

**Bedrijfsfotoreportage Schotman**

In 2012 kochten Jozef en Wilma Schotman een bestaand bedrijf met 2.000 zeugen in Alvinston (Canada). Ze verkochten hun vermeerderingsbedrijf voor 500 zeugen in Clinton. Naast varkens kochten ze de bijbehorende 40 hectare grond. Inmiddels is het grondareaal uitgebreid tot 140 hectare. Bekijk de bedrijfsfotoreportage op [www.pigbusiness.nl](http://www.pigbusiness.nl)



**Canada**

Als op één na grootste land ter wereld is Canada 280 keer zo groot als Nederland. Het land telt 34 miljoen inwoners. Eind jaren negentig groeide de varkenshouderij sterk in Canada. Vooral de grote binnenlandse graanproductie was de oorzaak van een snelle ontwikkeling. Vanaf 2007 daalde de varkenspopulatie door de slechte economische omstandigheden. Vorig jaar kende Canada record-varkensprijzen door de uitbraak van het PED-virus in met name de VS. De huidige varkensstapel telt 12,9 miljoen varkens, waarvan 1,2 miljoen zeugen. Quebec is de provincie met de meeste varkens, gevolgd door Ontario en Manitoba. Canada is na de EU en VS de grootste exporteur van varkensvlees. De grootste afzetmarkten zijn de VS en Japan.

Familie Schotman verviervoudigt zeugenstapel met aankoop nieuw bedrijf

# Land van mogelijkheden en moeilijkheden

Met zijn gezin en dat van zijn broer zochten ze twintig jaar geleden het avontuur en de vrijheid in Canada op. Ze kochten een melkveebedrijf. Na drie jaar besloten de broers ieder hun eigen weg te gaan. Achteraf gezien hun belangrijkste en verstandigste beslissing, zegt Jozef Schotman. „Ik wilde weer varkens houden.”

Bijna twintig jaar geleden vertrok hij en zijn broer met hun gezinnen naar Canada. In Jozef zijn woorden waren ze al die 'rules' meer dan zat in Nederland. Toch is ook in het Noord-Amerikaanse land de afgelopen jaren veel veranderd, moet hij toegeven. Zijn vrouw Wilma doet al de bedrijfsadministratie. Ze heeft er een halve weektaak aan om de technische en financiële administratie van het 2.000 zeugen tellende bedrijf bij te houden. „Ik zie ook hier de regels veranderen”, zegt Jozef die in Canada als Joe door het leven gaat, omdat dit gemakkelijker in het Engels uit te spreken is. De 52-jarige varkenshouder in Ontario ziet de regeldruk jaar na jaar toenemen. „Alleen het gebeurt en je verandert er niets aan. We hebben het voordeel dat Canada 10 á 15 jaar achterloopt op de Nederlandse regelgeving.”

## Wegen gesplitst

Het was niet alleen de toenemende regeldruk die hem deed besluiten om het boerenbedrijf in Nederland achter zich te laten en zich op een nieuw avontuur te storten. Van jongs af aan had Jozef het gevoel dat hij weg wilde uit Nederland. Hij wilde iets nieuws en avontuurlijks. Samen met zijn broer had hij een gemengd bedrijf met 240 zeugen en 30 melkkoeien in Loenen. Ze hadden 10 hectare grond en voor andere boeren op de Veluwe deden ze daarnaast nog loonwerk en mestverwerking. In de jaren voor hun definitieve verhuizing, oriënteerden ze zich

in het buitenland. „We zijn in 1990 al eens in Denemarken geweest, alleen door onze leeftijd kwamen we niet meer in aanmerking voor de Jonge Boerenregeling, waardoor we geen aanspraak meer maakten op deze subsidieregeling.”

En omdat ze met de verkoop van hun bedrijf in Nederland een zak geld meenamen, was het risico te groot dat ze door de strenge belastingregels in Denemarken voor hun eerste investering al veel geld kwijt waren aan de overheid. Vijf jaar later kwam Canada op hun pad. Ze gingen in oktober 1995 voor de eerste keer kijken in Ontario. Een half jaar later gingen ze nog een keer kijken en op 9 april 1996 vertrokken ze definitief met hun gezin en inboedel naar Noord-Amerika. Zijn broer Henk en hij kochten een bestaand melkveebedrijf in Auburn met 80 koeien op de grupstal.

Na drie jaar besloten de broers om ieder hun eigen weg te gaan. „Stel dat in onze beide gezinnen de kinderen interesse kregen in de boerderij dan waren we bang dat dit een moeilijke situatie zou opleveren.” De hele boerderij werd verkocht tot en met de laatste truck toe. Het geldbedrag werd in tweeën gedeeld en hun wegen splitsten zich. Henk kocht een gemengd bedrijf met melkvee en vleesvarkens in Mildmay en Jozef nam een zeugenbedrijf met 325 zeugen met 90 hectare over in Clinton. Een plaatsje eveneens in Ontario op een uur rijden van zijn broer. „In Nederland deed ik altijd al de varkens

en dat wilde ik in Canada weer gaan doen”, verklaart hij zijn keuze.

## Met personeel werken

In de twaalf jaar dat ze in Clinton boerden, werd het bedrijf gestaag uitgebouwd naar 600 zeugen. Samen met zijn vrouw Wilma en hun kinderen zette hij het werk op het bedrijf rond. In 2011 doorbraken ze met hun zeugen de magische grens van 30 gespeende biggen. De toekomst veranderde voor Jozef en Wilma toen hun 20-jarige zoon Patrick kenbaar maakte de bedrijfsopvolger te willen zijn. Omdat de uitbreidingsmogelijkheden op de bestaande locatie beperkt waren, besloten ze op zoek te gaan naar een nieuw varkensbedrijf. Ze keken 1 tot 1,5 jaar rond zonder iets naar hun wens te vinden. Dat veranderde toen ze een vermeerderingsbedrijf met 2.000 zeugen van een Nederlandse eigenaar kregen aangeboden. „We kenden het bedrijf en wisten dat het te koop stond, maar het was eigenlijk te groot voor ons”, erkent Jozef. „We zijn toch gaan kijken en Wilma zei op de terugweg: 'Dat is ons bedrijf'. Alleen toen zaten we met het dilemma hoe dat financieel rond te krijgen. We zijn in gesprek gegaan met de bank en uiteindelijk zijn we er uitgekomen.” Ze verkochten hun bedrijf in Clinton en streken in 2012 in Alvinston neer. Het bedrijf is vrij recent opgezet met stallen die dateren uit 2000 en 2005. Naast de dieren kochten ze de omliggende 40 hectare grond er bij. ▶

Een verviervoudiging van je zeugenstapel van de ene op de andere dag. Jozef zelf doet er luchtig over. „Zo spannend is het niet. De grootste challenge voor ons was dat we met personeel moesten gaan werken.” Ze hebben nu drie fulltime personeelsleden in dienst. Twee vrouwelijke werknemers doen al het werk in de kraamafdelingen. Een derde mannelijke medewerker reinigt de stallen en houdt zich bezig met onderhoudswerkzaamheden. Zoon Patrick maakt al het voer op het bedrijf en is verantwoordelijk voor de opfokgelten en gespeende biggen. Jozef zelf insemineert en vaccineert de zeugen en voert het transport van de biggen en slachtzeugen uit.

„Ik deed eerst al het werk samen met Wilma. Alleen als je bedrijf groter wordt, moet je leren om werk uit handen te geven. Soms gebeurt het dan minder goed dan je wilt, maar daar moet je aan toegeven en je moet ook meer door de vingers zien.” Toch is de voormalige Loenenaar tevreden over zijn personeel. Wel merkt hij dat hij de technische resultaten die hij behaalde op zijn vorige varkensbedrijf, nog niet kan evenaren. Vorig jaar speenden ze gemiddeld 28 biggen per zeug. „De ambitie om 30 biggen per zeug te spenen, moet ik voorlopig laten varen.”

### Verwarmende wasstraat

Vorig jaar werd Canada getroffen door het PED-virus. Het uiterst agressieve en dodelijke virus kwam over vanuit de Verenigde Staten en trof ruim 60 varkensbedrijven. „Als je wordt getroffen, moet je er op rekenen dat al de pasgeboren biggen zes weken achtereen dood gaan.” Hoewel de familie Schotman nog geen driekwartier rijden van de Amerikaanse grens boert, wisten zij tot nu toe het diarree-virus buiten de deur te houden. Jozef wijdt het mede aan de strenge hygiëneregels op hun bedrijf. Op hun erf komt nooit een vreemde vrachtwagen, er worden geen

nieuwe dieren aangevoerd en het bedrijf koopt niets aan. „Het enige wat we kopen zijn de potjes sperma.”

De familie heeft drie trucks waarmee ze zelf de varkens vervoeren. Met een grote truck vervoeren ze de biggen van 25 kilo. Met een andere trailer achter de truck vervoeren ze de slachtzeugen en speenbiggen. Tot slot gebruiken ze een oude schoolbus voor de afvoer van hun gespeende biggen. „We voeren 60 procent van onze biggen direct na het spenen af. De overige 40 procent van de biggen gaat op een gewicht van 25 kilo naar onze burens die ze afmesten.” De slachtzeugen brengen ze tot halverwege het slachthuis. Slachthuizen blijken een belangrijke besmettingsbron te zijn bij verdere verspreiding van het PED-virus. „Daarom hebben we afgesproken dat we halverwege de route de varkens langs de weg overladen. Het kost mij 85 dollar per vracht extra, maar zo hoef ik niet meer in de buurt van het slachthuis te komen.”

Om te zorgen dat hun eigen transport na terugkomst geen infecties met zich meedraagt, heeft Schotman vorig jaar aan de overkant van de weg de verwarmde wasstraat van de vorige eigenaar er bijgekocht. Elke keer na transport worden de wagens gewassen en ontsmet. Daarna blijven de transportwagens nog een dag aan de overkant staan om te drogen. „Het kost wat extra werk en geld, maar we willen niet dat we zo ziektes binnenkrijgen. Er zitten 10.000 varkens op ons bedrijf. Je wilt niet weten wat een ziekte ons gaat kosten.”

### Topjaar 2014

Het buiten houden van het virus heeft de familie Schotman geen windeieren opgeleverd. Het was voor hen een ongekend topjaar. Een jaar dat ze nog nooit hebben meegemaakt. Ze beurden vorig jaar 42 euro voor de speenbiggen met een kostprijs van 23 euro.

Voor de biggen van 25 kilo ontvingen ze gemiddeld 67 euro, terwijl de kostprijs 35 euro per big is. „Deze prijzen zijn niet normaal”, zegt Jozef die er nu nog ondersteboven van lijkt te zijn. De recordprijzen waren het gevolg van de kaalslag die het PED-virus op Amerikaanse varkensbedrijven veroorzaakte. In het buurland van Canada werd de helft van de bedrijven getroffen door het dodelijke virus. Omdat de Canadese varkensprijs helemaal in teken staat van de Amerikaanse prijzen, profiteerde Schotman optimaal van het verminderde varkensaanbod. Wekelijks leveren ze op hun bedrijf 600 tot 700 speenbiggen af en ruim 350 zware biggen. Wat hij precies heeft verdiend, laat hij in het midden. „Iedereen kan zelf uitrekenen wat ons inkomen ongeveer is geweest.”

Deze ongekeerde weelde van afgelopen jaar, vindt Jozef typerend aan Noord-Amerika. „We hebben in 15 jaar Canadese varkenshouderij van alles meegemaakt. Het is een land van grote mogelijkheden, maar ook van grote moeilijkheden. We hebben ook hele moeilijke jaren gehad.” Hij haalt herinneringen op uit 2009. De Mexicaanse griep was een wereldwijde grieppepidemie bij mensen die in verband werd gebracht met varkens. Het veroorzaakte het ineenzakken van de varkensvleesconsumptie. „In drie weken daalde de speenbiggenprijs van 40 dollar (28 euro, red.) naar 6 dollar (4 euro, red.). Als je dan een kostprijs hebt van 32 dollar (23 euro, red.) per big, weet je dat je door een diep dal gaat. Je staat dan 1 à 2 jaar met je bedrijf stil, voordat je het weer aan de gang hebt.” Het enige in deze tijden wat je dan volgens hem moet doen, is ‘stug doorgaan’. „Je kunt een hoop afdwingen met hard werken, maar soms moet je ook geluk hebben.”

### 80 hectare gekocht

Door de forse winst vorig jaar, heeft de familie haar grondareaal fors kunnen uitbreiden.

### Bedrijfsgegevens

Jozef (52) en Wilma (50) Schotman zijn eigenaar van het vermeerderingsbedrijf in Alvinston (Ontario) met 2.000 zeugen en 120 hectare akkerbouw. In 1996 vertrokken ze vanuit Loenen naar Ontario. Het huidige zeugenbedrijf hebben ze in 2012 gekocht. Ze hebben Topigs-20 zeugen met een Talent eindbeer. De geltenaanfok doen ze volledig in eigen beheer. Het zeugenbedrijf van de familie Schotman test vrij van PRRS, APP en Mycoplasma. De biggen vaccineren ze met Circo en de zeugen met griep en Coli. Al het dier-, voer- en mesttransport doen ze zelf. Op de 140 hectare grond, waarvan ze 20 hectare pachten, telen ze korrelmaïs voor de varkensvoerproductie. Naast Jozef en Patrick werken er drie fulltime medewerkers op het bedrijf. Wilma verzorgt de bedrijfsadministratie. Jozef en Wilma hebben drie kinderen: Kim (22), Patrick (20) en Wesley (17). Patrick is de bedrijfsopvolger. Hun jongste zoon Wesley heeft het syndroom van Down.



### Technische resultaten 2014

Aantal zeugen	1.971
Gespeende biggen/zeug/jaar	28,1
Aantal levend geboren biggen (%)	12,3
Aantal dood geboren biggen (%)	0,9
Afbigpercentage (%)	78
Worpindeks	2,43
Gemiddelde zoogperiode	19
Uitval tot spenen (%)	5,9
Uitval na spenen (%)	1,2
Gemiddelde daggroei biggen (g)	520

Afgelopen jaar is er 80 hectare bijgekocht voor 18.000 euro per hectare. Ze hebben nu 120 hectare in eigendom en pachten nog eens 20 hectare grond. Ze verbouwen op hun grond korrelmaïs voor de voerproductie. De komende jaren willen ze proberen hun grondareaal verder uitbreiden tot 200 hectare. Schotman is dan in staat om zelf al het maïs te verbouwen. Op jaarbasis verbruiken ze 2.400 ton korrelmaïs. Ze maken al het voer zelf in hun voerfabriek. Op weekbasis gaat het om 60 tot 65 ton voer. Het zeugenrantsoen bestaat voor ongeveer 70 procent uit maïs, 25 procent soja en de rest uit premixen. In het gebied waar de familie Schotman zetelt, zijn weinig varkenshouders te bekennen. „De enige twee varkenshouders die in de buurt zitten, zijn de twee afnemers van onze biggen. De volgende varkenshouder zit 10 kilometer verderop.” De omgeving kent vooral veel akkerbouwbedrijven. De mest die Schotman zelf niet op zijn land kan afzetten, zet hij in de omgeving bij akkerbouwers af. Met zijn eigen giertank van 40 kubus rijdt hij de mest over het land uit. Hij ontvangt 20 euro per vracht. Hij vindt dit het grote voordeel van Canada ten opzichte van Nederland. „Je hebt hier meer veel meer grond om de mest af te zetten.” Naast het enorme landbouwareaal, vindt Schotman de steun van de provinciale overheid een groot goed in Canada. „Je hebt hier echt het gevoel dat de overheid de boeren steunt.” Hij noemt als voorbeeld de lucratieve verzekeringen. Zo heeft hij zijn bedrijf verzekerd tegen extreem lage varkensprijzen en misoogsten. „Met de uitbraak van de Mexicaanse griep in 2009 ontvingen we een cheque van 160.000 dollar (113.000 euro, red.) die ons heeft erdoor gesleept. En over vorig jaar heb ik nog een cheque van 6.000 dollar (4.200 euro, red.) ontvangen, terwijl ik nog nooit zo'n goed jaar heb gehad.” Hoe het uitbetalingstelsel precies in elkaar zit, durft hij niet te zeggen. Schotman zegt dat de verzekering al vrij snel renderen. Voor de dekking tegen lage opbrengstprijzen bij de varkens betaalt hij jaarlijks 9.000 euro aan premie. Voor de weersverzekering betaalt hij 8 euro per hectare.

### Te duur

Ondanks alle steun vanuit de overheid is in Ontario net als in Nederland de schaalvergroting de afgelopen jaren in rap tempo doorgegaan. Jozef stelt dat er 30 jaar geleden nog 7.000 varkensbedrijven in de dichtstbevolkte provincie van het land

waren. Volgens hem zijn hetzelfde aantal varkens nu over amper 1.700 bedrijven verdeeld. De Nederlander is overtuigd van schaalvergroting en stelt dat dit onomkeerbaar is. „Je kunt veel efficiënter boeren. Kijk naar ons. We brengen onze zeugen zelf naar de slacht. Vroeger reden we met een vrachtje van 5 zeugen naar de slacht. Nu gaat het om 20 zeugen per keer. Of kijk naar de investering voor een trekker. Of je nu een trekker koopt voor 500 of 2.000 zeugen, maakt nogal een verschil. En die trekker heb je in beide gevallen nodig.” Hij stelt dat ze sinds hun overstap naar het huidige bedrijf financieel beter uit zijn geweest. Schotman merkt dat naast de schaalvergroting, de goede akkerbouwjaren en lage rente voor torenhoge grondprijzen zorgen. Toen hij 20 jaar geleden arriveerde in Ontario, betaalde hij ruim 4.000 euro per hectare. „Ik hoorde vorige week een verhaal van iemand die een bedrijf hier in de buurt had gekocht met 40 hectare. Hij betaalt 60.000 dollar (42.000 euro, red.) per hectare. Dat is tien keer zoveel als wij destijds in 1996 betaalden. Zo'n bedrag kun je niet met boeren terugverdienen, dat kan alleen een investering zijn.” Nederlanders die volgens hem nu nog willen overstappen naar Ontario, komen in zijn ogen te laat. „Het is hier nu te duur.” Zelf zegt hij geen dag spijt te hebben gehad van zijn beslissing. We hebben vaak in de beginjaren tegen elkaar gezegd: 'wat is dit toch rustig boeren'. Als ik nu terugkijk, hebben we er verstandig aan gedaan om met jonge kinderen te emigreren, zodat ze gemakkelijk konden aarden. Verder ben ik blij dat mijn broer en ik zijn opgesplitst. Ook zijn kinderen gaan het bedrijf overnemen en als we bij elkaar waren gebleven, hadden we een moeilijke situatie gehad.” Zijn grootste vrees voor de komende jaren is de groeiende regeldruk die hem in Nederland juist zo tegenstond. „Het is nu al zeker dat groepshuisvesting bij de dragende zeugen vanaf 2025 verplicht is. De komende jaren zullen er nog wel meer van dat soort regels bijkomen. Ik weet nog goed in mijn beginjaren dat ik hier kwam en om 11 uur naar het gemeentehuis ging voor een vergunning. Vier uur later stond ik buiten met een bouwvergunning en was alles geregeld. Nu gaan er over hetzelfde proces al maanden overheen. Ik zie het al gebeuren. Het wordt net Nederland.” ■

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



Het zeugenbedrijf met links de zeugen en rechts de gespeende biggen en gelten.



In midden van het terrein staat de voerfabriek waar ze 60 tot 65 ton voer per week maken.



Met drie trucks vervoeren ze zelf de speenbiggen, biggen en slachtzeugen.



Ze hebben 140 hectare grond waar ze korrelmaïs telen voor de voerproductie.