

# SPF leidt tot 30



**Het SPF-Varkensproefbedrijf van de "Waiboerhoeve" in Lelystad startte in juni 2001 met supergezonde varkens, ofwel varkens met de status SPF (Specific Pathogene Free).**

**De verwachtingen waren toen hooggespannen.**

**En terecht. Want nu blijkt, volgens bedrijfsleider**

**Gert van Beek, dat SPF-varkens maar liefst 30 % meer rendement opleveren dan reguliere varkens.**

**Niet alleen door kostprijsverlaging, maar ook door opbrengstverhoging.**

### *Hoe staat het SPF-bedrijf ervoor nu het een aantal jaren gedraaid heeft?*

'De ervaringen tot nu toe zijn overwegend positief. Best verwonderlijk, want we hebben de afgelopen anderhalf jaar veel mensen en materialen over de vloer gehad. Alles op slot houden is natuurlijk het gemakkelijkst, maar dat kan niet. Het gaat er dan dus vooral om dat je de risico's beperkt. Daartoe blijken de protocollen goed te werken. Wij zijn nog net zo schoon als toen we begonnen. Niet omdat we mappen vol papier en instructies hebben, maar vooral omdat de mensen die hier werken de SPF-filosofie tussen de oren hebben.

En grotendeels ook de mensen die hier binnenkomen. Als je zo ver bent, gaat de rest bijna vanzelf. Discipline is uiteindelijk waar het omdraait en als de resultaten hier sterk positief door beïnvloed worden gaat dit wel een stuk gemakkelijker.'

### *Dus zo ingewikkeld is het allemaal niet...*

'Nee, want wat doen wij als SPF-bedrijf...Niets anders dan aan het begin zeggen: we starten met superschone dieren, en we spreken een aantal spelregels af. Dan kun je op een heel verantwoorde manier duurzaam produceren, voedselveilig, en met oog voor dierwelzijn. In ons systeem zijn al deze items terug te vinden.

Omdat wij een proefbedrijf zijn monitoren we de gezondheidstoestand van de varkens. Op basis van klinische inspectie, bloedmonsters en keel-en neusswabs. Zo hebben we bijvoorbeeld gezien dat er een griepvariant is binnengekomen. Maar bij de varkens hebben we er verder niets van gemerkt. Het zijn dus absoluut geen kasplantjes.'

### *Hoe zij de technische resultaten?*

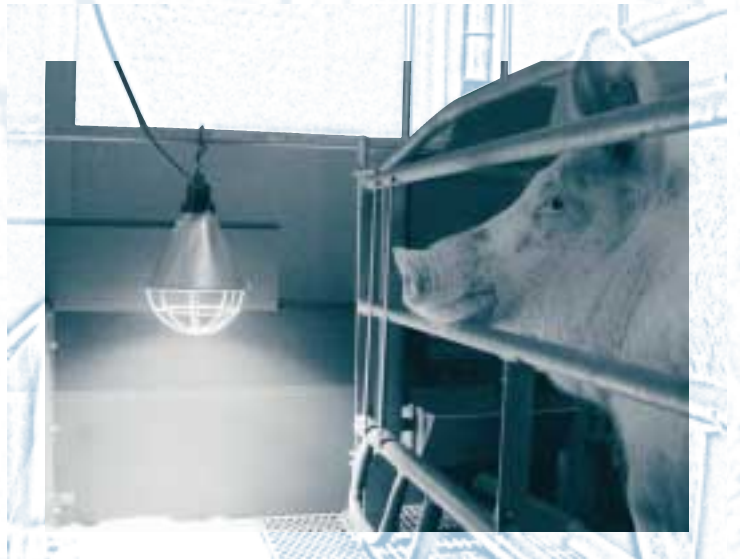
'Die blijven op een hoog niveau. Sterker nog, op een veel hoger niveau dan op een gemiddeld bedrijf in Nederland. Gemiddeld hebben we bij de vleesvarkens een 27 euro hoger saldo dan de gemiddelde reguliere varkenshouder. Zeg maar een rendementsverhoging van ruim 30%! Dit zit met name in de groei, voederconversie en verminderde gezondheidskosten. Dat is toch extreem.

Plus dat de slachterijresultaten heel constant zijn. Long-en leverproblemen hebben we niet of nauwelijks. En dat zonder vaccinatie, zonder ontwormen e.d.'

### *Maar dan is het toch vreemd dat SPF binnen de sector nog niet zo hard loopt...*

'Tot op heden was de sector er nog maar deels rijp voor. En ook de periferie van voorlichting en advies, zoals banken, voeradviseurs, dierenartsen. De meesten hebben er nog weinig ervaring mee, dan wel kennis van, of financieel belang bij....

# % meer rendement



Maar goed, ook wijzelf hebben vanaf de start niet kunnen bevroeden dat SPF in Nederland zo'n vlucht zou nemen. In plaats van een onderzoekaspect is het meer een systeem geworden. En dat systeem staat in Nederland nu echt op doorbreken.'

## *Is SPF de toekomst van de varkenshouderij?*

'De bedrijven die overleven zijn bedrijven die financieel goed draaien. Veelal zijn dat de bedrijven die vergelijkbare resultaten halen als wij. En wat blijkt dan? Dat ze een aantal dingen perfect voor elkaar hebben, en één daarvan is vaak gezondheid. Dat hoeft niet persé SPF te zijn, maar het bedrijf neemt gezondheid wel serieus. Niet als doel op zich, maar als een middel om rendement te halen. Net als wij.'

## *De aanpak van gezondheid. Een ommezwaai in de varkenshouderij?*

'De varkenshouderij heeft ziekten altijd maar geaccepteerd. De afgelopen 20 à 30 jaar zijn er steeds weer ziekten bij gekomen. En wat deden we? Niet de ziekten uitbannen.... Nee, we gingen maar weer vaccineren. Antibiotica gebruiken. We pakten het onheil niet bij de bron aan. Als SPF-bedrijf draaien wij dat helemaal om. We starten schoon, en we willen schoon blijven. Komt er toch een ziekte binnen... jammer...maar misschien kunnen we die eruit krijgen. Misschien moet je dan eventuele vaccins wél toelaten. Dat is een soort verzekeringspremie die je in bepaalde regio's nodig zult hebben.'

## *Richting de keten werken jullie aan nieuwe concepten. Welke?*

'Misschien kun je SPF-vlees vermarkten, zoals Flevo Health Porc. Een pakje vlees met een windmolen er op. Gezond vlees uit de polder...Het kost iets meer, maar de varkens hebben geen antibiotica gehad, ze zijn niet gevaccineerd, het vlees is verwerkt in Flevoland etc. Dat kun je breder oppakken. Want nu vertelt de slachterij ons wel dat we unieke dieren leveren, maar we krijgen er niets extra's voor. De varkens hangen gewoon tussen de bulk en er wordt bij wijze van spreken gewoon gehakt van gemaakt....'

## *Welk SPF-vervolgonderzoek ligt in het verschiet?*

'Voeding bijvoorbeeld. Of de vraag hoe je eventueel binnengekomen ziekten weer buiten kunt krijgen. Hoe ga je daarmee om. Denk ook aan risicovoller onderzoek. Wat gebeurt er als je een protocol scherper hanteert. Dat kunnen we hier op ons onderzoekbedrijf goed uittesten. En ook, moet je als SPF-bedrijf aan dezelfde eisen voldoen als een regulier bedrijf. Elke vier weken de dierenarts op je bedrijf. Is dat wel nodig? De kengetallen kun je immers zelf bijhouden en met de dierenarts via de pc bespreken. Wellicht kan de dierenarts één keer in de vier maanden komen. In de tussentijd kun je communiceren door zelf met een camera en geluid door de stal te lopen, terwijl de dierenarts thuis achter de pc meekijkt. Zo spreek je dan de bedrijfssituatie door. Een andere onderzoeksvraag is de stap naar een salmone'llavrij varken. Hoe doe je dat. Wel ambitieus, maar het zou kunnen.'

Henk Bosch