

Partners in Onderzoek

Voordelen van een jarenlange goede relatie

Het Praktijkcentrum Sterksel heeft sinds haar oprichting in de begin jaren zeventig een aanwijsbare rol gespeeld in de ontwikkelingen van de varkenshouderij. Dat geldt niet alleen voor onze binnenlandse markt. Bedrijven als Nooyen Roosters hebben daarvan geprofiteerd. Voor Nooyen Roosters B.V. is het een strategische keuze geweest om een goede relatie met Sterksel te onderhouden. Die relatie heeft ons informatie over de nieuwe ontwikkelingen opgeleverd, waarmee wij in onze productontwikkeling rekening houden. Anderzijds hebben de kritische discussies met de bedrijfsleider invloed gehad op die ontwikkelingen en aanpassingen van de uitvoering van het onderzoek. Terugkijkend concludeer ik dat we een vruchtbare samenwerking hebben gehad.

Voorwaarden voor zo'n goede samenwerking zijn:

- Inventieve kracht van het proefbedrijf
- Kennis hebben van de actuele problematiek op de varkensbedrijven
- Een commerciële en een goede onderzoeksinstelling
- Persoonlijk onderling vertrouwen.

Daarom is een goede samenwerking niet af te dwingen. Deze moet zich tijdens een opbouwfase bewijzen.

Als bekende speler op de markt van toeleveranciers voor staluitrustingen varkenshouderij wil ik even stilstaan bij onze jarenlange ervaringen met het praktijkcentrum Sterksel. Nooyen Roosters B.V. is thuis in de werkplaats begonnen met het lassen van metalen roosters voor de kraamhokken op het eigen bedrijf. De gunstige ervaringen leidden tot vraag uit de directe omgeving. Het uitgangsmateriaal van deze roosters was kamstaal, wat roosters opleverde die soms minder comfortabel voor de dieren waren. Discussies met Koos Broekman hebben uiteindelijk geleid tot ons wereldbekende Tribar® rooster. In die periode is ook de erkenning van het vakmanschap op het proefbedrijf gegroeid. Een ander markant voorbeeld zijn de ervaringen op Sterksel met de poliklinische kraamhokken in de negentiger jaren. Economisch te duur, maar de biggensterfte gedurende de eerste week was wel aanzienlijk lager. Dat heeft me niet losgelaten. Uiteindelijk zijn we op het balanskraamhok® uitgekomen.

Van fabrikant van metalen roosters zijn we doorgesloegen naar producent van vloersystemen voor de varkenshouderij. Naast Tribar® voeren we ook 'supercoated', met kunststof ge-coate roosters voor kraamstallen en biggenhokken. Tijdens deze ontwikkelingsperiode ben ik regelmatig het praktijkcentrum binnen gelopen om mijn ideeën te toetsen en aan te scherpen bij Broekman. Opvallend was dat in dergelijke contacten de tijd geen rol speelde. Vaak zijn we pas na werktijd uit elkaar gegaan, maar steeds met het gevoel weer opgeschoten te zijn in de ontwikkelingen.

Toekomst

Momenteel verkeert de varkenshouderij in een heel moeilijke fase. Nu is innovatief onderzoek harder nodig dan ooit. Onderzoek dat aantoont hoe in de varkenshouderij, onder de huidige productievoorwaarden, door de boeren de kost kan worden verdiend. Alleen in die situatie hebben de toeleverende bedrijven, maar ook het praktijkonderzoek, bestaansrecht. Kostprijsbeheersing zal de belangrijkste voorwaarde blijven. Dat Nooyen Roosters B.V. deelneemt in een project als Hercules, is ingegeven door het belang van het zoeken naar nieuwe wegen voor de toekomstige Nederlandse varkenshouderij.

Ik ben er van overtuigd dat in de toekomst de vruchtbare samenwerking kan worden voortgezet wanneer het Praktijkonderzoek zich blijft richten op de actuele problematiek van de varkenshouderij. Voor dat onderzoek moeten met name algemene middelen beschikbaar



komen. Samenwerkingscontracten met individuele firma's voor nieuwe ontwikkelingen zijn moeilijk te realiseren, omdat de bruikbare resultaten vaak moeilijk te beschermen zijn. Dat betekent dat onze concurrenten het resultaat vrij kunnen nabouwen. Op die manier worden onze investeringen in het onderzoek niet terugverdiend. De samenwerking zoals die tot nu toe gegroeid is, heeft veel goeds in zich. Laten we dat behouden, in beider belang! 🖨️

Tonny Nooyen, Nooyen Roosters B.V. te Deurne