

‘Adviseur, help vermeerderaar met exportbig’

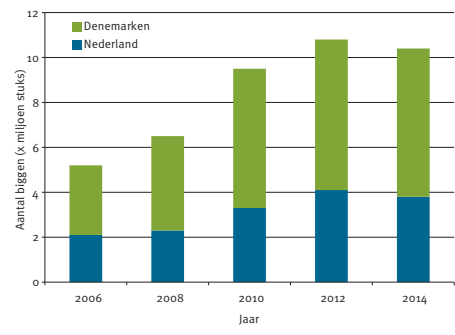
Varkensexporteur Paul Reuling, mede-eigenaar van Reuling-Intervar, constateert dat de kwaliteit van de Nederlandse exportbiggen achterop raakt in vergelijking met die van andere aanbieders, zoals Denemarken. Er zal met name op het gebied van diergezondheid een slag moeten worden gemaakt. Reuling roept dierenartsen en bedrijfsadviseurs op de vermeerderaar te helpen met de kwaliteit van de exportbiggen. Hij deed dat op een symposium van Boehringer Ingelheim, voorafgaand aan de LIV in Hardenberg.

Geesje Rotgers

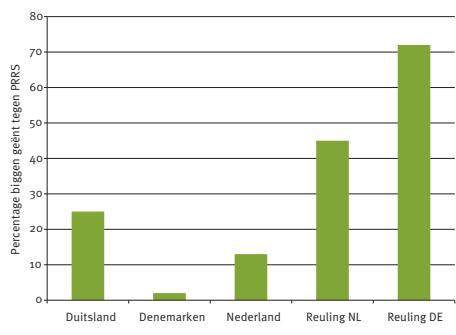
Reuling Intervar is een van de grotere spelers in de internationale varkenshandel en levert biggen en vleesvarkens voor de Nederlandse en Duitse markt. Voor de Duitse markt wordt onder meer samengewerkt met een Duitse partner. Paul Reuling maakt zich zorgen over de kwaliteit van de Nederlandse biggen. “Onze biggen hebben in de internationale markt een minder goede naam dan de Deense en Duitse biggen.” Reuling is tevreden over veel van zijn biggenleveranciers, maar consta-

teert dat er ook weleens wat mis is met de Nederlandse big, waardoor de Nederlandse exportpositie gevaar loopt. Hij hoopt dat varkenshouders en adviseurs zijn kritiek serieus nemen. In Duitsland wordt het geld betaald voor de biggen; voor PRRS-vrije Deense biggen geldt bijvoorbeeld een toeslag van 3 tot 4 euro per big. Sinds 2010 is de vraag naar biggen in Duitsland gestegen (zie Figuur 1). Het is Denemarken die vooral mag leveren, Nederland weet nauwelijks te profiteren van die toegenomen vraag. Hoe kan dat? Reuling

Figuur 1
Biggenexport uit Nederland en Denemarken naar Duitsland.
(Bron: Agrarmärkte).



Figuur 2
Entingen vleesbiggen tegen PRRS, in Duitsland, Denemarken, Nederland en exportprogramma Reuling Intervar.



Hygiënetest transportwagen

Paul Reuling erkent dat zijn sector, de transportsector, een zwakke schakel is in de varkenshouderijketen. “Transport is de rondbrenger van ziekten als PRRS.” Reuling Intervar heeft hygiërichtlijnen opgesteld en controleert zijn chauffeurs op de naleving ervan. “Met onze veevagens zit het wel goed, dachten we. Totdat we de lakmoesproef deden en gingen tellen hoeveel kiemen er achterbleven in onze wagens. Daar zijn we enorm van geschrokken. Wel 80 tot 90 procent van onze wagens voldeed niet aan onze eigen normen. In overleg met de Gezondheidsdienst voor Dieren hebben we ons hygiëprotocol geïntensiveerd. Varkenshouders en bedrijfsadviseurs, kijk dus goed naar de transportwagens die jouw schone biggen komt ophalen”, adviseert Reuling.



PAUL REULING

Paul Reuling is mede-eigenaar van Reuling-Intervar

Foto: Geesje Rotgers

ging zelf op zoek naar een antwoord, hij wilde weten waarom een aantal afnemers had gebroken met hun Nederlandse biggenleverancier. “Dan blijkt iedere keer dat het niet nakomen van afspraken de reden was”, vertelt Reuling. Hij schuudt de voorbeelden, waarbij hij de export verzorgde, uit zijn mouw. “Een vermeerderaar gebruikte sperma van andere beren dan was afgesproken. Dat leverde de vleesvarkenshouder een verlies op van 6 euro per varken. Een tweede afnemer had biggen gekregen die niet ‘volgens label’ waren geënt tegen mycoplasma en circo. En in een derde geval hadden de dieren ander voer gekregen dan was overeen gekomen. In handelsnatie Nederland komt het voor dat er 400 kwalitatief goede biggen worden geladen, maar er toch nog gauw vijf dieren van mindere kwaliteit tussen worden gedrukt. Zoiets doe je dus maar één keer en het vertrouwen is geschonden. Dit maken wij dus mee, wij hebben dan wat uit te leggen. Wij leveren niet altijd wat de afnemer vraagt, dat is de reden dat wij in het buitenland vertrouwen en markt zijn verloren”, aldus Reuling. Verder is de ‘stabiliteit’ van de Nederlandse big een belangrijk punt van zorg. Afnemers willen een probleemloze big, waarmee zij goed kunnen werken.

Kwaliteitsprogramma export

Reuling onderzocht het imago van de Nederlandse, Duitse en Deense biggen binnen zijn internationale afzetgebied. De Duitse biggen krijgen het imagocijfer 8, de Deense een 7 en de Nederlandse een 5,5. Zelf streeft de exporteur naar het rapportcijfer 6,5, door extra kwaliteitseisen te stellen aan de inkoop.

“In samenwerking met de vermeerderaar en dierenarts streven wij naar een probleemloos dier waar de mesters tevreden over zijn.” Wat is een kwalitatief goede big? Volgens Reuling is dat een big waar de vleesvarkenshouder de eerste drie weken na opleg geen problemen mee heeft. Problemen in de eerste periode na opleg hebben geregeld hun oorsprong op het vermeerderingsbedrijf. “Het is een keihard feit dat vleesvarkenshouders stabiele biggen willen”, benadrukt Reuling meerdere keren.

‘Export’ vraagt probleemloze biggen

De Denen grepen in de afgelopen jaren hun kans en wonnen aan sympathie op de Duitse markt ten koste van de Nederlandse big. Met hun PRRS-vrije biggen hebben zij een grote streep voor. De Duitsers tellen daar 3 tot 4 euro per big meer voor neer. Volgens Reuling is er voldoende markt binnen Europa voor goede biggen, maar dan moet er in Nederland wel aan de diergezondheid worden gewerkt. Met name PRRS zorgt voor veel onrust en weinig stabiele koppels. “Enten wordt in ons land nog te veel gezien als een kostenpost, maar voor het behoud van de exportmarkt is dit vaak wel nodig. In Duitsland en Denemarken wordt bijvoorbeeld meer gedaan tegen PRRS dan in Nederland (zie Figuur 2).” Reuling merkt op dat zijn afnemers (vleesvarkenshouders) ook beginnen met vragen stellen over andere aandoeningen. “De meest kritische top-ondernemers willen bijvoorbeeld ook salmonella-vrije biggen.” En wat doet Reuling zelf om de bigkwaliteit te verbeteren?

- Elke maand willen we weten hoe het de opfok bij de vermeerderaar vergaat, zodat we tijdig kunnen bijsturen als dat nodig is.
- We volgen de biggen de gehele mestperiode op het vleesvarkensbedrijf. Een belangrijke beoordeling vindt plaats, drie weken na opleg. Wij willen dan weten hoe de vleesvarkenshouder de kwaliteit van de biggen beoordeelt en of hij tevreden is.
- Wij houden in een database zo veel mogelijk gegevens bij, van vermeerderingsbedrijf tot en met vleesvarkensbedrijf. De dierenarts houdt de data in de gaten.

