen stam. Een goede lijn opbouwen kost tijd. Vanwege AD loop je al 15 tot 20% selectieruimte mis omdat deze dieren een te hoge ELISA-waarde hebben, al zijn ze nog zo mooi of groot. Ik ben ongeveer 15 jaar geleden bewust begonnen met die strenge kwaliteitsselectie. De eerste jaren selecteerde ik echt alleen op kwaliteit. Maat en gewicht deed ik op het oog. Een jaar of 4 geleden ben ik pas begonnen met het wegen van de reuen en een jaar later pas met de teven. Maat betaalt natuurlijk wel goed maar in mijn ogen bestaat bont bij de gratie van haar schoonheid en luxe, comfortabele uitstraling. Niemand wil harde bezems kopen. Dit jaar heb ik geen dieren aangekocht omdat ik de gezondheidsstatus van de dieren ook heel belangrijk vind. Ik wil daar per sé geen al te groot risico mee lopen. Om die reden maak ik even pas op de plaats. Het klimaat op de farm is heel belangrijk. Ik probeer altijd voldoende lucht en openheid op de farm te creëren door maximaal te ventileren.

Na afloop van de show kon men kiezen voor verdere inspectie van de ingezonden pelzen of voor aanschaf van een eindproduct. Daarbij werden hapjes en drankjes geserveerd en kon men zich tegoed doen aan overheerlijke stampotten. Daarbij werd volop gediscussieerd. Iedereen was duidelijk weer voorzien van voldoende gespreksstof.

gevoel aan. Wanneer ik er voor 2 euro per pels meer in stop en ik krijg er 4 euro per pels meer voor terug dan kies ik daar toch voor.”

Stof tot nadenken

Zo geeft de pelzeselectiewedstrijd elk jaar weer veel stof tot nadenken. Iedereen heeft zijn eigen speerpunten. De grote winnaar met de Best of show met 230 punten voor een White pels was de Van Ansem Group. Aanleiding om hen later dit jaar uit te nodigen voor een apart gesprek over pelzeselectie. Wordt vervolgd.

Nadat alle prijzen waren uitgereikt volgde een lowbudget modeshow verzorgd door Furlab in combinatie met Rademakers Fur & Fashion. Zij zijn vaak van de partij en hiervan geniet de sector optimaal, waarvoor onze dank. De show was lowbudget niet qua getoonde bontkleding en accessoires maar vanwege de modellen die met heel veel plezier kosteloos over de catwalk flaneerden. Organisator André van den Broek van American Legend had voor de gelegenheid ongeveer al zijn vrouwelijke familieleden gecharterd. Zijn echtgenote Annemie, dochter Annelies, schoondochter Kim en schoonzus Mia hadden er duidelijk plezier in om al het moois met veel schwing voor het voetlicht te brengen. Ook Django Steenbakker, creatief manager van Furlab, bracht een mannequin in. Zijn charmante moeder Petra toonde voornamelijk de zwarte outfits waar mogelijk gecombineerd met felle accessoires. Over het algemeen prachtige, makkelijk draagbare kleding.

de pelsdierenhouder

Uitslag van de Flevo pelzenshow:

Brown

- 1e Groen
- 2e Rasmussen
- 3e Peeldijk

Black

- 1e Groen
- 2e Meijer
- 3e H. Bosch

Mahogany

- 1e Groen
- 2e Meijer
- 3e Kanters

Silverblue

- 1e Groen
- 2e Meijer
- 3e Huzen

Pearl

- 1e Groen
- 2e Rasmussen
- 3e Van Ansem Group

White

- 1e Van Ansem Group tevens Best of Show
- 2e Rasmussen
- 3e Walhout

Overige

- 1e Rasmussen, Palomino
- 2e Groen, Palomino
- 3e H. Bosch, Saffier



H. Bosch



Walhout



Meijer



Peeldijk



Groen



Huzen



Kanters



Rasmussen



Best of Show, White 1ste prijs,
Van Ansem Group