

Copyright foto



Arie Sluijs over voordelen van eigen aanfok met zuivere York fokzeug

Pure vakman met liefhebberij voor York

Ruim tien jaar geleden besloten de compagnons Arie Sluijs en Koos Verkleij over te stappen op eigen aanfok met een zuivere York fokzeug. Een beslissing die ze nog steeds toejuichen.

De vleesvarkens halen 930 gram groei met uitstekende karkaseigenschappen. Toch zien de partners hun prestaties niet beloond.



Videoreportage Arie Sluijs

Arie Sluijs en zijn compagnon Koos Verkleij werken met eigen aanfok van een zuivere York-zeug met een Tempo-eindbeer. Beiden zijn heilig overtuigd van de meerwaarde van eigen aanfok. Hoe gaan ze dagelijks te werk?

Bekijk de videoreportage van het bedrijf op www.pigbusiness.nl

Hij is een liefhebber pur sang. Niet ondernemend in het streven naar een zo groot mogelijke bedrijfsomvang. Zijn gedrevenheid zit hem in het afleveren van een zo goed mogelijk vleesvarken. Een vleesvarken dat uitblinkt in karkaseigenschappen. Gemiddelde vleespercentages van 58 procent en een spier- en spekverhouding van respectievelijk 58 en 14 millimeter geven hem een voldaan gevoel.

Uitbenen van varkensbuiken

Het is 1970 als Arie Sluijs zijn militaire dienstplicht op 21-jarige leeftijd afrondt. Met een vader die al decennialang inkoper is op een slachterij, is de link met de vleeswereld al snel gelegd. Als jongen uit de Utrechtse stad Oudewater werkt hij achtereenvolgens telkens drie jaar bij een grossierderij, slachterij, exporteur van levende varkens en vervolgens weer bij een grossierderij. Hijervaart de twaalf jaar als zijn schoolopleiding. De daaropvolgende jaren begint hij voor zichzelf met het uitbenen van varkensbuiken. Hij laat zich inhuren door slachterijen. In diezelfde periode leert hij Koos Verkleij kennen. Verkleij werkt als bedrijfsleider bij een gemengd bedrijf met zeugen en melkvee. Ze maken het plan om samen een eigen varkensbedrijf te kopen. De zoektocht gaat door heel Nederland en eindigt in het Groningse Zevenhuizen. Het proefbedrijf van meelfabriek Koopmans staat te koop en ze besluiten in 1985 de gok te wagen. Met een subsidieregeling en hun beide woonhuizen als onderpand wordt het bedrijf voor het overgrote deel met vreemd vermogen gefinancierd. Het bedrijf met 1.600 vleesvarkensplaatsen bouwen ze zelf om tot een volledig gesloten varkensbedrijf met 200 zeugen en 1.500 vleesvarkens. Een jaar na de aankoop biggen de eerste zeugen.

Nauwelijks dripverlies

„We voerden gelten aan van een subfokker in de buurt”, vertelt Arie Sluijs. „Door de jaren heen sluimerden er verschillende infecties als griep en PRRS door het hele bedrijf heen. De pieken uitten zich vooral wanneer we fokmateriaal binnenkregen.” Het deed de compagnons besluiten om elf jaar geleden met eigen aanfok te beginnen.

„We kozen voor de zuivere York zeugenlijn. Ik ben echt liefhebber van dit ras. Veel intramusculair vet dat voor een volle smaak zorgt en nauwelijks dripverlies tijdens de bereiding. We werken met een weekstelsel van tien á elf zeugen. Waar we standaard

de zeugen insemineren met sperma van de Tempo, insemineren wij wekelijks hooguit één zeug die uitblinkt in vruchtbaarheid en moedereigenschappen met sperma van een zuivere York. De staartjes van de zuivere York-nakomelingen laten we bij het couperen wat langer. Bij het spenen beoordelen we de geltjes op een aantal criteria zoals het aantal spenen. De uitgeselecteerde biggen krijgen een dubbel oornummer en gaan gewoon mee in de rest van de groep. Wanneer ze als gelt bijna dekrijp zijn, worden ze bij de vleesvarkens uit de groep gehaald en apart gezet om te wennen aan de voerligboxen. Per week gaat het om twee á drie gelten.”

Uitbraak snuffelziekte

De jarenlange eigen aanfok heeft een groot risico op ziekte-insleep via de aanvoer van gelten weggenomen. Met een varkensstapel van 240 zeugen en 1.800 vleesvarkens is de totale dierenartsrekening 1.200 euro per maand. Het merendeel van het geld gaat op aan vaccins. „Snuffelziekte, PRRS, mycoplasma en binnenkort komt daar nog een griepenting voor de zeugen bij. Enkele keren per jaar gaat er een griepgolf

door het bedrijf. Met PRRS enten willen we stoppen. We hebben het virus destijds met de aanvoer van fokgelten binnengekregen. Waarom we ook tegen snuffelziekte enten? De York is hier gevoelig voor. We hebben een keer een uitbraak gehad en dat wil je niet nog een keer meemaken.” Het aantal antibioticabehandelingen is minimaal.

„Af en toe kuren we enkele dagen de net gespeende biggen met Oxytetra onder het voer. Verder zijn het uitsluitend individuele behandelingen tegen kreupelheid en hersenvliesontsteking.”

De vleesvarkens behalen gemiddeld bijna 800 gram groei met een voederconversie van 2,60. Meer in het oog springend zijn de technische resultaten in de proefstal met 380 vleesvarkens in het nabijgelegen Bakkeveen. Afgelopen jaar behaalden de dieren daar gemiddelde scores van 930 gram groei, 2,60 als voederconversie en een EW-conversie van 2,85.

Sluijs schrijft het toe aan het voersysteem. „Het is een 35 jaar oude stal die we niet na elke ronde reinigen en waar we de gelten en beren gemengd opleggen. We voeren de dieren in Bakkeveen mengvoer met een enkelvoudig droogvoersysteem. Op de ▶

De linkerstal met dragende zeugen, kraamhokken en gespeende biggen voldoet aan 2013. De twee andere vleesvarkensstallen voldoen nog niet aan de ammoniakisen.

Copyright foto

Copyright foto

thuislocatie krijgen de vleesvarkens brijvoer bestaande uit Bondamix en aardappelschillen.”

Ruim 3.000 euro gekort

Het meest trots is hij op het eindproduct dat aan de slachthaak hangt. Over 2010 haalden de geleverde dieren gemiddeld 58 procent vlees met 58 millimeter spier en 14 millimeter spek. Toch wringt daar de schoen. „We produceren binnen het Welfare concept aan Vion. Als je een varken onder de 56 procent vlees, boven de 17 millimeter spek of onder de 54 millimeter spier levert word je gekort. Met het invoeren van het nieuwe Vion classificatiesysteem in week 14 van 2010 heeft Sluijs uitgerekend wat hij is gekort. Zijn rekensommetje leert dat hij over afgelopen jaar 3.398,06 euro is gekort op varkens die niet binnen de minimale eisen vielen.

„De gemiddelde classificaties tonen aan dat het merendeel van de varkens ruim boven de ondergrens ligt, alleen word ik daar niet voor beloond. Ik heb het al meerdere keren aangekaart bij Vion. Betere karkassen kunnen we niet voor meer verwaarden, krijg ik dan als antwoord. Stel dat ze wekelijks 150.000 vleesvarkens slachten en ze bereiken met een bonusregeling 1 kg meer vlees per karkas. Dan praat je over 150.000 kg meer vlees op weekbasis dat je als slachterij kunt verkopen.”

Genoeg drijfveren

Het geeft de gedrevenheid aan van de man die net een paar weken geleden 62 is

geworden. Steevast pendelt hij nog twee dagen per week tussen zijn woonhuis in het Utrechtse Oudewater en het varkensbedrijf in Zevenhuizen. Koos Verkleij viert eind dit jaar zijn 65ste verjaardag. Voor hem is daarmee het moment gekomen om te stoppen. Sluijs zegt zelf voldoende drijfveren te hebben om door te gaan. „We hebben net een grootschalige verbouwing van de dragende zeugenstal, kraamhokken en gespeende biggen achter de rug. Deze stallen hebben we de afgelopen twee-en-half jaar verbouwd en gerenoveerd en voldoen helemaal aan 2013. De vleesvarkensstal voldoet nog niet aan de toekomstige ammoniakeisen.”

Wat Sluijs nu zelf van plan is? „Ik vorm met Verkleij een besloten vennootschap waar we allebei voor de helft eigenaar zijn. Er zijn twee opties. Het bedrijf verkopen. Al is de financiële situatie in de sector niet in ons voordeel. Komt bij dat ik voor mezelf nog niet aan stoppen toe ben. Als een andere persoon in het bedrijf wil stappen, sta ik er zeker voor open om samen verder te gaan. De locatie biedt voldoende perspectief. Er is een bouwblok van 1,5 hectare, waarvan nu ongeveer de helft is benut. Als je met een meerwekensysteem gaat werken kun je in technische resultaten betere vooruitgang maken. Over anderhalf jaar wil ik 28 varkens per zeug afleveren. Dat betekent dat we nog drie biggen moeten stijgen.” ■

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

Technische resultaten 2010

Aantal zeugen	240	Aantal vleesvarkens	1.800
Gespeende biggen/zeug/jaar	25,6	Uitval (%)	2,5
Bedrijfsworpendex*	2,34	Voederconversie	2,45
Afbigpercentage (%)*	80	EW-voederconversie	2,68
Levend geboren biggen/worp	12,4	Groei (gram/dag)	798
Dood geboren biggen/worp	1,1	Opleggewicht (kg)	25,3
Uitval tot spenen (%)	12,3	Aantal aanwezige dagen	113,7
Uitval na spenen (%)	2	Spierdikte (mm)	58
Biggen-groei (gram/dag)	345	Spekdikte (mm)	14
Voerwinst per zeug (€)	612	Voerwinst per plaats (€)	85
Totale gezondheidskosten zeugen + vleesvarkens per maand (€)			1.200

*Arie Sluijs wijt de lage worpendex en het afbigpercentage aan de constante onrust van de bouwwerkzaamheden afgelopen twee-en-half jaar in de dragende zeugenstal.

Kies voor gezondheid

Varkenshouders laten zich bij de vele keuzes die zij in hun onderneming moeten maken, adviseren door hun voerforlichter, de fokkerijdeskundige, de handelaar en, zeker niet in de laatste plaats, hun dierenarts. Al deze adviseurs horen op hun vakgebied meer kennis te hebben dan de varkenshouder; hij/zij huurt hun kennis in voor het maken van de juiste afweging. De adviseurs maken een risicoanalyse, wegen voor- en nadelen tegen elkaar af, geven een waardering aan de verschillende opties en komen tot een heldere conclusie.

Maar soms moet een varkenshouder keuzes maken die ook voor adviseurs lastig zijn. In mijn praktijk ervaar ik bijvoorbeeld de afweging tussen aankoop van dekrijpe fokgelten of eigen aanfok als een heel lastige keus. De voordelen van zelf aanfokken zijn duidelijk: geen quarantaineststal nodig, veel minder gezondheidsrisico's en meer flexibiliteit bij de inzet van de gelten. Maar de nadelen zijn ook helder te maken. Bij eigen aanfok is de genetische vooruitgang kleiner, worden er ook biggen geproduceerd die minder goed presteren als vleesvarkens en er is aparte huisvesting nodig. De moeilijkheid van de keuze tussen aankoop en eigen aanfok zit hem in de gezondheidsrisico's die heel lastig in euro's per zeug zijn uit te drukken. We zijn het er allemaal over eens dat een doorbraak van PRRS veel geld kost. Maar het exacte schadebedrag hangt van enorm veel factoren af en is daardoor onmogelijk uit te rekenen. Of je moet willen verzanden in allerlei vage modellen.

Om als varkensarts tot een goed gefundeerd advies in deze kwestie te komen, wil ik nog wel eens in algemeenheden vervallen. Dat het afhangt van de bedrijfsomstandigheden en wat de varkenshouder zelf het beste past. Dan ben ik geneigd om vooral vanuit de varkenshouder te redeneren. Als adviseur moet je je immers kunnen inleven in wat je opdrachtgever wil.

Laatst vertrouwde een hoogbejaarde veehouder mij toe dat alleen een gezond dier voor een gezond bedrijf kan zorgen en dus voor een gezonde portemonnee van de veehouder. Als dierenarts kan ik een dergelijke bewering alleen maar onderschrijven.

Daarom adviseer ik in de hierboven beschreven afweging vooral vanuit mijn achtergrond als dierenarts. Zonder ingewikkelde berekeningen of afwegingen te maken. Gezondheid moet altijd voorop staan. Eigen aanfok dus. Want dan is er geen kans op de bom van virussen die ontploft als net aangekochte gelten ziek worden. Ziekte voorkomen is wat een dierenarts wil. Hij is dagelijks bezig om de varkens gezond te houden en ziet het als een verlies als ze een keer moeten worden behandeld.

Gerard van Eijden
Dierenartsen AnimalCare Vestiging Putten