

Bedrijfsfotoreportage Belgische bedrijven

Jan Schoenmakers houdt zijn zeugen in Nederland en zijn gespeende biggen en vleesvarkens in België. Bij onze zuiderburen heeft de Brabander zes bedrijven in eigendom en 12 voergeldadressen. In totaal houdt hij hier 19.000 gespeende biggen en 46.000 vleesvarkens. Bekijk de bedrijfsfotoreportage op www.pigbusiness.nl

**België**

België is een derde kleiner dan Nederland. De monarchie telt 11 miljoen inwoners. België heeft in totaal bijna 6,4 miljoen varkens, waarvan er bijna 6 miljoen in Vlaanderen leven. Onze zuiderburen houden in totaal 472.000 zeugen en 4,3 miljoen vleesvarkens. In Vlaanderen zijn ongeveer 5.000 varkenshouders. Het aantal varkenshouders daalde de laatste tien jaar met meer dan 40 procent. Het gemiddeld aantal varkens per bedrijf steeg van 773 in 2001 naar 1.248 in 2011. Kenmerkend is een relatief kleine bedrijfsomvang met een gesloten bedrijfsstructuur. De meeste bedrijven hebben niet meer dan 200 zeugen en bijbehorende vleesvarkens. Per jaar slacht België ruim 10 miljoen vleesvarkens. De Belgische zelfvoorzieningsgraad voor varkensvlees is rond de 200 procent. Een belangrijk deel van de import van zowel levende varkens als varkensvlees komt uit Nederland.

Jan Schoenmakers fokt al zijn speenbiggen en vleesvarkens in België op

Continue focus op efficiency en regie

Hij houdt ervan om getallen te analyseren. Het is de basis onder het varkensbedrijf van Jan Schoenmakers met 4.200 zeugen en 46.000 vleesvarkens. De zeugen houdt hij in Nederland. In België heeft hij in 15 jaar tijd een netwerk opgebouwd van eigen varkensbedrijven en voergeldconstructies.

Voor Jan Schoenmakers staat elke woensdag in het teken van zijn Belgische varkensbedrijven. Hij bezoekt meerdere bedrijven om bij elke locatie een rondje door de stallen te maken en met de mensen op het bedrijf de gang van zaken te bespreken. Zijn eigen bedrijven bezoekt hij wekelijks. De voergeldadressen bezoekt hij minder frequent. Om stipt 5 uur 's morgens vertrekt hij uit Boxtel om de Belgische files voor te zijn. Zo ook deze woensdag. Op zijn thuislocatie aan de Tongeren begint de dag en hij stuurt zijn auto richting zijn eerste bedrijfsbezoek naar het Belgische Bogaarden. Een plaatsje net onder Brussel tegen de Wallonische grens.

Afstand en taal

Het bedrijf aan de Tongeren in Boxtel is zijn ouderlijke bedrijf, vertelt hij. Een van oorsprong gemengd bedrijf met varkens en koeien. Jan Schoenmakers rondde in 1990 de MAS af. Hij gaat meteen thuis aan de slag. Op dat moment houden ze 150 zeugen en 65 koeien in. In Udenhout hebben ze nog een locatie met 1.150 vleesvarkens, waar Jan verantwoordelijk voor is. De uitbraak van de varkenspest in 1997 en de Herstructureringswet van de toenmalig landbouwminister Jozias van Aartsen die volgt, zorgen er voor dat de familie zich beraadt over de toekomst.

Door de ingevoerde dierrechten ziet Jan er geen heil meer in om gespeende biggen en vleesvarkens in Nederland te houden. „Ik wilde wel in Nederland zeugen blijven houden en er wonen, maar ik vond ons land te duur geworden om gespeende biggen en vleesvarkens te fokken.” Hij oriënteert zich op Oost-Duitsland,

maar dat valt al snel af voor hem. „De lange afstanden en de taal waren een belemmering voor mij.”

Hij gaat in België kijken en merkt dat hem dat beter past. Schoenmakers verkoopt in 1998 de locatie in Udenhout. Met het geld koopt hij een jaar later de eerste locatie in België. Tegen de Franse grens neemt hij in Wijschate een bestaand bedrijf over met 5.000 vleesvarkens, 20.000 vleeskuikens en 300 stieren. De vleeskuikenstal bouwt hij om tot een gespeende biggenstal voor 4.000 dieren. In zijn Belgische beginjaren voerde hij direct na spenen al zijn biggen uit Boxtel af naar deze locatie om ze daar uiteindelijk een half jaar later als vleesvarken af te leveren.

Grotere biggenstroom

Ondertussen breidt hij zijn zeugenbedrijf in Boxtel stap voor stap uit. In 2001 volgt een grote uitbreiding van 400 naar 1.200 zeugen en in 2003 de volgende stap naar 1.500 zeugen. Om de steeds grotere biggenstroom vanuit Boxtel aan te kunnen, besluit hij bij onze zuiderburen voergeldconstructies op te starten. Tegen een maandelijkse vergoeding brengt hij zijn biggen onder bij Belgische varkenshouders. Zijn gespeende biggen verkopen, is iets wat Schoenmakers altijd heeft willen voorkomen. „Ik heb wel eens biggen verkocht, maar daar houd ik niet van. Je bent zo afhankelijk van anderen en je blijft met het onderend van de biggen zelf zitten.”

In 2003 neemt hij het ouderlijk bedrijf definitief van zijn ouders over. De daaropvolgende jaren besluit hij mede door zijn groeiende biggen-

productie om in België meer afmestlocaties te kopen. In 2004 koopt hij net over grens in Rijkervorsel zijn tweede Belgische varkensbedrijf. In de jaren die volgen, komen daar nog vier locaties verspreid over het land bij. Volgens Schoenmakers hebben onze zuiderburen een aantal voordelen. „De bijproducten voor brijvoer zijn goedkoper, er zijn geen varkensrechten en België heeft de standaard Europese welzijnsnormen. Je mag vleesvarkens op 0,7 vierkante meter houden en je bent geen dichte vloer verplicht.”

Naast zijn expansie in België, blijft hij ook in Nederland uitbreiden. De afgelopen jaren is het thuisbedrijf in Boxtel uitgebreid tot een locatie met 3.000 zeugen. In Bericum heeft hij nog een varkensbedrijf staan voor eigen aanfok met 850 zeugenplaatsen. Op een derde en laatste locatie in Berkel Enschoot heeft Schoenmakers nog 400 zeugen liggen. Deze dieren houdt hij hier sinds 2010 op basis van een voergeldconstructie.

Mestafzetprijzen

Net iets voor 7 uur arriveert hij op zijn eerste bedrijfsbezoek in Bogaarden. De bedrijfsleider Steve Verdoodt leidt hem rond op deze locatie. Het vleesvarkensbedrijf met 4.200 dieren kocht hij in 2005. Net als op zijn andere eigen locaties krijgen de dieren brijvoer. Door het grote aanbod van restproducten uit de voedingsmiddelenindustrie en de kleinere vraag, levert in België brijvoer nog een financieel voordeel op volgens de Brabander.

De stallen op het bedrijf in Bogaarden stammen uit de jaren zeventig en negentig. In een ▶

voerbak krijgen de dieren sensorvoeding. De stallen zijn klein van stuk en hebben weinig inhoud. In de stallen uit jaren 90 is nog natuurlijke ventilatie aanwezig. De Belgische varkenshouderij is in tegenstelling tot in Nederland de afgelopen jaren niet geconfronteerd met strengere ammoniakniveaus. Op deze locatie loopt het de laatste maanden stroever. De dieren kampen met een lichte hoest.

Schoenmakers loopt met Verdoodt door de stallen en bespreekt met hem de voortgang van hun aanpak om de gezondheidsproblemen aan te pakken. Even later praten ze bij aan de keukentafel. Verdoodt werkt en woont met zijn gezin al sinds 2006 op deze locatie. Hij zet het werk op het bedrijf in zijn eentje rond. Schoenmakers heeft plannen om deze locatie uit te breiden naar 4.000 gespeende biggen en 9.000 vleesvarkens. „Voor het houden van gespeende biggen heb je geen milieuvriendelijkheid nodig, alleen voor de mestopslag.” De uitbreiding van de vleesvarkens is een lastiger verhaal vanwege de verplichte MER-procedure. Het varkensbedrijf ligt tussen de heuvels midden in een akkerbouwgebied. Het grote voordeel van dit bedrijf is dat hij al zijn mest in de omgeving kan afzetten. Voor gemiddeld 5 euro per kuub rijdt de loonwerker het bij akkerbouwers op het land. Het zijn afzetkosten die de Nederlander bij lange na niet haalt op zijn andere Belgische bedrijven. Deze bedrijven liggen in varkensgeconcentreerde regio's en hij betaalt hier tussen de 16 en 20 euro per kuub mest. Het zijn afzetprijzen naar Nederlandse maatstaven.

Ook zijn onze zuiderburen sinds 2000 geconfronteerd met een mestwerkingsplicht. Afhankelijk van de bedrijfsgrootte en regio ben je verplicht om een deel van je overschot te verwerken. Bij uitbreiding geldt een mestwerkingsplicht van 125 procent van de uitbreiding, als dit zonder aankoop van nutriënten-emissierechten gebeurt.

Vijf bedrijfsleiders

Schoenmakers neemt afscheid van zijn be-

drijfsleider Verdoodt. Volgende week woensdag komt hij weer terug. De reis gaat verder naar Nevele. Een plaats in Vlaanderen op een uur rijden ten noordwesten van Bogaarden. In de auto vertelt Schoenmakers dat hij naast de varkens nog steeds 65 koeien houdt in Bostel. In al die jaren nadat hij het bedrijf heeft overgenomen, is de melkveetank intact gebleven. De koeien zijn een liefhebberij van zijn vader. Vandaag viert zijn vader Harrie zijn 72ste verjaardag. Samen met zijn vrouw Nel houdt Harrie nog dagelijks de koeien bij. Een robot melkt de koeien.

In de zeugestal in Bostel werken acht mensen, met daarnaast nog stagiaires en scholieren die in de weekenden en tijdens de vakantie werken. Op het bijbehorende kantoor is er werk voor twee fulltime krachten. In België werkt Schoenmakers met vijf bedrijfsleiders, waarvan er vier op zzp-basis werken. Hij wil met deze constructie meer betrokkenheid creëren en verantwoordelijkheid aan zijn bedrijfsleiders geven.

Schoenmakers regelt een paar keer per jaar bijeenkomsten voor zijn personeel. Op de personeelsbijeenkomsten waar alleen de Belgische medewerkers samenkomen, laat hij zijn zes bedrijven informatie en getallen met elkaar uitwisselen. Blinkt een locatie op een kengetal uit, dan mag de bedrijfsleider meer over zijn aanpak presenteren aan de anderen. Voor de technische en financiële administratie op de Belgische bedrijven heeft Schoenmakers samen met een programmeur een softwareprogramma ontwikkeld. Bijzonder aan het programma is dat de financiële administratie de basis is voor de technische en niet andersom. „Het is een heel gemakkelijk en overzichtelijk programma waarmee ik aan de hand van cijfers over aanvoer, afvoer, gewichten en voerleveringen de belangrijkste technische resultaten van de bedrijven simpel kan controleren en vergelijken.”

Voergeldcontracten

Hij arriveert op het voergeldadres in Nevele. Schoenmakers heeft 12 voergeldadressen in

België waar hij in totaal 19.000 gespeende biggen en vleesvarkens heeft liggen. Op één bedrijf na, bestelt hij voor alle voergeldstallen droogvoer. Omdat het meestal gaat om kleine en verouderde stallen die zijn uitgerust met een simpel enkelvoudig droogvoercircuit, is droogvoer volgens hem de snelste en gemakkelijkste methode. Zo ook het bedrijf van Kurt Vanbrune die hij nu bezoekt. Naast melkvee, heeft Vanbrune 650 vleesvarkens die hij voor Schoenmakers verzorgt.

Het is het kleinste bedrijf in zijn klantenkring. Om goed te kunnen sturen, levert Schoenmakers aan de kleine voergeldadressen meestal alleen borgen of gelten. Vanbrune heeft deze ronde alleen borgen ontvangen. De dieren zijn ongeveer twee maanden geleden opgelegd. De Belgische boer zegt dat hij nauwelijks problemen in de stal ervaart. Tot nu zijn er slechts zes vleesvarkens uitgevallen. Een uitval van net 1 procent. Schoenmakers hoort het tevreden aan en stapt weer in de auto.

Hij vertelt dat hij met voergeldcontracten werkt, waarbij de varkenshouders een vaste maandelijke vergoeding per dierplaats ontvangen. „Na elke levering krijgen ze een eindvergoeding op basis van uitval en voederconversie over de afgeleverde ronde. Vooral de uitval is bepalend voor de nabetaling die ze ontvangen. Als ze bovengemiddeld presteren, ontvangen ze een bonus afhankelijk van het resultaat.” Schoenmakers heeft voor deze constructie gekozen om de varkenshouders te motiveren en te zorgen dat niet al het risico bij hem ligt. „Het marktrisico is voor mij en het technische risico komt voor hun rekening.”

Het derde bedrijf dat hij bezoekt, is het gemengde bedrijf van de familie Matthys. In 2009 stopten zij met hun 90 zeugen en bijbehorende vleesvarkens. Ze besloten om door te groeien in het melkvee. Ze houden 150 koeien. De beide zonen van de familie willen het bedrijf overnemen. Door de voergeldconstructie met Schoenmakers kan de familie nog een bijverdienste halen uit de afgeschreven varkensstallen. De zeugstallen zijn omgebouwd en er is

Bedrijfsgegevens

Jan Schoenmakers (44) is eigenaar van een aantal varkensbedrijven in zowel Nederland als België. Op zijn thuislocatie in Bostel heeft hij in totaal 3.000 zeugen. In Berlicum houdt hij 2.000 opfokgelten en 850 zeugen. Op voergeldconstructie houdt hij nog 450 zeugen in Berkel Enschoot. Na spenen voert Schoenmakers wekelijks direct zijn biggen naar België af. Bij onze zuiderburen heeft de Brabander zes bedrijven in eigendom en 12 voergeldadressen. In totaal houdt hij hier 19.000 gespeende biggen en 46.000 vleesvarkens, waarvan 19.000 gespeende biggen en vleesvarkens op voergeldbasis. De vleesvarkens levert hij aan hoofdzakelijk aan Nederland en Duitsland. Al zijn biggen hebben als genetica Topigs 20 x Toppie. De geltenaanfok doen hij in eigen beheer evenals de bedrijfs-ki. Bij alle bedrijven die in eigendom zijn, krijgen de dieren brijvoer. In Bostel werken acht fulltime medewerkers. Op kantoor werken twee fulltime arbeidskrachten. In Berlicum is één medewerker actief. Schoenmakers werkt in België met vijf bedrijfsleiders. Hij zelf regelt alle inkoop en verkoop van zijn varkens, voer en mest. Naast de varkens heeft hij in Bostel nog een melkveetank met 65 koeien en 20 hectare grond. Jan is getrouwd met Anke (39). Samen hebben ze vijf kinderen.



Technische resultaten 2014

Gespeende biggen zeug/jaar	30,9
Aantal levend geboren biggen	14,32
Aantal dood geboren biggen	1,25
Afbigpercentage	88
Worpindeks	2,46
Uitval tot spenen (%)	11,41
Uitval na spenen (%)	2,2
Gemiddelde groei biggen (g)	323
Uitval vleesvarkens (%)	2,4
Gemiddelde groei vleesvarkens (g)	744
Opleggewicht (kg)	22,3
Aflevergewicht (kg)	118,2

nu plek voor 810 vleesvarkens. Op de varkens is weinig aan te merken en na de kop koffie en het bijpraten, kan Schoenmakers zijn weg vervolgen.

Vleesvarkens uitzoeken

Op zijn thuislocatie in Boxel werpen wekelijks 200 zeugen. Elke donderdag voert hij direct na spenen de 2.400 biggen van zijn bedrijf af. Met een vrachtwagen verdeelt hij de speenbiggen over zijn bedrijven in België. Als ze ongeveer 23 kilo wegen, legt hij de dieren zelf op zijn eigen bedrijf op of hij plaatst ze bij één van zijn voergeldadressen. Hij past zoveel mogelijk all-in-all-out toe op alle bedrijven. De vaste kern van zijn eigen bedrijven met daar omheen de voergeldstallen, maken hem naar eigen zeggen flexibel. „Ik kan zo de bezettingsgraad op mijn eigen bedrijven optimaal houden en de extra biggen altijd kwijt in de voergeldstallen.” Om mogelijke tekorten aan te vullen, koopt hij incidenteel biggen aan. Omdat hij jaarlijks bijna 125.000 vleesvarkens levert, wil hij zijn kansen en risico's spreiden over meerdere slachterijen. Zijn vleesvarkens verkoopt hij aan Vion in Nederland of aan Tönnies en Westfleisch in Duitsland. Een klein deel blijft in België. Aan Vion en de Belgische slachterijen levert hij rechtstreeks aan Duitsland via een handelaar. „Met mijn Piétrain varken kan ik het beste terecht bij deze partijen.” Zijn insteek is altijd geweest om een varken te produceren wat overal terecht kan. Om de varkens beter op de verschillende markten af te stemmen, zoekt hij zowel bij de voergeldstallen als op zijn eigen bedrijven de vleesvarkens voor de slachterij uit. „Daar valt voor ons veel te halen, hebben we de afgelopen jaren gemerkt.”

Ideale bedrijfsgrootte

Vandaag hoeft hij geen varkens uit te zoeken voor de slacht. Het vierde en voorlaatste bedrijf dat Schoenmakers bezoekt, is sinds kort klant bij hem. De eigenaar woont niet bij het bedrijf en is niet aanwezig. De Nederlander loopt zelf door de stallen. De stal is slechts een paar jaar oud en heeft veel inhoud en een fris klimaat. Toch loopt het op dit bedrijf nog niet tot zijn tevredenheid. Hij ziet veel achterstallig onderhoud en bij twee afdelingen telt hij een uitval tussen de 3 en 4 procent. Voor Schoenmakers andermaal het bewijs dat de man op het varkensbedrijf het resultaat bepaalt. „We hebben er echte vakmensen tussen zitten die in hele oude stallen keer op keer onder de 1 procent uival scoren. Die zien dat ook beloofd met een mooie plus in hun vergoeding.” Schoenmakers vindt het zonde dat deze varkenshouder niet meer rendement uit zijn stallen haalt. Mocht een samenwerking niet werken dan kan van beide kanten na elke ronde het contract worden beëindigd. Schoenmakers

zegt dat hij meestal vrij snel weet wanneer iets wel of niet werkt. Toch zegt hij dat dit bij deze eigenaar nog niet aan de orde is. Als hij de deur van de stallen weer op slot heeft gedaan, stapt hij in zijn auto naar het laatste bedrijfsbezoek.

Hij rijdt naar het bedrijf waar zijn Belgische avontuur ruim 15 jaar geleden begon. Het bedrijf in Wijschate is inmiddels vernieuwd en uitgebreid tot een locatie met 4.500 gespeende biggen en 9.000 vleesvarkens. Het bedrijf is daarmee van speenbig tot slacht zo goed als gesloten. Hij ziet dit als ideale bedrijfsgrootte voor zijn eigen Belgische bedrijven. „Je moet een bepaalde schaalgrootte aan een locatie hangen om er een levensvatbaar bedrijf van te maken. Met deze aantallen heb je voldoende werk voor twee vaste personeelsleden, plus een acceptabele bedrijfsomvang voor je buitenomgeving.”

Goedkopere bouwkosten

Bedrijfsleider Karel Cannaert ontvangt hem op het bedrijf in Wijschate. De gespeende biggenstallen zijn uitgerust met volledig roostervloer. Voorin de hokken zijn gietijzeren roosters waar het mestgedeelte is en achteraan de kunststofroosters voor het liggedeelte. Het mestkanaal onder de gietijzeren roosters is gescheiden van het waterkanaal. De dieren krijgen brij aan een lange trog. De vleesvarkens houdt Schoenmakers op volledig roostervloer. Ook hier krijgen de dieren voer aan een lange trog. Evenals de gespeende biggen gaat het om vier voerbeurtjes per dag. Via het voerpad komt frisse lucht de afdeling in. De lucht wordt via het centrale luchtkanaal afgevoerd naar de luchtwasser. Hij is overtuigd van dit huisvestingssysteem en past dit bijna standaard bij nieuwbouw toe. In combinatie met de luchtwasser is hij bij deze stallen 300 euro per vleesvarkensplaats kwijt. Dat is gemiddeld 100 euro goedkoper dan in Nederland. Hij noemt het een bijkomend voordeel van België. Na de netwerkproblemen te hebben opgelost en de kop koffie aan de keukentafel bij bedrijfsleider Karel Cannaert, is het tijd om naar huis te gaan om de verjaardag van zijn pa te vieren. Het is inmiddels bijna 18 uur 's avonds als Schoenmakers aan zijn ruim twee uur durende terugreis naar Boxel begint. Hij zegt in de auto dat hij nog uitbreidingsplannen heeft vergund om zijn thuislocatie uit te breiden naar 3.700 zeugen. Wekelijks gaat hij dan ongeveer 2.750 speenbiggen aan zijn bedrijven in België leveren. Hij blijft inzetten op efficiency en regie. „Ik wil zoveel mogelijk de regie hebben om een goede kwaliteit varken te leveren voor een scherpe prijs. Van zaadje tot slachterij.” ■

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



Zijn eerste Belgische varkensbedrijf wat Schoenmakers 15 jaar geleden kocht.



De meeste gespeende biggenstallen zijn uitgerust met volledig roostervloer.



Zowel de gespeende biggen als vleesvarkens krijgen brijvoer in een lange trog.



Schoenmakers zegt dat brijvoer in België een groter financieel voordeel oplevert.