



### 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 recordvarkensprijzen 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.



**Bedrijfsfotoreportage**

Harry Koelen en zijn vrouw Leony hebben drie zeugenbedrijven in Canada met in totaal 8.100 zeugen. In de Verenigde Staten hebben ze onlangs een varkensbedrijf met 1.300 zeugen gekocht. Ze verkopen alle biggen direct na spenen. Bekijk de fotoreportage op [www.pigbusiness.nl](http://www.pigbusiness.nl)

Harry Koelen bouwt in 25 jaar een varkensstapel op met 8.000 zeugen

# 'Elke dollar in de zeugen investeren'

In september heeft hij een varkensbedrijf in de Verenigde Staten gekocht. Het is een nieuw hoofdstuk in het leven van Harry Koelen. Op 22-jarige leeftijd emigreerde hij met weinig geld, maar met veel ambitie naar Canada. Door elke dollar te investeren in de zeugenstapel, hebben hij en zijn vrouw nu ruim 8.000 zeugen.

Het is 1995. Harry Koelen en zijn vrouw Leony willen hun eerste varkensbedrijf in Canada kopen. Ze hebben samen bijna 70.000 euro gespaard, wat bij lange na niet voldoende is. „Eén bankier wilde ons helpen. Hij zou 600.000 dollar (400.000 euro, red.) bijleggen op één voorwaarde: er wordt niets geïnvesteerd buiten de varkens om. Bij het verlaten van het kantoorpand waarschuwt hij mij nog dat hij mij in de gaten houdt.” Omdat niet veel later hun oude gazonmaaier kapot is, koopt het jonge stel een simpele tweedehandse grasmaaier. Maar ook die gaat binnen afzienbare tijd kapot. Een nieuwe goede grasmaaier kost bijna 1.500 euro. „Wij naar de bank om te vragen of wij dit geld kunnen lenen voor een nieuwe grasmaaier. De bankier vraagt hoeveel gelten ik voor dit bedrag kan kopen. Ik zeg zes gelten. Zijn antwoord is: 'Laat iemand anders het gras maaien en geef er wat voor. Jij krijgt het geld,

maar investeert dit in de zeugenstapel. Daar verdient het geld zich als eerste terug.'”

**Relatie stand gehouden**

Harry Koelen moet nog vaak terugdenken aan deze woorden. De Nederlander heeft geen zak met geld als hij in 1991 op 22-jarige leeftijd naar Canada vertrekt. „Mijn vader was metselaar. We hadden thuis in het Overijsselse Zenderen een hobbyboerderijtje met een paar hectare grond, wat koeien en een zeug.” Het hobbybedrijf inspireerde hem wel om boer te worden. Hij raakt naar eigen zeggen verliefd op de zeughouderij als hij gaat werken bij een neef van zijn vader die varkenshouder is. Later vindt hij een baantje bij een varkenshouder in de buurt. In 1987 komt hij voor het eerst in contact met Canada als hij stage loopt op een boerenbedrijf in Ontario. „Daar raak ik geïnspireerd door Nederlandse boeren die met niks beginnen

en een varkensbedrijf opbouwen.” Als hij jaren later een vacature ontdekt als medewerker op een varkensbedrijf in Canada, beslist hij om naar Noord-Amerika te verhuizen. Zijn toenmalige vriendin en huidige vrouw Leony, die hij net heeft leren kennen, laat hij achter in Overijssel. Omdat na een jaar in Canada het werken in de varkenshouderij hem nog uitstekend bevalt en de relatie stand heeft gehouden, besluit Leony om Harry Koelen achterna te reizen. De Nederlander wordt niet veel later bedrijfsleider op het varkensbedrijf en ziet zijn salaris stijgen. Het koppel spaart vier jaar lang, voordat ze in 1995 hun eerste varkensbedrijf kopen in Brussels. In de provincie Ontario twee uur rijden van de Amerikaanse grens houden ze 500 zeugen. Na vier jaar zijn de grondprijzen dusdanig gestegen, dat ze besluiten om het bedrijf te verkopen en ergens anders opnieuw te beginnen. „We zijn een uur rijden ▶

naar het noorden vertrokken waar de grond nog goedkoop was. Om die reden konden we sneller uitbreiden. We bouwden een nieuwe stal voor 2.500 zeugen in Paisley.”

### Meer risicovol

Paisley wordt hun nieuwe thuislocatie. Op deze locatie groeien ze door naar 2.800 zeugen. In 2003 bouwden ze een nieuw varkensbedrijf op 20 minuten rijden van hun thuislocatie voor eveneens 2.800 zeugen. Hun derde en laatste locatie kopen ze in 2009. Dit bedrijf ligt op 10 minuten rijden van Paisley en daar houden ze nu 1.200 zeugen. De drie bedrijven hebben veel overeenkomsten. Op alle locaties verkopen ze hun biggen direct na spenen. Hij vindt het houden van gespeende biggen meer risicovol. „Bij een investering kijken we altijd naar Return on Investment (ROI). Dit kengetal geeft het rendement op de investering aan. We streven bij een investering altijd naar een ROI van minimaal 20 procent.”

Om dat te bereiken, houdt hij niet van poespas aan zijn stallen. „In Nederland moeten de varkensstallen er altijd heel erg mooi en leuk uitzien. Bij ons moet het goed en degelijk zijn. We streven naar zo laag mogelijke bouwkosten per zeugenplaats.” Om dat te bereiken, gaat hij op zijn eigen wijze te werk. „Door gewoon te doen zoals een ander, lukt dat niet. Je moet wel inventief zijn.” Hij huurt onderaannemers in en voor de stalinrichting gaat hij op zoek naar de laagste prijzen. „Als we een kraamhok willen, gaan wij verschillende metaalbewerkers langs. Wie het voor de laagste kosten kan maken, mag het maken. En dan kiezen we voor massief zwart staal en geen gegalvaniseerde boxen. Gaan langer mee en zijn 25 tot 30 procent goedkoper.” Waar naar eigen zijn collega's nu al gauw 1.600 euro per zeugenplaats kwijt zijn, kan hij voor nog geen 1.200 euro per zeugenplaats

bouwen. Bij 2.800 zeugenplaatsen is dat een kostenbesparing van dik 1,1 miljoen euro.

### Vaste afnemer

Ook in het dagelijkse productieproces probeert Koelen de kosten zoveel mogelijk te drukken. Zo insemineert hij de zeugen niet twee keer, maar slechts één keer. Hij geeft toe dat er wel een groot gevaar in schuilt. „Een goede berigheidscontrole is nog belangrijker. Nu we groter zijn en met personeel werken, is dit wel moeilijk. Het is daarom ook wel eens goed misgegaan.”

Zijn kostprijs bij de gespeende biggen ligt nu rond de 20 euro. Het Canadese gemiddelde ligt tussen de 23 en 26 euro per speenbig. De opbrengstrijzen schommelen tussen de 20 en 35 euro. Koelen schat dat de gemiddelde opbrengstrijzen over de afgelopen vijf jaar op 27 euro. Hij verkoopt zijn biggen al vanaf het eerste jaar dat hij varkenshouder is aan Synergy Swine. Dit is van oorsprong een voerleverancier die biggen opkoopt en in de meeste gevallen de biggen op contractbasis oplegt bij vleesvarkenshouders. „De zeugen- en vleesvarkenshouders die zijn aangesloten bij deze constructie zijn zelfstandige bedrijven, maar we vormen samen een gesloten bedrijf waar het aantal vleesvarkens is afgestemd op het aantal zeugen.”

De biggenprijs die Koelen krijgt uitbetaald van Synergy Swine fluctueert mee met de vleesvarkensprijs. „Wij krijgen 26,5 procent van de vleesvarkensprijs uitbetaald. Afhankelijk van koppelgrootte en aantal entingen kan dit een paar procent per varkensbedrijf verschillen.”

### Mestafzetkosten

Een bedrijfsuitbreiding in Canada zorgt nog niet voor ellenlange procedures. Als je het bemestingsplan op orde hebt en je niet dicht bij burgerwoningen in de buurt komt, zijn volgens Koelen de grootste obstakels

overwonnen. Hoewel het papierwerk voor varkenshouders ook in Canada toeneemt, vindt hij het nog een lachertje vergeleken waarmee zijn Nederlandse collega's worden geconfronteerd. „We hebben nog steeds niet zoveel papierwerk als in Nederland 25 jaar geleden. Het komt wel steeds meer, maar het wordt nooit zo erg als bij jullie.”

Om zijn 'nutrient-managementplan' op orde te hebben, hebben ze inmiddels 760 hectare grond in eigendom. Toch verbouwt hij zelf geen gewassen. Ze verhuren de percelen aan akkerbouwers en kopen al hun mengvoer aan. „We concentreren ons op de varkens. We kunnen niet genoeg verdienen aan het zelf voer telen, malen en mengen, om ons er druk over te maken.” Hij wil ook niet investeren in een machinepark. Hij heeft alleen een trekker met sleepslangen. In het voor- en najaar rijdt hij samen met zijn kinderen alle mest zelf over zijn verhuurde percelen uit. Ze rijden dan 200 tot 300 kuub per uur uit. De uitrijdkosten van ruim 2 euro per kuub mest die hij hiermee maakt, zijn de enige mestafzetkosten die de varkenshouder betaalt.

### Verkeerde kant

Gedurende zijn jaren als varkenshouder in Canada, merkte Koelen op dat hij eigenlijk niet in Canada varkens moest houden. „We hebben altijd gedacht: we zitten aan de verkeerde kant van de grens. In Amerika brengen dezelfde biggen een paar dollar per stuk meer op. Bovendien zijn de productiekosten lager.” De van oorsprong Overijsselaar maakt de vergelijking tussen Nederland en Canada. „In Nederland is de varkenshouderij sterk aangewezen op Duitsland. Bij ons is alles gebaseerd op de Amerikaanse markt, inclusief de varkensprijs.” Veel Canadese biggen gaan op export naar de zuiderburen. De exportbiggen moeten aan extra eisen voldoen waardoor de kosten verder oplopen.

### Verkoop van alle speenbiggen

Harry Koelen (46) woont samen met zijn vrouw Leony (44) en hun gezin in Paisley (Ontario). Verspreid over drie varkensbedrijven in Canada en één in de Verenigde Staten houden ze in totaal 8.100 zeugen. In Canada houden ze 6.800 zeugen. Ze leveren alle biggen direct na het spenen af aan Synergy Swine. Afgelopen september heeft de familie een bestaand varkensbedrijf in Sterling (Illinois) gekocht met 1.300 zeugen. Ook hier verkopen ze de biggen direct na spenen. Ze kopen al hun gelten aan. Ze zijn onlangs overgestapt op de Topigs-20 zeug. Die willen ze dadelijk inkruisen met de nieuwe TN-70 zeug van Topigs Norsvin. Deze nieuwe fokzeug willen ze insemineren met sperma van de Talent eindbeer. Hun bedrijven zijn vrij van APP. Ook op Mycoplasma en PRRS testen ze negatief, maar een officiële ziektevrije-status ontbreekt omdat ze afgelopen jaren nog met uitbraken zijn geconfronteerd. De zeugen krijgen een vaccinatie tegen Parvo en Vlek en de biggen tegen Circo en Coli. Het echtpaar heeft zes kinderen: Laura (20), Sarah (18), Matt (15), Tim (14), Brent (11) en Desmond (6). Hun jongste zoon Desmond is geadopteerd en komt oorspronkelijk uit Guyana.



### Technische resultaten juli 2014 t/m juni 2015

Aantal zeugen	6.800
Gespeende biggen zeug/jaar	27
Aantal levend geboren biggen	12,7
Aantal dood geboren biggen	1,4
Afbigpercentage	85
Herinseminaties (%)	11
Bedrijfsworpindeks	2,48
Uitval tot spenen (%)	14
Gemiddelde zoogperiode	18
Aflevergewicht (kg)	5,7

„Alle biggen die op export naar de VS gaan, moeten extra worden getatoeëerd en geblijkt. Bovendien zijn door de lange afstanden de transportkosten hoger.”

### Amerikaans varkensbedrijf

Omdat Koelen het plan Amerika niet uit zijn hoofd kon zetten en zich onlangs een kans was, besloot hij om een maand geleden de stap te wagen. Per 1 september heeft hij een bestaand zeugenbedrijf zeven uur rijden over de Amerikaanse grens in Sterling (Illinois) gekocht. Het zeugenbedrijf telt 1.300 zeugenplaatsen en heeft met de verkoop van speenbiggen hetzelfde systeem als zijn andere bedrijven in Canada. Hij reist nu twee keer per maand op en neer tussen Sterling en zijn woonplaats Paisley. Hij rijdt 's nachts 4:00 uur weg en arriveert dan rond 14:00 uur 's middags in Sterling. Een rit van 10 uur. „Heel veel mensen snappen niet waar ik aan begonnen ben en zeggen dat ik niet wijs ben. Maar zo zit ik eenmaal in elkaar.” Als het Amerikaanse bedrijf dadelijk goed draait, wil hij zijn bezoek terugschreeven naar een maandelijks bezoek. Koelen waakt er voor dat zijn nieuwe aankoop hem gaat opbreken. „Leony en ik hebben afgesproken dat door het nieuwe bedrijf in Amerika onze levenskwiliteit niet slechter moet worden.” Toch heeft de varkenshouder hoge verwachtingen van hun Amerikaanse bedrijf. Hij wil binnen twee jaar de locatie verdubbelen naar bijna 3.000 zeugen. In Canada verwacht Koelen minder grote slagen te kunnen maken. Hij zegt dat de productiekosten voor zeugen minder gunstig zijn. Bovendien heeft hij meer zekerheid bij de afzet van zijn biggen in Amerika door een hogere slachtcapaciteit in het land. Een ander nadeel van Canada vindt hij de sterk stijgende grondprijzen. „In 1999 betaalden we voor onze grond nog 2.500 dollar (1.700 euro, red.) per hectare. Nu betalen we voor goede grond 10.000 dollar (16.750 euro, red.) per hectare. En hoewel de grootste stijging over is, voorspel ik dat de grond in de komende 15 jaar nog eens gaat verdubbelen.”

### Cash is king

Voor hun nieuwe bedrijf hebben ze een nieuwe financiering in de Verenigde Staten moeten afsluiten. Hun financiële situatie in Canada noemt hij gunstig, zonder dat hij in detail wil treden. Koelen wijdt het aan gericht investeren. „Meer zeugen houden is nog altijd het meest economisch geweest.” Het is de les die hij in de beginjaren van zijn eerste bankier heeft geleerd. „Ik ben er huiverig voor om ergens anders dan in de zeugen mijn geld te steken.” Bij een investering gaat hij altijd

eerst na wat het kost en opbrengt. „Als ik ergens in investeer, wil ik twee dingen weten: wat kost het mij en wat brengt het mij op? Je stopt ergens geen geld in waar het niet nodig is. We hebben geen tegeltjes aan de stalmuur of dure trekkers. Bovendien hebben we naar Canadees gebruik geleerd dat als het niet kapot is, je iets niet moet vervangen.” De varkenshouder ontkent dat ze in extreme zuinigheid leven. „Ik vind van niet. We hebben een mooi huis gebouwd en gaan regelmatig op vakantie.” Koelen denkt dat hij is gevormd door hun beginjaren. Hij haalt herinneringen op uit zijn eerste jaar als zelfstandig varkenshouder. „Net toen we drie weken gestart waren, kregen we een Abortus Blauw-uitbraak onder onze varkens. Bovendien waren de opbrengstprijzen laag en ontvingen we niet meer dan 38 dollar (25 euro, red.) voor een speenbig. Het was toen echt kielekiele of we het financieel zouden overleven. Maar we hebben het gered en we wilden dit nooit meer meemaken. We weten dat de Canadese dollar aardig kan fluctueren en de varkensprijzen behoorlijk beïnvloedt. Met zoveel zeugen moet je daarom altijd voldoende buffer hebben. Hier in Canada zeggen ze: Cash is king. Ofwel zorg dat je altijd geld achter de hand hebt.”

### Winter ontvluchten

Koelen is geen dagen meer achtereen in de stallen te vinden. Hij heeft last van astma, waardoor hij minder uren in de stal kan doorbrengen. „Mijn werkzaamheden zijn de laatste jaren wat veranderd. In het begin deed ik alles zelf en ook toen we werknemers hadden, maakte ik de meeste uren van allemaal in de stal. Nu met 25 werknemers in Canada en in de VS, overzie ik meer. Ik reken nieuwe projecten uit, ben samen met Leony meer bezig met het papierwerk. Ik schat dat ik nog 15 uur per week in de stal ben.” Ze hebben een bedrijfsleider die direct onder Koelen staat. De bedrijfsleider heeft de productiewerkzaamheden overgenomen van de Nederlander. Het zorgt ervoor dat hij gemakkelijker weg kan dan voorheen en meer tijd heeft voor zijn vrouw en zes kinderen. Om de lange en koude winters met veel sneeuw te ontvluchten, heeft de familie een tweede huis in Florida gekocht. In Nederland komt hij iedere paar jaar nog. „Ik voel me altijd nog Nederlander, maar ik zou er nooit meer willen wonen. Hier is mijn thuis samen met mijn vrouw en kinderen.” Ondertussen houdt hij zijn ogen open voor wat voorbij komt. Zijn filosofie daarbij is: 'Als je alles doet zoals iedereen, word je zoals iedereen'. ■

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



Harry Koelen insemineert de zeugen slechts één keer om kosten te besparen.



Bij al zijn bedrijven verkoopt de Nederlander de biggen direct na spenen.



In september heeft Koelen een bestaand zeugenbedrijf in Amerika gekocht.



Koelen is geen dagen meer achtereen in de stallen, maar richt zich meer op papierwerk.