Heeft SPF toekomst in Nederland? Sceptici voerden de boventoon toen Gert van Beek in 2001 bedrijfsleider werd van het eerste Nederlandse SPF-bedrijf: dat van Wageningen UR in Lelystad. In het varkensdichte Nederland werd een kerngezonde veestapel weinig kansen toegedicht. De proefstal bracht WUR ook niet de winst waarop werd gehoopt. Van Beek echter, ziet wel toekomst voor het bedrijf en nam het op 1 januari over.

‘We krabben links en rechts wat centen weg, maar laten de euro’s liggen’

Door ing. Geesje Rotgers

Het SPF-bedrijf In Lelystad is duur gebouwd. Lange gangen verbinden de afzonderlijke stallen met elkaar. Van Beek moet veel meters maken om zijn biggen van de zeugen naar de opfokstal te brengen.

De geschiedenis van het SPF-varkensbedrijf in Lelystad kent slechts een korte geschiedenis. In 2001 begon de Animal Sciences Group (ASG) van Wageningen UR er met een kerngezonde zeugenstapel, op aandringen van enkele enthousiaste onderzoekers. Het was een uitgelezen kans om in de varkensarme Flevopolder de mogelijkheden van een SPF-bedrijf te onderzoeken. Amper drie jaar later concludeerde WUR dat het bedrijf niet winstgevend was en moest worden afgestoten. Als onderzoeksbedrijf slaagde het niet, maar als commercieel bedrijf heeft het veel toekomst meent voormalig bedrijfsleider Gert van Beek, die het bedrijf 1 januari overnam van zijn voormalige werkgever. De redactie van V-focus sprak met hem over zijn drijfveren en zijn visie op SPF in Nederland.

Waarom lukte het WUR niet om het SPF-bedrijf financieel gezond te krijgen?
Ongeveer de helft van de benodigde gelden moest uit het onderzoek komen en de andere helft uit de veestapel. Aan de hoeveelheid onderzoek heeft het niet gelegen. In de afgelopen jaren werden er zowat continu proeven gedaan. Maar de stallen zijn duur gebouwd. Zo beslaan ze een groot bouwblok, de inrichting is prijzig vanwege metingen die er moesten plaatsvinden, het geheel is onderkelderd en onder de centrale gang loopt een twee meter diepe put om tijdens onderzoek overal bij te kunnen. De hoge bouwkosten drukten zwaar op de exploitatie, waardoor het bedrijf verlies leed. Ter vergelijking: een praktijkstal zou voor een derde van de prijs gebouwd kunnen worden.

Welke kansen ziet u om dit bedrijf nu wel te laten renderen?
SPF is de enige reden waarom ik hier ben begonnen als zelfstandig ondernemer. Ik zie veel toekomst voor bedrijven met een gezonde varkensstapel. En wat de dure stallen betreft, met WUR heb ik een pachtprijs afgesproken die ik normaal gesproken zou betalen voor een gangbaar praktijkbedrijf van deze omvang.

Wat zijn uw plannen?
Ik ga voor eigen rekening SPF-Topigsgelten produceren. Er is in Nederland en Duitsland veel vraag naar deze gelten. Qua omvang blijft het bedrijf vergelijkbaar met nu: 350 fokzeugen en 2.000 opfokplaatsen. Wel is het de bedoeling dat de zeugenstapel straks bestaat uit 100 kernzeugen en er komt ruimte voor het toetsen van toekomstige KI-beren.

Wil de Nederlandse varkenshouderij wel aan SPF?
Ik verwacht dat het merendeel van de varkenshouders die nieuw bouwt, met SPF-dieren zal opstarten. Over vijf jaar zal dan zo’n tien procent van de varkens kerngezond zijn. Het kan nog harder gaan als grotere bedrijven van 1.000 tot 2.000 zeugen met SPF-dieren beginnen. Varkenshouders die nieuw bouwen zijn een dief van hun portemonnee als zij niet opstarten met ‘schone’ dieren. Ook bedrijven die sterk uitbreiden zouden moeten overwegen de bestaande zeugenstapel te ruimen en het bedrijf volledig schoon op te starten. Ook het invoegen van SPF-gelten en het gestadig afvoeren van de bestaande zeugenstapel is een optie, al kan dan niet optimaal van de gezondheid worden geprofiteerd.

Er hangt nog steeds een zweem van geheimzinnigheid om SPF. Bedrijven die ermee zijn begonnen, geven niet graag inzicht in hun resultaten. Dat geeft te denken.
Het is inderdaad zo dat de voorlopers niet scheutig zijn met informatie. Sinds hun start zijn zij omgeven door sceptici die er op zitten te wachten tot het misgaat. Varkenshouders zijn daardoor terughoudend geworden met het prijsgeven van hun geheimen en willen eerst hun winst verzilveren.

Is er bij dierenartsen en bedrijfsadviseurs voldoende kennis om varkenshouders te helpen bij het starten van een SPF-bedrijf?
Ik moet constateren dat veel dierenartsen en bedrijfsvoorlichters nog altijd weinig kennis hebben van SPF-dieren. Er wordt nog vaak gedacht dat het kasplantjes zijn. Zo ontmoet ik geregeld varkenshouders die bij de bank geen gehoor vinden voor hun plannen. Ook menig dierenarts haalt zijn schouders op als een varkenshouder zijn wensen voor SPF kenbaar maakt. Een enkele doorzetter lukt het om zijn dierenarts mee te krijgen naar dit bedrijf om hem er zo kennis mee te laten maken.
Boeren die willen overschakelen naar SPF moeten nog altijd sterk in hun schoenen staan om de weerstand uit hun omgeving te overwinnen. Toch constateer ik dat zij langzamerhand meer gehoor vinden bij hun adviseurs. Die zijn tegenwoordig in elk geval geïnteresseerd in het onderwerp. Drie jaar geleden hielden zij de boot nog af. Verder beginnen onder meer voerfirma’s met het bijscholen van hun voorlichters, zodat boeren die schoon willen opstarten, in elk geval begeleid kunnen worden.

Met het verdwijnen van het Lelystadse SPF-bedrijf, verdwijnt ook de belangrijke informatiebron.
Ik kies nu voor mijn eigen bedrijf. Geïnteresseerden kunnen hier niet meer aankloppen voor een bedrijfsbezoek - klanten overigens wel. Ik heb besloten wel betrokken te blijven bij studieclubs en ook kunnen bedrijven en groepen bij mij terecht voor een presentatie over SPF. Hoeveel uren ik hieraan zal besteden, weet ik nog niet. Het is een kwestie van de balans zoeken tussen het eigen bedrijf en kennisoverdracht. Het bedrijf gaat voor!

En hoe moet het nu verder met het onderzoek naar SPF?
Als onderzoek kan bijdragen aan het optimaliseren van mijn bedrijfsvoering of het voer, dan wil ik daaraan meewerken, mits dat niet ten koste gaat van de bedrijfsresultaten. Hier zijn goede afspraken over gemaakt met de ASG van WUR. Zowel op het gebied van bedrijfsvoering als diervoeding is er nog veel te winnen. Het zou goed zijn als de voerfabrikanten en het onderzoek de handen ineen slaan om een goed SPF-voer te maken. Varkensvoeders staan de laatste jaren te veel in het teken van minimaliseren in plaats van optimaliseren. En dat heeft zijn weerslag op de bedrijfsresultaten.

Welk advies wilt u bedrijfsadviseurs en varkenshouders meegeven?
Overschakelen op SPF is een kwestie van de risico’s inschatten en een knop omzetten. Dan kan er veel meer dan we denken. Het is een kwestie van je gezonde verstand gebruiken. Ik geef een voorbeeld: op dit moment worden mijn stallen verbouwd. Het is daardoor niet te vermijden dat bouwvakkers in aanraking komen met de dieren. Om de besmettingsrisico te beperken heb ik met de bouwvakkers afgesproken dat zij geen contact mogen hebben met andere varkensbedrijven. Maar het blijft altijd een risico. De Nederlandse varkenshouderij is nog altijd te veel gericht op het wegkrabben van wat centen bij de voerbedrijven en de slachterij. Maar we laten de euro’s liggen die we met gezondheid kunnen verdienen.

De afdelingen op het SPF-bedrijf in Lelystad worden gekenmerkt door gezonde, hard groeiende koppels biggen en vleesvarkens. Diarree en hoest komt nauwelijks voor bij de dieren.