

# Samenwerking droog en nat

## Reportage

[Carolien Makkink]

Door de groeiende biobrandstoffenindustrie komen meer eiwitrijke vloeibare bijproducten beschikbaar. Om de afzetmogelijkheden voor deze producten uit te breiden, richt Hedimix BV zich op de rundveemarkt. Hiervoor wordt nadrukkelijk samenwerking gezocht met de leveranciers van droge diervoeders.

Hedimix concentreerde zich tot nu toe vrijwel uitsluitend op vochtrijke bijproducten voor varkens, vertelt Egbert Loof, directeur van Hedimix BV: „Halverwege de jaren tachtig kwam brijvoeding voor varkens in zwang. Wij hebben in die jaren nogal wat pionierswerk verricht, richting varkenshouder en richting mengvoederindustrie.“ In de varkenssector werkt de mengvoederindustrie samen met de bijproductenleverancier en de varkenshouder om de bedrijfsresultaten van de boer te optimaliseren.

### Aanbod-gestuurd

Erik Rensink, verantwoordelijk voor de inkoop bij Hedimix BV, legt de werk-

wijze van Hedimix uit: „Wij verzorgen de afzet van bijproducten voor onze leveranciers. Zo'n vijftig bedrijven, met name in de levensmiddelenindustrie, leggen de verantwoordelijkheid voor de afzet van hun bijproducten bij ons neer.“ Hedimix stelt uiteraard eisen aan de kwaliteit en veiligheid van deze productstromen: „Al onze leveranciers zijn GMP+ of gelijkwaardig gecertificeerd. Daarnaast hanteren we de TrusQ-voorwaarden en specificaties ten aanzien van de samenstelling van de af te nemen stromen. Deze kwaliteitseisen geven duidelijkheid voor onze afnemers en leveranciers.“

Hedimix werkt dus duidelijk aanbod-gestuurd: „We garanderen de afzet van de nevenstromen van onze leveranciers en zoeken hiervoor afnemers in de veehouderij“. legt Rensink uit. „Via onze leveranciers krijgen we prognoses van de beschikbaarheid van verschillende bijproducten en wij matchen dat aanbod met de vraag vanuit de veehouderij.“ Op vijf locaties in Nederland, België en Duitsland heeft Hedimix opslag tanks om schommelingen in het aanbod op te vangen. De producent van het bijproduct is er dus altijd van verzekerd dat hij zijn nevenstromen via Hedimix kan afzetten. Hedimix streeft er evenwel naar de bijproducten zoveel mogelijk rechtstreeks naar de veehouderij af te zetten.



Egbert Loof en Erik Rensink van Hedimix

### Marktontwikkelingen

In de rundveehouderij worden traditioneel veel stapelbare bijproducten afgezet. Loof en Rensink zien in deze sector echter ook grote mogelijkheden voor vloeibare bijproducten.

„Natte producten, ongeveer 30 procent drogestof, zijn goed toepasbaar in de rundveehouderij“, legt Loof uit. „Veel bedrijven hebben al een voermengwagen en het enige wat extra nodig is, is een tank met pomp- en roerwerk voor de opslag van het natte product. Het vochtrijke product kan dan rechtstreeks in de voermengwagen worden geseed en gemengd.“

In de varkenssector is al intensieve samenwerking tussen mengvoederindustrie (brijvoerspecialist) en leverancier van vochtrijke bijproducten. „In de rundveehouderij is hier nog een slag te maken“, merkt Loof op. „De mengvoederleverancier kan nu ook vochtrijke producten inrekenen in de rundveeantsoenen.“ Hedimix streeft momenteel nadrukkelijk naar overleg met de 'droge' voerleverancier, zodat in de rundveehouderij dezelfde vruchtbare samenwerking kan worden gerealiseerd als in de varkenshouderij.

„Wereldwijd hebben we geregeld te maken met grondstoffenschaarste en sterk variabele grondstofprijzen. De behoefte aan goedkope, lokaal geproduceerd eiwit neemt toe. De intensivering in de melkveehouderij (meer koei-

## Hedimix

Hedimix BV, een zelfstandige in- en verkooporganisatie voor bijproducten uit de voedingsmiddelenindustrie, is in 1975 voortgekomen uit Hendrix. Het marktaandeel van Hedimix in de varkenshouderij in Nederland en België bedraagt momenteel circa 25 procent. Hedimix is onderdeel van Nutreco.

Hedimix zet industriële bijproductstromen rechtstreeks af naar veehouders. Circa 95 procent van de natte bijproducten wordt enkelvoudig afgezet, Hedimix mengt relatief weinig stromen.

De toegevoegde waarde van Hedimix omvat productontwikkeling, opslagfaciliteiten, logistieke oplossingen, administratieve diensten, marketing en nutritionele waardering van de bijproducten.

# ...t leidt tot kostenbesparing

en per hectare) leidt tot grotere aankopen van voer. Grotere melkveehouderij-bedrijven hebben uitgebreidere mogelijkheden voor toepassing van vloeibare, eiwitrijke bijproducten. Voor een hoge melkproductie is hoogwaardig voer nodig: bijproducten en mengvoer zullen elkaar steeds meer en beter aanvullen", verwachten Loof en Rensink. „Hedimix heeft de expertise en ervaring om daarbij een rol te spelen", aldus de beide heren.

## Bijproducten bio-ethanol

De bio-ethanolproductie levert de eiwitrijke bijproducten waar Loof en Rensink op doelen. De bio-ethanolproductiecapaciteit bedraagt in Europa momenteel ruim 40 miljoen hectoliter. Volgend jaar

zal dit naar verwachting uitbreiden naar bijna 80 miljoen. Bij de productie van bio-ethanol komt tarwegistconcentraat vrij (DGS). Honderd kilo graan levert 33 kg (42 liter) bio-ethanol en 33 kg DDGS (Dried Distillers Grain with Solubles) of 100 kg DGS (tarwegistconcentraat, vochtrijk).

DGS is een goede eiwit- en energiebron. Het product is smakelijk, verhoogt de ruwvoeropname en draagt bij aan de conservering van het basisrantsoen aan het voerhek, zo blijkt uit praktijkervaringen. Toepassing van DGS draagt bij aan de wens van de boer naar kostenbesparing en de inzet van lokaal geproduceerde grondstoffen.

Rensink rekent het financiële voordeel van toepassing van DGS in melkveevoe-

## Bijproducten\*

De markt voor bijproducten in Nederland en België bedroeg in 2007 bijna 5 miljoen ton, waarvan 3 miljoen ton wordt afgezet in de varkenshouderij (36 procent tarwetzetmeel, 24 procent wei en 22 procent aardappelstoomschillen). Bijna 2 miljoen ton (voornamelijk stapelbare producten) gaat naar de rundveehouderij (29 procent bierbostel, 27 procent perspulp en 21 procent aardappelvezels).

Het aanbod van traditionele koolhydraatrijke bijproducten neemt af vanwege de opkomst van de bio-brandstoffenindustrie. Het aanbod van eiwitrijke coproducten (droge DDGS en vloeibare tarwegistconcentraat) uit de bio-ethanolindustrie neemt toe.

\*bron: OPNV

ding voor: uitgaande van 125 melkkoeien levert de inzet van DGS een jaarlijks financieel voordeel op van (125 \* €0,15 per dag \* 365 dagen =) €6843,-. De kosten voor een silo voor opslag van DGS op het bedrijf worden geraamd op €1200,- per jaar, dit leidt tot een rendement van €5600,- op bedrijfsniveau. Rensink wijst op de grote verschillen in de samenstellingen van de in de markt beschikbare producten. Het drogestofpercentage kan variëren tussen 21 procent en 35 procent en ook de nutriëntgehalten zijn erg verschillend (zie tabel 1). „Dit geeft al aan dat inrekening van deze producten met kennis van zaken gedaan moet worden", benadrukt Rensink. Deze producten kunnen ook beter niet onder hun generieke naam worden verhandeld, om verwarring over de samenstelling te vermijden. Daarnaast is er behoefte aan aanvullend fundamenteel nutritioneel onderzoek naar de pensverteerbaarheid en de voederwaarde van tarwegistconcentraten voor rundvee. ■

Tabel 1 Variatie in samenstelling en voederwaarde tarwegistconcentraten

	A	B	C	D	E	F
drogestof ( procent)	26	25	21	29	27	30-35
ruw eiwit (g/kg ds)	317	270	265	294	395	300-350
ruw vet (g/kg ds)	51	80	70	64	50	
ruwe celstof (g/kg ds)	58	25	30	39	20	
ruw as (g/kg ds)	55	110	95	134	55	60- 80
zetmeel (g/kg ds)		25	10	6		50- 80
suiker (g/kg ds)	55	145	130	102	75	10- 30
Ca (g/kg ds)	3,5	2,2	1,6	2,1	3,5	
P (g/kg ds)	6,8	11,5	6,5	17,8	7	
Mg (g/kg ds)	2,5	2,9	1,8	2,4		
Na (g/kg ds)	9,2	25	15	24,9	5	<10
K (g/kg ds)	9,6	19,5	15	18,1	20	<10
VEM	1083	1094	1090	1031		
VEVI	1149	1178	1172	1101		
DVE	153	124	128	100		
OEB	89	79	68	128		