



Jan Willemsen breidt uit van 300 naar 2.300 vleesvarkens

In één klap acht keer zo groot

Vorig jaar haalde hij een voerwinstindex van 137 procent bij de vleesvarkens. Door de uitstekende technische resultaten die Jan Willemsen boekt, kan hij zijn bedrijfsomvang verachtvoudigen. Een prestatie waardoor hij binnenkort de eerste dieren kan opleggen in de nieuwe stal van bijna 2.000 vleesvarkens.

Wie de oprit op komt rijden van huisnummer 49 op de doorgaande weg tussen Putten en Nijkerk waant zich even terug in tijd. De nostalgische woonboerderij is voorzien van groene luifels en een rieten dak. In de stallen achter het woongedeelte staan de zoogkoeien aan een halsketting in de potstal. Naast de potstal zijn de kleine hooibaaltjes meters hoog opgestapeld in een open veldschuur. Als je verder doorloopt, kom je in de stallen met vleesvarkens. Voordat je die binnengaat moet je je hoofd bukken om je niet te stoten aan de houten deurpost. Van binnen zijn de stallen volledig opgetrokken uit hout. De glimmende vacht van de dieren kleurt prachtig bij de warme houttinten. Het is nog moeilijk voor te stellen, maar dit erf wordt binnenkort uitgebreid met een hypermoderne vleesvarkensstal.

Voergeldconstructie

De vier nostalgische vleesvarkensstallen van Jan Willemsen bieden plaats aan 300 dieren. Ze dateren uit de beginjaren zestig en zeventig. In de nieuwe stal die straks op dezelfde locatie moet herrijzen, kunnen 1.920 vleesvarkens. Legt Willemsen de vleesvarkens niet op 1, maar op 0,8 vierkante meter dan biedt de stal plaats aan ongeveer 2.500 dieren. Na de bouw van de nieuwe vleesvarkensstal zullen de oude stallen als rest- en ziekenafdeling dienen. Voor

de Puttense vleesvarkenshouder betekent de uitbreiding dat zijn eigen varkensstapel bijna acht keer zo groot wordt. Naast zijn eigen varkens verzorgt hij nog 1.100 vleesvarkens in Kootwijkerbroek in een voergeldconstructie. Als de nieuwe stal er staat, stopt hij met zijn werkzaamheden als bedrijfsverzorger bij AB Oost.

De enorme bedrijfsgroei is te danken aan de uitstekende technische resultaten die Willemsen behaalt. Zijn voerwinstindex over 2010 was 137 procent. Dat een uitbreiding van deze orde niet alledaags is, blijkt wel uit de reactie van zijn financieel adviseur Pieter van Rijbroek die is aangeschoven bij het gesprek. „Veel financieringsaanvragen zijn vandaag de dag een dubbeltje op zijn kant. Zeker dergelijke grote stappen als bij Willemsen zijn bijna onmogelijk. Bij veel bedrijven wordt de cashflow een probleem. Hoe meer je financiert, des te hoger de aflossingen en rentelasten zijn.”

Vaste kosten drukken

De extreem hoge voerwinst van Willemsen is te danken aan zijn technische resultaten. Zijn visie: groei en voederconversie zijn het allerbelangrijkst. Onlangs is de Puttenaar overgestapt naar biggen met een Talent eindbeer. Met de Talent haalt hij gemiddeld 116 ligdagen per ronde. Voorheen bij de Piétrain lagen ze al gauw een week langer. Op

jaarbasis is dit drie weken winst. „Bovendien behaal ik dezelfde voerwinst, alleen door kortere rondes kan ik mijn vaste kosten drukken. De extra voerkosten bij Piétrain wegen niet op tegen de iets betere slachtclassificaties.” Hij zet de Talent binnen hetzelfde luxe slachtconcept af als de Piétrains. Wel geeft Willemsen toe dat het soms lastig is om aan de minimale spierdikte te voldoen.

De vleesvarkenshouder hecht veel waarde aan de big en het voer. Hij wil met een goede big beginnen. De hoge toeslagen neemt hij voor lief. Bovenop de beursprijs betaalde hij afgelopen zomer 6 euro toeslag en deze winter liep dit op tot 13 euro. De biggen krijgen bij zijn vaste vermeerderaar een enting tegen PRRS, mycoplasma en circo. Zelf vaccineert hij de biggen niet. Zijn antibioticagebruik bedroeg het afgelopen jaar 4 dierdagdoseringen.

Centen op tijd terug

Bij de financieringsaanvraag heeft Jan Willemsen zich laten bijstaan door Pieter van Rijbroek. Van Rijbroek heeft een zelfstandig financieel adviesbureau en begeleidt hoofdzakelijk agrarische ondernemers. Hij heeft zelf een bancaire verleden en weet hoe financieringsaanvragen worden beoordeeld. Het begint volgens hem altijd met de bank die zegt: de ondernemer moet het verschil maken. Bij aanvragen vanuit de varkens- ►

Zoogkoeien en hooi- en strohandel

De 43-jarige Jan Willemsen heeft een vleesvarkensbedrijf met 300 vleesvarkens in Putten. In Kootwijkerbroek verzorgt hij nog 1.100 vleesvarkens in een voergeldconstructie. Hij krijgt de biggen met als genetica Topigs 20 x Talent van een vaste vermeerderaar. Op de thuislocatie is de nieuwbouw van 1.920 vleesvarkensplaatsen begonnen. De stal moet voldoen aan de Maatlat Duurzame Veehouderij 2010. Door de uitbreiding stopt hij met zijn werkzaamheden als bedrijfshulp bij AB Oost. Als neveninkomsten houdt Willemsen 25 zoogkoeien en heeft hij een hooi- en strohandel. Van de 22,5 hectare grasland die hij gebruikt, is 2,5 hectare in eigendom. De financieringsaanvraag voor de nieuwe stal heeft Willemsen uitbesteed aan Pieter van Rijbroek (geheel rechts op rechterfoto). Sinds begin 2010 is hij klant bij het zelfstandig financieel adviesbureau uit het Gelderse Herveld.



houderij is volgens hem de voerwinst een eerste selectie. „Als je geen voerwinstindex scoort van minimaal 108 procent, kom je er niet. In slechte tijden hebben deze varkenshouders geen buffer. Ze houden in goede tijden te weinig over om in slechte tijden te overleven.”

De voerwinst maakt onderdeel uit van het trackrecord van de ondernemer. Dit geeft weer hoe deze in het verleden heeft gepresteerd. De tweede factor die voor banken er toe doet, is de rentabiliteit. Eenvoudig gezegd: de centen moeten op tijd worden terugverdiend. Volgens Van Rijbroek wil de bank vooral zijn geld terug binnen de afgesproken termijn en dat is ook in het belang van de ondernemer. De derde en laatste vraag die een bank bij een financiering stelt is: Als we dit financieren en we krijgen slechte tijden hoe komt dit bedrijf hier dan uit? Heeft het voldoende buffer om te overleven in slechte tijden? Is er dan voldoende ruimte om te kunnen bijfinancieren.

Neveninkomsten

Sinds begin 2010 toen Van Rijbroek aantrad als nieuwe adviseur bij Willemsen is hij bezig geweest met de financieringsaanvraag. „We wisten vooraf dat het een moeilijk verhaal zou worden en uiteindelijk bleef er één bank over die het aandurfde. Bij Jan was punt twee, voldoende rentabiliteit, het meest heikel. De financiering is afgesloten op de technische resultaten die hij op zijn thuislocatie behaalt en de inmiddels afgestoten locatie in Putten waar hij 720 vleesvarkens hield. In zijn voordeel was dat hij duidelijk weet waar hij naar toe wil. De

onderbouwing van zijn ervaring en technisch presteren hebben het voor hem mogelijk gemaakt. Een ander pluspunt is dat hij met zijn hooi- en strohandel en zoogkoeien neveninkomsten heeft. Bovendien heeft hij 2,5 hectare in eigendom.”

Op de vraag waarom hij zo lang heeft gewacht, antwoordt Willemsen: „Deze uitbreiding heeft altijd al in de pen gezeten. Alleen de insteek tot vijf jaar geleden was dat de doorgaande weg tussen Nijkerk en Putten een provinciale rondweg zou worden. Ik had met mijn bedrijf aan deze weg geen enkele zekerheid. Deze plannen zijn voorgoed voorbij en dit gebied heeft nu als bestemming landbouwontwikkelingsgebied.”

Zonnepalen op dak


De schop voor de nieuwe stal is inmiddels de grond in gegaan. Hij wil begin september de eerste vleesvarkens opleggen. De stal moet aan de Maatlat Duurzame Veehouderij van 2010 voldoen. Met ondermeer zonnepanelen op het dak en een rondpompsysteem voor benutting van de restwarmte wil hij aan de aanvullende milieueisen voldoen. Met schuine putwanden en een rioleringsstelsel is de stal Groen Label en hoeft er geen luchtwasser te komen. Onder de bolle vloer heeft hij een mestopslagcapaciteit voor tien maanden. Willemsen kiest voor een computergestuurde droogvoerinstallatie met vijzelsysteem dat hem de mogelijkheid biedt tot het bijvoeren van losse grondstoffen. Via de drinknippel is hij van plan om een nippelmix te verstrekken. Zijn insteek is om de dieren aan het Milieukeurconcept van Van Rooi Meat te leveren. Zeker is hij nog niet, omdat hij eerst wil laten

doorberekenen of het financieel aantrekkelijk voor hem is.

Wakker liggen

Hoewel zijn bedrijfsomvang acht keer groter wordt, vindt Van Rijbroek het financiële risico voor Willemsen niet bovenmatig. „Een vleesvarkensbedrijf met 4.000 dieren dat wil uitbreiden met 2.000 vleesvarkens en een voerwinstindex van 90 procent scoort, zou ik niet aandurven. Als een varkenshouder met 500 vleesvarkens met een voerwinst van 130 procent wil uitbreiden met 2.000 vleesvarkens durf ik het vrijwel zeker aan. Jan moet met de huidige prijzen prima kunnen rondkomen. Door zijn neveninkomsten kan hij eventueel de eerste klappen opvangen.”

Een groot pluspunt van Willemsen is volgens de financieel adviseur dat hij weet wat er speelt in de varkenshouderij. „Jan is 16 jaar vrachtwagenchauffeur in de varkenshouderij geweest. De laatste jaren is hij door zijn werkzaamheden bij AB Oost op veel verschillende varkensbedrijven geweest.” De vleesvarkenshouder ziet vooral de voordelen van de uitbreiding tegemoet. Doordat het arbeidsintensiever wordt, verwacht hij dat het juist gemakkelijker voor hem is en dat hij efficiënter kan werken. Zelf blijft hij er ogenschijnlijk rustig onder. „Er komen zoveel dingen op je af dat een uitbreiding onrust scheidt en ik er soms wel wakker van lig. Alleen als je er continu wakker van ligt, moet je het niet doen.” ■

 **Reageren?**
r.vanboekel@pigbusiness.nl



Technische resultaten 2011

Aantal vleesvarkens	1.110
Groei/gram/dag	882
Uitval (%)	1,1
Voederconversie	2,35
EW-conversie	2,57
Voerkosten per kg groei (€)	0,67
Dierdagdoseringen	3,99
Aantal ligdagen	115
Opleggewicht	22,6
Slachtgewicht	97,22
Spierdikte	61,70
Spekdikte	12,98
Vleespercentage	58,66
Voerwinstindex	137

