

Copyright foto



Studieclub over Duitse vraag naar Piétrain

'De mester bepaalt en niet de handel'

Een groot gedeelte van de Nederlandse varkens gaat naar Duitsland en daar willen ze graag dieren met veel vlees en weinig vet. De Piétrain krijgt de voorkeur boven Duroc, maar moeten Nederlandse zeugenhouders steeds meer gebruik gaan maken van Piétrain of worden ze te eenzijdig richting dit ras geduwd?

Ongeveer 85 procent van wat er in Duitsland wordt geïmporteerd en geslacht, is Piétrain. Dat zegt Jan Bielfeldt, manager bij German Genetics op de fokkerijbijeenkomst van Farmfocus en Pig Business in Dalfsen. De Duitse fokkerijorganisatie profileert zich vooral met haar Piétrainlijn, omdat dit de sterke voorkeur van de Duitse slachterijen heeft. Zij willen niet teveel vet en meer vlees. Een Piétrain past beter bij wat de Duitse markt vraagt.

Af en toe zijn Duroc-varkens interessant, maar een te groot aanbod zorgt volgens Bielfeldt voor problemen bij het slachten. De oproep om meer met Piétrain te werken, kan natuurlijk commercieel zijn ingegeven, want fokkerij-organisaties in Duitsland en de laatste jaren ook in Nederland profileren zich steeds meer met luxe, beveleesde Piétrainfoklijnen of is dit voor de Nederlandse zeugenhouders die hun biggen aan Duitsland leveren toch de beste optie?

Gezonde biggen

„Voor de Duitse markt heb je denk ik niet veel keuze”, zegt Willy Wolfkamp, varkenshouder in Haarle. Hij heeft 600 zeugen in Topigs-20 en levert nu voor de Nederlandse markt, maar wil proberen ook voor de Duitse markt biggen te produceren. „Ik gebruik een Piétrain beer en er zijn in Nederland niet zo heel veel Piétrain beren. Maar afgezien van luxe, beveleesde dieren vraagt Duitsland volgens mij vooral om gezonde biggen. Ze moeten onder de streep iets opbrengen.” „We moeten voor de biggen inderdaad meer kijken wat de Duitser mester wil en niet zozeer de slachterijen”, ondersteunt zeugenhouder René Witlox de mening van Willy. René heeft in Haaren een kernfokbedrijf met 500 zeugen (N-hijn) en 2.000 Topigs-20 opfokzeugen. Zijn twee grootste opfokpri-

oriteiten zijn uniformiteit en gezondheid.

„Biggen moeten vooral gezond en gemakkelijk te mesten zijn. Daarnaast moeten ze niet te veel arbeid kosten. Dit is volgens mij wat de Duitse markt wil. Genetica blijft hierin een belangrijk aspect.”

„De big en het varkens moeten in de eerste plaats bij de boer passen”, vindt Wilhelmin van Altvorst. Ze heeft in Putten en PIC fokbedrijf met Piétrain. Ze levert alleen dieren in Nederland en niet in Duitsland. „Je kunt daarnaast wel bepalen welk type varken of big het meeste onder de streep verdient in Nederland of Duitsland.”

„De Duitse mester kijkt anders dan de Nederlandse”, reageert Willy. „Hij kijkt naar de ISN-notering en wil acht cent onder streep meer overhouden. Het eindbedrag is voor hen belangrijk. Daar 'kickt' hij op. Een paar ton extra voer is bijzaak. Ze hebben veel meer eigen voer dan de Nederlandse varkenshouders en de voerkosten zijn daarom niet altijd een issue.”

„Dat klopt”, zegt Harold Kleefman, varkenshouder in Lutten met 10 zeugen en vijftig vleesvarkens die voor een hele specifieke Nederlandse nichemarkt varkens produceert: Pure Grade. Hij gebruikt daarvoor Piétrain.

„Voederconversie is voor de Duitse mester minder belangrijk dan voor onze varkenshouders. Als je de Piétrain met een Duroc vergelijkt, is de voederconversie van een Duroc beter en daarom is dit ras geschikter voor de Nederlandse varkenshouder waar voer wel een grote kostenpost is.”

Duurzame relaties

Tegenwoordig lijkt het er steeds meer op dat de handel en slachterijen bepalen welk varken ze voor Duitsland willen hebben. Is dat een goede ontwikkeling? „De vraag wordt teveel bepaald door de handel”, zegt René. ▶

Copyright foto

„En te weinig door de mester.”
 „Dus de handel moet eigenlijk vragen naar rassen waar de mester mee kan en wil werken”, meent Wilhelmen. Dat vinden de vier zeugenhouders een betere manier van werken. De mester moet bepalen en niet de handel. Willy: „Je ziet nu zelfs dat er handelaren zijn die naar een specifieke zeug overstappen, omdat ze die biggen willen hebben voor de Duitse mesters. Dat gaat volgens mij een beetje ver.”
 René reageert: „De meeste Duitse mesters weten niet eens de genetica van de biggen die zij ontvangen. Eigenlijk zou er meer direct contact met de Nederlandse vermeerderders moeten zijn. De beste resultaten worden altijd gehaald als je een duurzame relatie met de mester hebt.”
 Willy is het daar mee eens, maar twijfelt of de Nederlandse vermeerderaar wel een duurzame relatie met de Duitsers kan opbouwen, „Een duurzame relatie met Duitsers is niet eenvoudig. Ze blijken snel van vermeerderaar te wisselen en voelen zich niet gebonden.”
 Wilhelmen: „Dat is volgens mij meer een eigenschap van een bepaald type persoon en niet zozeer van Duitsers.” Willy reageert: „Toch denk ik dat de Duitser over het algemeen minder bereid is samen te werken.” Volgens Wilhelmen is er tot nu toe onvoldoende inzicht op de Duitse markt en de mesters om gefundeerde conclusies te trekken.
 „Wat wil de Duitse markt nu echt en welke combinatie van rassen mesten ze het liefst. Daar moeten we als Nederlandse vermeerderders meer inzicht in krijgen.” Welke combinatie van rassen zouden de Duitsers willen hebben? Wat is een ideale combinatie?

„Ik denk dat het een vleesrijke zeug moet zijn met een vleesrijke beer”, antwoordt René.
 „Zo wordt onze Topigs-zeug sterk gefokt op beveesdheid en bespiering, met behoud van vruchtbaarheid en grootbrengend vermogen.”

Keuzevrijheid

Een belangrijk aspect van de zeughouderij is dat er weinig verandering en flexibiliteit is als het om het bedienen van markten gaat met voor die markt het juiste varken. „We moeten meer keuzevrijheid krijgen”, stelt René voor. „We zouden een zeug moeten hebben die alle markten kan bedienen en afhankelijk van de markt zet je daar een bepaalde beer op.” Wilhelmen: „Is het niet zo dat alle zeugenrassen die nu worden ingezet geen groot verschil uitmaken en verschillend van elkaar zijn?” „Dat zie je inderdaad”, antwoordt Willy. „De zeugen groeien steeds meer naar elkaar toe. Men kopieert van rassen en iedereen wil dezelfde fokkwaliteiten hebben.”
 Maar het streven naar verbetering van een specifieke fokwaarde kan betekenen dat er op een ander fokterrein juist weer aan kwaliteit wordt ingeboet. Wilhelmen waarschuwt: „We moeten voor een ding oppassen, dat we niet alleen naar het eindproduct blijven kijken. Dan kunnen we foktechnisch op een dood spoor belanden. Dan zijn we te smal bezig.” Daar is iedereen het mee eens. Waar het volgens de zeughouders om gaat, is dat het vakmanschap behouden moet blijven en dat de vakman bepaalt welk genetisch materiaal hij moet inzetten voor de beste resultaten. Dat kan niet worden

bepaald door de handel, maar alleen door vakmensen; mesters en vermeerderders. Zij zijn degenen die in eerste instantie moeten verdienen aan de productie van biggen en vleesvarkens.

Duroc niet van tafel vegen

Met alle aandacht gericht op de Piétrain lijkt de Duroc steeds meer een stiefkindje te worden, terwijl juist de Duroc goede eigenschappen heeft als voederconversie en een veel betere smakelijkheid door het intramusculaire vet. De zeughouders vinden dat eigenschappen van Duroc niet zomaar van de tafel mogen worden geveegd.
 „Duroc is qua smakelijkheid veel beter, maar helaas is smaak geen vraag van de slachterijen”, vertelt René. Wellicht een van de belangrijkste redenen om rassen als Duroc niet opzij te schuiven en ook niet teveel de oren naar de handelaren, slachterijen en supermarkten te laten hangen, is wel de grilligheid van de markt zelf. Wilhelmen: „Ik denk dat de ontwikkeling van dierhouden, welke beer of ras je gebruikt en dus wat voor type vlees je produceert, constant verandert omdat tijden veranderen.”
 Verscheidenheid en diversiteit van foklijnen en rassen blijven belangrijk. Dat de hele Nederlandse varkenshouderij zich zou storten op wat de Duitse markt of handelaren willen, zou dus vanuit dat oogpunt niet verstandig zijn. De zeughouder en mester moeten keuze en flexibiliteit hebben; ook naar de toekomst toe. ■

 **Reageren?**
redactie@pigbusiness.nl

Copyright foto