



Paul van der Meijden en Jan Welvaarts zetten wekelijks 6.000 speenbiggen in Duitsland af

‘Deelnemer moet boer en ondernemer blijven’

De Nederlandse zeugenhouders die zijn aangesloten bij Elite Varkens houden samen 13.000 zeugen. Ze leveren elke week gemiddeld 6.000 SPF-speenbiggen aan onze oosterburen. Bij het groeiende concept is een uniforme big het streven. Van de aangesloten deelnemers verwachten Paul van der Meijden en Jan Welvaarts ondernemerskwaliteiten en vakmanschap.



Aangesloten varkenshouders

Met twee opfoklocaties, tien vermeerderingsbedrijven, 28 opfokbedrijven en ruim 50 mesterijen is Elite Varkens een veelomvattend concept. De vermeerderingsbedrijven liggen over Nederland verspreid en zeven bedrijven werken er met een meerwekensysteem. Pig Business heeft voor een duidelijk overzicht een stroomdiagram met de deelnemende bedrijven opgesteld.

Bekijk het stroomdiagram op www.pigbusiness.nl

Ze verlaten de vergaderzaal om in een tegenovergelegen kamer bij het interview aan te sluiten. Het is dinsdag. Voor Paul van der Meijden en Jan Welvaarts is dit de wekelijkse vergaderdag. In het hoofdkantoor van Elite Varkens in het Brabantse Diessen wordt de dag gebruikt om de zaken te bespreken. Met twee opfoklocaties, tien vermeerderingsbedrijven, 28 opfokbedrijven en ruim 50 mesterijen vraagt het groeiende concept om steeds meer overleg en regelwerk. In totaal telt het concept nu 13.000 zeugen met wekelijks gemiddeld 6.000 speenbiggen die hun weg naar de verschillende opfokbedrijven in Duitsland vinden. Daar blijven ze tot een gewicht van 30 kg. Van daar worden de biggen verkocht aan de 50 tot 60 Duitse vleesvarkenshouders die klant zijn van Elite Varkens.

SPF-dieren uit Schotland

Elite Varkens bestaat al bijna tien jaar. In 2002 kent het concept een even noodlottige als abrupte start. De zeugenbedrijven van de zwagers Paul van der Meijden en Jan Welvaarts in Sint-Michielsgestel en Boxel moeten worden geruimd omdat ze voer hebben ontvangen dat is vervuild met het hormoon MPA. „Hoe erg voor ons de ruiming ook was, we hebben er wel een slag door kunnen maken.”

Jan Welvaarts doelt op de herbevolking van de stallen met SPF-dieren uit Schotland. Van der Meijden vervolgt: „Via een Duitse handelaar merkten we dat er in Duitsland vraag was naar varkens die als vleesvarken gemakkelijk presteren. Vleesvarkens met minimaal 850 gram groei, een uitval tussen de 1 en 2 procent en één die goed scoort in de Duitse slachterij.” Uiteindelijk kwamen ze uit bij de combinatie van de PIC Camborough gelt met de P426 Piétrain eindbeer die afkomstig is van dezelfde fokkerijorganisatie.

Als eerste worden de geruimde bedrijven van beide Brabanders bevolkt met nieuwe geltes. Ze kiezen ervoor om alleen kraambiggen te houden en deze direct na spenen af te voeren naar Duitsland. Waarom? „Omdat de eerste drie levensweken van een big het belangrijkste zijn”, antwoord Van der Meijden. „In deze fase heeft een big de meeste aandacht nodig en zijn ze het meest gevoelig voor infecties van hun moeder.”

Deze strategie heeft meerdere voordelen,

verklaart Welvaarts. „Doordat er geen gespeende biggen op de vermeerderingsbedrijven meer aanwezig zijn, daalt de infectiedruk. Bovendien kunnen ze met lagere mestafzet-, bouw- en arbeidskosten in Duitsland goedkoper speenbiggen opfokken.”

Zelf voer inkopen

De afgelopen jaren is het concept stapsgewijs gegroeid met ongeveer twee á drie nieuwe vermeerderingsbedrijven per jaar. Volgens Van der Meijden zijn ze eigenlijk nooit dringend op zoek geweest naar varkenshouders die in het concept willen stappen. „We bieden een goede prijs en zekerheid. Dat spreekt varkenshouders aan.”

Varkenshouders die zich aansluiten, moeten bij de overstap aan drie eisen voldoen. Ze moeten dezelfde genetica gaan gebruiken met een SPF-status, zich verbinden aan het gezondheidsbeleid en minimale koppelgroottes van 800 tot 1.000 biggen per levering zijn vereist. Verder wil Elite Varkens geen aanvullende eisen stellen aan de deelnemers. „We willen gemotiveerde varkenshouders houden”, zegt van der Meijden. „De ondernemer moet zelf zijn voer inkopen. We werken ook niet met jaarcontracten. Op basis van kwaliteit wordt de opbrengstprijis vastgesteld. We weten niet van de bedrijven of ze winst of verlies draaien. We willen dat de varkenshouder boer en ondernemer blijft.”

Verzekeringspremie

De keuze voor eenduidig gezondheidsbeleid licht Van der Meijden toe. „Alle deelnemers zijn aangesloten bij Veterinair Centrum Someren. Deze dierenartsenpraktijk weet wat onze belangen zijn en ze voeren op elk bedrijf een vast screeningsprogramma uit met bloed-

onderzoek naar de ziektekiemen App, PRRS en mycoplasma. Uit deze bloedonderzoeken blijkt dat een aantal zeugenbedrijven positief test op mycoplasma. Deze varkenshouders zijn verplicht om de kraambiggen hier tegen te enten. We weten zo zeker dat alle biggen zijn beschermd. Ons doel is om virusvrije biggen af te leveren. Alleen in de praktijk blijkt dat nog niet altijd eenvoudig te zijn. Daarom willen we ook dat alle vermeerderers als een soort verzekeringspremie de zeugen met PRRS en Parvo plus vlekziekte enten. Voor het geval dat.”

Een andere eis waar de ondernemers zwaar aan tillen, zijn de minimale koppelgroottes. „Omdat we absoluut geen koppels biggen van verschillende bedrijven willen mengen, blijven na spenen de biggen bij elkaar. Onze vaste Duitse transporteur Evers vervoert elk koppel apart naar één van de 28 opfokbedrijven in Duitsland. Om deze koppels efficiënt met geconditioneerde vrachtwagens te transporteren, willen we een minimale koppelgrootte. Kleinere bedrijven die niet aan deze aantallen kunnen voldoen, zullen moeten overstappen naar een meerwekensysteem. Van de aangesloten vermeerderingsbedrijven werken al zeven van de tien met een meerwekensysteem.”

Vastgelegde korting

De Duitse Nord-West-notering geldt als richtlijn voor het afrekenen van de speenbiggen. Elke deelnemende varkenshouder ontvangt een vast percentage van deze notering die geldt voor biggen van 25 kg. Om wat voor een percentage het gaat, laten de Brabanders in het midden. „Bij aankomst in Duitsland worden alle biggen beoordeeld door een onafhankelijke controleur”, legt Welvaarts uit. „Dikke oren, breuken, slecht ▶

Exclusieve franchiseorganisatie van PIC

Beide ondernemers hebben naast hun activiteiten bij Elite Varkens een eigen varkensbedrijf. Jan Welvaarts (44) heeft een vermeerderingsbedrijf met 1.600 zeugen in Boxel. Zijn zwager Paul van der Meijden (44) bezit een bedrijf met 1.200 zeugen in Sint Michielsgestel. Beide zijn voor de helft eigenaar van Elite Varkens bv. Hier vallen de opfoklocaties van Afferden (Limburg), Diessen en het huurbedrijf met 350 zeugen in Siebengewald onder. Daarnaast zijn zeven vermeerderers franchisenemers van Elite Varkens. Naast Elite Varkens zijn Welvaarts en Van der Meijden ook gedeeld eigenaar van Elite Group. Deze bv is onderverdeeld in het Elite concept en PIC NL. Laatstgenoemde is de nieuwe naam waar alle Nederlandse activiteiten van PIC sinds januari in zijn ondergebracht. Elite Group bezit hiermee exclusief de Nederlandse franchiserechten.

beenwerk en alle andere afwijkingen leveren een vastgelegde korting op. Afgekeurde biggen gaan op een hoger gewicht als slachtbig weg. Mochten er teveel biggen onder het minimum gewicht van 5 kg zitten dan wordt de vermeerderaar hier extra op gekort. We werken met vaste kortingen en een transparante prijs voor de varkenshouders zodat dit geen spanningen oplevert.”

De Duitse opfokbedrijven die de speenbiggen opkopen, betalen en ontvangen eveneens een vast bedrag voor de biggen. Na acht weken gaan de biggen van 30 kg naar één van de vleesvarkensbedrijven. Daar worden ze weer door de onafhankelijke controleur op afwijkingen gecontroleerd. Een vastgestelde afwijking betekent een mindere prijs voor de Duitse opfokker. Volgens Welvaarts zijn harde selecties nodig om aan de hoge verwachtingen te kunnen voldoen. „De mester verwacht veel van onze varkens en betaalt daar een fors hogere prijs voor. Daarom moeten wij dit wel zoveel mogelijk kunnen waarmaken.”


Kop koffie drinken

Toch is het leveren van een goed product niet altijd genoeg, ervaren ze. „Toen wij in 2003 de Duitse markt op gingen, moesten wij wantrouwen wegnemen. Om bij een Duitser vertrouwen op te bouwen, moet je er veel tijd en energie in steken”, vertelt Welvaarts. Daarom trekt hij structureel er

een paar keer week op uit om in Duitsland klanten te bezoeken. Mochten zich problemen voordoen dan is hij de aangewezen persoon om het op te lossen. „De helft van het probleem is opgelost als je er een keer heen gaat. Als je je gezicht laat zien en samen een kop koffie drinkt dan weten ze dat je hen serieus neemt.”

De meeste klanten van Elite Varkens zitten tussen Bremen en Hannover in Noordoost-Duitsland. Een gebied waar de Denen van oudsher sterk aanwezig zijn. „Een hele andere wereld waar veel akkerbouw is en varkens een nevenactiviteit zijn”, zegt Welvaarts. „Gemakboeren waar wij met onze varkens prima terecht kunnen. Wij proberen dit met onze groei, uitval en slachtclassificaties constant te benadrukken.”

Voor beiden is het streven voor de komende jaren om de vergunningsaanvraag op de hoofdlocatie in Diessen rond te krijgen. Eind 2012 willen ze de locatie met gelten en vleesvarkens gereed hebben zodat ze meer plaats hebben voor geltenopfok. „Samen met onze andere subfoklocatie in Afferden kunnen we dan gelten leveren voor de vervanging van 16.000 zeugen”, geeft Van der Meijden aan. „Afhankelijk van de vraag in Duitsland kunnen we onze afzet zo verder geleidelijk laten groeien.” ■

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



Begin met luisteren

De laatste jaren worden u en ik doodgegooid met mooie verhalen van marketeers over nichemarkten, meerwaardeconcepten en branding. Ook in de varkenshouderij staan we hier vaak bij stil. Maar, kan het wel? Een varken is geen ei en kan niet als eindproduct worden verkocht aan een consument.

Vierkantswaardering maakt het bereiken van een echte consumentenmarkt voor varkensvlees bijna ondoenlijk. Je kunt wel een concept opzetten, maar of je dan ook als varkensboer werkelijk meer verdient...dat is de vraag! Het is een lange, moeilijke weg. En dan blijft het probleem dat een varkenshaasje met meerwaarde verkopen niet zo'n kunst is; maar een varkenspoot, of de kop, of het slachtafval wordt al lastiger.

Aan de andere kant, als je kunt blijven varkens houden, is dat natuurlijk ook al een verdiensite! De 'license to operate' en de 'license to produce' zijn natuurlijk 'vergunningen' die wellicht nog wel veel belangrijker zijn dan alleen de meeropbrengst in euro's op de korte termijn.

Wat mij betreft ligt voor het gros van de varkenshouderij de meerwaarde of de nichemarkt veel dichterbij huis. Begin eens naar je klant te luisteren en ECHT te leveren wat die vraagt. Dus als je klant Duits is en bonte biggen wil die hard groeien, ga die dan leveren! De Piétrain-exportmarkt van biggen is wat mij betreft een niche die al jaren veel extra euro's oplevert en forse extra saldi van 20 procent en meer. Het is echter niet voor elke varkenshouder een geschikt concept.

Kwaliteit is ook zorgen dat je grote, egale koppels hebt, met een zeer hoge gezondheidsstatus. Als de transporteur wil dat hij op een vast tijdstip, binnen een vaste tijd kan laden, zorg dan ook dat je dat elke keer doet. Hetzelfde geldt voor vleesvarkens. Uw slachterij mag Van Rooij, Vion of Tönnies heten; kwaliteit staat bovenaan! Luister goed naar uw slachterij en lever wat zij vragen. Ook hier gaat kwaliteit leveren niet zonder moeite. Maar ook hier is veel extra saldo te halen. Ik zie voorbeelden van meer dan 15 procent! Egale koppels met zo weinig mogelijk spreiding in gewicht en vleespercentage op de beste manier afgeleverd aan de poort van de slachterij. Dat is minder gemakkelijk dan het lijkt. Dat vraagt om goede, gezonde biggen. Om hoge gezondheid en super management in de stal. Dat vraagt om uw oog bij uw dagelijkse diercontrole, maar ook bij het selecteren van de dieren die klaar zijn om te worden verkocht. Als u werkelijk luistert naar uw klant, wordt onderhandelen over de prijs geen koehandel, maar een waardering van de kwaliteit die u als varkenshouder levert. En wordt uw eigen trots en kwaliteit uw echte nichemarkt!

Erwin Bouwmans
Ondernemerscoach ZLTO Advies
Lid van de Vereniging Agrarische Bedrijfsadviseurs (VAB)