



GEZONDE
PARTNERS

Effectief werkmodel voor gezondere koeien

Maart 2020



Courage

Gezonde koeien eisen een nieuwe aanpak

Gezonde Partners is een initiatief van:

Courage

www.courage2025.nl
Benoordenhoutseweg 46
2596 BC Den Haag

Faculteit Diergeneeskunde (UU)

Yalelaan 1
3583 CL Utrecht

Koninklijke Maatschappij voor Diergeneeskunde

De Molen 77
3995 AW Houten

Auteurs:

Geart Benedictus (projectleider)
Gerrit Hooijer (Faculteit Diergeneeskunde)
Carel de Vries (Courage)

Financiers:

- Fondsen LTO Noord
- Ministerie van LNV
- Courage

Dit rapport is een uitgave van:

Courage, de innovatieorganisatie voor de melkveehouderijsector

Maart 2020

Courage is een initiatief van LTO en NZO en wordt ondersteund door het ministerie van LNV



Gezonde Partners werkt! Enthousiaste boeren, enthousiaste dierenartsen en gezondere koeien! Toch wil de praktijk er niet aan. Waarom? De zoektocht leidde tot de conclusie dat een fundamenteel nieuwe, strategische aanpak nodig is. En daarvoor moeten boeren, dierenartsen en ketenpartijen de handen ineenslaan!

De urgentie

Gezondheid en welzijn van dieren is net als voetbal een onderwerp waar elke burger een opvatting over heeft. Diergezondheid is een publiek belang door de maatschappelijk veranderende houding over (het houden van) dieren. Diergezondheidszorg is dus niet alleen een zaak van de veehouder en dierenarts, maar ook van de verwerkende industrie, de politiek en de maatschappij. Met volop aandacht van media. Ondanks een toename van de veterinaire kennis is de bedrijfsgebonden diergezondheid in de melkveehouderij de afgelopen decennia amper verbeterd: mastitis en klauwproblemen zijn van een epidemische omvang. Het project Gezonde Partners bewijst dat een gestructureerde en planmatige toepassing van de beschikbare veterinaire kennis leidt tot grote sprongen voorwaarts voor de diergezondheid, dierwelzijn en het arbeidsplezier. Toch tonen maar weinig boeren en dierenartsen interesse voor het concept. Waarom? Dit is onze analyse:

De dierenarts verliest positie

De melkveehouderij is in snel tempo grootschalig, complex en een hightech ketensysteem geworden met de nadruk op het gezond houden van dieren. De dierenarts weet slechts moeizaam zijn/haar plek hierin te vinden. De rol van de dierenarts bij de verbetering van de diergezondheid is in de praktijk kleiner dan verondersteld en neemt af door het ontbreken van structuur en vraag. Maar de kennis, kunde en inzet van de dierenarts zijn essentieel bij het structureel verbeteren van de diergezondheid en het bewaken en verbeteren van dierwelzijn. De transitie naar een circulaire, natuurinclusieve landbouw zal dit beroep op veterinaire kennis alleen nog maar vergroten. In de beroepsgroep dierenartsen is weinig draagvlak voor het ondersteunen van de ontwikkeling van verdienmodellen gebaseerd op advisering. Ook is er een groeiend tekort aan dierenartsen voor landbouwhuisdieren. Bovendien sluit de opleiding van dierenartsen onvoldoende aan op de vragen van de toekomst wat betreft integrale kennis van het melkveebedrijf en communicatieve en voorlichtingskundige vaardigheden.

Tot slot zetten de volgende actuele ontwikkelingen de traditionele vertrouwensrelatie tussen boer en dierenarts onder druk :

- De dierenarts krijgt steeds meer een door de zuivelketen opgelegde controlefunctie;
- De positie van de dierenarts verschuift van zelfstandige beoefenaar van een vrij beroep, naar een werknemer in loondienstverband;
- Zelfstandige dierenartsenpraktijken komen in toenemende mate in handen van één (ketenpartijen) of enkele eigenaren. Dit kan de professionele autonomie aantasten.

De overbelaste boer

De melkveehouder staat onder druk. Schaalvergroting, steeds complexere bedrijfsvoering, toenemende regeldruk, negatieve publiciteit en onzekerheid over de toekomst ondermijnen veranderingsbereidheid. Veel melkveehouders kampen door de toenemende druk ook met een chronisch tijdgebrek. Daarnaast zien we gewenning van veehouders aan hoge incidenties van mastitis en klauwproblemen (bedrijfsblindheid). Een nevenaspect dat bij een deel van de melkveehouders aan schaalvergroting kleeft is rationalisering, waarbij diergezondheid en dierenarts vooral worden gezien als kostenposten in de bedrijfseconomische boekhouding.

Bovenstaande ontwikkelingen, zowel bij de dierenarts als de boer, staan op gespannen voet met het gedachtegoed waarop het concept Gezonde Partners stoelt: het versterken van het partnership tussen boer en dierenarts door het delen van doelen, belangen en verantwoordelijkheden.

De handen ineen voor ‘De Gezonde Koe’

Om te zorgen dat diergezondheid en -welzijn in de toekomst de aandacht krijgen die aansluit bij de wensen en eisen vanuit de samenleving en de keten, is een breed gedragen strategisch plan nodig. We hebben al een Deltaplan Biodiversiteitsherstel, is het geen tijd voor een Deltaplan Gezonde en Gelukkige koeien? Of, wat minder hoogdravend, een Stichting ‘De Gezonde Koe’, analoog aan de Stichting Weidegang. Een platform dat alle relevante sectorpartijen, boeren, dierenartsen, opleiders, overheid, ketenpartijen en maatschappelijke organisaties verbindt rond een gezamenlijke missie: het op een hoger plan tillen van diergezondheid en dierwelzijn in de Nederlandse melkveehouderij!

Zo’n platform zou mensen en middelen kunnen mobiliseren ten behoeve van het realiseren van concrete ideeën als:

- Faciliteren van leer- en verbeterprogramma’s voor boeren
- Upgrade landbouwonderwijs tav. diergezondheid en -welzijn
- Vernieuwing opleiding dierenarts tot een ‘allrounder’ en procesmanager.
- De boer als de ‘CHEF (Chief Executive Farmer)’ van zijn eigen ‘managementteam’ van erfbetreders.
- Introductie van het concept Gezonde Partners
- Ontwikkelen nieuwe kennis en managementtools.
- Ontwikkelen betrouwbare monitoringssystemen ten behoeve van leren en verantwoorden.

Geart Benedictus, Gerrit Hooijer, Carel de Vries

Inhoudsopgave

Samenvatting

1. Diergezondheid in toekomstperspectief	8
1.1 Inleiding	8
1.2 Aanleiding	8
1.2.1 Principe	9
1.3 Ontwikkelingen diergezondheid rond de melkveehouderij	9
1.3.1 Dierenartsenpraktijken	9
1.3.2 Melkveehouderij	12
2. Het project Gezonde Partners	15
2.1 Wat vooraf ging	15
2.2 Resultaten	17
2.3 Wederzijdse professionaliteit als basis	17
2.4 Waarnemingen en geleerde lessen	18
2.4.1 Observaties	18
2.4.2 Waarom sommige koppels toch nog zijn afgehaakt	18
2.4.3 Voorbereidingstijd opstart	19
2.4.5 Bonus/malus	19
2.4.6 Relatie arbeidsverhouding dierenarts met Gezonde Partners	20
2.4.7 Managementteam	20
2.4.8 Uitrol vraagt inzet sector	21
2.5 Brainstormsessies met jonge dierenartsen en melkveehouders	21
2.5.1 Geen noodzaak voor verandering	21
2.5.2 Intrinsieke motivatie aandachtspunt	22
2.5.3 De rol van erfbetreders, studiegroepen en kennisontwikkeling	22
2.6 Symposium Holy Cow!	23
2.6.1 Discussie	23
2.6.2 Vervolg Gezonde Partners	24
2.7 Conclusies	25
2.8 Aanbevelingen	26
Bijlage 1 Resultaten per bedrijf	27
Bijlage 2 Gereedschapskist	40
Bijlage 3 Referenties	65

Samenvatting

Het concept Gezonde Partners heeft tot doel veterinaire kennis effectiever en doelgerichter in te zetten op het primaire melkveebedrijf. De probleemstelling is dat verbetering van de diergezondheid nodig is, maar dat de afgelopen decennia weinig progressie is geboekt. Gebrek aan kennis is niet de oorzaak, maar gebrek aan planmatige, effectieve en doelgerichte implementatie van die kennis in de praktijk. Het concept Gezonde Partners heeft daar een oplossing voor. De kern van het concept is dat de boer en dierenarts niet vrijblijvende afspraken maken over het doel dat ze willen bereiken en de maatregelen die daarvoor genomen moeten worden. Een deadline, gedetailleerd plan van aanpak, bonus/malus en getekende overeenkomst onderstrepen de gedeelde verantwoordelijkheid. De twee uitgevoerde pilots tonen aan dat het concept werkt. Zowel de boeren als dierenartsen die ermee werken zijn enthousiast. Het verhoogt het arbeidsplezier, verbetert de technische en economische resultaten voor beiden en de diergezondheid gaat met sprongen vooruit.

Ondanks de positieve resultaten en ervaringen verliep uitrol van het concept moeizaam en blijkt het op weerstand te stuiten. In de slotfase van het project is getracht hiervoor een verklaring te vinden. Samengevat zijn dit onze conclusies:

1. Boeren hebben een chronisch gebrek aan tijd (schaalvergroting, regelgeving).
2. Onduidelijkheid over regelgeving (fosfaat, stikstof, klimaat) remt boeren om enthousiast een nieuwe uitdaging op te pakken.
3. Veel boeren zijn gewend aan hoge incidenties van bijvoorbeeld mastitis en klauwproblemen (bedrijfsblindheid). De urgentiebeleving ontbreekt dikwijls.
4. De rol van de dierenarts bij de verbetering van de diergezondheid is kleiner dan gedacht. Blijvende vooruitgang bij bedrijfsgebonden aandoeningen kan alleen worden geboekt samen met andere erfbetreders. De veevoeradviseur is daarbij erg belangrijk.
5. Een melkveebedrijf is een complex hightech systeem waar de erfbetreders elkaar moeten kennen en onder leiding van de melkveehouder, als een managementteam de strategie van het bedrijf bespreken en uitvoeren. Deze teambenadering wordt nog maar weinig toegepast. Koekompas is voor een strategische aanpak een goed hulpmiddel. Doelgericht verbeteren middels de Gezonde Partners-aanpak sluit daar uitstekend op aan.
6. Bij een deel van de koppels (boer-dierenarts) helpt een financiële prikkel (een malus) om de vrijblijvendheid uit de samenwerking te halen. Daarbij wordt ook een beroep gedaan op de beroepseer van de dierenarts.
7. De veehouder is de vragende partij, het heeft geen zin de probleemstelling op een melkveebedrijf van de dierenarts te verwachten. De kunst voor de dierenarts is die intrinsieke vraag/ambitie van de veehouder helder te krijgen.
8. De beperkte professionele autonomie van de dierenarts in loondienst/ZZP'er kan het maken van afspraken bemoeilijken. Praktijkeigenaren maken soms een andere afweging.
9. Er is een toenemend tekort aan dierenartsen landbouwhuisdieren. In de beroepsgroep dierenartsen is daarom geen urgentie aanwezig om alternatieve verdienmodellen te verkennen. Het in rekening brengen van adviestijd vormt een te klein onderdeel van het huidige verdienmodel.
10. De dierenarts verliest op veel terreinen het monopolie door substitutie (handelingen die door andere professionals verricht worden) en gebrekkige kennis van zowel big data als een integrale bedrijfsbenadering. In de opleiding zou daar meer aandacht aan besteed moeten worden, evenals aan communicatieve vaardigheden.
11. Een verplichte aanpak werkt averechts. Bewustwording, stimulering en beloning werken effectiever. Het primaire vertrekpunt moet zijn de vraag en het belang van de boer. Bij communicatie en voorlichting moeten de verhalen van boeren centraal staan. De erfbetreders, inclusief de dierenartsen moeten hier de aansluiting bij zoeken.



Om te zorgen dat diergezondheid en -welzijn in de toekomst de aandacht krijgen die aansluit bij de wensen en eisen vanuit de samenleving en de keten, zijn dit onze aanbevelingen:

1. Vorm een 'managementteam' rond de boer. Daarbij is de boer de 'CHEF (Chief Executive Farmer)' van het team.
2. Pas het concept van Gezonde Partners toe in het managementteam: doelen vaststellen, kengetallen en monitoring kiezen, plan van aanpak opstellen, handtekening onder het gezamenlijke plan.
3. Zorg dat de opleiding van dierenartsen voldoende aansluit op de vragen van de toekomst. Daarbij gaat het om: integrale kennis van het

melkveebedrijf, een gestructureerde aanpak en communicatieve, voorlichtingskundige en procesvaardigheden.

4. In het landbouwonderwijs is een grotere bewustwording nodig over de perceptie van dierziekten, ook in relatie tot maatschappelijke wensen.
5. Richt een "Stichting De Gezonde Koe" op waarin alle relevante sectorpartijen, opleiders, overheid, ketenpartijen en maatschappelijke organisaties een gezamenlijke missie delen en de handen ineen slaan om planmatig de diergezondheid van de melkveestapel op een hoger plan te tillen.

1. Diergezondheid in toekomstperspectief

1.1 Inleiding

Diergezondheid is een publiek belang geworden door de maatschappelijk veranderde verhouding ten opzichte van (het houden van) dieren (De staat van het dier, Raad voor Dierenaangelegenheden, 2019). Diergezondheidszorg is dus niet alleen een zaak van de veehouder en dierenarts, maar ook van de verwerkende industrie, de politiek en de maatschappij. De aandacht van media en politiek is groot. Gezondheid en welzijn van dieren is net als voetbal een onderwerp waar elke burger een opvatting over heeft. Het project Gezonde Partners is ontwikkeld als een nieuw samenwerkingsmodel tussen melkveehouder en dierenarts, gericht op de structurele verbetering van diergezondheid en dierwelzijn. Dit model draagt bij aan een win-win voor beide partijen, de sector en de maatschappij. De essentie van het nieuwe samenwerkingsmodel is een principiële wijziging van de relatie tussen boer en dierenarts doordat beiden, als partners, medeverantwoordelijk zijn voor het projectmatig halen van gezondheidsdoelen op een melkveebedrijf. De vrijblijvendheid verdwijnt uit de relatie, advies wordt afspraak.

In deze strategische schets wordt op hoofdlijnen aangegeven welke voor de diergezondheidszorg relevante ontwikkelingen rondom het melkveebedrijf plaatsvinden, zijn de resultaten en ervaringen verwerkt van het project Gezonde Partners, zijn de uitkomsten verwerkt van sessies met jonge melkveehouders en jonge dierenartsen over hun rol bij de gezondheidszorg en is de discussie weergegeven van het slotsymposium Holy Cow. Dit resulteert in een schets van de (gewenste) toekomstige aanpak van diergezondheid in de Nederlandse melkveehouderij.

1.2 Aanleiding

De voorloper van dit project is ontstaan als initiatief van de Stichting Courage, de faculteit Diergeneeskunde en de Koninklijke Maatschappij voor Diergeneeskunde (KNMvD). De directe aanleiding voor het project Gezonde Partners is de constatering dat ondanks een grote toename van de veterinaire kennis de bedrijfsgebonden diergezondheid, vruchtbaarheid en levensduur van melkkoeien de afgelopen decennia niet of nauwelijks zijn verbeterd. Klauwproblemen en mastitis zijn al meer dan een kwart eeuw van epidemische omvang.

Klinische mastitis		
Bron	Jaar	incidentie
Barkema et al	1998	26%
Bloemhof et al	2007	25-35%
UGCN	2004	33,5%
UGCN	2009	28,1%
WUR	2011	25%
Klauwgezondheid*		
Bron	Jaar	Incidentie
Somers	2004	55-80% één of meer klauwaandoening
Van der Waaij	2005	70% enig moment probleem
Ouweltjes	2015	70% één of meer klauwaandoening
Van Dixhoorn et al	2010	prevalentie 25%, 80% enig moment
Levensduur		
Bron	Jaar	dagen
CRV	1995	2054
CRV	2005	2067
CRV	2015	2097
CRV	2018	2025

*) geen goede definities Bron: CRV Jaarstatistieken

Experimenten van onder andere het Uiergezondheidscentrum Nederland (UGCN) hebben aangetoond dat door een gestructureerde en planmatige toepassing van de beschikbare veterinaire kennis, grote sprongen voorwaarts gemaakt kunnen worden. Maar hoe realiseren we dat in de brede praktijk? Hoe kunnen we veterinaire kennis en kunde effectvoller laten zijn in de praktijk? Gezonde Partners richt zich op het ontwikkelen van een antwoord op deze vragen.

Vanouds is de relatie tussen veehouder en dierenarts er één van de categorie klant – leverancier/

dienstverlener. De laatste jaren zijn allerlei varianten ontstaan, zoals begeleidingsprogramma's en abonnementssystemen, waarbij de nadruk verschuift van curatieve naar preventieve dienstverlening. Maar in essentie wijzigen deze nieuwe samenwerkingsmodellen niet wezenlijk de klant-leverancier relatie.

1.2.1 Principe

De gedachte is de dierenarts partiel mede-resultaatverantwoordelijk te maken. Dus een verschuiving van louter een inspanningsverbintenis naar een resultaatverantwoordelijkheid. Niet de geleverde dienst staat centraal bij de honorering, maar het bereikte vaktechnische en commerciële resultaat op bedrijfsniveau. Sterk versimpeld: de verdienste voor de dierenarts wordt niet beter naarmate er meer zieke dieren zijn en meer diergeneesmiddelen worden geleverd, maar naarmate er minder zieke dieren zijn en minder curatieve diergeneesmiddelen worden geleverd. Uiteraard is de praktijk genuanceerder en complexer. Maar het illustreert hoe de commerciële prikkel een fundamenteel andere richting zou kunnen krijgen. De belangen van de veehouder en de dierenarts gaan dan parallel lopen: er ontstaat een nieuw partnership.

In de pilot (Rapportage Gezonde Partners, 2016) is aangetoond (proof of principle) dat het principe van de nieuwe samenwerkingsvorm bijdraagt aan een verbetering van de diergezondheid en –welzijn door kennisoverdracht en de toepassing daarvan. De sterk verbeterde communicatie tussen boer en dierenarts speelt daarbij een belangrijke rol. In de pilot is veel aandacht besteed aan de afzonderlijke koppels door het afleggen van bedrijfsbezoeken en contacten via email en telefoon. In dit project is de volgende stap gezet om op basis van de geleerde lessen en opgedane ervaringen het concept door te ontwikkelen tot een praktisch format c.q. 'handleiding' en deze op grotere schaal te gaan testen en door te ontwikkelen (proof of concept) via het project Gezonde Partners. Maar voor we dit project toelichten en de resultaten bespreken, starten we met een analyse van ontwikkelingen in de diergezondheid, omdat die mede bepalend zijn voor de interpretatie van de resultaten.

1.3 Ontwikkelingen diergezondheid rond de melkveehouderij

1.3.1 Dierenartsenpraktijken

In het beroepsveld van de dierenartsen zijn verschillende ontwikkelingen gaande die effect kunnen hebben op de diergezondheidszorg, soms direct soms indirect.

1.3.1.1 Autoriteit

De dierenarts was in de vorige eeuw bij het afstuderen een autoriteit met een hoge status als notabele in de kleine gemeenschappen. Dierenartsen waren de spil in de zogenaamde massa-bestrijding bij rundvee: de uitroeiing van besmettelijke dierziekten zoals mond- en klauwzeer, tuberculose en abortus bang. Zij kwamen daardoor met regelmaat op elk bedrijf(je) met vee. Er was een groot verschil in kennis en opleiding tussen de dierenarts en zijn clientèle. De tijden zijn sindsdien sterk veranderd. De dierenarts anno 2019 moet na het afstuderen haar of zijn status verdienen door vakmanschap en communicatieve vaardigheden. Zijn positie is niet meer vanzelfsprekend. Echter, in de regelgeving is een aantal 'autoritaire' taken van de dierenarts wel sterk verankerd ("geborgde dierenarts"). De huidige diergezondheidszorg is voor een groot deel nog aanbodgestuurd en hiërarchisch gestructureerd ("de autoriteit weet de oplossing") en gericht op het individuele dier c.q. groepje dieren met problemen. De pasafgestudeerde dierenartsen hebben vaak nog te weinig kennis van de bedrijfsvoering op een melkveebedrijf en missen nog ervaring. Bij praktiserende dierenartsen ontbreken belangrijke elementen die een dierenarts wel nodig heeft: communicatieve vaardigheden (zie analyse eerste pilot), basiskennis van de voeding (zie analyse concept uitrol) en de competentie om kennis over te dragen (en de bereidheid daartoe!). Het Nederlands Centrum voor Beroepsziekten (NCvB) vermeldt in de Kerncijfers beroepsziekten 2017 dat psychische klachten (met name burn-out) bij dierenartsen een sterk toenemend probleem vormen. Bij medische beroepen zien we dit fenomeen ook: bij een aanzienlijk deel van de coassistenten en pasafgestudeerden zijn risicofactoren aanwezig waardoor burn-out op de loer ligt. Maar het gaat hier juist om jonge mensen. Uit de analyse naar

werkdrukfactoren blijkt voor artsen dat de emotionele en fysieke zwaarte en ook de verwachtingen ten aanzien van het werk een belangrijke rol spelen in vergelijking met andere beroepen. Bij praktiserende dierenartsen lijkt dit net zo, ook in de landen om ons heen (de Beul, 2019).

Steeds meer kennis is voor iedereen - gratis - beschikbaar. Het vertrouwen in de wetenschap in Nederland is anno 2015 onverminderd hoog volgens het Rathenau instituut. Maar dat vertrouwen is niet onvoorwaardelijk. Bij een deel van dat publiek verandert de attitude naar "ook maar een mening", zeker in combinatie met het overvloedige gebruik van social media. Dit kan invloed hebben op het principe van evidence based veterinary medicine (pas alleen behandelingen toe die wetenschappelijk zijn bewezen), de basis van de diergezondheidszorg. Het gebruik van diergeneesmiddelen staat onder maatschappelijke druk vanwege de mogelijke relatie met de volksgezondheid, het effect op het milieu en zorgen over het respecteren van de intrinsieke waarde van het dier.

1.3.1.2 Professionele autonomie

In het beroepsveld is een verschuiving gaande van groepspraktijken naar ketenvorming. Daar zien we twee sporen: ketenvorming door het opkopen van bestaande praktijken (net zoals dat in het recente verleden bij opticiens, audiciens en apothekers heeft plaatsgevonden) en de vorming van agglomeraten van praktijken over een grote regio met een groot aantal dierenartsen, die zich vaak hebben toegelegd op één of meer diersoorten. Een deel is met private equity gefinancierd (Evidensia) of is eigendom van multinationals als Mars (Anicura). Binnen de praktijken lopen de belangen van praktijkeigenaren-ondernemers (een krimpende groep) en dierenartsen in loondienst (een groeiende groep, in 2018 ruim 62%, Jaarverslag 2018 Stichting Pensioenfonds Dierenartsen) of ZZP'ers niet altijd parallel. Dit kan spanning opleveren wat de professionele autonomie betreft. In het project Gezonde Partners zijn we daar ook mee geconfronteerd: praktijkeigenaren zagen soms in tegenstelling tot de dierenarts in loondienst geen heil in het concept Gezonde Partners (met name door de malus, het tijdsbeslag en om organisatorische redenen).

1.3.1.3 Tekort

Door allerlei ontwikkelingen zoals parttime werken, feminisering, verschuiving van zelfstandig beroep naar loondienst en veel jonge dierenartsen die na een jaar of 5 stoppen met het praktiserend werk (ongeveer 50%) is er een toenemend structureel tekort aan dierenartsen landbouwhuisdieren. Dit speelt volgens de voorzitter van de FVE (Federation of Veterinarians of Europe) in heel West-Europa.

1.3.1.4 Substitutie

Door de schaalvergroting is niet de aanpak van een probleem op een melkveebedrijf maar juist het voorkomen daarvan de grootste uitdaging. Inhoudelijk verandert het vak van praktiserend dierenarts daardoor. Eenvoudige en routinematige handelingen worden in toenemende mate overgenomen door anderen: substitutie. Voorbeelden hiervan zijn de klauwverzorger, de inseminator (die tevens drachtigheidsonderzoek doet) en vruchtbaarheidsspecialist, de "euthanaseerder" (er is een voorlopige erkenning, met toestemming van de NVWA) en het vaccineren door de veehouder zelf (vooralsnog alleen bij varkens). Maar er is nog een andere belangrijke ontwikkeling die in het verlengde ligt van de technologische ontwikkelingen op het gebied van ICT, testen en sensoren. Daardoor komen veel data beschikbaar. Dierenartsen zijn onvoldoende betrokken bij precision livestock farming, waarvan diergezondheidszorg een essentieel onderdeel is. Het vanouds geclaimde alleenrecht van de dierenarts op diverse terreinen vervalt en diverse werkzaamheden (inclusief analyse en interpretatie van data) worden overgenomen door andere erfbetreders. Zo begeleiden voeradviseurs de kalver- en jongvee-opfok van de geboorte tot het afkalven. In de varkens-, vleeskalver- en de pluimveesector zijn deze ontwikkelingen al langer duidelijk zichtbaar. Begeleiding van de vruchtbaarheid is steeds meer een zaak van KI-organisaties en zelfstandige adviseurs. Ook op het gebied van uiergezondheid nemen door het gebruik van zelfgegenereerde data op het melkveebedrijf de leveranciers van melkrobots in toenemende mate de rol van adviseur op zich. Het voedingsdomein is al langer door de dierenartsen verlaten, hoewel het de basis voor de diergezondheid is. Bij de opleiding tot dierenarts is dit een ondergeschoven kindje geworden. In de markt is echter een toenemende behoefte aan een preventieve en integrale aanpak op bedrijfsniveau, die is gericht op het voorkomen van problemen en optimalisatie

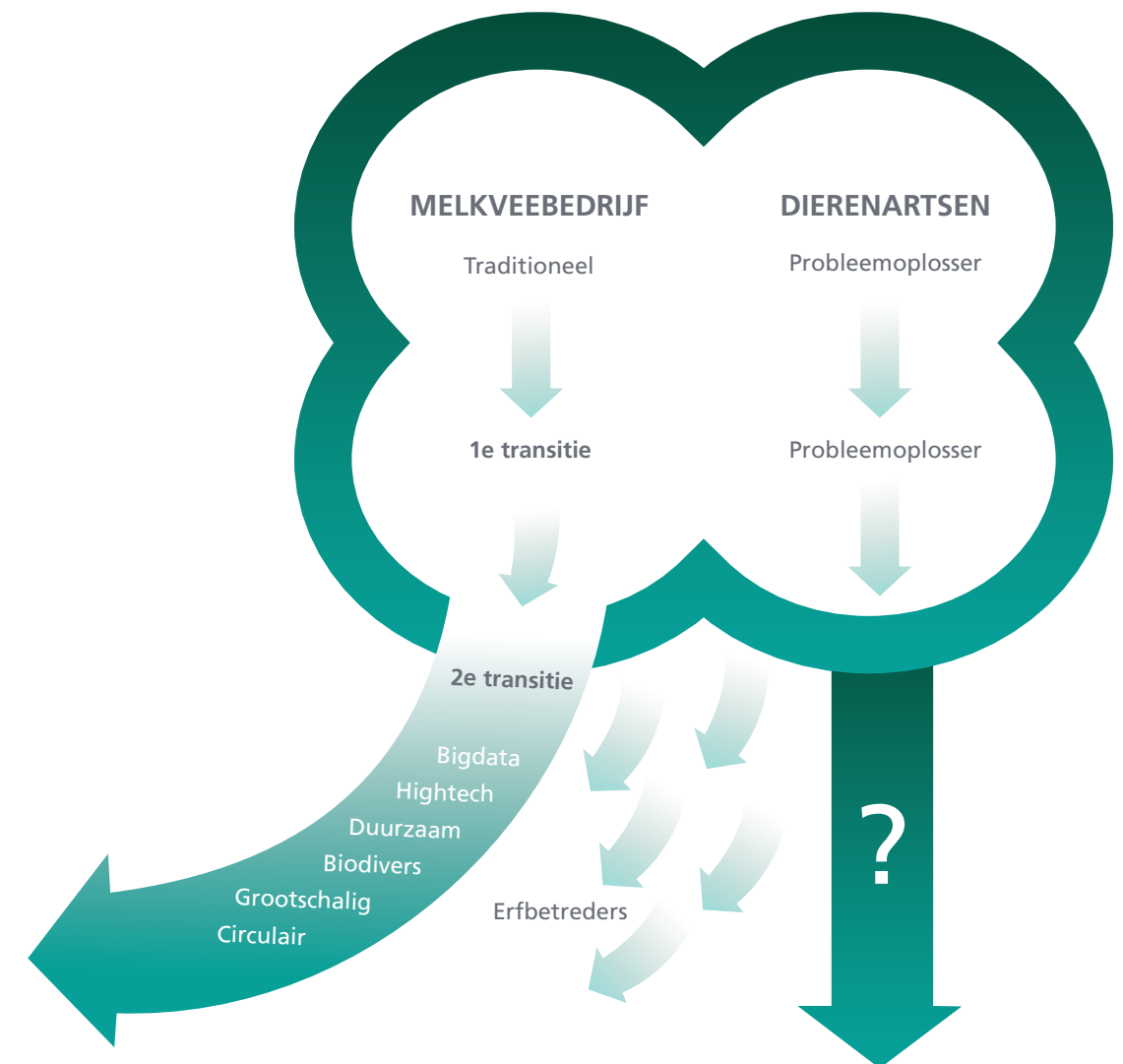
van de productie. Enkele dierenartsen werken al op deze manier, maar de vraag gaat steeds verder. Als we de gevolgen van schaalvergroting vertalen naar het werkveld van de dierenarts zal meer met protocollen worden gewerkt, moet aan risicobeheersing worden gedaan op het bedrijf, is kennisoverdracht naar de medewerkers belangrijker geworden, leveren de automatische melk- en voersystemen een schat aan informatie net zoals de technologische systemen (zoals stappenteller, ovalert, sensoren) en zal de infectiedynamiek op het

(grootschalige) bedrijf veranderen. De dierenarts moet dus meer een systeemdenker worden. Hij/zij moet een grondige kennis hebben van de gang van zaken in de volle breedte op het moderne hightech melkveebedrijf.

1.3.1.5 De conclusie

De meerwaarde van de dierenarts beperkt zich in de praktijk tot de oplossing van problemen op de korte termijn. De professionele autonomie lijkt onder druk te komen staan. Bij de transitie naar een circulaire

Figuur: Relatie boer-dierenarts van 1950 tot 2020. Dierenarts mist afslag melkveehouderij.



landbouw (Visie Landbouw, natuur en voedsel: waardevol verbonden. Nederland als koploper in kringlandbouw. LNV, 2018) is de kennis en kunde van dierenartsen essentieel om de gezondheid en het welzijn van onze koeien te borgen. Er blijkt echter geen urgentie in de beroepsgroep om verdienmodellen te ontwikkelen, die behoren bij een andere inhoud van het veterinaire werk en een andere relatie met de (steeds hoger opgeleide) veehouder.

1.3.2 Melkveehouderij

1.3.2.1 Schaalvergroting

Zowel in de primaire als de verwerkende en toeleverende bedrijven is schaalvergroting de trend. De gemiddelde bedrijfsgrootte van een melkveebedrijf is gestegen van 38 in 1985 naar 97 melkkoeien in 2016; naar verwachting zal dat in 2025 150 zijn. Verder is de spreiding ook belangrijk: anno 2015 produceert een kwart van de bedrijven de helft van de nationale melkproductie.

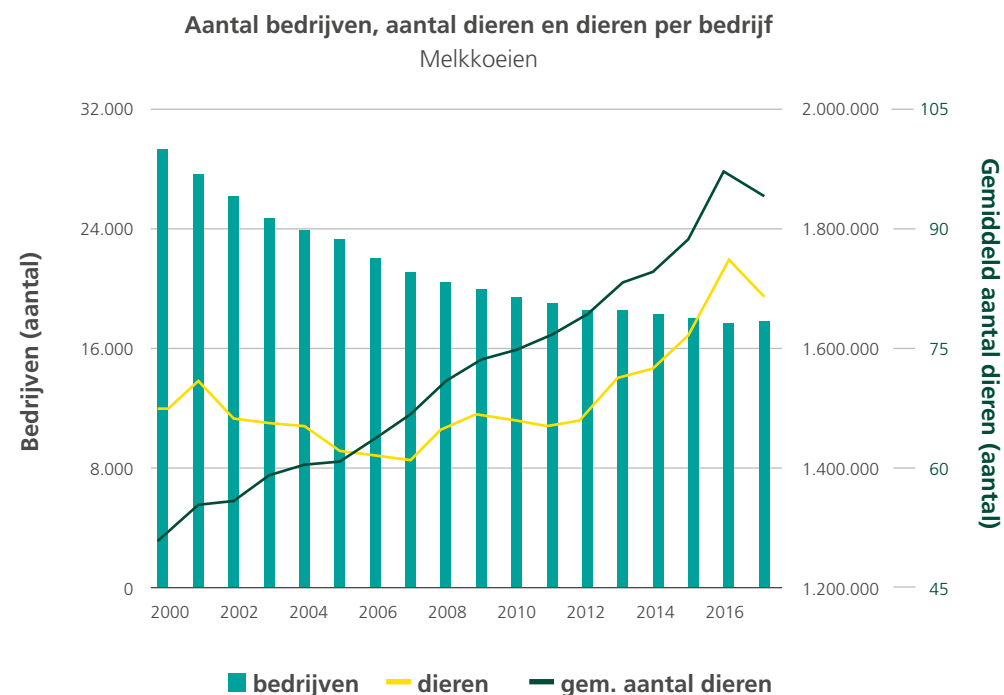
De gevolgen van de schaalvergroting voor de melkveehouderij zijn ingrijpend: meer medewerkers

van buiten de familie, meer technologie, meer automatische melksystemen, grotere kavels, verdergaande specialisatie, andere infectiedynamiek en een nog belangrijkere rol voor de logistiek op een bedrijf. Door de schaalgrootte kan de eigenaar/veehouder/verzorgers niet meer alles weten van zijn of haar bedrijf.

De grootschaligheid resulteert in het streven naar de drie-minuten-koe: de tijd die een melkveehouder gemiddeld per dag aan een dier kan besteden inclusief alle handelingen er omheen zoals voeren, melken, insemineren, behandelen. Ziekten of individuele behandelingen passen niet in dat arbeidspatroon. Op jaarbasis is volgens European Dairy Farmers het Nederlandse gemiddelde 30 arbeidsuren per koe (4 min./koe/dag). Op een melkveebedrijf zijn de kosten van krachtvoer en ruwvoer de belangrijkste variabele kosten (25-30%). De eigen winning van ruwvoer met bijbehorende onzekerheden versterkt de invloed van het rantsoen op de gezondheidszorg. De toepassing van hightech in combinatie met digitale verwerking levert op een melkveebedrijf een schat aan gegevens.

In het project Smart Dairy Farming is die handschoen opgepakt. Dit heeft geresulteerd in de Coöperatie Join Data, waarlangs op termijn alle digitale gegevens van een melkveebedrijf verwerkt gaan worden. De drie grote coöperaties Royal FrieslandCampina, Agrifirm en CRV werken samen met de Rabobank aan slimme en snelle expertsystemen voor de melkveehouderij, waarmee ieder zijn eigen deskundigen op pad gaat sturen. Tegelijkertijd zal een centrale helpdesk worden opgezet om de adviseurs in het veld te ondersteunen. De technologische ontwikkeling vindt plaats op verschillende niveaus: op en aan het dier, in de stal, bij de verwerker (zuivel en slachthuis), bij de toeleverancier (veeverbetering, voerindustrie en handel), bij de adviseurs (accountants, de bank, laboratoria). De combinatie van GPS, sensortechnologie en ICT leidt tot allerlei early warning systemen, meer data-informatie en optimalisatie van de productie. Dit zien we bijvoorbeeld terug in verbeterde kengetallen, waardoor juist op grote bedrijven de vruchtbaarheid verbetert. Ter illustratie onderstaande tabel. Ongeveer in 2010 kwam de omslag dat juist grotere bedrijven

beter presteerden op dit gebied. Nog opmerkelijker is dat hetzelfde geldt voor bedrijven met een hogere gemiddelde productie per koe. Momenteel zijn in de melkveehouderij ongeveer 200 toepassingen van datavelden (vastgelegde gegevens) bekend, variërend van podometers tot pensbolus, drinkautomaat, voerbox en melkrobot. Echter, ook de ontwikkeling van side-cow en inside-cow testen gaat door, waardoor binnen afzienbare tijd allerlei gegevens online beschikbaar zijn. Het ureumgehalte en celgetal zijn hier voorbeelden van. Al deze ontwikkelingen dragen bij aan precision livestock farming (PLF), overigens met als risico dat de burger dit negatief ervaart als digitalisering van het dier. Daardoor kan de licence to produce van de agrarische sector onder druk komen. Het Rathenau Instituut heeft daarom ook bedenkingen bij het gebruik van de data voor deze doeleinden. Overigens wordt er door sommigen zelfs voor gepleit om de zorgplicht voor dierenwelzijn deels te verleggen naar de leverancier van melkrobots om het niet beschikbaar stellen van data bij problemen te voorkomen. Vanuit die zorgplicht kunnen zij dan daartoe worden verplicht.



Bedrijfsgroote	Aantal bedrijven	Gem. aantal koeien	Rollend jaargem. (kg melk)	Gem. nr op 56 dagen (%)	gem. interval afkalven-1e ins. (dgn)	gem. tussen-kalftijd (dgn)	Gem. interval 1e-laatste ins. (dgn)
≤ 50 koeien	1.766	37	8.404	64	102	421	50
51-75 koeien	3.121	63	8.743	63	98	417	50
76-125 koeien	3.498	96	8.830	61	92	413	51
126-200 koeien	885	150	8.816	59	92	411	53
> 200 koeien	180	265	8.919	56	88	409	57

Tabel 2. Gemiddelde vruchtbaarheidskengetallen ingedeeld in vijf bedrijfsgroottesklassen voor koeien gekalfd in 2011 (bron CRV)

1.3.2.2 Verduurzaming

De Nederlandse Zuivel Organisatie (NZO) en de melkveehouders (LTO Nederland, Nederlandse Melkveehouders vakbond NMV en Nederlands Agrarisch Jongeren Kontakt NAJK) zijn de sector aan het verduurzamen en hebben daarom hun krachten gebundeld in de Duurzame Zuivelketen. Die streeft voor 2030 de volgende concrete doelen na:

- Een grondgebonden melkveehouderij waarbij minimaal 65% van het gevoerde eiwit van eigen land of uit de buurt afkomstig is. De huiskavel moet groot genoeg zijn om koeien buiten te laten lopen.

- De duurzame doelen zijn alleen te realiseren als er een verdienmodel achter staat.
- In 2030 is de melkveehouderij energie-neutraal.
- De partijen streven naar een continue verbetering van diergezondheid en dierenwelzijn.
- Behoud van weidegang.
- De sector levert een bijdrage aan behoud van de biodiversiteit door de gunstige effecten van de melkveehouderij te vergroten en de negatieve te verminderen. De grootste uitdaging voor de sector is de impact op de omgeving te reduceren tot nul. Dat geldt voor fijnstof, lawaai, geur en alle aan de volksgezondheid gerelateerde emissies.

De ecologische footprint moet daarbij zo klein mogelijk zijn met behoud van biodiversiteit. Hiervoor is de Biodiversiteitsmonitor ontwikkeld.

- Een veilige werkplek voor melkveehouders, hun familieleden en medewerkers.

De sector pakt dit onder andere op via de Kringloopwijzer, die vanaf mei 2017 verplicht is voor alle melkleverende bedrijven.

Koemonitor

Per 1 januari 2020 is de KoeMonitor beschikbaar om de diergezondheid, het dierenwelzijn en de voedselveiligheid van melk te monitoren en te borgen. De rundveedierenarts speelt hierbij een cruciale rol. De KoeMonitor bestaat uit drie onderdelen: KoeData, KoeAlert en KoeKompas. KoeData geeft objectieve kengetallen over de diergezondheid (zoals runder- en kalversterfte, nieuwe uierinfecties, enz.); KoeAlert borgt dat melk van gezonde koeien afkomstig is en KoeKompas is een managementinstrument om de mogelijke risicofactoren voor diergezondheid en -welzijn in beeld te brengen.



1.3.2.3 Ketenvorming

De Nederlandse agrarische sector is na het opheffen van de publiekrechtelijke bedrijfsorganisaties (productschappen) per 1 januari 2014 een tijdlang stuurloos geweest. De collectieve, sectorale financiering van onderzoek en diergezondheidszorg is daarmee onzekerder geworden. Slechts met moeite ontstaat een nieuwe structuur met een minimale rol voor de overheid (zie de problematiek bij de bestrijding van IBR). Door de hectische maatschappelijke ontwikkelingen zijn dierenwelzijn en voedselveiligheid zeer belangrijke voorwaarden geworden bij de licence to produce. De melkveehouderij houdt bij de bedrijfsvoering nadrukkelijk rekening met de wensen van de samenleving, zoals weidegang en biodiversiteit. De zuivelketen is gericht op integrale ketenbeheersing waarvan diergezondheid en dierenwelzijn essentiële onderdelen zijn. De zuivelorganisaties ontwikkelen zich (noodgedwongen) tot de ketenregisseurs op alle aspecten van de bedrijfsvoering, maar zeker ook op het gebied van diergezondheidszorg en dierenwelzijn. De dierenarts is daarmee een onderdeel geworden van de zuivelketen met alle plichten die daarbij horen. Zij/hij is voor een deel de facto werkzaam in een matrixorganisatie met de veehouder als formele en de zuivel als functionele aanstuurder. Dit staat echter haaks op de professionele autonomie met bijbehorende maatschappelijke verantwoordelijkheden zoals die sinds de 19e eeuw in een contrat social, the grand bargain door de beroepsgroep zijn beleefd. Binnen de beroepsorganisatie Koninklijke Nederlandse Maatschappij voor Diergeneeskunde (KNMvD) hebben deze spanningen in 2014 tot een afsplitsing geleid (CPD, Collectief Praktiserende Dierenartsen).

Concluderend: de melkveehouderij is in snel tempo een complex hightech ketensysteem geworden, met de focus op het gezond houden van dieren. De dierenarts weet slechts moeizaam zijn/haar plek daarin te vinden. Niettemin is de rol van de dierenarts voor het borgen van de voedselveiligheid en de exportpositie stevig verankerd in de publieke en private regelgeving.

2. Het project Gezonde Partners

2.1 Wat vooraf ging

In 2014 is via 4 dierenartspraktijken, die veel aan bedrijfsgezondheidszorg doen, getracht de nieuwe samenwerkingsvorm (met resultaatverbintenis) gestalte te geven. Dat is volledig mislukt. Oorzaak? De vraagsturing kwam niet bij de veehouder vandaan. Dat bleek essentieel. Bij de tweede poging was die vraagsturing dan ook het uitgangspunt. In de eerste helft van 2015 heeft Courage samen met FrieslandCampina al haar ledenraadsleden benaderd. Dit resulteerde in een pilotproject met 12 melkveehouders waarmee we de nieuwe samenwerkingsvorm konden verkennen. Daarbij is de probleemstelling als volgt geformuleerd:

1. De vooruitgang van de diergezondheid, vruchtbaarheid en levensduur in de sector melkveehouderij stagneren;
2. De veterinaire kennis is beschikbaar;
3. Consistente toepassing van die kennis op het individuele melkveebedrijf blijft achterwege;
4. Het verdienmodel van de dierenarts is gericht op het zieke dier in plaats van het gezonde.

De Gezonde Partners aanpak

- Er moet een 'klik' zijn en wederzijds vertrouwen in elkaars vakmanschap.
- De melkveehouder is initiërend, leidend en benoemt het gezondheidsdoel.
- Gezamenlijk benoemen boer en dierenarts de/het kengetal(len) om dat doel te bereiken.
- Er wordt een termijn afgesproken om dit doel te halen.
- De bron van het kengetal wordt vastgelegd (zoals Melkproductieregistratie MPR, Continue diergezondheidsmonitoring CDM/ KoeData, managementsysteem).
- De dierenarts stelt in afstemming met de veehouder het plan van aanpak op om het gestelde doel te halen.
- Er worden afspraken gemaakt over de malus/bonus voor de dierenarts als het doel niet wordt gehaald, idem als het doel wel wordt gehaald.
- De afspraken en het plan van aanpak worden schriftelijk vastgelegd.
- De overeenkomst wordt door beide partijen ondertekend.
- Zowel veehouder als dierenarts komen de actiepunten uit het plan van aanpak na.
- Er worden evaluatiemomenten vastgelegd, om de voortgang te monitoren en de doelstelling eventueel aan te scherpen.

Al snel bleek in deze pilot de waarde van het Gezonde Partners -concept. Bij de tussentijdse monitoring door HAS Kennistransfer (Monitoring; gezonde partners: melkveehouder & dierenarts Den Bosch, 22 januari 2016), noteerden de studenten de volgende inzichten:

“een opvallend sterk punt is de verbetering in de onderlinge relatie tussen de meeste melkveehouders en dierenartsen sinds de start van de pilot. De relatie is meer op een gelijkwaardig niveau en draagt daardoor bij aan een betere onderlinge communicatie. Daarnaast wordt er door het verhogen van de bezoekfrequentie meer tijd genomen om zaken uitgebreider door te spreken. Evaluatie van de voortgang en de samenwerking wordt nog niet regelmatig gedaan. Ook de registratie van tussentijdse afspraken en verandering ten opzichte van de oorspronkelijke afspraken is nog een aandachtspunt.

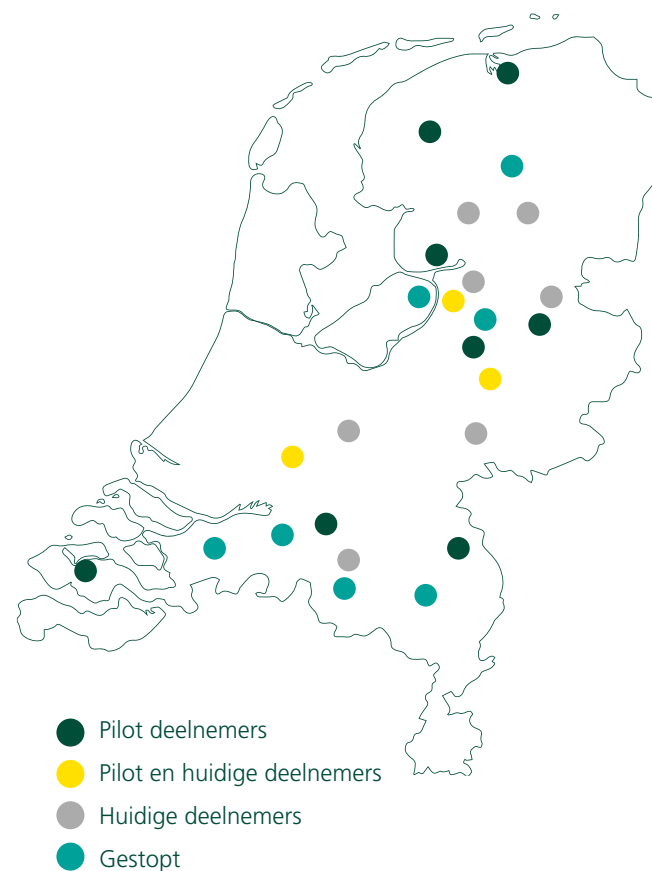
Het opstellen van de overeenkomst en het bijbehorende plan van aanpak is een cruciaal onderdeel voor het succes van de nieuwe samenwerkingsvorm. Bij het opstellen van de overeenkomst worden duidelijk de verwachtingen naar elkaar uitgesproken. Met het plan van aanpak worden praktische en duidelijke managementafspraken gemaakt. Het plan van aanpak moet integraal zijn. Het betrekken van de andere adviseurs die op het bedrijf komen kan de integrale benadering verder versterken.

Het kiezen van de juiste kengetallen voor het gezondheidsdoel blijkt lastig. De kengetallen moeten passen bij de gezondheidsdoelstelling en goed afgebakend worden. De financiële afspraken in de overeenkomst vormen vooral een stimulans bij de opstart van de samenwerking maar worden gedurende de looptijd van ondergeschikt belang. De financiële afspraken waarbij een staffel is opgenomen hebben het meeste draagvlak onder de pilotdeelnemers.

Ook de toename in werkplezier is een belangrijke meerwaarde. Het in beeld brengen van de financiële meerwaarde door de verbetering in de technische resultaten is een vervolgstap die de samenwerkingsvorm kan versterken.”

De positieve resultaten en ervaringen in deze verkennende pilot waren aanleiding om een plan op te stellen voor een uitgebreider vervolg. Het doel was het aantal deelnemers op te schalen van 12 naar 75. Ondanks uitgebreide pogingen om deelnemers te werven bleef het aantal deelnemers aan deze vervolgpilot beperkt tot 15. Verklarende factoren worden hierna uitgebreider besproken, maar samengevat is onze analyse dat chronisch tijdgebrek, gebrek aan urgentiebeleving, geen financieel belang en verstorende factoren zoals fosfaatregels hier debet aan zijn. Niettemin onderstrepen de resultaten en ervaringen van de nieuwe deelnemers de conclusies uit de eerste verkennende pilot.

In het kaartje is de landelijke verdeling van de deelnemende bedrijven weergegeven.



2.2 Resultaten

Samengevat blijkt dat toepassing van het concept Gezonde Partners meer werkplezier oplevert voor boer en dierenarts, de bedrijfseconomische resultaten van melkveehouder en dierenarts meestal beter zijn en dat de diergezondheid- en het welzijn in vrijwel alle gevallen zijn verbeterd. In de uitgebreide Bedrijfsanalyse (zie bijlage zijn de details na te lezen. Hier volstaan wij met onderstaand samenvattend overzicht van de resultaten.

Uit dit overzicht van 10 bedrijven blijkt het volgende:

- De bonus/malus (B/M) -systematiek is op de meeste bedrijven toegepast.
- Op bijna alle bedrijven is het geheel of vrijwel gehaald.
- Op 1 na zijn alle boeren en dierenartsen tevreden.
- De meest melkveehouders signaleerden een bedrijfseconomisch voordeel.
- Voor de meeste dierenartsen waren de verdiensten beter of gelijk.
- Allen waren tevreden over de nieuwe vorm van samenwerking.
- Op slechts 3 bedrijven werd in teamverband (met de voeradviseur) gewerkt.
- Alle bedrijven, op een na, gaan door met het nieuwe concept en pakken een volgende uitdaging op.

2.3 Wederzijdse professionaliteit als basis

Om te kunnen werken met het concept van Gezonde Partners moet de dierenarts een grondige kennis hebben van de relevante kengetallen per thema, weten welke criteria ten grondslag liggen aan de opbouw daarvan, weten op welke termijnen/ perioden ze betrekking hebben en weten welke factoren in de bedrijfsvoering specifiek moeten worden aangepakt. Elke bron (Melkproductieregistratie MPR, Continue Diergezondheidsmonitor CDM/ KoeData, managementsystemen) hanteert vaak andere criteria of berekent de kengetallen op een andere wijze. De dierenarts moet een integrale bedrijfsanalyse kunnen doen (zoals bij KoeKompas). Kennis van de voeding is essentieel. De dierenarts moet over de gave beschikken om kennis over te dragen en dat ook willen. De communicatie moet luisterend zijn (zo moet een dierenarts weten of de veehouder wel of niet tevreden is en weten wat de echte doelen van de boer zijn). Zij/hij moet zich opstellen als een partner van de boer, een meedenker. De dierenarts moet in een team (met andere erfbetreders) willen werken als communicatief vakman.

De melkveehouder moet intrinsiek gemotiveerd zijn om diergezondheid structureel te verbeteren en de bereidheid hebben adviezen van de dierenarts om te zetten in managementmaatregelen. Daar is van beide kanten een ontvankelijke opstelling voor nodig. Een te eigenwijze opstelling gaat niet werken. De melkveehouder moet het vakmanschap hebben om de adviezen om te zetten in stappen in de bedrijfsvoering en hij moet de competentie hebben om regisseur te zijn van de erfbetreders. Hij zou een toekomstgericht bedrijfsplan moeten (willen) hebben met een visie, missie en strategie. Zowel voor dierenarts als melkveehouder geldt dat zij gedreven en gemotiveerd zijn en zich kwetsbaar durven opstellen. Maar niet iedereen kan of wil dat.

2.4 Waarnemingen en geleerde lessen

Er zijn evaluatiebezoeken en -gesprekken gevoerd met alle deelnemers aan het project Gezonde Partners. Dit heeft een bont palet aan observaties en geleerde lessen opgeleverd, waarbij nadrukkelijk geldt dat er geen "one size fits all" is. Elke samenwerking vereist maatwerk. Op enkele opvallende bevindingen wordt dieper ingegaan.

2.4.1 Observaties

De volgende observaties zijn gedaan:

- Hogere kosten voor de veehouder of het toepassen van de malus bij de dierenarts heeft in dit project weinig invloed gehad op de beslissing om wel of niet door te gaan met de samenwerking volgens het principe van GP;
- een duidelijke offerte bij de start van het project is aan te bevelen;
- bij de start van een project is het belangrijk op voorhand na te gaan of een doelstelling überhaupt wel haalbaar is;
- de dierenartsfacturen zouden standaard gesplitst moeten worden in preventieve en curatieve kosten;
- bij de preventieve kosten duidelijk aangeven welke werkzaamheden gerelateerd zijn aan het bereiken van de doelstelling;
- lagere dierenartskosten (dus minder omzet) blijken voor de dierenarts geen reden dit project niet voort te zetten;
- het gegeven dat steeds meer dierenartsen in loondienst werken maakt dat praktijk eigenaren van het begin af aan betrokken moeten zijn bij het project ofwel de dierenarts voldoende mandaat geven om het project verder uit te werken;
- aantal dierenartsen geeft aan dat deze wijze van werken teveel tijd kost in de voorbereiding.

2.4.2 Waarom sommige koppels toch nog zijn afgehaakt

Bij de opstart van het project is het een aantal keren voorgekomen dat een koppel veehouder-dierenarts in eerste instantie besloot om met elkaar een overeenkomst aan te gaan, maar dat dit voornemen uiteindelijk, om verschillende redenen, bleek te stranden. In deze paragraaf wordt daarvan een aantal redenen aangegeven. Deze kunnen van belang zijn voor de bredere inzetbaarheid van Gezonde Partners.

- **Veehouder gemotiveerd, dierenarts terughoudend.**

Zowel in de pilot als in dit project is het voorgekomen dat de veehouder positief reageerde en zich opgaf. Na overleg met de dierenarts besloot de veehouder toch af te zien van het project. Soms gaf de dierenarts meteen aan niets in het systeem te zien, maar in andere gevallen werden wel de eerste stappen gezet. Lopende het proces bleek de dierenarts vervolgens onvoldoende gemotiveerd. In een geval was de dierenarts (in loondienst) wel enthousiast, maar de werkgever niet.

- **Dierenarts wel gemotiveerd, praktijk (eigenaar) niet.**

Het blijkt dat een dierenarts in loondienst niet de bevoegdheid heeft om beslissingen te nemen in het kader van Gezonde Partners. Dat betekent dat altijd goedkeuring moet komen van de werkgever van de dierenarts. We hebben dan een gemotiveerde veehouder, die vooruit wil, en ook een enthousiaste dierenarts, maar een praktijk eigenaar die gereserveerd is. Het is gebeurd dat in eerste instantie de dierenarts toestemming kreeg om Gezonde Partners op te starten, maar dat tijdens haar zwangerschapsperiode een en ander meteen werd gestaakt.

- **Wil is er wel, maar Gezonde Partners komt toch niet van de grond.**

Dat Gezonde Partners niet van de grond komt kan veel oorzaken hebben, maar is vaak toch terug te voeren tot een onderhuids aanwezige gereserveerdheid. Opstart van Gezonde Partners vergt veel tijd (zie 4.4.3). Nu blijkt in de praktijk dat de dierenarts degene is die de Overeenkomst en het Plan van Aanpak opstelt. Dat betekent dat vertraging of uitstel meestal (maar niet altijd) het gevolg is van gebrek aan voortvarendheid bij de dierenarts.

Soms ligt de vertraging bij de veehouder, die weinig tijd (en zin) heeft om tijd vrij te maken voor een gesprek om GP goed op de rails te zetten. In beide gevallen kan men zich afvragen in hoeverre de motivatie echt aanwezig is om GP op te starten.

- **Organisatie van de samenwerking**

De organisatie van het bespreken van de doelstelling en het Plan van Aanpak wordt bij

sommigen gecombineerd met de 4-wekelijkse begeleiding. Dit is niet handig. Hierdoor ontstaat een risico dat, bv. bij een keer vervallen van de afspraak, een en ander op de lange baan geschoven wordt. Ook de focus ligt vaak nog teveel bij de dagelijkse besommingen. Beter is het een aparte afspraak te maken met een helder doel van de bijeenkomst. Leden van het projectteam GP hebben meer tijd dan voorzien moeten steken in het op gang krijgen van het proces. Meestal lukte het daarna wel om de vervolgstappen te zetten, maar zonder deze inspanning zou het zeker niet zijn gelukt. In de handleiding GP wordt aan deze aspecten aandacht besteed.

De conclusie is dat zowel veehouder als dierenarts gemotiveerd moeten zijn en niet te lang moeten wachten om de noodzakelijke stappen te zetten. De praktijk(eigenaar) zal achter het initiatief moeten staan en de tijd moeten alloceren om het systeem op te zetten.

2.4.3 Voorbereidingstijd opstart

In het project is een aantal keren naar voren gekomen, dat de voorbereiding vanaf het eerste gesprek t/m de overeenkomst veel tijd heeft gekost, die niet gefactureerd werd (kon worden). Daaruit werd dan vervolgens de conclusie getrokken dat het concept GP voor een of enkele veehouders te doen valt, maar zeker niet meer. Als dat werkelijk het geval zou zijn, zou het concept GP als onhaalbaar gekarakteriseerd moeten worden. Van de andere kant gereedeneerd blijkt uit bovenstaande redenering dat er dus inderdaad behoefte is aan een nieuw business model in de relatie tussen veehouder en dierenarts. Daarom beschouwt het projectteam deze ervaring als een belangrijke bevinding van het project. Het maken van een goed Plan van Aanpak is nu juist werk dat des dierenarts is en volledig een beroep doet op zijn/haar vakmanschap. Daar hoort een factuur bij. Daarom hoort dit werk bij de dagelijkse uitoefening van het vak en hoeft niet uitgesteld te worden vanwege te weinig tijd. Dierenartsen lijken dikwijls moeite te hebben met het factureren (en daarmee prioriteren) van dit voorbereidende werk.

De opstart van GP raakt aan een van de kerncompetenties van het beroep dierenarts, nl. meedenken met de veehouder bij de keuze van de doelstelling, vragen stellen, veterinaire-technisch

kanttekeningen plaatsen en, niet minder belangrijk, samen een goed kengetal bepalen om de evaluatie te doen. Vervolgens wordt een beroep gedaan op een andere kerncompetentie, nl. het maken van een Plan van Aanpak. Hier wordt alle beschikbare veterinaire kennis aangesproken om een goed plan op papier te zetten. Dat een duidelijke verslaglegging ook onderdeel van het vak is, is helder. Conclusie kan dus zijn, dat de uren nodig voor de opstart van het concept GP in werktijd moeten worden gemaakt.

In dit project bleek meermaals dat de uren ten koste gingen van de vrije tijd. Van afstand bekeken kan gesteld worden dat praktijken, die dit zo organiseren, het eigen vak niet hoog in het vaandel hebben staan. Temeer, omdat uit verschillende bronnen bekend is dat het aantal gedeclareerde uren per dierenarts te laag wordt gevonden. Het aantal declarabele uren kan veel hoger liggen. Hier valt nog een wereld te winnen, omdat meer bedrijven, die werken volgens het concept GP op allerlei gebied (werkplezier, resultaat, declarabele adviezen) voor praktijken profijtelijk zijn. Het goed integreren van het concept GP binnen praktijken is daarom zeer gewenst. Het gegeven dat de arbeidsmarkt momenteel lastig is voor praktijken is geen excuus om niet aan andere concepten te denken, maar kan juist een stimulans extra zijn om in de praktijkorganisatie ruimte te gaan maken voor het concept GP. Het werk voor dierenartsen wordt veelzijdiger en leuker (een van de resultaten van het project), wat voor elke dierenarts plezierig is. Bovendien levert het in de meeste gevallen zowel voor veehouder als praktijk economisch en arbeidstechnisch voordeel op en draagt het bij aan een cultuurswitch, waarbij het declareren van adviezen meer gebruikelijk wordt.

2.4.5 Bonus/malus

Een van de onderdelen van Gezonde Partners is de bonus/malus (B/M), die in de overeenkomst wordt afgesproken. De achtergrond hiervan is dat, waar twee partijen in hun overeenkomst een resultaatsverbintenis aangaan, een B/M een extra stimulans zal zijn om de overeenkomst te laten slagen. Een B/M is principieel wat anders dan een "no cure no pay" regeling, waarbij niet betaald wordt als een afgesproken resultaat niet wordt gehaald. Bij een B/M is een voorwaarde dat beide partijen in evenredigheid voor- en of nadeel hebben als een doel resp. niet wordt gehaald.

Voorbeelden van een B/M in dit project zijn:

- eerste 2/3 deel advieskosten in rekening brengen, later 1/3 deel + etentje;
- etentje op kosten van veehouder of dierenarts;
- extra tijd voor 80% factureren, na al of niet bereiken doelstelling resterende 20%;
- staffelsysteem afhankelijk van de mate waarin de doelstelling is bereikt;
- vast bedrag per maand + bonus bij bereiken doelstelling.

Uit deze opsomming blijkt dat in dit project door de deelnemende koppels verschillend omgegaan is met de B/M wat betreft de gelijkwaardigheid. Sommige koppels hebben de B/M niet in de overeenkomst opgenomen, anderen hebben de B/M vooral ten nadele van de dierenarts opgevoerd, terwijl een aantal de B/M in gelijkwaardigheid hebben afgesproken. De vorm die het meeste voor kwam is die waarbij de dierenarts in 1e instantie 2/3 van de tijd in rekening bracht en bij een positief resultaat het restant, soms met een afgesproken bonus van bv. € 500. Daarnaast is in een geval een staffel afgesproken afhankelijk van de mate waarin het resultaat dichterbij de afgesproken doelstelling kwam. Echter, het risico bij deze afspraak lag vooral bij de dierenarts en voldeed daarom niet aan de voorwaarde van gelijkwaardigheid.

Uit de eerste pilot, maar ook uit het afgelopen project, kwam meerdere malen naar voren dat, als de samenwerking tussen veehouder en dierenarts goed loopt, er dan geen behoefte meer is aan een B/M. B/M moet geen doel op zich zijn. Het projectteam heeft deze bevinding besproken en geconcludeerd dat voor sommige koppels in de beginfase een B/M nuttig kan zijn, maar dat het, in tegenstelling tot de opinie aan het begin van GP, geen verplicht onderdeel van een overeenkomst zou hoeven uit te maken. Blijkbaar is het vernieuwende karakter van de samenwerking tussen veehouder en dierenarts al zo sterk, dat een B/M in veel gevallen niet nodig blijkt.

2.4.6 Relatie arbeidsverhouding dierenarts met Gezonde Partners

In het afgelopen decennium is het aantal dierenartsen in loondienst ten opzichte van het aantal praktijkeigenaren sterk toegenomen. De trend was in het vorige decennium overigens al ingezet. De overname van praktijken door ketens versterkt deze ontwikkeling, omdat binnen de ketenpraktijken

geen mogelijkheid meer bestaat om als dierenarts ondernemer te worden.

Het project Gezonde Partners (GP) is gebaseerd op een vertrouwensbasis tussen dierenarts en veehouder. Naast veterinaire-technische kent GP ook financiële aspecten, zoals een offerte, een bonus/malus en een getekende overeenkomst. De veehouder heeft als enige aanspreekpunt de dierenarts, maar de dierenarts in loondienst zal in veel gevallen ruggespraak moeten houden c.q. toestemming moeten vragen aan de verantwoordelijke praktijkeigenaar. Er is dus een derde partij betrokken geraakt bij de relatie dierenarts-veehouder. Dat kan de kans vergroten dat de opzet tot een overeenkomst uiteindelijk niet wordt goedgekeurd. Het resultaat kan een gefrustreerde relatie zijn tussen de praktijk en de veehouder.

Bovenstaande betekent dat al in het allereerste stadium van het voornemen tot een samenwerking de praktijkeigenaar betrokken moet zijn bij de contacten. De veehouder zal zaken willen doen met iemand die mandaat heeft. Dat mandaat zal in principe al in het begin moeten worden afgegeven. De dierenarts in loondienst zal op een professionele wijze de gesprekken met de veehouder moeten voeren, rekening houdend met de cultuur binnen de praktijk. Met cultuur wordt in dit verband vooral bedoeld de wijze waarop dierenartsen in loondienst de ruimte krijgen binnen praktijken om eigen initiatieven te ontplooiën, ook als die (beperkte) financiële consequenties kunnen hebben.

Concluderend is de belangrijkste aanbeveling om te onderkennen dat de arbeidsverhouding van de dierenarts een rol kan spelen in het al of niet succesvol zijn van het traject dat ingegaan wordt. Hoe binnen praktijken hiermee wordt omgegaan zal per praktijk verschillen en zal grotendeels afhangen van de principiële bereidheid bij de praktijkeigenaar ruimte te geven aan initiatieven als GP.

2.4.7 Managementteam

Een deelnemende melkveehouder poneerde dat elk melkveebedrijf een visie, missie en strategisch plan moet hebben. Dat zou onderdeel van een voorlichtingscampagne kunnen zijn. De voeding speelt een cruciale rol om de diergezondheid op een melkveebedrijf te verbeteren (denk aan de transitieperiode en de kalver-jongvee

opfok) en de productie te optimaliseren. Gezamenlijk met andere erfbetreders, in ieder geval samen met de voerspecialist, het plan van aanpak opstellen en uitvoeren is daarom belangrijk. Of zoals gesteld door een dierenarts: verbeteren van de bedrijfsgebonden diergezondheid op een melkveebedrijf is niet mogelijk zonder de veevoedadviseur. Gezamenlijke bedrijfsrondgangen en gezamenlijk overleg met de melkveehouder is dan van belang. Een minimale vereiste is dat dierenarts en veevoerspecialist elkaars contactgegevens hebben. Afhankelijk van de problematiek op een bedrijf kunnen andere erfbetreders (klauwverzorger, melkwinningsspecialist, vruchtbaarheidsadviseur, accountant) aanschuiven bij het managementoverleg. De boer is en blijft in the lead als voorzitter van het managementteam.

2.4.8 Uitrol vraagt inzet sector

De belangrijkste observatie is dat de attitude van dierenarts en veehouder essentieel zijn om gezamenlijk projectmatig met een doel aan de slag te gaan. Opvallend is dat van de 10 deelnemende koppels er 9 doorgaan met de huidige werkwijze. Op de vraag of uitbreiding naar andere veehouders gebeurt, gaven dierenartsen aan dat alleen te doen als de vraag vanuit de veehouder komt. Dierenartsen zouden graag zien dat daarover wordt nagedacht door organisaties in de melkveehouderij. Zij vinden zelf dat zij niet over de competentie beschikken om de veehouder de vraagstelling als het ware te ontlocken. Het concept Gezonde Partners kost de dierenartsen relatief veel tijd en inspanning. Projectmatig aan een gesteld doel werken is geen onderdeel van de opleiding. De conclusie is dat zowel veehouder als dierenarts gemotiveerd moeten zijn en niet te lang moeten wachten om de noodzakelijke stappen te zetten.

2.5 Brainstormsessies met jonge dierenartsen en melkveehouders

Tijdens brainstormsessies met jonge dierenartsen en jonge melkveehouders, bij groepsbijeenkomsten van deelnemers, met de Adviesraad en tijdens de evaluatiebezoeken zijn gesprekken gevoerd onder andere aan de hand van onderstaande vragen:

1. Wat motiveert (jou als jonge) melkveehouder/dierenarts om diergezondheid te verbeteren?
2. Wat is nodig om tot die verbetering te komen?
3. Wie moet hierbij het initiatief nemen (boer, dierenarts, zuivelindustrie, overheid)? Waarom?
4. Hoe ziet de toekomstige samenwerking tussen melkveehouder en dierenarts eruit?
5. Hoe moeten we omgaan met de maatschappelijke discussie over dit onderwerp? En wat is daarin de rol van de individuele melkveehouder c.q. individuele dierenarts?

Onderstaande punten zijn te concluderen uit deze gesprekken.

2.5.1 Geen noodzaak voor verandering

De aanpak van de diergezondheid stagneert omdat de melkveehouder een chronisch gebrek aan tijd heeft. Elke nieuwe inspanning buiten de dagelijkse routine kost tijd die niet beschikbaar is. Daar komt bij dat volgens sommige boeren (en dierenartsen!) ook weinig te winnen is: de dierenartskosten zijn immers gemiddeld maar € 0,01 per kg melk. "Wat spaar je eigenlijk uit" was de opvatting. De faalkosten staan dus niet op het netvlies. Daar komt bij dat de animo bij dierenartsen klein is: de werkdruk is hoog en "er is genoeg handel". Er zijn te weinig dierenartsen voor landbouwhuisdieren en die zijn druk met IBR/BVD bestrijding, meer vaccinaties en introductie van KoeKompas. In de discussie werd gesteld dat zolang er geen majeure ingrepen zijn, de noodzaak tot veranderen bij dierenartsen niet aanwezig is en dat declareren via uren niet noodzakelijk is. Dierenartsen hebben daar trouwens ook moeite mee. Het "pleasen" (dus niet in rekening brengen van adviestijd) van dierhouders kwam nadrukkelijk aan bod in deze brainstormsessies. Het vervallen van de apotheekhoudende functie van de praktiserend dierenarts zou zo'n ingreep zijn. Dierenartsen vinden

dat ze een kleinere rol hebben bij het verbeteren van de diergezondheid dan bij de opleiding wordt gesuggereerd.

2.5.2 Intrinsieke motivatie aandachtspunt

In haar proefschrift concludeerde Derks (Veterinary herd health management programs on Dutch dairy farms, 2014) dat veel adviezen van de dierenarts niet uitvoerbaar of niet adequaat zijn. Het is vereist dat de dierenarts een systeemdenker is die het geheel van een modern melkveebedrijf overziet. De attitude van de melkveehouder is een doorslaggevende factor bij het oppakken van de adviezen. Die attitude verandert volgens de deelnemers aan de brainstorm als er sprake is van intrinsieke motivatie. Die motivatie is meestal een hoger doel waarin het verbeteren van de diergezondheid moet passen c.q. een onderdeel van is. Voorbeelden van zo'n hoger doel zijn: het bedrijf wordt klaargemaakt voor een opvolger, sprongsgewijze schaalvergroting (en geen tijd meer voor zieke dieren) of gewoon bij de besten willen horen. Het gaat daarbij om het motivatiemoment, dat moet je bij elkaar zoeken.

De attitude van boer en dierenarts is belangrijk bij verplichte regelingen zoals de aanpak van kalversterfte en de antibioticareductie. Als de houding van beiden negatief is, dan is het hopeloos om iets te bereiken op een bedrijf, als beide positief zijn en kansen zien dan lukt dat juist wel. Zaken gaan vaak kwakkelan als een van beiden het niet ziet zitten. Volgens de groepen pakt zo'n 20% van de boeren de diergezondheid uit zichzelf wel op, 20% doet het alleen als het verplicht is en de andere 60% heeft hulp/overtuiging nodig om aan de slag te gaan. Bewustwordingscampagnes helpen daarbij in de overtuiging; zeker als je gericht voor één thema kiest. Over KoeKompas was men duidelijk: wel alles op het bedrijf langslopen en in kaart brengen, maar op aangeven van de veehouder en met één punt aan de slag gaan.

Om de intrinsieke motivatie bij melkveehouders op te wekken zijn in de brainstormsessies allerlei acties genoemd:

- Stages op een ander melkveebedrijf, liefst ook in het buitenland;
- Benchmarken op regionaal/praktijkniveau van diergezondheidsgegevens;
- Gezamenlijke bedrijfsronddang van erfbedreder;

- Meer sparren tussen boer en dierenarts (jonge) voor kennisoverdracht;

2.5.3 De rol van erfbedreder, studiegroepen en kennisontwikkeling

De boer van de toekomst wil werkzaamheden afschuiven (tijd!). Daarom moeten de erfbedreder op aangeven van de boer gezamenlijk optreden. De boer bepaalt welke kant de neuzen op moeten bij de optimalisatie van het bedrijf. De erfbedreder moeten elkaar accepteren en meer onderling contact hebben (tip: begin alvast met het uitwisselen van contactgegevens) om de veehouder te ontzorgen. Zorg voor structuur in de afspraken; laat iemand van de erfbedreder dat regelen. Ook gezamenlijke evaluatiemomenten afspreken. Probeer in gezamenlijkheid bedrijfsblindheid met bijbehorende acceptatie van een bepaald gezondheidsniveau te doorbreken.

Kies een andere naam voor dierenarts: diergezondheidsadviseur, wordt soort coach. Dierenarts= handel is de beeldvorming rond de dierenarts.

Jonge veehouders moeten meer naar studieclubs (maximaal 1,5-2 uur, anders is de aandacht weg) waar lief en leed gedeeld kunnen worden. Ook in het onderwijs aandacht besteden aan studieclubs.

Organiseer als melkveehouder regelmatig open dagen voor de omgeving. Dat dwingt je om het bedrijf goed op orde te hebben.

Ga als boeren ook naar "modderbedrijven". De financiële prikkel om diergezondheid te verbeteren is zeer belangrijk, een melkveebedrijf blijft tenslotte een economische onderneming.

De veehouder vindt in veel gevallen een bepaalde mate van voorkomen van dierziekten of sterftcijfers normaal. Bedrijfsblindheid speelt dikwijls een rol. Gevolg is dat de veehouder geen probleem ervaart en daarom niet snel geneigd zal zijn moeite te doen om de situatie te verbeteren. Hoe hoog de lat door veehouders wordt gelegd, kent een zeer grote spreiding. Er is behoefte aan verdieping op specifieke onderwerpen binnen de diergezondheid. Ook in de adviesraad van Gezonde Partners (met stakeholders uit de sector) is dit expliciet benoemd. Het advies is om de Gezonde Partners-aanpak

meer te koppelen aan specifieke thema's die voor boeren urgent en complex zijn of door ketenpartijen worden gestimuleerd. Met name klauwgezondheid en kalversterfte zijn als belangrijke thema's naar voren komen. Klauwgezondheid vormt een groot probleem voor melkveehouders en dierenartsen, mede omdat de beschikbare methodiek voor monitoring en managen van klauwgezondheid (Digiklauw) te weinig wordt gebruikt. Kalversterfte is een actueel maatschappelijk thema en reductie van kalversterfte heeft een hoge prioriteit voor een deel van de melkveehouders. De Gezonde Partners-aanpak sluit prima aan op de introductie van KalfOK door de zuivelindustrie. De resultaten uit de monitoringsystemen vormen de basis voor de in dit project ontwikkelde protocollaire methodiek.



2.6 Symposium Holy Cow!

Op 4 maart 2020 werden de resultaten en ervaringen van het project Gezonde Partners tijdens een symposium gepresenteerd. Op het symposium waren naast deelnemende melkveehouders en dierenartsen, vertegenwoordigers aanwezig van KNMVD, bancaire sector, faculteit Diergeneeskunde, ministerie van LNV, NVWA, de zuivelindustrie, LTO, WUR en adviesbureaus.

2.6.1 Discussie

In de discussie kwamen de volgende punten naar voren:

1. Er moet een omslag plaatsvinden van een curatieve naar een preventieve aanpak onder zowel dierenartsen als veehouders. Betrokken partijen moeten intrinsiek gemotiveerd worden om deze omslag te maken, waarbij het direct verdienen van geld niet de hoofdrol moet spelen.
2. De perceptie en de belangen van de maatschappij, de sector en de belangenbehartigers moeten beter bij elkaar gaan aansluiten. Hierbij moet er doeltreffend gecommuniceerd worden, passend bij de taal van de ontvanger. Bewustwording van de realiteit van wat er speelt in de sector is een belangrijk aandachtspunt. Tegelijkertijd moet de sector zich afvragen waarom de huidige gezondheidssituatie van het rundvee normaal gevonden wordt.
3. Er kan een verbeterslag gemaakt worden in het samenwerken tussen erfbedreder en de veehouder vanuit ieders intrinsieke motivatie. Alle erfbedreder zouden dezelfde missie en visie moeten hebben over het bedrijf. Met gezamenlijke gesprekken (veehouder en alle erfbedreder) zouden deze missie en visie vastgelegd moeten worden. Deze aanpak wordt in de praktijk meer en meer als wenselijk ervaren. Er moet samengewerkt worden als een team op het boerenerf. Indien de veehouder niet in staat is de leiding te nemen over dit team, zou hij deze rol naar een andere erfbedreder moeten delegeren. Voor de veehouder moet de meerwaarde van het werken in dit teamverband helder zijn, door het vaststellen van de verschillende rollen van de adviseurs. Gemaakte afspraken en doelen zouden moeten worden ondertekend (met een handtekening) door alle erfbedreder om commitment van iedereen te krijgen.

Het stellen van doelen vanuit de intrinsieke motivatie van de veehouder komt niet altijd overeen met de huidige issues die spelen in de maatschappij op het gebied van diergezondheid. Veehouders reageerden met het tegenargument dat deze issues altijd wel aan het licht komen, doordat de dierenarts (of een andere erfbetreder) ze aankaart. De relatie tussen de veehouder en de erfbetreders speelt hierbij een belangrijke rol: iedereen moet het gevoel hebben open te kunnen communiceren en vertrouwen in elkaar hebben. Het is de rol van de sector om het werken in dergelijk teamverband te promoten, door bijvoorbeeld succesverhalen van veehouders te delen tijdens bijeenkomsten. Het geven van complimenten en tonen van waardering is ook benoemd als iets wat vaker vanuit zowel de erfbetreders als de maatschappij richting de veehouders geuit zou moeten worden.

4. Dierenartsen zouden een omslag moeten maken van het verkopen van producten naar het oplossen van en adviseren bij vraagstukken van de veehouder. Het tijdig evalueren op deze vraagstukken wordt als belangrijk onderdeel gezien. Gezien de schaarste aan dierenartsen, moeten er praktijkondersteuners (MAS/HAS/WUR) komen om dierenartsen te ondersteunen. De link tussen de landbouwkundige opleidingen en de faculteit diergeneeskunde is nu nauwelijks aanwezig, terwijl ze elkaar zouden kunnen versterken, zowel tijdens de opleiding als in het werkveld. Mensen met een achtergrond HAS of WUR zijn bijvoorbeeld sterker in projectmanagement vergeleken met dierenartsen. Ze kunnen elkaar aanvullen en samen de dienstverlening verbeteren. In de moderne dierenartsenpraktijk heb je beide nodig.
5. Om de dierenarts beter voor te bereiden op de toekomst moeten de adviesvaardigheden van dierenartsen versterkt worden. Tijdens de studie kan meer aandacht gegeven worden aan doelgericht en planmatig werken, projectmanagement, verandermanagement (RESET model), communicatie en psychologie. Bij de studie geneeskunde wordt dit al beter geïmplementeerd, hier zou diergeneeskunde een voorbeeld aan kunnen nemen. Hetzelfde geldt voor de inwerkperiode direct na het afstuderen. Ook zou er aandacht gegeven moeten worden aan het omgaan met bedrijven van verschillende omvang en/of structuur: elk vraagt om een

andere benadering. Er werd benadrukt dat naast de veranderende rol van de dierenarts, ook de rol van de veehouder verandert. Veehouders zouden dat ook in opleiding moeten krijgen (verandermanagement, psychologie).

2.6.2 Vervolg Gezonde Partners

Er werden tijdens het symposium twee richtingen gezien in het vervolg van Gezonde Partners: het verbeteren van de opleiding van dierenartsen en het uitdragen van het project vanuit de deelnemers. Ondanks dat het aanpassen van de opleiding diergeneeskunde een lange termijn oplossing is, werd dit als een belangrijk vervolg gezien. Adviesvaardigheden en bredere algemene landbouwkundige kennis moeten meer onder de aandacht gebracht worden tijdens de opleiding. Gezien de schaarste onder dierenartsen zou de decentrale selectie voor landbouwhuisdieren terug moeten komen en zou daarnaast zij-instroom mogelijk gemaakt moeten worden, bijvoorbeeld vanuit een WUR Bachelor studie of vanuit het buitenland. Hier wordt op het moment aan gewerkt. De WUR zou ook zelf met een opleiding dierenarts kunnen starten om het tekort aan dierenartsen landbouwhuisdieren aan te pakken. Dat is een heel lastig traject, en juist daarom is een nauwe samenwerking tussen WUR/ Dairy Campus en faculteit Diergeneeskunde bij de opleiding tot dierenarts dringend gewenst. Bepaalde onderdelen van de master diergeneeskunde, die voor de toekomstige dierenarts essentieel zijn, maar bij de faculteit minder of niet aan bod (kunnen) komen, kunnen bijvoorbeeld op de WUR worden gevolgd. Maar ook na de opleiding zouden dierenartsen nog niet uitgeleerd moeten zijn. Er bestaat nog geen "Leven Lang Leren"- programma voor dierenartsen. Hier wordt voor gepleit. Voor het vervolg van het project Gezonde Partners werd er gesproken over het uitdragen van het concept door ambassadeurs. Deelnemers die ervaringen direct delen hebben het grootste effect in de primaire sector. Tijdens studiegroepen zouden de ervaringen gepresenteerd kunnen worden. Er werd benadrukt dat het moment van delen essentieel is (de ontvanger moet een intrinsieke motivatie hebben om vooruitgang te boeken), en dat deze kennisoverdracht tijd kost: het verhaal moet 'ingeweekt' worden.

2.7 Conclusies

1. Het concept Gezonde Partners is effectief: het verhoogt het arbeidsplezier, de bedrijfseconomisch resultaten en de diergezondheid door een gestructureerde en planmatige toepassing van veterinaire kennis.
2. Boeren hebben een chronisch gebrek aan tijd (schaalvergroting, regelgeving). Daardoor is er ook geen tijd om goed na te denken over het oppakken van nieuwe zaken zoals het verbeteren van de diergezondheid. Als de sector instabiel is (dat wil zeggen onduidelijkheid over fosfaat, stikstof en kooldioxide) is het lastig voor een deel van de boeren om vrijwillig met Gezonde Partners op bedrijfsniveau aan de slag te gaan.
3. De rol van de dierenarts bij de verbetering van de diergezondheid is kleiner dan gedacht. Bij monocausale infectieuze aandoeningen is die rol groter, maar bij bedrijfsgebonden aandoeningen (zoals klauwgezondheid, mastitis), optimalisatie van de productie en risicomanagement kan alleen blijvende voortgang worden geboekt samen met andere erfbetreders. De veevoedadviseur is daarbij erg belangrijk.
4. Een melkveebedrijf is een complex hightech systeem waar de erfbetreders elkaar moeten kennen, contactgegevens moeten uitwisselen en onder leiding van de melkveehouder de strategie van het bedrijf bespreken en uitvoeren. Een gezamenlijke bedrijfsronddgang is daarvan een wezenlijk onderdeel. Koekompas is daarbij een goed hulpmiddel. Doelgericht verbeteren middels de Gezonde Partners-aanpak sluit daar uitstekend op aan.
5. Voor het toepassen van het concept Gezonde Partners blijft in eerste instantie bij een deel van de koppels een financiële prikkel (een malus) nodig om de neuzen dezelfde kant uit te krijgen en de noodzakelijke betrokkenheid te organiseren. Daarbij wordt ook een beroep gedaan op de beroepseer van de dierenarts. De veehouder is de vragende partij- het heeft geen zin de probleemstelling op een melkveebedrijf van de dierenarts te verwachten. De kunst is op het geschikte moment de intrinsieke motivatie bij de veehouder te ontwaren (uitbreiding, intensivering, opvolging, de beste willen zijn) en dat dan bespreekbaar maken via open vragen.
6. Bij het maken van afspraken is het van belang rekening te houden met de positie van de betrokken dierenarts omdat praktijkeigenaren soms een andere afweging maken. De professionele autonomie van de dierenarts in loondienst/ZZP'er kan in het geding komen.
7. De meerwaarde van de praktiserend dierenarts voor de individuele boer en de sector zit in het samenwerken in een team van erfbetreders om de veterinaire kennis beschikbaar te stellen en toe te passen.
8. Er is een toenemend tekort aan dierenartsen landbouwhuisdieren. In de beroepsgroep dierenartsen is daarom geen urgentie aanwezig om alternatieve verdienmodellen te verkennen die gebaseerd zijn op het in rekening brengen van adviestijd voor het voorkomen van aandoeningen en optimalisatie van productie. De dierenarts verliest op veel terreinen het monopolie door substitutie en gebrekkige kennis van big data en een integrale bedrijfsbenadering. In de opleiding zou daar meer aandacht aan besteed moeten worden, evenals aan communicatieve vaardigheden. Daarnaast moeten meer paraveterinair worden opgeleid om de dierenartsen te ontlasten zodat die zich kunnen richten op het gezond houden van het vee.
9. Een verplichte aanpak van diergezondheid gaat averechts werken. Bewustwording van melkveehouders via gerichte voorlichtingscampagnes met één thema is effectiever. Die campagne kan op verschillende manieren worden gevoerd, maar de clou is dat boeren het verhaal gaan vertellen. Dat kan op boerenbijeenkomsten, studieclubs, via you-tube filmpjes of andere geregisseerde bijeenkomsten. De erfbetreders moeten worden meegenomen in de algemene voorlichting om gericht in te kunnen spelen op vragen van de melkveehouder.

2.8 Aanbevelingen

Om te zorgen dat diergezondheid en -welzijn in de toekomst de aandacht krijgen die aansluit bij de wensen en eisen vanuit de samenleving en de keten, moet het volgende gebeuren:

- Vorming van een 'managementteam' rond de boer. De boer is de 'CHEF (Chief Executive Farmer)' van het team. Hij stelt het team samen dat in elk geval bestaat uit dierenarts en voeradviseur. De dierenarts moet bekwaam zijn om als procesmanager te fungeren. Uiteraard moet de dierenarts het mandaat van de dierenartsenpraktijk hebben om zaken te kunnen regelen.
- Het concept van Gezonde Partners wordt toegepast in het managementteam: doelen vaststellen, kengetallen en monitoring kiezen, plan van aanpak opstellen, handtekening onder het gezamenlijke plan.
- De opleiding van dierenartsen sluit onvoldoende aan op de vragen van de toekomst wat betreft

integrale kennis van het melkveebedrijf, een gestructureerde aanpak met communicatieve en voorlichtingskundige vaardigheden. Daarom moet de opleiding dierenarts worden uitgebreid tot een 'allrounder/ risicomanager' en procesmanager.

- In het landbouwonderwijs is een grotere bewustwording nodig over de perceptie van dierziekten, ook in relatie tot maatschappelijke wensen.
- Deze aanbevelingen kunnen worden geconcretiseerd door het oprichten van een "Stichting De Gezonde Koe" waarin alle relevante sectorpartijen, opleiders, overheid, ketenpartijen en maatschappelijke organisaties een gezamenlijke missie delen voor het propageren van de gezonde koe in woord en daad!



Bijlage 1: Resultaten per bedrijf

In dit hoofdstuk wordt een (geanonimiseerd) overzicht gegeven van de resultaten van deelnemende bedrijven.

1.1 Werkwijze

Alle deelnemende bedrijven zijn bezocht door het projectteam, waarbij de dierenarts en in een aantal gevallen de veevoeradviseur aanwezig waren. Daarbij zijn alle onderwerpen aan de orde gekomen, die van belang zijn voor het project Gezonde Partners. Met name de volgende onderwerpen zijn besproken:

- technische kengetallen: is de doelstelling gehaald? financiële kant van het project: het bleek niet altijd gemakkelijk te zijn om de vraag te beantwoorden of de investering in economisch opzicht lonend was (zie verder);
- bespreking van de samenwerking tussen de partners:
 - hoe is samenwerking ervaren?
 - is er een volgende doelstelling afgesproken?
 - wat ging er goed en wat kon beter?
- bespreking van de waarde van dit project als model voor de toekomstige samenwerking tussen dierenarts en veehouder.

Naar aanleiding van deze gesprekken zijn per bedrijf de resultaten weergegeven¹. Daarbij is een vast format gebruikt om de overzichtelijkheid te waarborgen. Opvallend is namelijk dat er een grote variatie bestaat in de wijze waarop dit project is vorm gegeven. De variatie heeft met name betrekking op:

- keuze onderwerp(en): een concrete doelstelling tot meerdere, minder concrete doelen;
- bonus/malus: van geen tot heel gedetailleerd uitgewerkt;
- communicatie veehouder-dierenarts: van eens/kwartaal tot regelmatig via de app;
- Plan van Aanpak (PvA): van heel beknopt tot zeer uitgebreid
- aanleveren gegevens (facturen, technische kengetallen): van weinig tot heel gedetailleerd.

De dierenartsfacturen van het jaar voorafgaande aan en gedurende het project zijn verzameld en geanalyseerd. In de managementsystemen van de dierenartsen is het mogelijk onderscheid te maken tussen preventieve en curatieve handelingen en medicatie. Echter, bij veel praktijken is deze optie niet doorgevoerd. In veel gevallen is dit onderscheid daarom handmatig aangebracht.

In het format worden de volgende aspecten min of meer uitgebreid beschreven:

- onderwerp
- bonus/malus
- tijdpad
- Plan van Aanpak (PvA)
- evaluatiemomenten
- kengetal ter evaluatie
- bespreking resultaat:
 - technisch
 - financieel (waar mogelijk)
- ervaringen en suggesties van veehouder en dierenarts

1.2 Toelichting

Bij het beoordelen van de resultaten op de diverse bedrijven is het goed om een aantal zaken in het achterhoofd te houden.

- bij de verschillende bedrijfsbezoeken is naast de technische kengetallen, veel aandacht besteed aan andere aspecten van de samenwerking veehouder-dierenarts. Deze worden meegenomen bij de diverse analyses;
- vanwege de aard van de verschillende onderwerpen en de variatie in kwaliteit van de technische en financiële gegevens is een volledig kwantitatieve benadering van de opbrengsten per bedrijf niet mogelijk. Waar mogelijk wordt gebruik gemaakt van beschikbare rekenmodellen, maar op bedrijfsniveau kunnen deze verschillend uitwerken;
- sommige veehouders hebben meerdere doelstellingen geformuleerd. Hoewel dat op zich een loffelijk streven is, staat dit op gespannen voet met een duidelijke beoordeling van het halen van de doelen en het bepalen van de bijbehorende

bonus/malus. In dit project is ervoor gekozen de voorkeur van de veehouder te honoreren. Het projectteam heeft in die gevallen getracht om de resultaten vooral beschrijvend weer te geven;

- sommige doelstellingen werden voorzien van een randvoorwaarde (bv. hormoongebruik niet hoger, afvoer% gelijk of lager, DierDagDoserings < 3.0). Een randvoorwaarde zou beschouwd kunnen worden als een extra doelstelling. Dat maakt beoordeling of een doelstelling is gehaald complexer;
- de in sommige gevallen toegenomen arbeidskosten voor de veehouder door het uitvoeren van het PvA zijn in de berekeningen niet meegenomen;
- de kosten van het project voor de veehouder beperken zich, behoudens gevallen waarin de infrastructuur wordt aangepast, tot de facturen dierenarts.

1.3 Bevindingen

- hogere kosten voor de veehouder of het toepassen van de malus bij de dierenarts heeft in dit project weinig invloed gehad op de beslissing om wel of niet door te gaan met de samenwerking volgens het principe van GP;
- een duidelijke offerte bij de start van het project is aan te bevelen;
- bij de start van een project is het belangrijk op voorhand na te gaan of een doelstelling überhaupt wel haalbaar is;
- uit de dierenartsfacturen is niet altijd duidelijk op te maken welk gedeelte op het conto geschreven moet worden van het project GP;
- de preventieve kosten kunnen met name door vaccinaties beïnvloed worden;
- doelstelling lange termijn bevragen met het oog op de slagingskans om de ambities waar te kunnen maken;
- het gegeven dat steeds meer dierenartsen in loondienst werken maakt dat praktische eigenaren van het begin af aan betrokken moeten zijn bij het project ofwel de dierenarts voldoende mandaat geven om het project verder uit te werken;
- aantal dierenartsen geeft aan dat deze wijze van werken teveel tijd kost in de voorbereiding;
- lagere dierenartskosten blijken voor de dierenarts geen reden dit project niet voort te zetten.

1.4 Evaluatie deelnemende bedrijven “Gezonde Partners”

1.4.1 Bedrijf 1

Basisgegevens

Onderwerp: Melkproductie
 Bonus/malus: ja, etentje
 Tijdspad: 1-7-2018/1-7-2019
 Deelnemer 1e pilot: ja

Doelstelling

Een goede productie met een gemiddelde BSK van 44 of hoger waarbij de variatie tussen de verschillende pariteiten (vaarzen, 2e kalfsdieren en oudere dieren) niet groter mag zijn dan 3 en de verschillen tussen de verschillende lactatiestadia binnen dezelfde lactatie niet groter mag zijn dan 3 mits de groep dieren minimaal bestaat uit 7 dieren.

Plan van Aanpak

- specifieke acties:
 - oorzaak spreiding achterhalen (niet afgaan op 1 MPR);
 - maandelijks bespreken productiecijfers met verslag met zonodig acties in samenwerking met voerleverancier.

Evaluatie

- frequentie bedrijfsbezoeken om de 14 dagen;
- maandelijks bespreken productiecijfers met verslag met zonodig acties in samenwerking met voerleverancier.

Kengetal ter evaluatie

- MPR 14-8-2019

Bespreking resultaat

- nulmeting aug. 2018: BSK 41
- eindmeting aug. 2019: de doelstelling is gehaald, waarbij een subdoelstelling (spreiding) grotendeels is gehaald)
- De maatschap heeft het project opgepakt samen met de dierenarts en de voerleverancier. Streven was om een stabiele BSK te halen van 44. Nu kan dit gemakkelijker bereikt worden ten koste van bv. het eiwitgehalte. Op dit bedrijf is het

eiwitgehalte vanaf mei 2019 gezakt van 3,52 naar 3.36. De droge zomer zal hier debet aan zijn, zodat de verwachting is dat het eiwitgehalte binnenkort weer gaat stijgen. Desondanks is de Netto Opbrengst (NO)(vet- en eiwitgrammen, dus % x liters) sinds augustus 2018 met € 120 per koe gestegen. De BSK is gestegen van 41 naar 46 in de laatste 12 maanden;

- Bijzonder punt is het feit dat dit bedrijf de laatste jaren gebruik maakt van genomics bij de stierkeuze. Kijkend naar de spreiding in Lactatiewaarde (LW) valt op dat slechts 39% van de koeien valt binnen de 10% afwijking van de gemiddelde LW. Normaal gesproken ligt dit percentage rond de 70%. Opvallend is nu dat de gemiddelde LW van de vaarzen 112 is, van de 2e kalfskoeien 106 en van de oudere koeien 88. Of dit verschil geheel te verklaren valt door de wijziging in stierkeuze (genomics) is op dit moment niet te zeggen. Binnen 2 jaar moet de spreiding sterk verminderen mocht genomics een belangrijke oorzaak van de spreiding zijn;
- de spreiding tussen de groepen is maximaal rond de drie, met uitzondering van de oudere dieren en de groep > 305 dagen;
- facturen dierenarts 2015-2018 ((dit bedrijf neemt al vanaf 2015 deel aan het project):

Aantal koeien 200-200-192-220	2015	2016	2017	2018
verrichtingen/advies preventief	2496	2145	2227	2461
medicijnen preventief	1365	1472	2389	6599
verrichtingen curatief	2092	3059	1699	3738
medicijnen curatief	1921	2418	1554	2687
Totaal (per koe)	7874 (39)	9094 (45)	7869 (41)	15485 (77)

- de kosten verrichtingen en advies zijn constant gedurende de jaren, wat betekent dat de doelstelling (en in dit geval de extra opbrengsten) zijn bereikt zonder extra dierenartskosten;
- in 2018 zijn de totale kosten dierenarts gestegen met 56% met name omdat de preventieve kosten zijn gestegen met 51% vanwege het toepassen van een extra vaccinatie van de hele koppel;
- uit de dierenartsfacturen is niet goed op te maken welk deel betrekking heeft op GP; gezien de frequentie van de bezoeken, die niet is veranderd t.o.v. vorige jaren zal daarin niet veel zijn veranderd;

- financiële opbrengsten behalen doelstelling:
 - de Netto Opbrengst (gem. vet- en eiwitgrammen per koe, uitgedrukt in melkgeld minus voerkosten) is in de periode juli 2018-juli 2019 gestegen met € 120/koe;
 - over 220 koeien betekent dit een positief resultaat van € 26400;
- het eiwitgehalte is gedaald gedurende de (droge) zomer met een gelijktijdige stijging van het ureumgehalte in de melk.

Ervaringen

- het bedrijf is bezocht door het projectteam GP. De veehouder was uitermate tevreden en gaat verder met een nieuwe doelstelling: klauwgezondheid. De gerichte en projectmatige aanpak spreekt hem aan: “wij houden elkaar scherp (dierenarts en boer)”. Onze conclusie was dat niet alleen de vakkennis van de dierenarts, maar ook de attitude van veehouder en dierenarts belangrijk is. In dit geval was de voerleverancier nauw betrokken bij het project;
- De vorige doelstelling (BSK) is gehaald;
- tijdens het gesprek is de nieuwe doelstelling besproken en geanalyseerd;
- uitschietende factuur vanwege vaccinatie (ernstige problemen gehad door Mannheimia);
- door genomics (fokken op maat) groot verschil oudere koeien en vaarzen (zie verschil in NO);
- veehouder had graag uitwisseling van ervaringen met andere deelnemers gewild. Probleem bij melkveehouders is het gebrek aan tijd (ter illustratie: deze veehouders melken nu 2 miljoen kg melk en 15 jaar geleden 1,3 miljoen kg met hetzelfde aantal personen...);
- extra monitoring gedurende het voeren van het winterrantsoen is geboden.

1.4.2 Bedrijf 2

Basisgegevens

Onderwerp: Vruchtbaarheid

Bonus/malus:

Extra inspanning geleverd door dierenarts:
bloedonderzoek ketose 4,60 (bij gehele koppel 322 euro) onderzoek verse koeien 70x2 minuten (297.22 euro)

Extra inspanning veehouder:

Aanbieden van koeien voor onderzoek volgens plan van aanpak Staffeberekening: op basis van geheel of gedeeltelijk behaalde doelstelling:

67 dagen: 100% van rekening voor veehouder

68 dagen: 7/8 van rekening voor veehouder

69 dagen: 6/8 van rekening voor veehouder

70 dagen: 5/8 van rekening voor veehouder

71 dagen: 4/8 van rekening voor veehouder

72 dagen: 3/8 van rekening voor veehouder

73 dagen: 2/8 van rekening voor veehouder

4 dagen: 1/8 van rekening voor veehouder

75 dagen en hoger: 0% van rekening voor veehouder

Tijdpad: februari 2018 – februari 2019

Deelnemer 1e pilot: ja, resultaat: nee

Doelstelling

Melkkoeien (> 2 jaar) interval afkalven - 1e inseminatie 67 dagen (jaargemiddelde)

Plan van Aanpak

- vierwekelijks bezoek plannen (woensdagochtend 09u30);
- melkkoeien
 - verse koeien controle –vanaf 5 dagen na afkalven;
 - controle op baarmoederontsteking, (sub) klinische slepende melkziekte, pensvullingen bespreken opstart van de koe(conditie, productie, afkalven)
 - tochtcontrole melkkoeien;
 - tochtdetectie vanaf 24 dagen. Alle koeien die niet tochtig gezien zijn in de periode van 24 dagen tot 45 dagen na afkalven worden op het maandelijkse bedrijfsbezoek aangeboden voor onderzoek;
 - alle koeien die nog niet geïnsemineerd zijn op 66 dagen na afkalven worden ook aangeboden voor onderzoek;
 - drachtcontrole melkkoeien vanaf 35 dagen dracht;
 - behandeling

- in overleg wordt per koe plan van aanpak besproken (afwachten, tochtig spuiten, cyste behandelen etc.)
- administratie
 - dierenarts houdt elke maand lijst bij met scan bevindingen (dracht, vuilen, inactiviteit, cystes etc)voor eigen data;
 - veehouder noteert transitie bevindingen (ketose tweelingdracht, ad nageboorte staan, mastitis ed) in eigen administratie en biedt elke maand geschikte dieren aan;
 - veehouder noteert bevindingen in eigen administratie / managementsysteeml
- probleemkoeien worden het volgende bezoek weer aangeboden voor controle;
- opvallende trends/attentiedieren uit meest recente MPR bespreken (ketose, pensverzuring etc).

Evaluatie

- Elke 4 weken resultaten en opvallende bevindingen MPR bespreken;
- Na 6 maanden tussentijdse evaluatie met trendanalyse;
- Na 12 maanden eindevaluatie;

Kengetal ter evaluatie

- interval kalven – 1e inseminatie uit het managementsysteem veehouder;

Bespreking resultaat

- Bovenstaande aanpak heeft niet geheel geleid tot het behalen van bovenstaande doelstelling (68 dagen i.p.v. 67 dagen), echter het aantal afgevoerde koeien wegens vruchtbaarheid gereduceerd tot nul;
- facturen dierenarts 2015-2018 (dit bedrijf heeft ook deelgenomen aan de pilot):

Aantal dieren 85-85-90-85	2015	2016	2017	2018
verrichtingen/advies preventief	1799	2345	2529	3540
medicijnen preventief	832	797	956	947
verrichtingen curatief	428	611	619	660
medicijnen curatief	1428	1113	1968	2697
Totaal (per koe)	4487 (53)	4866 (57)	6072 (67)	7844 (92)

- totale kosten per koe per jaar zijn in de periode 2015-2018 toegenomen, dit geldt voor zowel preventief als curatief (preventief + € 22, curatief + € 17);

- de kosten voor verrichtingen/advies zijn in 2018 met € 1000 toegenomen;
- de curatieve en preventieve kosten zijn in 2018 met ongeveer hetzelfde percentage toegenomen t.o.v. 2017 (23%).
- financieel opbrengsten:
 - in 2017 was het interval kalven – 1e inseminatie gemiddeld 71 dagen, in 2018 68 dagen;
 - de opbrengsten van gereduceerde afvoer wegens vruchtbaarheid is sterk afhankelijk van de individuele koeien. In een onderzoek naar de kosten van mastitis werd voor de kosten van gedwongen afvoer uitgegaan van € 480 per afgevoerde koe. Op dit bedrijf zijn de kosten voor afvoer wegens vruchtbaarheid gedaald tot nul. De nulmeting m.b.t. de afvoer wegens vruchtbaarheid als percentage van het totaal is niet bekend, vandaar dat geen exacte berekening te maken valt voor deze situatie;
 - opbrengsten nul afvoer wegens vruchtbaarheid: # x € 480;
 - opbrengsten verlaging TKT van 391 naar 377 volgens rekenmodel zijn € 1319;
 - deze opbrengsten moeten afgezet worden tegen de meerkosten voor verrichtingen en advies (€ 1000).

Ervaringen

- veehouder is ingenomen met de gestructureerde aanpak van GP;
- ondanks het feit dat de doelstelling op één dag na niet gehaald is bestaat er grote tevredenheid over het resultaat;
- ook financieel is er sprake van een positief saldo in 2018 t.o.v. 2017;
- daarnaast is het feit dat de afvoer wegens vruchtbaarheid tot nul is gereduceerd belangrijk;
- het is de veehouder opgevallen dat de dierenartsen onderling niet goed communiceren: afgelopen zomer kwam in de vakantie (elke twee weken staat een bedrijfsbezoek gepland) een andere dierenarts met de vraag: "wat is het probleem?", waarop de veehouder het concept Gezonde Partners heeft uitgelegd: je wilt juist problemen voorkomen, dat was de taak van de vervanger;
- de dierenartskosten zijn behoorlijk omhooggegaan, maar dat heeft de veehouder er zeker voor over;
- de volgende doelstelling is inmiddels vastgesteld, waarvoor een PvA is gemaakt (kalversterfte bij vaarzen).

1.4.3 Bedrijf 3

Basisgegevens

Onderwerp: Kalversterfte

Bonus/malus: ja, 80 cq. 100% tijd

Tijdpad: februari/maart 2018 – februari/maart 2019

Deelnemer 1e pilot: nee

Doelstelling

Kalversterfte eerste 20 dagen halveren naar 8%

Plan van Aanpak

wordt onderverdeeld in een plan diarree en een plan doodgeboorte en sterfte < 24 uur.

Plan diarree:

- kijken of er andere oorzaken te vinden zijn als cryptosporidium:
 - snelsten herhalen (ondertussen gedaan: Rotavirus aangetoond).
 - doorsturen GD (kweek campylobacter/ salmonella).
 - BO in Steenderen.
 -
- kijken of de biestvoorziening goed is:
 - bieskwaliteit meten (steekproefsgewijs groep van 5 koeien en vaarzen) IgG meten bij kalveren 2-5 dagen oud (Bloedonderzoek: steekproef van 10-20 dieren komende maanden).
 -
- koeien vaccineren met Rotavec.

Plan doodgeboorte en sterfte binnen 24 uur:

Komende maand getallen beter boven water krijgen: percentage doodgeboortes en sterfte binnen 24 u terugkoppelen aan vaars/koe.

- Vaarzen nakijken:
 - droogstandcheck voor energie/eiwit status.
 - mineralen status screenen: Bloed gepoold als screening / Leverbiopt indien meer in detail.

Evaluatie

- vier wekelijkse evaluatie tijdens bedrijfsbezoek;
- halverwege het jaar een tussentijdse evaluatie;
- eindevaluatie BGP januari 2019.

Kengetal ter evaluatie

- kalversterfte (bron Veeonline/CDM).

Bespreking resultaat

- doel net niet gehaald (van 18% naar 9%);

- beide partijen tevreden over resultaat, omdat reden van het niet bereiken van de doelstelling helder was door een pechsituatie in de zomer;
- zijn met nieuwe doelstelling gestart (reductie hormoongebruik vruchtbaarheid).

Ervaringen

- analyse om een goede nulmeting te doen en een kwalitatief goede indevaluatie vraagt veel tijd;
- dierenarts in loondienst, die enthousiast is, moet dit deels in eigen tijd doen, omdat zijn leidinggevende minder enthousiast is;
- bedrijfseconomische voordelen zijn voor deze veehouder niet belangrijk, wel de aanpak samen met een gedreven dierenarts;
- tussentijdse evaluatie absoluut nodig;

Suggesties

- veehouder geeft aan dat een heldere missie, visie en strategie nodig is;
- bij dierenartsen in loondienst de werkgever ook inschakelen.

1.4.4 Bedrijf 4

Basisgegevens

Onderwerp: Uiergezondheid
 Bonus/malus: Ja, 2/3 deel eerst in rekening gebracht, bij slagen 1/3 deel + etentje
 Tijdpad: mei 2018-april 2019
 Deelnemer 1e pilot: nee

Doelstelling

Uiergezondheid > % nieuwe infecties na afkalven < 10%, % nieuw 5% (gem. laatste 3 uitslagen) (DDD < 3.0 als randvoorwaarde)

Plan van Aanpak

- evaluatie droogstand
- maatregelen m.b.t.:
 - melken (frequentie MC, melkmachine, speenpuntscore)
 - weerstandsverhoging (voeding)
 - infectiedruk (diagnostiek, hygiëne, sprayautomaat, overbezetting)
 - behandelen (evaluatie)
 - controle (elk bedrijfsbezoek bespreking,)

Evaluatie

- maandelijks bespreking
- na 6 maanden evaluatie + bijstelling (indien nodig)

Kengetal ter evaluatie

- % nieuwe infecties na droogstand
- % nieuw (bron: MPR)

Bespreking resultaat

- nulmeting: % nieuw na afkalven 22%, % nieuw 10%
- eindmeting: % nieuw na afkalven 32%, % nieuw 6% (% verhoogd 14%)
- facturen dierenarts 2017-2018:

Aantal koeien 160-167	2017	2018
verrichtingen/advies preventief	2168	3419
medicijnen preventief	6750	6790
verrichtingen curatief	2839	2664
medicijnen curatief	2908	2546
Totaal (per koe)	14665 (92)	15419 (92)

- verschuiving van curatief naar preventief
 - preventief van € 56 naar € 64 per koe (stijging van handelingen/advies)
 - curatief van € 36 naar € 33 per koe
- doelstelling gehaald: nee
- financieel opbrengsten:
 - % nieuwe infecties verminderd van 10% naar 6%;
 - % verhoogd is 14% wat alleszins acceptabel is;
 - 32% te hoog na afkalven (was 22%);
 - blijkbaar herstellen deze koeien wel snel, als dit tenminste geen uitschieter is;
 - mogelijk hebben er weinig koeien afgekalfd, waardoor de invloed van een of enkele koeien erg groot kan zijn;
 - aansluitend hierop: mogelijk blijkt dit daarom niet een erg gelukkige doelstelling te zijn;
 - de financiële opbrengst is lastig te bepalen.

Ervaringen

- het doel is weliswaar niet gehaald maar ze gaan door met de huidige aanpak. "Het gericht en intensief bezig zijn kost uiteraard tijd maar op termijn profiteer je daarvan. De aanpak van mastitis is een zaak van lange adem";
- de beide dierenartsen wisselen elkaar af bij de geplande bedrijfsbezoeken;
- het principe van Gezonde Partners is goed volgens de dierenartsen, maar de vraag moet wel van de veehouder komen;
- met de veehouder is een intensief contact, onder andere via de app. Hij is de enige veehouder waar ze dat doen;

- de aanpak van kalversterfte begint volgens de veehouder te leven. Hijzelf had pas een record: kalversterfte 0% met 150 levend geboren kalveren op rij;
- veehouder is ontevreden over de terugkoppeling van de resultaten van het project ("april is een waardeloze tijd"). Voorkeur voor januari/februari.

Suggesties

- intrinsieke motivatie bij veehouders om de diergezondheid te verbeteren ontbreekt vaak. Dat zou je aan moeten pakken door boeren het verhaal voor boeren te laten houden, niet de deskundigen;
- het concept en de ervaringen van Gezonde Partners ook presenteren aan de vakgroep Melkveehouderij. Ook hier is het YouTube filmpje genoemd (gemaakt door boeren).

1.4.5 Bedrijf 5

Basisgegevens

Onderwerp: Melkziekte, longontsteking kalveren, DDD Bonus/malus: Ja (wel afgesproken, niet geëffectueerd)
 Tijdpad: februari 2018 - februari 2019
 Deelnemer 1e pilot: Nee

Doelstelling

Korte termijn: melkziekte, slecht drinkende kalveren.
 Lange termijn: DDD < 2,5, longontsteking kalveren, mastitis

Plan van Aanpak

Het PvA bevatte de aanpak voor alle bovengenoemde doelstellingen voorafgegaan door een nulmeting op de diverse onderdelen. De specifieke maatregelen per onderdeel worden hier niet weergegeven.

Samengevat:

- Melkziekte: Focus op droogstand
- Kalveren die niet goed drinken: melk warm verstrekken (39 graden), 2x daags + tussen de middag
- DDD verlagen naar 2,5 door:
 - mastitis te verminderen
 - longproblemen kalveren: vasthouden aan actiepunten 2017/2018; indien problemen blijven: longspoeling; Salmonella: zie plan van aanpak.

Evaluatie

Ieder kwartaal met maatschap, veevoeradviseur, dierenarts en praktijkmanager overleg. Data voor het gehele jaar zijn vastgelegd.

Kengetal ter evaluatie

Basis: managementsysteem veehouder

- aantal koeien melkziekte;
- DDD berekend door Medirund met uitsplitsing in de 4 categorieën (kalveren 0-56, 56 dg-1 jr, pinken 1-2 jr, melkkoeien);
- aantal kalveren met longontsteking
- aantal gevallen met klinische mastitis.

Bespreking resultaat

Het valt op dat de lat hoog ligt op dit bedrijf.

- Doelstellingen gehaald:
 - het aantal koeien met melkziekte is < 2%;
 - DDD kwartaal 3 2019 2,27);
- Doelstellingen niet gehaald:
 - mastitis te hoog (13,3% in 2019), met name 3e kwartaal 2019). In die periode was vanwege de nieuwbouw het dak verwijderd, waardoor de koppelhygiëne onder druk stond; vergeleken met landelijke beeld is dit een goed resultaat;
 - longontsteking kalveren: met name in 3e kwartaal 2019 meer antibiotica nodig
 De huisvesting van de kalveren blijft een aandachtspunt. Echter, de afkalfleeftijd vaarzen is desondanks met 1 jr 11 maand prima te noemen.

Ervaringen

- vader en zoons hebben hard gewerkt om de stal te verdubbelen in lengte en hoogte (zijn daar vanaf september mee bezig geweest- dat zie je terug aan de koeien). Daarom kan de aandacht nu weer vol op het managen van de veestapel komen;
- op dit bedrijf zaten de juiste mensen aan tafel: een gemotiveerde en slimme jonge veehouder, de wijze vader, een gedreven dierenarts met sociale tentakels en twee deskundigen van de voerleverancier. De doelen zijn deels gehaald, maar de huidige werkwijze bevat de verschillende partners zo goed dat deze wordt voortgezet. "Ik doe dit met plezier", zei de dierenarts, die ook de bijeenkomst voorzat met een agenda en een verslag van de vorige keer. De bonus-malus waren ze eigenlijk al vergeten (die werd ter plekke opgezocht), maar dat gingen ze niet doen. Voor de wijze waarop op dit bedrijf de advisering vorm krijgt vond men de bonus/malus niets toevoegen. Men houdt elkaar sowieso aan de afspraken;
- de veevoeradviseurs waren zeer ingenomen met deze dierenarts. Ze hebben in het veld vaak te

maken met dierenartsen die niet willen (durven?) samenwerken;

- punt van bespreking was o.a. hoe je de vele data die op een melkveebedrijf worden gegenereerd kunt samenvatten in KPI's, een soort dashboard voor het bedrijf. "Maar dat moet ons dan wel waarschuwen voor blinde vlekken, zaken die nog niet misgaan maar waar wel het risico zit" stelde de veehouder. Er zijn afspraken gemaakt om meer data uit te gaan wisselen in de driehoek veehouder-dierenarts-voerleverancier;
- ander punt is dat de voorschriften rondom het vastleggen van antibioticagebruik mogelijk "creatief boekhouden" gaan uitlokken om de goede score te behouden (maatschap doet mee aan Planet-proof melk, die volgend jaar 2 cent/liter extra gaat opleveren). Grote verpakkingen (100 ml), die niet geheel worden gebruikt, tellen wel mee. Er is daarom een duidelijke behoefte aan verschillende kleinschalige verpakkingen (ook kuur voor 1 dier) voor antibiotica, terwijl de trend bij de farmaceutische bedrijven juist omgekeerd is. Dit punt meenemen naar LNV;
- facturen dierenarts 2017 t/m 2019 excl. jongvee (zie tabel)

	2017	2018	2019
verrichtingen	14.209	13.363	10.343
aandeel vaccinaties	7.494	6.136	5.008
medicijnen	4.573	5.661	3.868
totaal	20.898	20.436	14.867
bedrag per koe	149	143	95

- dierenartskosten zijn gedaald met 25%, ondanks vaccinaties tegen BVD en Rota;
- er wordt veel efficiënter gewerkt tijdens de bedrijfsbezoeken;
- er is lang gesproken over de aanpak van de longontstekingen bij de kalveren. Afgesproken is om bij elk kalf de biest te controleren (Brix). Dat was er een beetje bij gebleven. Ook het meten van de kalveren wordt tweemaal per jaar in de agenda gezet (voeradviseur);

Suggesties

- op dit bedrijf neemt een jonge veehouder het voortouw en regisseert het team om de veehouder heen. Daarnaast de dierenarts, die zijn rol pakt en een voerleverancier met kennis van zaken, die goed communiceert met dierenarts en veehouder;

- een bonus/malus is op dergelijke bedrijven niet nodig: men voelt zich ook zonder deze regeling al medeverantwoordelijk voor het resultaat;
- deel van het succes is een strakke planning in afspraken en werken volgens een bepaald systeem (protocollair);
- men wil op dit bedrijf nog meer preventief werken en niet wachten tot er een probleem is;
- de dierenartskosten hoeven niet te stijgen ondanks de grotere aandacht. Dit betekent dat efficiënter wordt gewerkt.

1.4.6 Bedrijf 6

Basisgegevens

Onderwerp: Productie

Bonus/malus: Ja, 2/3 van kosten BB in rekening

Tijdpad: April 2018 – april 2019

Deelnemer 1e pilot: nee

Doelstelling

Lactatiewaarde oudere koeien op gemiddelde van 100

Plan van Aanpak

- droge koeien beschikking over kv-automaat ;
- conditiescore voor en na afkalven (< 60 dagen);
- analyse PiR-DAP;
- veehouder geeft gegevens voer/melk door aan dierenarts;
- ketosetesten verse koeien bij risicodieren (conditiescore droogstand > 3.5, afwijkende lengte droogstand, koeien ≥ lactatie 4, zwaar gekalfd);
- bedrijfsverslag per kwartaal;
- overleg met voerleverancier.

Evaluatie

- op basis van 6-weekse MPR;
- gegevens BMS veehouder;
- verloop conditiescore in droogstand en na afkalven bij 4-wekelijks bedrijfsbezoek;
- evt. ketosetest in melk bij risicodieren.

Kengetal ter evaluatie

- lactatiewaarde oudere koeien 100

Bespreking resultaat

- het doel (LW bij de oudere koeien op 100) is niet gehaald, maar ze zijn alle drie tevreden. Het doel is wel niet gehaald volgens de veehouder, maar het gaat al een stuk beter. We gaan door met verbeteren;

- facturen dierenarts 2017-2018:

Aantal koeien 95 (2017-2018)	2017	2018
verrichtingen/advies preventief	1968	2643
verrichtingen curatief	2480	1395
medicijnen preventief	3244	3659
medicijnen curatief	3844	2873
Totaal (per koe)	11536 (121)	10570 (111)

- verschuiving curatieve naar preventieve kosten per koe
 - curatief € 66 naar € 45, preventief € 55 naar € 67;
 - vanaf 2e kwartaal 2018 verdere verschuiving curatieve naar preventieve kosten;
 - de dierenartskosten per koe zijn gedaald met € 10;
- financieel opbrengsten:
 - volgens de veehouder is het doel niet bereikt, maar loopt de opstart van de lactatie veel soepeler (minder problemen baarmoeder, stofwisseling);
 - het feit dat de curatieve kosten 18% zijn gedaald reflecteert mogelijk het gevoel van de veehouder dat het beter gaat;
 - de voerkosten per koe zijn niet bekend, wat feitelijk nodig is om het rendement meer gedetailleerd te kunnen bepalen, echter, daarbij zou ook gecorrigeerd moeten worden voor de prijs van het krachtvoer;
 - de dierenartskosten zijn gedaald met € 10, wat inhoudt dat de curatieve kosten sterker zijn gedaald dan de preventieve kosten zijn gestegen;

Ervaringen

- de GP-aanpak spreekt aan: ze denken als nieuw doel aan het verbeteren van de klauwgezondheid;
- de dierenarts is tevreden omdat zij het bedrijf beter heeft leren kennen, je elkaar als boer en dierenarts stimuleert en op scherp wordt gezet. De broers ergeren zich als het niet goed gaat en hebben nu meer plezier in hun werk;
- dierenarts zal GP niet voorstellen aan andere veehouders, vanwege te grote inspanning.

Suggesties

- GP zou een YouTube filmpje kunnen maken waarbij de boer vertelt en intussen door de stal loopt;

- de broers hadden graag de ervaringen met andere projectdeelnemers gedeeld, maar dan wel kleinschalig (onder de koffie, regionaal, elkaar als boeren even wakker schudden)

1.4.7 Bedrijf 7

Basisgegevens

Onderwerp: Vruchtbaarheid

Bonus/malus: Nee

Tijdpad: 1 maart 2019 – 29 februari 2020

Deelnemer 1e pilot: nee

Doelstelling

Halvering % afvoer wegens vruchtbaarheid (50% naar 25%)

Plan van Aanpak

- koeien eerder = vanaf 40 dagen, aanbieden voor vruchtbaarheidsbegeleiding. Zo kunnen we in een vroeg stadium controleren of de baarmoeder schoon is en of de eierstokken goed zijn;
- cystes zo snel mogelijk behandelen voor het beste resultaat ;
- noteren wat er wordt geconstateerd bij de vruchtbaarheidsbegeleiding ;
- koeien met afwijkingen aan baarmoeder of eierstokken na 10 dagen controleren;
- overleggen over koeien die afgevoerd worden als er meerdere potentiële redenen zijn voor afvoer.

Evaluatie

- geïntegreerd in de 2-wekelijkse bezoeken

Kengetal ter evaluatie

- % afvoer wegens vruchtbaarheid

Bespreking resultaat

- per 1 februari is het afvoer% wegens vruchtbaarheid 26%, dus het is aannemelijk dat het doel wordt gehaald

Ervaringen

- de veehouder is iemand die het al goed doet, maar nog beter wil;
- geadviseerd om de aspecten van vruchtbaarheid nog eens goed langs te lopen (voeding, inseminatiemanagement en verkorting interval kalven – 1e inseminatie);
- facturen dierenarts:
 - de totaalbedragen van de facturen gedurende de jaren 2017, 2018 en 2019 zijn achtereenvolgens

- € 11487, € 11044 en € 11809, waarbij het factuurbedrag gedurende de looptijd van het project is geëxtrapoleerd vanuit de facturen maart 2019 – december 2019;
- de begeleidingstijd werd gefactureerd met € 963, het bedrag aan hormonen bedroeg € 723
 - het PvA geeft aan dat koeien eerder worden gecontroleerd, wat resulteert in een 2-wekelijks bezoek van de dierenarts, wat kostenverhogend zou moeten zijn;
 - conclusies:
 - kosten project 14% van totale kosten dierenarts
 - de totale dierenartskosten zijn door de jaren heen constant
 - project heeft geen significant kostenverhogend effect gehad
 - opbrengsten
 - 24% reductie afvoer (50 naar 26%) wegens vruchtbaarheid bij een gelijkblijvend vervangingspercentage over 91 koeien betekent dan ca. 25% minder afvoer in totaliteit.
 - 91 koeien, 25% vervanging in 2018, waarvan 50% wegens vbh 13 koeien
 - 2019: 6 koeien minder afvoer € 3000

1.4.8 Bedrijf 8

Basisgegevens

Onderwerp: Mastitis

Bonus/malus: Ja, 1 uur/maand + € 375

Tijdpad: 1-8-2018/31-12-2019

Deelnemer 1e pilot: Nee

Doelstelling

Halvering van aantal nieuwe klinische mastitisgevallen in de periode 1-1-2019 tot 31-12-2019 ten opzichte van de periode 1-1-2018 tot 31-12-2018

Plan van Aanpak

Stap 1 : verbeteren van algehele hygiëne van de melkkoeien en droge koeien door het nemen van de volgende maatregelen:

1. Hoeveelheid zaagsel + kalk in de ligbox verdubbelen t.o.v. hoeveelheid in november 2018
2. Gebruik van een kiemdodend/kiemgroeiremmend boxinstrooimiddel om bacteriedruk in de box te verlagen
3. Meer afstort creëren in roostervloer zodat vloer droger wordt, door sleuven in het rubber
4. Mestrobot maximaal 1 dag per maand in storting, door aanpakken van losse rubberdelen

Dit alles moet meetbaar resulteren in een verbeterde hygiënescore van de koeien, en kunnen we evalueren ongeveer 6 weken nadat de bovenstaande maatregelen genomen zijn. Hygiënescore moet dan conform onderstaande normen zijn:

- uierscore 3 of 4 bij melkkoeien max 10% (nov 2018 43%)
- dijenscore 3 of 4 bij melkkoeien max 15% (nov. 2018 47%)
- onderpoten score 3 of 4 bij melkkoeien max 20% (nov. 2018 54%)
- 5. In mei 2019 (ervan uitgaande dat de bovenstaande maatregelen genomen zijn, anders later) voeren we de hygiënescore uit. Als de normen niet gehaald worden zoeken we naar andere maatregelen om de hygiëne verder te verbeteren.

Stap 2 : Optimaliseren van management van de robot met betrekking tot uiergezondheid, door nemen van de volgende maatregelen:

- 2.1 langer voorbehandelen per speen, namelijk 2 x 2 seconde
- 2.2 voorbehandelborstels na 6000 melkingen reinigen (minimaal 24 uur in ontsmettende vloeistof)
- 2.3 dagelijkse controle van sprayvloeistof voor ontsmetting van de voorbehandelborstels (vat

leeg, werking van de spraynozzle) middels 'onderhoudskalender' bij de robot.

Stap 3 : gebruiken van een teatsealer bij alle droog te zetten koeien, dus zowel de koeien die met als die zonder antibiotica worden drooggezet, volgens onderstaand protocol:
Bij het opstellen van het PvA is meteen aangegeven dat de veehouder dit onderdeel niet meteen zal uitvoeren. Mocht er toch aanleiding voor zijn, dan zal de discussie wederom worden gevoerd.

Stap 4 : als uit tussentijdse evaluatie blijkt dat de genoemde maatregelen niet effectief zijn dan brengen we de volgende zaken in kaart:

- 4.1 mineralenvoorziening vitamine E/selenium begin droogstand
- 4.2 speenpuntconditie steekproef in de koppel

Evaluatie

- hygiënescore nov. 2018 (stap 1)
- registratie van elke koe met klinische mastitis (evt. bij reguliere bedrijfsbezoeken)

Kengetal ter evaluatie

- % klinische mastitis per 31-12-2019 (bron: Agrovision)

Bespreking resultaat

- verwacht wordt dat de doelstelling wordt gerealiseerd (bijwerken)
- facturen dierenarts:
 - kosten toegenomen met 29%, vrijwel geheel door het aantal in rekening gebrachte adviesuren, rest door enige toename curatieve kosten;
 - dierenartskosten toegerekend aan de doelstelling: stijging van € 1450 naar 4124;
 - overige kosten PvA
 - € 2391 (zaagsel, kalk)
 - € 1230 (boxinstrooimiddel)
 - € 4500 (kosten GP incl. bonus)
 - +
 - € 8121 (excl. extra arbeid veehouder)
 - volgens gemiddelde van twee modellen (WUR, MEX) is de winst van 50% reductie klinische mastitis € 9678 positief saldo € 1557;
 - niet meegerekend:
 - kosten behandeling orbeseal wel in PvA, niet uitgevoerd;
 - extra arbeid veehouder niet gerekend;

- winst mb.t. dierenwelzijn
- uit de onderbouwde berekeningen van de dierenarts lijkt het er op dat op dit bedrijf de aanpak van uiergezondheid niet helemaal rendabel is als de extra arbeid van de veehouder op waarde wordt gezet. Verbeterd dierenwelzijn is niet meegenomen. In de gebruikte modellen is de verminderde kans op afvoer wel meegenomen, maar met gemiddelde bedragen.

Ervaringen

- opvallend was de hoge kwaliteit van de aanpak als geheel, wat zich vertaalde in een uitstekend Plan van Aanpak. Dit was opmerkelijk, omdat bij het eerste bezoek werd gesteld dat aan de hand van checklijsten geen enkele afwijking in de bedrijfsvoering aanwezig was met betrekking tot de uiergezondheid. Reactie projectteam: "er moet iets te vinden zijn als je 30 koeien met klinische mastitis hebt".
- de les is volgens dierenarts en veehouder dat je de tijd moet nemen om de diepte in te gaan op een bedrijf, op het bedrijf meelopen om te kijken hoe het echt gaat. Dan komt ook het echte vakmanschap om de hoek kijken, dat staat niet in de protocollen. Een dienstverlener moet weten wat gebeurt op een bedrijf, dat is lang niet altijd het geval;
- boer en dierenarts moeten elkaar volledig vertrouwen en zij moeten gezamenlijk het doel formuleren en daaraan willen werken;
- de boer is de "probleemeigenaar". Je moet als boer tegen "kritiek" kunnen. Verzuchting veehouder: "er zijn al zoveel mensen die ons voortdurend zeggen hoe we moeten boeren". Wat is afgesproken wordt ook uitgevoerd.
- sommige zaken worden uitgebreid met voor en tegen besproken (zoals gebruik van droogzetters en teatsealers);
- het concept GP is lang niet voor elke dierenarts en veehouder geschikt, omdat je goed moet kunnen luisteren en projectmatig moet kunnen werken (incl. verslaglegging).

Suggesties

- starten in een rustige periode (nov-jan), omdat een planmatige aanpak de veehouder tijd kost;
- studiegroepjes van een jaar met een bepaald thema.

1.4.9 Bedrijf 9

Basisgegevens

Onderwerp: Kalversterfte

Bonus/malus: Ja, eerst 2/3 in rekening brengen, etentje

Tijdpad: 1 februari 2019 – 31-januari 2020

Deelnemer 1e pilot: nee

Doelstelling

Uitval kalveren t/m 14 dagen leeftijd < 5%

Plan van Aanpak

- frequentie bezoeken 1x/maand + maandelijks korte bespreking
- maatregelen betrekking hebbend op:
 - biestkwaliteit (meten, evt. aanpassing droogstand en transitie)
 - vast protocol bij afkalven
 - biestgift
 - gedurende 1 maand (februari 2019) IgG-meting alle kalveren
 - hygiëne
 - na 1 week water en brokjes (vaarskalveren)
- vaccineren pinken en droge koeien met Rotavec

Evaluatie

- maandelijks bespreking over voortgang n.a.v. punten in het PvA

Kengetal ter evaluatie

- Kalversterfte t/m 14 dagen < 5% (KalfOK-score, Veeonline)

Bespreking resultaat

- nulmeting:
 - kalversterfte 10,2%
- eindmeting:
 - kalversterfte 2,4%, dus doelstelling gehaald
- rapportage kalfOK 3e kwartaal 2020:
 - rollend jaarscore 74;
 - 1e kwartaal 2019
 - succesvol gestarte vaarskalveren: 100%
 - succesvol gestarte stierkalveren: 86%
 - 2e kwartaal 2019:
 - succesvol gestarte vaarskalveren: 100%
 - succesvol gestarte stierkalveren: 100%
 - 3e kwartaal 2019:
 - succesvol gestarte vaarskalveren: 100%
 - succesvol gestarte stierkalveren: 100%
- afvoerlijst Veeonline van 1-1-2019 t/m 31-12-2019:
 - 3 van de 124 geboren kalveren dood tussen 2 t/m 14 dagen (2,4%)

- op het moment dat de vaccinatie werd ingezet en het eerste kalf van een gevaccineerde moeder werd geboren, ging de Brix-waarde (maat voor de kwaliteit van de biest) omhoog;
- de maatregelen in het PvA zijn allemaal uitgevoerd (m.u.v. maandelijks gesprek);
- Financieel kosten
 - de facturen dierenarts geven voor het project GP meerkosten van € 3100 (incl. bonus, materiaal zoals Brix-meter, en de tijd voor de start van het project en het PvA)
- Financieel opbrengsten
 - bij 124 kalveren betekent 7,6% minder sterfte 9-10 kalveren;
 - minder problemen met kalverdiarree betekent minder arbeidskosten;
 - opbrengstprijzen kalveren dekken niet de kosten, maar het in leven blijven van waardevolle vaarskalveren compenseert dit meer volledig.

Ervaringen

- de maatregelen zijn allemaal uitgevoerd, wat volgens veehouder en dierenarts de sleutel is tot succes;
 - tijdig biest geven bij alle kalveren (ook als het even slecht uit komt);
 - goede registratie van wat er gebeurt (bv. Brix-meting);
- de maandelijks bespreking op vrijdag heeft niet plaatsgevonden, maar het contact ging vooral via de bedrijfsleider en een andere dierenarts; blijkbaar verliep dat uitstekend;
- het voordeel van minder arbeid bij kalveren die goed opstarten is een niet te verwaarlozen opbrengst, die echter niet in financiële berekeningen terugkomt;
- de kans van slagen bij dit project is grotendeels afhankelijk van het consequent opvolgen van alle adviezen in het PvA;
- een van de maatregelen betrof het vaccineren van de droogstande koeien tegen Coli-Rota-Corona met Rotavec; de volgende stap zou kunnen zijn om te kijken of dezelfde resultaten ook mogelijk zijn zonder vaccinatie nu er een goed protocol wordt gevolgd rond de biestvoorziening;
- veehouder en dierenarts zijn heel tevreden en gaan binnenkort de volgende doelstelling formuleren (hoestende kalveren).

1.4.10 Bedrijf 10

Basisgegevens

Onderwerp: Uiergezondheid

Bonus/malus: Ja

Tijdpad: 1 februari 2019 – 1 februari 2020

Deelnemer 1e pilot: nee

Doelstelling:

% klinische mastitis van 26% naar 16%.

Plan van Aanpak

- Bepalen welke kiemen een rol spelen:
 - Tankmelk onderzoek via Hipra.
 - BO van alle mastitisgevallen in april, mei en juni verzamelen en inleveren voor BO/PCR.
- Onderzoeken hoe en waar de koeien geïnfecteerd raken:
 - Hygiënescore (UGA) doen en checklist invullen: niet aankondigen van tevoren. https://www.gddiergezondheid.nl/producten%20en%20diensten/producten/rundvee/uiergezondheids-aanpak/uga%20wijzer_au/uga-wijzer%20automatisch%20melksysteem/hygiene
 - Speenscore doen: koeien die bekeken worden in de robot voor en na het melken, daarnaast 20 willekeurige koeien en 10 willekeurige vaarzen scoren.
 - Melken bekijken bij minimaal 10 koeien en vaarzen, daarbij checklist invullen: https://www.gddiergezondheid.nl/producten%20en%20diensten/producten/rundvee/uiergezondheids-aanpak/uga%20wijzer_au/uga-wijzer%20automatisch%20melksysteem/melkmethode
 - Natte melkmeting robot uitzoeken: ongeveer een ochtend/middag werk, aantal robots maakt niet uit. 2 aanbieders. Gaan we doen als er in de checklist afwijkingen worden geconstateerd die we zelf niet kunnen oplossen.

Evaluatie

- na 6 maanden (bezoek projectteam GP)
- afronding project

Kengetal ter evaluatie

- % klinische mastitis

Bespreking resultaat

- Doel is niet gehaald en zal ook niet worden gehaald als de veehouder niet een fundamentele keuze maakt om de overbezetting op te heffen:
 - stal uitbreiden en robot erbij;

- afvoer 20-40 dieren, wat door de veehouder wordt beschouwd als een stap terug;
- einde project heeft de veehouder de huisvesting van het jongvee opgeknapt en af en toe wat koeien afgevoerd, maar een structurele keuze ontbreekt;
- in het eindgesprek bleek dat de veehouder niet structureel aan het project heeft gewerkt.
- de dierenartskosten waren in het jaar voorafgaand aan de start van het project totaal € 12.500, met een verhouding preventief-curatief 28:72%.
- de kosten van de extra advisering worden gedeeld door veehouder en dierenarts (2,25 uur elk), maar de kosten voor het maken van het Plan van Aanpak zijn niet gefactureerd;
- punten eindgesprek veehouder:
 - analyse geeft beeld van verschillende pathogenen hetgeen wijst op de noodzaak om hygiëne van uier en omgeving te verbeteren. Is niet/nauwelijks haalbaar met huidige overbezetting;
 - evaluatie tot nu toe niet uitvoerbaar, medicijnadministratie loopt achter waardoor behandelde koeien niet in beeld zijn;
 - vinger aan de pols houden en over een jaar bekijken of er een nieuw onderwerp mogelijk interessant is.

Ervaringen

- begeleidend dierenarts had een gestructureerde wijze van aanpak met veel kennis;
- de ambitie voor dit bedrijf was blijkbaar te groot, omdat de omstandigheden op het bedrijf, op het moment van starten van het project, de slagingskans minimaal maakten;
- malussysteem sprak de veehouder zeer aan;
- bij veehouders die de administratie niet op regelmatige basis bijwerken is een project als GP niet uit te voeren.

Suggesties

- bij de start van GP op een bedrijf is het essentieel om factoren, die de slagingskans bijna tot nul reduceren (risicofactor) eerst bespreekbaar te maken;
- wat hierbij zou kunnen helpen is uitdrukkelijk naar de doelstelling op de lange termijn te vragen.

Bijlage 2: Gereedschapskist

Een gereedschapskist voor de toepassing van het samenwerkingsmodel Gezonde Partners is ontwikkeld. De gereedschapskist is bedoeld om melkveehouders en dierenartsen op weg te helpen bij het formuleren van een doelstelling, het opstellen van een plan van aanpak (PvA) en een overeenkomst. De gereedschapskist bestaat uit:

1. Een nascholingscursus Gezonde Partners voor dierenartsen, maar ook interessant voor melkveehouders.
2. Een handleiding met:
 - a. beslisboom voor het kiezen van het doel
 - b. beslisboom voor het kiezen van het juiste kengetal bij het gekozen doel
 - c. framework voor het opstellen van het PvA
 - d. opties voor (gestaffelde) bonus/malus modellen
 - e. voorbeeldovereenkomsten
 - f. tips voor constructief overleg en helder en plezierig communiceren
3. Een standaardmethodiek voor het verbeteren van klauwgezondheid (beschikbaar als Gezonde Partners-begeleidingsmodule).
4. Een standaardmethodiek voor het reduceren van de kalversterfte (beschikbaar als Gezonde Partners- begeleidingsmodule).

Deze gereedschapskist wordt na oplevering van het project ondergebracht op de website van Courage en is vrij beschikbaar voor gebruik.

2.1 Nascholingscursus dierenartsen

In deze cursus kregen dierenartsen handvatten en tips aangedragen om gezamenlijk met de melkveehouder aan de slag te gaan met het concept Gezonde Partners. Ter voorbereiding voor het opstellen van het PvA en de overeenkomst, werden de start van het proces, het vaststellen van het doel en het evalueren van het gekozen kengetal besproken. De cursus is op aanvraag beschikbaar.

2.1.1 Start van het proces

Gezonde Partners blijkt niet geschikt te zijn voor elke willekeurige dierenarts en melkveehouder. In dit eerste onderdeel worden daarom de randvoorwaarden gegeven voor melkveehouder en dierenarts, om het concept Gezonde Partners tot een succes te laten worden. Daarbij is het erg belangrijk dat er wederzijds vertrouwen is. Vanuit de melkveehouder worden adviezen opgevolgd en afspraken nagekomen. Hij/zij staat open voor veranderingen, maar beschikt ook over vakmanschap, budget, tijd en is planmatig en toekomstgericht ingesteld. De dierenarts heeft de kennis en draagt deze kennis ook over en kan integrale analyses maken. Hij/zij kan goed luisteren, samenvatten en doorvragen (LSD), maar vraagt ook om feedback aan de melkveehouder. Kan goed samen- en planmatig werken en stelt zich open (of kwetsbaar) op. Er is sprake van een gelijkwaardige relatie. Belangrijke punten bij de bespreking van samenwerking zijn:

- Geen "no cure no pay"
- Verplichting tot wederzijds nakomen van afspraken (overeenkomst)
- Bonus-malus
- Verwachtingen over en weer duidelijk

2.1.2 Vaststellen doel

Bij het vaststellen van het doel is het belangrijk dat de dierenarts kritische vragen stelt aan de veehouder, maar ook de LSD- methode kan toepassen. Het



resultaat is dat het doel scherp geformuleerd is en na afloop reëel te evalueren valt. Risico's hierbij zijn, dat de dierenarts te dominant is en het voor de veehouder invult. Maar ook dat het doel te ambitieus geformuleerd wordt of dat geen passend kengetal voorhanden is ter evaluatie.

2.1.3 Gekozen kengetal voor evaluatie

Een vereiste voor het evalueren van de resultaten is het kiezen van een gevalideerd, hard kengetal, waarbij de voortgang te volgen is gedurende het jaar. Een hard kengetal wordt buiten het bedrijf verzameld, dus zonder tussenkomst van de veehouder. Ook is het van belang dat de kennis aanwezig is m.b.t. de herkomst van de gegevens, dus de software waarmee wordt gewerkt of die extern wordt gebruikt.

2.1.4 Bespreken afspraken

Dierenarts en melkveehouder moeten met elkaar afspraken maken m.b.t. communicatie: hoe communiceren ze met elkaar, hoe houden ze elkaar op de hoogte ect. Maar ook elkaar durven aanspreken als het PvA niet geheel wordt uitgevoerd of nageleefd. Eventuele toevoeging is het inschakelen van andere erfbetreders, maar ook dit hoort in het PvA te staan. Belangrijk is om tussentijdse evaluatiemomenten vast te leggen, waarbij het niet alleen gaat om technische resultaten, maar ook over de sociale kant. Is het gevoel nog goed? Besteed de tijd op een efficiënte manier. Scheid adviestijd van het handwerk. Dit geeft een heldere tijdsbesteding voor de veehouder waarbij adviezen

ook op papier komen en niet tussen neus en lippen worden besproken.

2.1.5 Plan van Aanpak

Een gedetailleerd PvA bevat een doelstelling en een grondige analyse van data, bedrijf, omgeving en dier dat toegespitst is op de doelstelling, een integrale benadering kent en kengetallen bevat, zodat de vinger aan de pols gehouden kan worden. Een nulmeting zal in veel gevallen nodig zijn. Een van de gespreksonderwerpen moet ook het financiële plaatje zijn. Geef duidelijk aan wat eventueel de meerkosten zijn t.o.v. de huidige situatie. Probeer die door verhoogde efficiëntie te beperken. De risico's voor het opstellen van het PvA zijn dat deze niet goed aansluit bij de doelstelling, een integrale benadering ontbreekt, het PvA onvoldoende wordt gevolgd en dat de uitgangssituatie (nulmeting) niet goed in beeld is. Een voorbeeld van een PvA is bijgevoegd in de handleiding.

2.1.6 Overeenkomst

De overeenkomst wordt pas definitief gemaakt als het PvA goed is doorgesproken en geaccepteerd. De overeenkomst dient voor de garantie dat het PvA wordt uitgevoerd. Ook moeten de extra kosten helder zijn: extra kosten aanpak probleem en de bonus-malus. Tenslotte wordt de overeenkomst door alle partijen ondertekend. Voorbeelden van een overeenkomst zijn hieronder weergegeven.

Inhoud

Het nieuwe win-win model	46
Kern	47
Uitgangspunten	47
Hoe krijg je vraagarticulatie	47
Wie kan zo werken	48
Wat wil de veehouder	49
Keuze maken	49
Plan van aanpak	49
Overeenkomst	50
Toelichting keuze kengetallen	51
FAQ: Veel gestelde vragen	53
Voorbeeld	54
Aantekeningen	56



HANDLEIDING GEZONDE PARTNERS

Een relatie waarbij doelen, profijt en verantwoordelijkheden worden gedeeld



GEZONDE PARTNERS

HET NIEUWE WIN-WIN MODEL VOOR EEN HOGERE DIERGEZONDHEID



Kern

Het concept Gezonde Partners levert winst op voor veehouder en dierenarts. Essentieel is dat de vraag- en probleemstelling gebeurt op initiatief van de melkveehouder en niet door de dierenarts. De sleutel van dit concept is een fundamentele wijziging van de relatie tussen boer en dierenarts, doordat beiden partners (en beiden verantwoordelijk) zijn voor het planmatig halen van gezondheidsdoelen op een melkveebedrijf. De malus is de trigger om de neuzen dezelfde kant uit te krijgen en de betrokkenheid bij het bedrijf te vergroten. Het verdienmodel voor de dierenarts wijzigt van curatief en probleemgericht (verdiensten aan zieke dieren) naar preventief en integraal (verdiensten aan gezond houden van dieren). De positie van de dierenarts verandert daardoor op het melkveebedrijf: de aard van de factuur verschuift van kostenpost naar premiebetaling om problemen te voorkomen.

Uitgangspunten

De veterinaire kennis om bedrijfsproblemen in de melkveehouderij aan te pakken is bij dierenartsen in principe op vrijwel alle gebieden beschikbaar. Door een systematische, gestructureerde en planmatige aanpak toe te passen gebaseerd op deze beschikbare kennis zijn grote sprongen voorwaarts mogelijk. Dit is gebleken bij onder andere de aanpak van uiergezondheid (UGCN) en klauwgezondheid (Grip op Klauwen) en uit de eerdere pilot van Gezonde Partners. Door gezamenlijk als veehouders en dierenarts aan hetzelfde doel te werken ontstaat een partnership die voor beide partijen een win-win situatie oplevert: zowel bedrijfseconomisch als wat werkplezier betreft.

Vraagarticulatie

Van essentieel belang is dus dat de melkveehouder zelf de vraag bij de dierenarts neerlegt. Als de vraagstelling bij de veehouder vandaan komt ontstaat bij de veehouder intrinsieke

betrokkenheid en motivatie en is de bereidheid tot het opvolgen van adviezen veel groter. Er worden in het vervolgtraject afspraken gemaakt dat de adviezen worden nagekomen. Die vraagstelling kan op verschillende manieren ontstaan: een intrinsieke motivatie, de bedrijfsomstandigheden, naar aanleiding van technische bedrijfsoverzichten of voorlichting.

Bedrijfsomstandigheden

Door schaalvergroting is een efficiënte en effectieve inzet van arbeid nodig. Zieke dieren verhogen de arbeidsbehoefte en verstoren de werkplanning. Logistiek, zoals loop- en werklijnen, speelt op grotere bedrijven een belangrijke rol net zo als een andere infectiedynamiek.

Als een bedrijfsopvolger zich aandient wordt de noodzaak versterkt om het bedrijf klaar te maken voor de toekomst. Investerings in huisvesting en verbeteren van de diergezondheid komen juist dan vaak in beeld.

Ambitie

Er is ook een categorie veehouders die gewoon bij de besten willen horen, juist ook op het gebied van diergezondheid en welzijn. Economie is dan een gevolg van en geen doel op zich.

Rapportages

Uit diverse rapportages (zoals MediRund en Protocol Periodiek Bedrijfsbezoek), overzichten (zoals Commissie van Deskundigen Meststoffenwet) of plannen (zoals Bedrijfsspecifiek behandelplan en KoeKompas) kunnen zaken aan het licht komen die kunnen of moeten worden aangepakt. Soms is daarvoor een bedrijfseconomische reden, soms een maatschappelijke of sectorale. Zo is het doel van Duurzame Zuivelketen onder andere het verlengen van de levensduur van gezonde dieren.

Voorlichting

Via allerlei wijzen van voorlichting kan de veehouder zich bewust worden om de diergezondheid met zijn dierenarts te bespreken. Op voorlichtingsbijeenkomsten van de dierenartspraktijk of van de zuivel en LTO kunnen de bovenstaande zaken worden besproken. Maar ook in individuele contacten kan de dierenarts middels gesprekstechnieken die bewustwording bij veehouders aan de oppervlakte brengen. Ook andere erfbetreders kunnen een rol spelen bij die bewustwording.

Wie kan zo werken

Om gemakkelijker te kunnen werken volgens het concept Gezonde Partners moet er wederzijds vertrouwen zijn. Tevens is het van belang dat de dierenarts naast beheersing van de aspecten van integrale diergezondheid communicatief bedreven is en dat de veehouder een intrinsiek gemotiveerde vakman is die de diergezondheid structureel wil verbeteren.

Dierenarts

Voor de dierenarts kunnen de volgende criteria bijdragen aan een succesvolle samenwerking:

- de dierenarts heeft een grondige kennis van de relevante kengetallen per thema en weet welke criteria ten grondslag liggen aan de opbouw daarvan en weet op welke termijnen/perioden ze betrekking hebben;
- de dierenarts moet een integrale bedrijfsanalyse kunnen doen (zoals bij KoeKompas)
- op basis van de integrale bedrijfsanalyse weet de dierenarts welke factoren in de bedrijfsvoering op welke wijze aangepakt moeten worden;
- kennis van de voeding is onontbeerlijk.

Daarnaast moet de dierenarts bij zich zelf te rade gaan met de volgende vragen:

- kan ik goed luisteren naar de veehouder en doorvragen? LSD-en: luisteren, samenvatten en doorvragen.
- kan ik beschikbare kennis overdragen? En wil ik dat?
- weet ik of de boer tevreden is over mijn werkzaamheden? Durf ik dat bespreekbaar te maken?
- durf ik mee te denken met de boer? Durf ik mijzelf als partner en niet als autoriteit op te stellen?
- kan ik samenwerken in een team met andere erfbetreders? Wil ik dat?
- kan ik planmatig werken? Wil ik dat wel?
- kan ik kritisch naar mijzelf kijken en mij kwetsbaar op stellen?
- heb ik een klik met deze boer?
- ben ik gemotiveerd om bij deze veehouder met het concept Gezonde Partners aan de slag te gaan?



Melkveehouder

Voor de melkveehouder kunnen de volgende criteria bijdragen aan een succesvolle samenwerking:

- de veehouder moet de bereidheid hebben adviezen van de dierenarts om te zetten in managementmaatregelen;
- de veehouder moet over het vakmanschap beschikken om de adviezen uit te kunnen voeren;
- de boer heeft de competentie om regisseur te zijn van de erfbetreders (en wil functioneren als voorzitter van het bedrijfsmanagementteam);
- de boer beschikt over een toekomstgericht bedrijfsplan;
- de boer heeft een budget beschikbaar wat hij wil investeren in integrale optimalisatie van zijn bedrijf.

Verder moet de veehouder zichzelf de volgende vragen stellen:

- heb ik een klik met deze dierenarts?
- durf ik mij kwetsbaar op te stellen naar de dierenarts toe?
- durf ik onze onderlinge communicatie bespreekbaar te maken?
- kan ik kritisch naar mijzelf kijken? of weet ik alles beter op mijn bedrijf?
- sta ik open voor andere ideeën en opvattingen betreffende de bedrijfsvoering?
- heb ik een ja en... -houding in plaats van een ja maar...-houding?
- kan ik planmatig werken?
- ben ik gemotiveerd om planmatig samen met de dierenarts te gaan werken?
- kan ik afspraken nakomen? Wil ik dat ook?
- kan ik mijn partner / toekomstig bedrijfsopvolger een rol in deze samenwerking geven?

Wat wil de veehouder

Soms heeft de veehouder een concreet doel (lagere kalversterfte, betere vruchtbaarheid), soms is het doel minder concreet (minder zorgen, langere levensduur, minder sterfte, minder gedwongen afvoer). Maar essentieel blijft de vraag van de veehouder om de diergezondheid of de bedrijfsprestaties te verbeteren. Bij een minder concreet benoemd gezondheidsdoel is het van belang de vraagstelling te ontrafelen en mogelijk op te splitsen in meerdere gezondheidsthema's. De beschikbaarheid van kengetallen (over diergezondheid, voeding, genetica, productie, financiën) op het bedrijf wordt in beeld gebracht. Stap twee is een gezamenlijke integrale analyse van het bedrijf aan de hand van alle beschikbare kengetallen en een bedrijfsinspectie. Daarbij worden de kritische succesfactoren in beeld gebracht op het gebied van huisvesting, verzorging, voeding, logistiek, dieren en ambities van de veehouder.

Keuze maken

De volgende stap is het kiezen van één doel. Bij de start is het van belang het aantal doelen te beperken. Het gaat immers om de veranderde werkrelatie. Bij het hanteren van meerdere doelen kunnen eerder conflicterende zaken ontstaan. Daarna volgt het matchen van dat gekozen gezondheidsdoel met een of meer kengetallen. Bij de keuze voor het kengetal spelen de volgende factoren een rol:

- wat is de beschikbaarheid, de bron van het kengetal? Gebruik geen kengetallen die uitsluitend door het eigen managementsysteem worden gegenereerd.
- op welke periode (voorgaande maand, kwartaal of jaar) heeft het kengetal betrekking?
- wat zit in de noemer en wat zit in de teller van het kengetal?
- op welke (groepen) dieren heeft het kengetal betrekking?
- is de registratie door de veehouder van de gegevens van het kengetal tijdig en volledig?

Dan volgt een analyse van de gevoeligheid van het beoogde kengetal voor de omstandigheden op het betreffende bedrijf. Met name is belangrijk of één of enkele dieren een groot positief of negatief effect op het kengetal kunnen hebben. Als dat zo is, dan is te overwegen een ander kengetal of een tweede kengetal te nemen.

De keuze voor de termijn waarop het gestelde doel moet zijn behaald hangt af van het te kiezen doel (in welk tijdsbestek te realiseren op het betreffende bedrijf) en de keuze van het kengetal (periode). Het streven is een doel dat over een termijn van een jaar realistisch en haalbaar is.

Parallel aan de inventarisatie van de registratie bij de veehouder moet ook de registratie bij de dierenarts worden

bekeken. Het is van belang dat bij de facturatie door de dierenartspraktijk onderscheid wordt gemaakt in curatieve en preventieve kosten en onderscheid in uren, medicijnen en overige. De verdeling daarvan is uiteraard arbitrair, maar bij een consistente toedeling is dat geen bezwaar om een mogelijke verschuiving waar te kunnen nemen.

Plan van aanpak

Het maken van een Plan van Aanpak om het gekozen doel te halen is een iteratief proces van boer en dierenarts. In eerste instantie maakt de dierenarts een stappenplan met wie wanneer welke acties worden ondernomen. Dat kan in telegramstijl. Dit wordt steeds met de veehouder besproken op haalbaarheid (tijdsbeslag, kosten) en effectiviteit. Dit is een vrij langdurig proces met voortdurend aanpassingen maar zet wel de toon voor de nieuwe werkwijze, waarbij gezamenlijk en gelijkwaardig als partners aan hetzelfde doel wordt gewerkt.

Het is belangrijk de uitgangssituatie goed vast te leggen: behalve het gekozen kengetal ook nog een aantal andere kengetallen die gerelateerd zijn aan het gekozen doel en de financiële verslaglegging met betrekking tot de facturen (curatief en preventief).

In het plan van aanpak worden de kritische succesfactoren benoemd, maar ook de mogelijke belemmeringen (zoals verouderde huisvesting, overbevolking).

Benoem en bespreek de onderlinge communicatie. Bespreek ook alvast hoe je omgaat als een van beiden zich niet of maar deels aan de afspraken houdt. De contactmomenten worden vastgelegd. Niet alleen de (frequentie van de) bedrijfsbezoeken, maar ook via email (bijvoorbeeld n.a.v. lab uitslagen), mobiele telefoon en app. Via de app kan voor elk bedrijfsbezoek een kleine agenda worden gemaakt, waardoor alle aandachtspunten aan bod kunnen komen.

In het plan van aanpak wordt benoemd dat structureel tijd wordt ingeruimd voor kennisoverdracht.

De andere erfbetreders die relevant zijn voor het te behalen doel worden genoemd. Met de veehouder wordt besproken op welke wijze de adviezen van de diverse erfbetreders worden geaggregeerd. Een mogelijkheid daarvoor is een gezamenlijk overleg aan de keukentafel ofwel een managementteam bijeenkomst met bij voorkeur de veehouder als voorzitter. In overleg kan de veehouder ook een andere erfbetreders vragen als voorzitter te fungeren.

De te verwachten bedrijfseconomische winst als het doel wordt behaald kan worden berekend op basis van algemene gegevens. Hiervoor zijn via de site van Gezonde Partners allerlei rekentools beschikbaar. Dit kan in het plan van aanpak worden opgenomen. Benoem daarbij ook de extra tijdsbesteding van dierenarts en boer.

Ook wordt vastgelegd dat tussentijds en aan het eind van de gekozen termijn een evaluatie zal plaatsvinden- niet alleen veterinaire-technisch maar ook bedrijfseconomisch (zowel bij het melkveehouderijbedrijf als de dierenartsenpraktijk) en sociaal (arbeidsvreugde).

Overeenkomst

Het is van belang om de afspraken in een overeenkomst vast te leggen. In deze overeenkomst staat de reden omschreven waarom de veehouder het afgesproken doel wil bereiken. Uiteraard worden vastgelegd: het afgesproken doel, de termijn waarop dat doel behaald moet zijn en op welke wijze de uitgangs- en de eindsituatie worden bepaald. Met andere woorden, welk kengetal uit welke bron is daarbij de maatstaf. Verder wordt een malus afgesproken en vastgelegd als het gestelde doel niet of onvolledig is gehaald. Een voorbeeld van een malus is een korting van een derde op de extra kosten van de gemaakte uren en medicamenten om het gestelde doel te bereiken. Als het doel deels wordt behaald, dan is de korting naar rato (dus een gestaffelde korting). De malus betreft dus alleen dat deel dat gemoeid is om het doel te behalen.

Veehouder en dierenarts kunnen ook nog afspreken dat de dierenarts een bonus krijgt als het gestelde doel is behaald. Dit kan een forfaitair bedrag zijn van bijvoorbeeld tussen de 500 en 1000 euro afhankelijk van de grootte van het bedrijf en het gekozen doel.

Verder worden in de overeenkomst markante uitgangspunten van de veehouder of dierenarts vastgelegd, zoals dat het gestelde doel bijvoorbeeld niet behaald mag worden met de extra inzet van vruchtbaarheidshormonen of een toename van het aantal dierdagdoseringen voor antibiotica.

Verder wordt een disclaimer opgenomen dat beide partijen zich te allen tijde kunnen onttrekken aan de overeenkomst als zich majeure zaken aandienen. Daarbij kan gedacht worden aan een uitbraak van besmettelijke dierziekten of persoonlijke omstandigheden.

Tot slot worden overeenkomst en bijbehorend plan van aanpak door beide partijen ondertekend.



Toelichting keuze kengetallen

Gezondheidsdoel en kengetal

In deze toelichting wordt voor enkele gezondheidsdoelen besproken wat de juiste kengetallen zouden kunnen zijn, hoe de aanpak eruit ziet en wat daarbij handige tips zijn.

Voorbeeld 1. Vruchtbaarheid

De vruchtbaarheid van de veestapel komt tot uiting in de tussenkalftijd. Dit kengetal is moeilijk te monitoren omdat het resultaat pas zichtbaar is na één tot twee jaar. Daarnaast zijn er veel factoren die invloed hebben op dit kengetal. Bij elk kengetal geldt dat hoe groter de veestapel is, des te minder invloed één enkele koe heeft op het kengetal.

Voor het behalen van de doelstelling zijn de volgende kengetallen beter en makkelijker stuurbaar. Deze kengetallen zijn geschikt omdat ze over een korte periode gemonitord kunnen worden.

De Amerikaanse kengetallen:

- **Insemination rate.** Het percentage geïnsemineerde dieren wordt berekend door het aantal geïnsemineerde dieren in een periode van drie weken te delen door het totaal aantal dieren dat in deze periode geïnsemineerd had kunnen worden.
- **Conception rate.** Het percentage geslaagde inseminaties is het aantal geïnsemineerde dieren in een periode van drie weken dat drachtig is geworden, gedeeld door het totaal aantal geïnsemineerde dieren in deze periode.
- **Pregnancy rate.** Het percentage koeien dat in een periode van drie weken drachtig is geworden ten opzichte van de koeien die in deze periode geïnsemineerd hadden kunnen worden. Dit wordt berekend door de insemination rate te vermenigvuldigen met de conception rate.

Overige kengetallen:

- Interval afkalven – eerste inseminatie (dagen)
- Interval eerste inseminatie – volgende dracht (idem)
- Aantal inseminaties per koe
- Percentage afvoer vanwege vruchtbaarheid ²⁾

²⁾ Zolang er niet meerdere afvoerredenen geregistreerd kunnen worden is het de vraag welke doorslaggevend is. Een koe die bijvoorbeeld moeilijk drachtig wordt en daarbij ook een hoog celgetal heeft zal om de combinatie van redenen afgevoerd worden. De som der delen is dus eerder doorslaggevend.

Gezamenlijk wordt door dierenarts en veehouder bepaald op welk kengetal gestuurd gaat worden. Spreek hierbij af uit welk managementprogramma dit kengetal gehaald wordt en over welke tijdsperiode het doel afgesproken wordt. Hieronder volgt een voorbeeld:

Op 31 maart 2016 was het kwartaalgemiddelde van de pregnancy rate 20%. Op 31 maart 2017 moet dit kwartaalgemiddelde van de pregnancy rate minimaal 22% of hoger zijn. De gegevens zijn afkomstig uit Uniform Agri.

Om hierop te kunnen sturen is het belangrijk dat de dierenarts betrokken is bij de vruchtbaarheidsbegeleiding. In de praktijk blijkt soms dat de inseminatie en/of drachtcontrole uitgevoerd wordt door een andere erfbetreder, zoals CRV. Daarom is het gewenst om nauw samen te werken met deze partij.

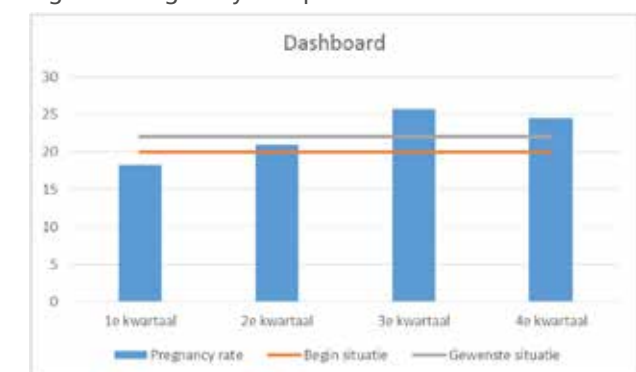
Doordat deze kengetallen over een korte periode gemonitord kunnen worden, is het raadzaam om de bezoekfrequentie hierop aan te passen. De conception rate kan bijvoorbeeld eens per twee maanden gemonitord worden omdat de dieren eerst drachtig bevonden moeten worden.

Een optimum lijkt een bezoekfrequentie van één keer per twee weken op een vast moment. Voor een efficiënt bedrijfsbezoek wordt een agenda opgesteld met daarin de actiepunten voor dat moment. De dierenarts voert tijdens zo'n visite actiepunten uit met betrekking tot het vruchtbaarheidsdoel. Deze acties zullen op managementniveau zijn. Hiermee wordt voorkomen dat er gewerkt wordt met korte termijn oplossingen, zoals het opruimen van koeien of het gebruik van hormonen. Deze aanpak lost het vruchtbaarheidsprobleem niet structureel op. Spreek samen met de dierenarts af op welk moment de voortgang van het vruchtbaarheidsdoel besproken wordt. Deze monitoring zou er als volgt uit kunnen zien:

Figuur 1 Pregnancy rate per periode



Figuur 2 Pregnancy rate per kwartaal



Voorbeeld 2. Uiergezondheid

De uiergezondheid van de veestapel uit zich in het celgetal. Kengetallen waarop gestuurd kan worden om de uiergezondheid te verbeteren zijn:

- Percentage dieren met een verhoogd celgetal;
- Percentage afvoer dieren vanwege uiergezondheid;
- Percentage dieren met nieuwe infecties;
- Percentage klinische infecties;
- Tankcelgetal.

Deze kengetallen kunnen afgeleid worden uit CRV Veemanager en de MPR uitslag. Aan de hand van een integrale aanpak besluiten veehouder en dierenarts op welk kengetal gestuurd gaat worden. Een voorbeeld zou kunnen zijn:

Het percentage dieren met een verhoogd celgetal verminderen van 13% op 5 januari 2016, naar 11% op 5 januari 2017. (Kwartaalgemiddelden afkomstig uit MPR-CRV Veemanager).

Voor dit gezondheidsdoel is een vaste frequentie van de bedrijfsvisites gewenst. In overleg tussen dierenarts en veehouder kan bepaald worden wat de optimale bezoekfrequentie is. Een vaste frequentie zou kunnen plaatsvinden na de MPR-uitslag na een app van de veehouder.

Het is belangrijk dat de oorzaak van mastitis gevonden wordt, niet alleen de behandeling van mastitis. In het plan van aanpak worden hiervoor acties opgenomen.

Voorbeeld 3. Jongvee opfok

Een goede jongvee opfok uit zich in gezonde en sterke vaarzen. Jongvee opfok is een breed onderwerp, komt tot uiting in onder andere de volgende kengetallen:

- Percentage kalversterfte;
- Afkalfleeftijd vaarzen (ALVA);
- Verwachte afkalfleeftijd vaarzen (VALVA).

Het percentage kalversterfte is te herleiden uit bijvoorbeeld de Continue Diergezondheidsmonitor (CDM). Een uitslag van de CDM is gebaseerd op basis van een kwartaal, halfjaar of jaar. Een voorbeeldoelstelling zou kunnen zijn:

Het percentage kalversterfte verminderen van 6% in het eerste kwartaal 2016 naar 4,5% in het eerste kwartaal van 2017, waarbij de gegevens afkomstig zijn uit de CDM. Met kalversterfte wordt bedoeld de sterfte van kalveren ouder dan 24 uur en jonger dan één jaar.

De actuele stand van zaken voor dit gezondheidsdoel kan pas na de uitslag van de CDM besproken worden. Monitoring zou kunnen plaatsvinden op kwartaalbasis of halfjaarbasis. Tijdens visites voor bijvoorbeeld onthoornen (eens per zes weken) kunnen tussentijdse bevindingen worden besproken.

De afkalfleeftijd vaarzen heeft hetzelfde nadeel als de tussenkalftijd. Het is een lange periode, waarin veel factoren invloed kunnen hebben op dit kengetal. Het is beter om op één van de volgende kengetallen te sturen:

- Interval geboorte – eerste inseminatie (mnd.);
- Percentage pinken > 2 inseminaties.

Een voorwaarde hiervoor is dat de pinken kunstmatig geïnsemineerd worden en niet worden gedekt door de stier, wat in de praktijk vaak gebeurt.

Voorbeeld 4. Klauwgezondheid

Een voorwaarde om klauwgezondheid te kunnen meten is dat Digiklauw wordt gebruikt. Via Digiklauw kunnen veehouder, dierenarts en klauwverzorger op elk moment gegevens ophalen. Hierbij is de klauwverzorger een externe erfbetreder die aan de deelname van Digiklauw moet willen meewerken.

Via Digiklauw worden dieren gescoord tot en met niveau drie. Niveau 1 is licht, niveau 2 is matig en niveau 3 is ernstig. Deze scores worden per koe beoordeeld voor Mortellaro, Stinkpoot, Zoolbloeding, Witte lijn defect, Zoolzweer, Chronische bevangenheid, Tyloom, Dicke hak, Teenpuntnecrose en Tussenklauwontsteking.

Aan de hand van deze scores kan bepaald worden wat het probleem is. Een voorbeeld doelstelling zou dan kunnen zijn: Het percentage score 3 van Mortellaro van x % op 1 april 2016 wordt verlaagd naar y % van niveau 3 op kwartaalbasis, op 1 april 2017.

Samen met de dierenarts en de klauwverzorger wordt bepaald wat de juiste frequentie van het bekappen is. Het bekappen zou één keer per maand kunnen gebeuren waarbij de koeien tussen 100 en 130 dagen lactatie, de koeien die de komende maand drooggezet worden en de probleemgevallen bekapt worden. Daarnaast moet bepaald worden wat de juiste frequentie van monitoring hiervan met de dierenarts is, dit zou op kwartaalbasis kunnen.

FAQ: veel gestelde vragen

1. Wat is het beste moment om hiermee te beginnen?

U kunt elk moment beginnen. De ervaring leert dat een verandering op een bedrijf (nieuwe stal, bedrijfsovername) kan leiden tot een verandering in de bedrijfsvoering.

2. Hoe weet ik of mijn dierenarts dit wel wil?

Ga het gesprek met hem/haar aan en bespreek de wensen. Daarbij niet vergeten dat ook de praktischeigenaar zich moet conformeren aan dit concept. De twijfel bij de dierenarts komt vaak door de malus. Maar de dierenarts maakt zelf voor het gestelde doel een haalbaar plan van aanpak in nauwe samenwerking met de veehouder.

3. Waarom moeten wij een overeenkomst ondertekenen?

Het zetten van een handtekening betekent meer dan een krabbel. De ondertekenaars beloven daarmee zich in te spannen om de overeenkomst na te komen. Het is dus meer een psychologische ondersteuning van de gekozen aanpak dan een juridisch dichtgetimmerde actie.

4. Waarom wordt niet gekozen voor kengetallen uit het bedrijfseigen managementsysteem?

De kengetallen uit andere bronnen zijn sectoraal gevalideerd en geven daardoor geen aanleiding voor misverstanden tussen veehouder en dierenarts. Een technische werkgroep van deskundigen heeft een overzicht gemaakt van bruikbare kengetallen in de melkveehouderij.

5. Waarom moet ik als dierenarts alle risico nemen met de malus?

Dat is maar deels waar, ook de veehouder investeert tijd en geld in de gekozen aanpak. De malus is bedoeld om extra betrokkenheid te organiseren en de neuzen dezelfde kant uit te krijgen. In de praktijk gaat het niet om grote bedragen omdat de malus alleen betrekking heeft op de kosten voor het gekozen doel. Daar komt nog bij dat de duur van een overeenkomst meestal beperkt is tot één jaar.

6. Waarom steekt de veehouder zijn nek niet uit- het is zijn bedrijf?

Dat doet hij wel degelijk- zie ook 5. Dit concept slaagt alleen als voor beide partijen een win-win situatie mogelijk is: betere diergezondheid, meer werkplezier, betere bedrijfseconomie voor boer en dierenarts.

7. Is dit geschikt voor iedereen?

Nee, zowel veehouder als dierenarts moeten vakman zijn en er moet een klik tussen beiden zijn. Dit is een van de tools die dierenarts of veehouder uit de kast kunnen halen om de diergezondheid op een bedrijf projectmatig te verbeteren en voor een dierenarts een middel om meer adviestijd en meer vakkennis op een bedrijf in te zetten.

8. Wat is het voordeel van deze manier van werken?

Uit de pilot is gebleken dat de onderlinge relatie verbetert, dat de diergezondheid verbetert en dat het werkplezier toeneemt.

9. Waarom zou ik dit doen- ik heb een goede relatie?

Het voordeel van deze aanpak is dat de diergezondheid gericht wordt verbeterd, dat de dierenarts meer van zijn/haar kennis kan toepassen op het melkveebedrijf. De betrokkenheid van boer en dierenarts bij de aanpak van diergezondheid is groter.

10. Op mijn bedrijf gaat alles goed, waarom zou ik dan meedoen?

Op elk bedrijf zijn nog zaken te verbeteren (denk aan levensduur); elke vakkundige dierenarts heeft nog kennis in huis die niet praktisch wordt toegepast op een bedrijf.

Voorbeeld

Overeenkomst

Melkveehouderij xx xxxxxxxxxxxx

en D.G.C. xxxxxxxx in de persoon van dierenarts xxxxxxx

sluiten een nieuwe overeenkomst met als doel:

het leveren van een extra inspanning om de diergezondheid en het dierwelzijn op melkveehouderijbedrijf `xxxxxx naar een hoger niveau te brengen door een resultaatsverbintenis aan te gaan voor het hier onder genoemde doel. Deze overeenkomst is een vervolg op een eerdere en wordt aangegaan op basis van wederzijds vertrouwen, betrokkenheid, het wederzijds nakomen van afspraken, het elkaar inzicht geven in zaken die van belang zijn om dat doel te bereiken en het toepassen van veterinaire kennis. Anders gezegd: veehouder en dierenarts gaan als partners werken aan een verbeterde diergezondheid. Lukt het niet om het gezondheidsdoel te halen dan is dat een last voor beiden. De gestelde gezondheidsdoelen zijn gekozen omdat een goede jongvee opfok de basis is van een melkveebedrijf, gezond jongvee de arbeidsvreugde verhoogt en kalversterfte maatschappelijk steeds minder is geaccepteerd.

Op de datum van ingang wordt de situatie (nulmeting) vastgelegd en op de einddatum opnieuw.

	bron	Datum begin: 1-2-2016 start	Datum einddoel: 1-2-2017 eind
% kalversterfte	Vee-online/CDM	24	12
Gemiddeld verwachte afkalfleeftijd vaarzen (mnd.)	MPR	27	25

In de bijlage (onderdeel van deze overeenkomst) wordt het plan van aanpak op hoofdlijnen aangegeven. Voor deze aanpak gelden een aantal randvoorwaarden:

- het eerder vastgestelde doel uit de vorige overeenkomst wordt vastgehouden.
- de gemiddelde dierdagdosering DDD van het bedrijf moet in het streefgebied blijven (lager dan 4).
- een algemene disclaimer voor landelijke ontwikkelingen (bijvoorbeeld op het gebied van antibiotica) en majeure zaken (zoals infectieziekten).

De dierenartspraktijk brengt twee derde van de kosten van de maandelijkse bedrijfsbegeleiding (inclusief uitvoering plan van aanpak) op de gebruikelijke wijze in rekening. Alleen als beide gezondheidsdoelen op de einddatum zijn bereikt dan wordt ook het resterende derde deel per 1-2-2017 in rekening gebracht. Als de doelen deels worden gehaald, dan wordt de malus naar rato toegepast, elk doel telt daarbij voor 50%. Daarbovenop wordt als beide doelen zijn gehaald nog een bonus van € 600,00 in rekening gebracht.

Beide partijen zijn deze overeenkomst aangegaan voor de duur van 1 jaar, met de intentie die te verlengen en te verbreden naar andere gezondheidsdoelen. In geval van onvoorziene omstandigheden kan deze overeenkomst door de partijen zonder verrekening in redelijkheid en billijkheid worden opgezegd.

Aldus overeengekomen op 23 mei 2016 te xxxxx

Veehouder

Dierenarts

Plan van aanpak verbetering jongveeopfok bedrijf

xxxxxxxxxx

1. Management droge koeien

- a. Conditie score droge koeien constant houden (iets groeien mag, afvallen niet)!
- b. Droogstandsrantsoen is berekend; energie en eiwit% zijn bekend: Far off periode 800 VEM 14% RE, close up periode: 1000 VEM, 15% RE per kg DS?
- c. Droge koeien krijgen mineralen verstrekt. (welke en hoeveel?)
- d. Zorg dat 80% van de koeien minder dan 10L eerste biest heeft.
- e. Zorg dat 80% van de vaarzen minder dan 8L eerste biest heeft.
- f. Droogstaande koeien en hoogdrachtige vaarzen worden gevaccineerd tussen 3 weken en 3 maanden vóór het kalven.

2. Afkalven en biestmanagement

- a. Koeien kalven af in een schone afkalfstal waar contact met de koppel aanwezig is.
- b. De navel van het kalf wordt direct na de geboorte ontsmet met jodiumtinctuur.
- c. Het kalf wordt direct na de geboorte verwijderd en in een schone éénlingbox geplaatst.
- d. De koe wordt volledig uitgemolken en het kalf ontvangt binnen twee uur vier liter van deze eerste biest.

Opfok kalveren

- a. De kalveren worden minimaal 21 dagen in de eenlingboxen gehouden en ontvangen hier:
 - in de eerste week 3x daags 1,5L koemelk per dag.
 - In de tweede week 3x daags 2L koemelk per dag.
 - In de derde week 3x daags 2L koemelk per dag.
- b. Vanaf de eerste week hebben zij ook de beschikking over schoon, vers water en een kleine hoeveelheid krachtvoer voor kalveren.
- c. In de groepshuisvesting op schoon droog stro ontvangen de kalveren minimaal 8L kunstmelk met een hoog

aandeel magere melkpoeder per dag en onbeperkt vers water en smakelijk krachtvoer voor kalveren.

- d. Twee weken voor spenen krijgen de kalveren nog 1x daags 2L kunstmelk.
- e. Op de dag van spenen is de borstomvang van de kalveren minimaal 104 cm en zijn ze dus minimaal 100 kg zwaar; ze nemen minimaal 2 kg krachtvoer op.
- f. Een gezond kalf weet zijn geboortegewicht in 8 weken te verdubbelen.
- g. De gezondheid van de kalveren wordt dagelijks bekeken (haarkleed, buikvulling, achterkant, enz.).
- h. De kalveren worden gevaccineerd tegen luchtwegproblemen. (Op de langere termijn moet het zonder deze vaccinatie ook goed gaan).
- i. Iedere maand wordt de jongveescorekaart door de dierenarts ingevuld.
- j. Na het spenen hebben de kalveren een rantsoen ter beschikking dat voldoet aan de eisen wat betreft energie, eiwit% en structuur. (Melkkoeienvoer is een goede mogelijkheid).

4. Opfok jaarlingen

- a. Rantsoen van de pinken is in overeenstemming met de normen m.n. wat betreft eiwit% (17%) en structuur.
- b. Er worden jongveemineralen verstrekt: bij het verplaatsen ontvangt iedere pink 2 mineralenbolussen.
- c. De pinken worden geïnsemineerd bij een gewicht van 370 kg / 170 cm borstomvang.
- d. Vanaf 6 weken voor het kalven hebben de pinken contact met volwassen koeien in de close up groep, en hebben daar een rantsoen met 16% RE.
- e. Twee weken vóór het afkalven wordt er een vitamine E/ Selenium injectie aan de hoogdrachtige pinken gegeven (16ml / dier).

5. Hygiëne en diergezondheid

- a. Er wordt van jong naar oud gewerkt.
- b. De mest van een kalf met diarree wordt direct op de eerste dag onderzocht m.b.v. de sneltest en besproken.



2.3 Plan van Aanpak Klauwgezondheid

In het project Gezonde Partners is een begeleidingsmodule als standaard-methodiek ter verbetering van de klauwgezondheid ontwikkeld. Ten aanzien van klauwgezondheid blijken data of kengetallen via een digitale registratie (Digiklauw®) wel beschikbaar gemaakt te kunnen worden, maar om verschillende redenen (waarvan de kosten de belangrijkste zijn) relatief weinig gebruikt te worden. Digiklauw® is onmisbaar als registratiesysteem voor klauwaandoeningen, omdat daarmee vanuit een nulmeting ook een goede analyse gemaakt kan worden van de voortgang. Bij veel melkveehouders bestaat juist een grote behoefte is om met name dit thema beter te kunnen managen. Door het ontwikkelen van een standaard PvA op het thema Klauwgezondheid is getracht hieraan een bijdrage te leveren. Deze standaard methodiek is beschikbaar voor de toepassing op grote schaal.

Het bevat de volgende onderdelen (bijlage 3):

- vragenlijst om van concrete doelen naar acties te komen;
- evaluatieformulier om tijdens het traject de vinger aan de pols te kunnen houden;
- checklist ter ondersteuning van het PvA.

Vanzelfsprekend staat het een ieder vrij eigen accenten aan te brengen afhankelijk van specifieke bedrijfsomstandigheden.

2.3.1 Standaard Plan van Aanpak Klauwgezondheid

Plan van Aanpak Klauwgezondheid

Bedrijf:

Adres:

Datum:

Doelstelling	
Wat is de doelstelling m.b.t. klauwgezondheid op de lange termijn (5-10 jaar)?	
Waarom wil ik deze bedrijfsdoelstelling halen (wat krijg ik er voor terug)?	
Wat is de doelstelling m.b.t. klauwgezondheid het komend jaar?	
Bedrijf	
Worden de aandoeningen / bevindingen van klauwen geregistreerd door de veehouder/erfbetreder?	
Zo ja, hoe, werkt het systeem en wat zijn de resultaten tot nu toe?	(Zo nee, dan is stap 1 het maken van een nulmeting, zodat bekend is hoe de klauwgezondheid op mijn bedrijf is. Voorbeelden om een nulmeting te maken zijn: de koppel op locomotie scoren (d.m.v. locomotiescorekaart) en/ of de hele koppel bekappen en de aandoeningen registreren, bijvoorbeeld in Digiklauw®)
Heeft/hebben er al een (of meerdere) handeling(en) plaats gevonden om het doel te bereiken?	
Zo ja, welke en wat was het resultaat?	
Wat wordt op het bedrijf gedaan met herhalingsgevallen ?	
check, check, dubbel check....	Geef op de checklist aan welke maatregelen al toegepast worden op het bedrijf en welke nog niet. Ook is er nog ruimte om opmerkingen of preventiemaatregelen/risicofactoren bij te plaatsen

Geef hieronder aan welke aandoeningen het meest voorkomen en daarbij het gebied waar het beste op gefocust kan worden.

Aandoeningen	Voeding	Klimaat	Huisvesting	Fokkerij	Overig
Infectieus					
• Mortellaro					
• stinkpoot					
• tussenklauwontsteking					
• tyloom					
Niet-infectieus					
• zoolzweer					
• zoolbloeding					
• wittelijm defect					

Actie	
Kies één of meer verbeterpunten om de komende tijd mee aan de slag te gaan (SMART = moet na afloop periode goed te evalueren zijn)	
Beschrijf hiernaast het actieplan en daarbij eventuele hulpmiddelen en/of tools die gebruikt gaan worden. Denk hierbij ook aan het inschakelen van andere adviseurs	
Beschrijf hiernaast de afspraken die gemaakt zijn, plan een volgend evaluatiemoment en schrijf op wie verantwoordelijk is. Zie evaluatieformulier in bijlage	
Overig	

Handtekening:

Handtekening:

Handtekening:

Naam:

Naam:

Naam:

Datum:

Datum:

Datum:

Bijlage 1: Checklist klauwgezondheid

	Registratie	Ja	Nee	Opmerking
1	Minimaal iedere koe 2x per jaar bekappen			Door de veehouder of door professioneel klauwverzorger en in welke tijdsbestekken? Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
2	Registreren van klauwaandoeningen			Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
3	Registreren in DigiKlauw ²			Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
Gebruik hulpmiddelen				
4	Gebruik klauwenscorekaart ³			Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
5	Gebruik Klauwgezondheid Tankmelk van GD ⁴			Ter preventie van Mortellaro en witte lijn defect.
6	Gebruik Fokken op Maat van CRV ⁵			Ter preventie van erfelijke klauwaandoeningen.
7	Gebruik locomotiescore ⁶			Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
8	Gebruik conditiescorekaart ⁷			Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
9	Gebruik hygiëne-scorekaart ⁸			Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
10	Gebruik vijfpuntenplan Mortellaro van GD ⁹			Ter preventie van Mortellaro.
11	Gebruik CowAlert Mobile ¹⁰			Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
Management				
12	Regelmatig voetbaden (eens in 2 weken één dag, klauwbad voldoet aan de eisen)			Voetbad is 3 m lang, vloestofniveau is min. 12 cm en koe moet niet langs de zijkanten het bad kunnen ontwijken. Ter preventie van Mortellaro en stinkpoot.
13	Klauwen bekappen voor het droogzetten			Ter preventie van alle klauwaandoeningen
14	Bekappen en/of voetbad voor pinken			Ter preventie van Mortellaro.
15	Kleine wondjes/beschadigingen aan klauwen ook behandelen			Ter preventie van infectieuze aandoeningen zoals Mortellaro, stinkpoot en tussenklauwontsteking.
16	Schoonhouden van roosters: minimaal 3 tot 5 maal per dag mestschuiven			Plekken waar mestschuif niet komt zelf schoonmaken! Ter preventie van Mortellaro, stinkpoot en tussenklauwontsteking.
17	Aankoop van vee			Ter preventie van Mortellaro.
18	Bedrijfskleding en laarzen voor erfbetreders (bv. dierenarts)			Ter preventie van Mortellaro.
19	Herhaalbehandelingen na het vinden van een aandoening			Hoeveel en door wie wordt de herhaalbehandeling gedaan? Ter preventie van alle aandoeningen.
20	Droge en schone ligboxen (min. 2 maal per dag ligboxen nalopen)			Ter preventie van Mortellaro, stinkpoot, dikke hak, zoolbloedingen en tussenklauwontsteking.
21	Magere koeien in de gaten houden, zij hebben een dunner vetkussen			Ter preventie van zoolbloedingen en zoolzweer.
22	Comfortabele ligplaatsen (niet te harde/ ruwe ondergrond en ligboxen voldoen aan de eisen. Koe gaat vlot liggen)			Totale lengte van de box is minimaal 3 m. Breedte 1,2 m en bij droge koeien 1,3 m. Hoogte instap van stalvloer in box 15 tot 20 cm. Koe ligt binnen 1 minuut. Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
23	Rust in de stal (koe ligt in haar ligbox of staat te vreten)			
24	Impact van veranderingen zo laag mogelijk houden			Bv. vaarzen gelijkmatig introduceren. Ter preventie van zoolbloedingen en zoolzweer.
25	Weidegang (meer doorbloeding door meer bewegingsvrijheid)			Ter preventie van alle klauwaandoeningen.
26	Losse steentjes op het kavelpad voorkomen			Ter preventie van tussenklauwontsteking, zoolbloedingen en witte lijn defect.
Huisvesting				
27	Vloer loopt gelijk, geen oneffenheden			Ter preventie van witte lijn defect en tussenklauwontsteking.
28	Geen losse, scherpe of harde voorwerpen in de stal			Ter preventie van tussenklauwontsteking en witte lijn defect.
29	Geen gladde vloer (uitglijden voorkomen)			Wat voor soort vloer? Ter preventie van bevangingen en tussenklauwontsteking.
30	Ruime (door)gangen/looppaden Koe moet andere (dominante) koe kunnen passeren.			Ter preventie van witte lijn defect
31	Koe maakt geen gedwongen scherpe draaipunten			Ter preventie van witte lijn defect.
32	Wachttijd in wachtruimte voor het melken bedraagt maximaal 1 uur.			Ter preventie van zoolbloedingen.

33	Ventilatie aanwezig (opdrogen roosters en tegen hittestress)			Ter preventie van Mortellaro, stinkpoot, tussenklauwontsteking en zoolzweer.
34	Overbezetting in de stal (dus ook minder rangorde)			Ter preventie van zoolbloedingen en zoolzweer.
	Fokkerij			
35	Fokken met een bloedlijn die gevoelig is voor klauwaandoeningen			Ter preventie van Tyloom en andere erfelijke klauwaandoeningen.
36	Stierkeuze mede beslissen op fokwaarde klauwgezondheid			Ter preventie van tyloom en andere erfelijke klauwaandoeningen.
Voeding				
37	Rantsoenanalyse, pens verzuring voorkomen (structuur en mineralen voldoende aanwezig)			Ter preventie van bevangingen, witte lijn defect en zoolzweer.
38	Ruw eiwit totaal rantsoen tussen de 15 en 16%			Hoog ruw eiwitgehalte in rantsoen leidt tot hoog ureum. Hoog ureum betekent zwakkere klauwen. Ter preventie van witte lijn defect en zoolzweer.
39	Selectie van voer aan voerhek voorkomen.			Voermengwagen: homogene deeltjeslengte, laadvolgorde, toerental op de vijzels, kwaliteit messen in de wagen en plakmiddelen (zoals water). Ter preventie van zoolbloedingen en witte lijn defect.
40	Negatieve energiebalans na afkalven voorkomen			Ter preventie van secundaire gezondheidsproblemen

Bijlage 2: Evaluatieformulier

Evaluatieformulier

Bedrijf:

Adres:

Datum evaluatie:

Stand van zaken	
Deelnemers evaluatie	1. 2. 3.
Wat was het doel?	
Wat waren de afspraken (incl. verantwoordelijkheid voor de uitvoering)	
Welke actiepunten zijn uitgevoerd?	
Wordt er al vooruitgang geboekt en zo ja, op welke punten concreet?	
Moet de aanpak aangepast worden en zo ja, op welk(e) punten?	
Samenwerking	
Hoe wordt de samenwerking tussen de verschillende erfbetreders beoordeeld (wat gaat goed en wat kan beter)?	
Nieuwe afspraken	
Zijn er nieuwe afspraken gemaakt en zo ja, welke?	
Volgende evaluatie	afspraak op (datum, tijd):

2.4 Plan van Aanpak Kalvergezondheid

Op veel melkveebedrijven vraagt kalversterfte om voortdurende aandacht. Temeer, omdat hierbij niet alleen aspecten als welzijn en economie een rol spelen, maar ook omdat kalversterfte een maatschappelijk en politiek thema is geworden. Het reduceren ervan is dus om verschillende redenen belangrijk.

Binnen Gezonde Partners is een standaard plan van aanpak op het thema Kalversterfte ontwikkeld. Hiermee kan de melkveehouder samen met de dierenarts op zijn/haar bedrijf doelgericht werken aan het zo laag mogelijk krijgen of behouden van het percentage kalversterfte.

Het bevat de volgende onderdelen (bijlage 4):

- vragenlijst om van concrete doelstelling naar acties te komen;
- voorbeeld van een evaluatieformulier om de voortgang te bewaken;
- checklist om de verschillende aspecten van de kalveropfok langs te lopen.

Tijdens de looptijd van het project Gezonde Partners is door de melkveesector de Blauwdruk Kalveropfok ontwikkeld. Deze is enerzijds veel uitgebreider dan de checklist Gezonde Partners, maar anderzijds bevat de checklist een aantal elementen, dat niet zo specifiek in de Blauwdruk terugkomt. Dat komt omdat in de Blauwdruk veel nadruk wordt gelegd op protocollair werken zonder daarbij verder in te gaan op de inhoud van de protocollen, bv. bij het behandelen van kalveren met diarree. Daarom is er voor gekozen ook de checklist in dit rapport op te nemen.

De Blauwdruk Kalveropfok is vrij beschikbaar en o.a. te downloaden op <https://has.nl/nl/blauwdruk-kalveropfok>

Met de KalfOK-score¹ kan op een gemakkelijke manier inzicht worden verkregen in het verloop van de kengetallen en is daarom een waardevolle ondersteuning tijdens de uitvoering van het PvA. De volgende kengetallen worden daarin opgenomen:

- levende geboorten;
- succesvol gestarte vaarskalveren op 14 dgn;
- succesvol gestarte stierkalveren op 14 dgn;
- succesvolle kalveren 15 tot 56 dgn;
- succesvolle vaarskalveren 56 dgn tot 2 jr;
- ab-gebruik bij luchtwegproblemen (0 tot 56 dgn)
- ab-gebruik bij diarreeproblemen (0 tot 56 dgn)
- ab-gebruik bij overige problemen (0-56 dgn)
- ab-gebruik bij kalveren 56 dgn tot 1 jaar;
- bedrijfsgezondheidsstatus (BVD, Sal, IBR) en vaccingebbruik (BVD, IBR)
- aanvoer van runderen
- gebruik middelen tegen coccidiose en cryptosporidiose
- De KalfOK-score wordt per kwartaal gepresenteerd op de volgende wijze in een aantal overzichten:
- KalfOK-score in de tijd, waarbij steeds het rollend jaargemiddelde wordt aangegeven;
- aangeven van de sterke punten op basis van het afgelopen jaar;
- aangeven van de aandachtspunten op basis van het afgelopen kwartaal, waardoor het mogelijk is snel te reageren op ongewenste ontwikkelingen;
- kengetallen per bedrijf afgezet tegen het gemiddelde van alle deelnemers (benchmark);

2.4.1 Standaard plan van aanpak Kalvergezondheid

Plan van Aanpak Kalveropfok

Bedrijf:

Adres:

Datum:

Doelstelling	
Wat is de doelstelling m.b.t. kalveropfok de komende 5-10 jaar?	1. 2. 3.
Wat is de doelstelling m.b.t. kalveropfok het komend jaar?	
Bedrijf	
Worden zieke kalveren geregistreerd door de veehouder/erfbetreder?	
Zo ja, hoe, werkt het systeem en wat zijn de resultaten tot nu toe?	(Zo nee, dan is stap 1 het bijhouden van zieke en gestorven kalveren in bv. het managementsysteem)
Zijn er al acties ondernomen om het doel te bereiken?	
Zo ja, welke en waarom is het doel nog niet behaald?	
Wat wordt op het bedrijf gedaan om kalversterfte te voorkomen?	
check, check, dubbel check....	
	Geef op de checklist aan welke maatregelen al toegepast worden op het bedrijf en welke nog niet. Ook is er nog ruimte om opmerkingen of preventiemaatregelen/risicofactoren bij te plaatsen

Geef hieronder aan welke aandoeningen het meest voorkomen en daarbij het gebied waar het beste op gefocust kan worden.

Aandoeningen	Voeding	Klimaat	Huisvesting	Hygiëne	Overig
Infectieus					
E. Coli					
Rota/Corona					
Coccidiose					
Cryptosporidiose					
Pinkengriep					
Mycoplasma					
Overige ¹					
Niet-infectieus					
Dysbacteriose					

1. Denk hierbij bv. aan Salmonella, Clostridium, Giardia, Para-influenza

Actie	
Kies één of meer verbeterpunten om de komende tijd mee aan de slag te gaan (SMART = moet na afloop periode goed te evalueren zijn)	
Beschrijf hiernaast het actieplan en daarbij eventuele hulpmiddelen en/of tools die gebruikt gaan worden. Denk hierbij ook aan het inschakelen van andere adviseurs	
Beschrijf hiernaast de afspraken die gemaakt zijn, plan een volgend evaluatiemoment en schrijf op wie verantwoordelijk is. Zie evaluatieformulier in bijlage	
Overig	

Handtekening:

Handtekening:

Handtekening:

Naam:

Naam:

Naam:

Datum:

Datum:

Datum:

Bijlage 1 Checklist kalversterfte

	Ja	Matig/ soms	Nee
Droogstand			
Heeft de droogstaande koe altijd beschikking tot vers water?			
Wordt er tijdens de droogstand een ander (passend) rantsoen gevoerd?			
Heeft de droogstaande koe een BCS van 3,0- 3,5?			
Komende de kalverpinken 4-6 weken voor het kalven in contact met de melkkoeien?			
Afkalven			
Komen er ook zieke koeien in de afkalfstal?			
Wordt de afkalfstal na elke afkalving voorzien van voldoende verse strooisel?			
Wordt de achterhand van de koe gereinigd vóór het kalveren?			
Gebruikt u schone hulpmiddelen bij het afkalfproces?			
Kalven de koeien/vaarzen regelmatig zwaar af (> 1 op 5)?			
Wordt de navel ontsmet?			
Wordt het kalf meteen na geboorte gehuisvest in een eenling box/ iglo?			
Biestmanagement			
Vangt u de biest op in een schone (gedesinfecteerde) emmer?			
Wordt het uier schoon gemaakt voordat u de biest opvangt?			
Wordt de biest vóór gebruik op antistoffen gecontroleerd?			
Krijgt een kalf direct na de geboorte minimaal 2 liter, en de eerste 6 uur in totaal minimaal 4 liter, eerste biest van de eigen moeder?			
Krijgt een kalf in totaal minimaal 6 liter eerste biest op de eerste dag?			
Wordt er regelmatig gebruik gemaakt van een sonde?			
Krijgt het kalf de tweede en derde levensdag tweede- en derdedaags biest?			
Wordt de koe na kalven helemaal uitgemolken en wordt alle biest (gekoeld) bewaard en gevoerd?			
Wordt er onderscheid gemaakt tussen vaars en stierkalveren?			
Huisvesting			
Worden kalverboxen en iglo's gereinigd na elk kalf?			
Hebben de kalverboxen/ iglo's langer als 7 dagen leeg gestaan?			
Heeft elk kalf een eigen emmer/ speen?			
Worden de (speen)emmers dagelijks gereinigd en/of gedesinfecteerd?			
Worden kalveren minimaal twee weken in een eenlingbox/ iglo gehuisvest?			
Liggen alle jonge kalveren schoon, droog en vrij van tocht?			
Zijn de kalveren op leeftijd gehuisvest?			
Werkt u met all-in all-out?			
Worden kalveren apart gezet in een ziekenboeg			

	Ja	Matig/ soms	Nee
Melkperiode			
Voert u de kalveren in volgorde van jong naar oud?			
Voert u de kalveren bij ziekte van gezond naar ziek?			
Krijgen de kalveren kunstmelk?			
Hanteert u de advieshoeveelheid (concentratie, hoeveelheid) op de melkpoederverpakking of van uw jongveespecialist?			
Maakt u de kunstmelk aan met water van 45-50 °C en heeft de melk bij verstrekking een temperatuur van 39-40°C?			
Hebben de kalveren ook altijd beschikking over vers water?			
Wordt het water regelmatig onderzocht op geschiktheid voor het verstrekken aan jonge kalveren?			
Bij diarree			
Past u het voerschema aan (bijvoorbeeld naast melk extra elektrolyten, vaker melk verstrekken in kleinere hoeveelheden, ect)?			
Stelt u de vocht- en energieopname zeker (minstens 4 voerbeurten per dag, maximaal 1,5L per voerbeurt)?			
Heeft u onderzoek gedaan naar de verwekker van de diarree?			
Evalueert u de behandeling regelmatig met uw dierenarts?			
Gezondheid			
Heeft u onderzoek gedaan naar de weerstand van de kalveren (bloed tappen om IgG te bepalen)?			
Weegt u het kalf na de geboorte?			
Krijgt het kalf extra vitamines en/of mineralen (bijv. ijzer)?			
Arbeid			
Zijn er protocollen rondom afkalven en kalveropfok aanwezig?			
Zo ja, worden deze regelmatig (bij voorkeur jaarlijks) geactualiseerd?			
Wordt er, buiten de reguliere evaluatiemomenten, tussen veehouder en dierenarts gecommuniceerd via de app of mail?			

Bijlage 2 Evaluatieformulier

Evaluatieformulier

Bedrijf:

Adres:

Datum evaluatie:

Stand van zaken	
Deelnemers evaluatie	1. 2. 3.
Wat was het doel?	
Wat waren de afspraken (incl. verantwoordelijkheid voor de uitvoering)	
Welke actiepunten zijn uitgevoerd?	
Wordt er al vooruitgang geboekt en zo ja, op welke punten concreet?	
Moet de aanpak aangepast worden en zo ja, op welk(e) punten?	
Samenwerking	
Hoe wordt de samenwerking tussen de verschillende erfbetreders beoordeeld (wat gaat goed en wat kan beter)?	
Nieuwe afspraken	
Zijn er nieuwe afspraken gemaakt en zo ja, welke?	
Volgende evaluatie	
	afspraak op (datum, tijd):

Bijlage 3: Referenties

Coöperatie Koninklijke CRV u.a.:	www.coöperatie-crv.nl
Rathenau Instituut:	www.rathenau.nl
Uiergezondheidscentrum Nederland:	www.gddiergezondheid.nl
Nederlands Centrum voor Beroepsziekten:	www.beroepsziekten.nl
ZuivelNI:	www.zuivelnl.nl
Federation of Veterinarians of Europe:	www.old.fve.org
Wageningen University & Research:	edepot.wur.nl , www.wur.nl

Bloemhof, S., G. de Jong en Y. de Haas, 2007. Genetic parameters for clinical mastitis in primi-versus multiparous cows. In: Proceedings of Heifer Mastitis Conference, June 24-26, Ghent, Belgium, pp. 103-104.

Jansen, J., G. Van Schaik, R.J. Renes, and T.J. Lam, 2010. The effect of a national mastitis control program on the attitudes, knowledge, 140 |Wageningen Economic Research Rapport 2016-094 and behaviour of farmers in the Netherlands. J. Dairy Sci. 93:5737–5747.

Santman-Berends, I.M.G.A., Lam, T.J.G.M., Keurentjes, J., Schaik, G. van, 2015. An estimation of the clinical mastitis incidence per 100 cows per year based on routinely collected herd data. Journal of Dairy Science 98, 1-13.

Somers, J., 2004. Claw disorders and disturbed locomotion in dairy cows: the effect of floor system and implications for animal welfare. Utrecht: Universiteit Utrecht

Dixhoorn, I. van, Evers, A., Janssen, A., Smolders, G., Spoelstra, S., Wagenaar, J.P., Verwer, C., 2010. Familiekudde state of the art. BioKennis. Rapport 268. Lelystad. Wageningen UR Livestock Research.

Beul, C. de, 2019. Burn-out bij praktiserende dierenartsen: een probleem? Universiteit, Gent.

Mastenbroek, N., 2014. Bevlogen blijven, dat is de kunst: onderzoek naar burn-out en bevlogenheid bij jonge dierenartsen. TvD, dl 137, 2014

Informatie

Vragen over de training

Gerrit Hooijer: 06-20413146

Vragen over het project

Geart Benedictus: 06-51198707

Carel de Vries: 06-53578896

Gerrit Hooijer: 06-20413146

Neem contact op met het projectteam van Gezonde Partners via gezondepartners@outlook.com

Informatie

Bekijk voor meer informatie over het project Gezonde Partners de website www.courage2025.nl/gezondepartners