



Gertjan van der Doelen werkt hard aan optimalisatie

Goede resultaten voor financiering overname

Het overnemen van een agrarisch bedrijf is niet eenvoudig. Met de groeiende bedrijfsomvang loopt immers ook de overnamesom op. De 27-jarige Gertjan van der Doelen weet niet wanneer hij het bedrijf van zijn ouders kan overnemen. Wat voor hem wel vaststaat, is dat goede resultaten helpen de financiering rond te krijgen.

De maatschap Van der Doelen - moeder Mea, vader Gerard en zoon Gertjan - heeft net de open dag achter de rug. Tijdens de 'Tour de Boer', georganiseerd door het Brabantse Agrarisch Jongeren Kontakt, namen enkele honderden burgers een kijkje op het recent uitgebreide en gerenoveerde zeugenbedrijf. Via de vele ramen in de centrale gang konden ze in alle afdelingen de zeugen en biggen bewonderen. „De mensen waren vooral verbaasd dat het hier zo schoon was”, vertellen ze. „Eén gezin kwam zelfs compleet op rubberlaarzen binnen, die hadden waarschijnlijk verwacht dat ze door de blubber moesten lopen.” Als je dan terecht komt in een smetteloze bedrijfskantine annex hygiënesluis, met douches, en met een hokafscheidingswandje tussen de vuile en de schone weg dat zelfs onder de kantine tafel doorloopt, dan sta je wel even te kijken. Voor de familie Van der Doelen hoort het bij: 'als je iets aanpakt, dan in één keer goed'. De afgelopen anderhalf jaar is het bedrijf namelijk uitgebreid van 500 naar 850 zeugen, met het oog op de toekomstige overname door Gertjan. „Ik wist al van jong-saf aan dat ik het bedrijf wilde overnemen”, vertelt de 27-jarige zeugenhoudster vanaf zijn 'schone' kant van de tafel. Hij kwam na de mavo en de mas in Boxtel op zijn 19de in de maatschap. Daarna kregen ze al vrij snel de vergunning om het bedrijf uit te breiden van 300 naar 500 zeugen.

Eigen Topigs20-gelten

Het bedrijf ligt aan de Loosbroeksestraat in Heesch, tussen Vinkel en Nistelrode. Hier

begon vader Gerard (56) in 1981 met 130 zeugen. In de loop der jaren breidde hij de zeugenstapel geleidelijk uit naar 300. „En zonder ooit één opfokzeug aan te kopen”, zegt hij niet zonder trots. „Dat hebben we in de afgelopen 32 jaar nog nooit gedaan.” Gerard is ooit begonnen met een rotatiekruising. Na een aantal jaren ging hij zuivere Yorks gebruiken. „Daar hebben we er nu nog 140, 150 van over”, geeft hij aan. Die zuivere Yorks worden gedekt door NL en zo maken de subfokkers hun eigen Topigs20-gelten. Elke drie weken biggen er zes zuivere York-zeugen af. Eén van de zes is geïnsemineerd met zuiver York-sperma, om de zuivere zeugenlijn in stand te houden. De andere vijf zijn geïnsemineerd met NL-sperma. Hieruit selecteren ze 27 gelten voor de opfok.

Het fokken van de eigen gelten gebeurt puur om ziekte-insleep te voorkomen. De Brabanders zitten al in een varkensdichte omgeving, dus willen ze alle andere risico's zo veel mogelijk uitsluiten. Gertjan: „Je kunt dat ondervangen met een quarantainestal voor de opfokgelten, maar er zijn maar weinig bedrijven die dat echt goed voor elkaar hebben. En als je wel investeert in een hygiënesluis met douches, terwijl je aan de andere kant telkens nieuwe gelten binnenhaalt, schiet dat niet op natuurlijk.”

Omwille van de kosten(besparing) hoeft je het niet te doen, geven vader en zoon aan: het fokken van eigen opfokzeugen betekent namelijk dat er ook York x NL-beren worden geboren. En lang niet alle gelten komen door de selectie. „Die bijproducten kunnen

we wel kwijt, maar je beurt er niet de hoofdprijs voor.”

Opschaling

Dankzij de eigen aanfok zit het bedrijf royaal in de opfokzeugen, erkennen ze. Gerard: „We willen de kraamhokken vol houden. Oudereworps zeugen moeten het wel heel goed doen, willen ze na de zesde worp nog steeds op het bedrijf zijn.” Het vervangingspercentage ligt dan ook op 45 tot 50 procent, al heeft dat ook deels te maken met de recente opschaling van 500 naar 850 zeugen. Die fase begon in september 2011. Eerst werd een nieuwe stal voor de dragende zeugen gebouwd, waarin de opfokzeugen zolang werden gehuisvest. Verder kwam er een nieuwe dekstal met 47 plekken (plus 15 ligboxen voor jonge gelten om aan het systeem te wennen) en vijf nieuwe afdelingen met elk veertig kraamhokken.

Het uitgebreide bedrijf was begin 2013 volledig operationeel. De dragende zeugen zitten in 45 groepen van negen stuks. De eerste vier weken zitten ze overigens in 17 groepen van 10 stuks, in voerligboxen met uitloop. Dat geeft meer rust en vergemakkelijkt het controleren, aldus Gertjan. Daarnaast is er nog een aparte rij met 40 ligboxen voor de zeugen die wat extra aandacht nodig hebben, zoals magere dieren of zeugen met klauwaandoeningen.

Weekgroepen

Op initiatief van bedrijfsopvolger Gertjan werkt de maatschap sinds dit jaar in een strak systeem met weekgroepen. Elke ▶



Technische resultaten eerste half jaar (2013)

Aantal zeugen	850
Gespeende biggen/zeug/jaar	30
Levend geboren biggen/worp	13,7
Dood geboren biggen/worp	0,6
Afbigpercentage	90
Worpinde	2,36*
Vervangingspercentage	45-50*
Gespeende biggen/worp	12,6
Gemiddelde speenleeftijd (dagen)	26
Uitval tot spenen (%)	7,8
Uitval na spenen (%)	1,5

* deze resultaten zijn vanwege de laatste uitbreiding nog niet betrouwbaar genoeg.





Fotoreportage maatschap van der Doelen

De afgelopen anderhalf jaar is het bedrijf van maatschap Van der Doelen uitgebreid van 500 naar 850 zeugen. Eerst werd een nieuwe stal voor de dragende zeugen gebouwd, waarin de opfokzeugen zolang werden gehuisvest. Verder kwam er een nieuwe dekstal met 47 plekken en vijf nieuwe afdelingen met elk 40 kraamhokken.

Bekijk de fotoreportage op www.pigbusiness.nl

week worden 44 zeugen geïnsemineerd, waarvan ze er 40 overhouden. Wekelijks moeten er 40 kraamhokken vol. „Ik heb op stages ervaren dat een dergelijk strak wekensysteem rendement oplevert”, zegt Gertjan. „Per man kun je hiermee het grootste aantal zeugen bijhouden. Als het aan mijn vader had gelegen, hadden we geen weekgroepen gehad en was het allemaal wat meer uit de losse pols gegaan, met meer kraamhokken. Maar die flexibiliteit heb ik ingeruild voor een strak schema. Gelukkig geeft mijn vader me de ruimte om dit soort beslissingen te nemen. En nu is hij zelf ook overtuigd dat dit goed werkt.”

Vader en zoon doen alle arbeid zelf. Daarom werken ze met kleine groepen van 9 of 10 dragende zeugen, legt Gertjan uit. „Ik heb sneller vier kleine groepen gecontroleerd, dan één grote van 40 zeugen. Bovendien zijn deze aantallen gemakkelijker en sneller te verplaatsen.”

Een hoog arbeidsrendement is dus het streven, naast uiteraard optimale technische resultaten. „Als je kunt aantonen dat je technisch goed draait, praat het wat gemakkelijker met de bank”, weet Gertjan. Voorheen realiseerden ze 28,5 gespeende biggen per zeug per jaar. Momenteel zitten ze op 30, maar dat aantal gaat naar 31 à 32, als het aan Gertjan ligt. Mede daarom hebben ze in alle 200 kraamhokken balansvloeren laten aanbrengen. Gerard: „Dat systeem verdient zich terug door minder uitval. Normaal heb je gemiddeld 0,7 doodliggers per worp. Op 40 kraamhokken zouden we per week dan 28 doodliggers hebben, maar het zijn er nu nog maar 8 per week.” Verder betekent de balansvloer een heel stuk arbeidsgemak, volgens Gertjan: „Je hoeft niet te wachten tot de zeug gaat liggen, je kunt vlot doorwerken. En bij ons loopt de

balansvloer aan de voorkant door, zodat de biggen geen rondjes om de zeug kunnen rennen. Je kunt ze zó voor de voet weg pakken als de boxen omhoog staan.”

Voor overtollige biggen zijn er 48 plaatsen voor moederloze opfok (Rescue deck-systeem). Die zitten nu niet vol. Gertjan, lachend: „Het aantal levendgeboren biggen moet nog wat omhoog. Dat is nu 13,8; het streven is 14,5.”

Hoog speengewicht

De biggen blijven vier weken bij de zeug. De vermeerderders willen het speengewicht graag zo hoog mogelijk, liefst rond de 8 kg. Op twee en halve week voor het spenen krijgen de biggen Heavy Pig 2 (hetzelfde product als voor moederloze opfok) en op 10 dagen voor het spenen speenkorrel. „Als ze bij het spenen geen 7 maar 8 kg wegen, hebben ze minder last van de speedip en bovendien scheelt die kilo een paar gram groei per dag in de vleesperiode. Wij willen graag de groei van de gespeende biggen verhogen. Daar werken we ook aan, via een strikte scheiding van de afdelingen en goede hygiëne; we werken altijd van jong naar oud.” De biggen van 25 kg worden geleverd aan vijf vaste afnemers in de buurt. Elke maandag gaan er ongeveer 500 biggen weg (op basis van de weeknotering van de NVV); op jaarbasis levert de maatschap er dus 25.000. De biggennotering is redelijk bepalend voor het rendement. „Of de notering op jaarbasis 4 euro hoger uitpakt of 4 euro lager, daar zit 2 ton tussen”, schetst Gerard.

Sparen voor overname

De maatschap heeft altijd netjes gedraaid, aldus Van der Doelen senior. „We bouwden als er tijd en geld was.” De financiering per

zeug vinden ze ‘niet overdreven hoog’. Een concreet bedrag willen ze niet noemen, maar het betekent wel dat Gertjan op termijn een fiks bedrag op tafel zal moeten leggen, te meer omdat het pensioen van Gerard en Mea ook in het bedrijf zit. Hiervoor is hij al aan het sparen sinds hij op zijn 19de in de maatschap kwam. Gertjan werkt 60, 70 uur in de week en krijgt een vaste arbeidsvergoeding en deelt mee in de resterende winst, als die er is. Wanneer hij het bedrijf precies gaat overnemen? Dat is moeilijk te zeggen, vindt hij. „Wanneer het financieel en fiscaal het beste kan. Of dat over twee jaar is, of over vijf jaar, dat maakt mij niet uit. Als het maar op een gunstig moment gebeurt.” Het hoeft ook niet in één keer, vult vader Gerard aan: „Ik ben nu 56, ik verwacht dat ik nog wel een jaar of tien blijf meewerken. En dan langzaam afbouwen, zodat hij het stukje bij beetje kan overnemen. Dat kan ook via een familielening. Maar eigenlijk zijn we daar nog helemaal niet zo mee bezig. We vinden het al lang mooi dat Gertjan het wil overnemen. We hebben altijd gezegd: als je ook maar een klein beetje twijfelt, dan moet je het niet doen. Je moet het niet voor óns doen.”

„Nou, ik heb nooit getwijfeld, geen moment”, zegt Gertjan vastberaden. De jonge ondernemer kiest met volle overtuiging voor een bestaan als vermeerderder. „Ik vind het gewoon mooi om aan de technische resultaten te werken en de vooruitgang te zien. Elke dag is het weer een uitdaging om het zo goed mogelijk te doen, binnen acceptabele uren, en te zorgen dat je die week weer 500 biggen van goede kwaliteit kunt leveren.” ■



Reageren?
redactie@pigbusiness.nl



Bedrijfsgegevens

De maatschap Van der Doelen bestaat uit moeder Mea, vader Gerard en zoon Gertjan van der Doelen. Het bedrijf ligt aan de Loosbroeksestraat in Heesch, tussen Vinkel en Nistelrode. Hier begon vader Gerard (56) in 1981 met 130 zeugen. In de loop der jaren breidde hij de zeugenstapel uit naar 300. Gertjan (27) kwam in de maatschap toen hij 19 jaar was. Daarna kregen ze de vergunning om het bedrijf uit te breiden van 300 naar 500 zeugen. „Zonder één opfokzeug aan te kopen”, zegt Gertjan. De afgelopen anderhalf jaar is het bedrijf uitgebreid van 500 naar 850 zeugen, met het oog op de toekomstige overname door Gertjan.

