

Copyright foto

Bijna een kwart van de Nederlandse zeugen is van Deense herkomst

Deense zeug verovert positie in Nederland

Aangestuurd door de vraag van Duitse vleesvarkenshouders, zijn de afgelopen jaren veel Nederlandse varkenshouders overgeschakeld op Deense zeugen. Inschattingen geven aan dat bijna een kwart van de Nederlandse zeugen Deense wortels heeft. De opmars gaat vooral ten koste van Topigs.



Reportage overstappers

Pig Business was afgelopen jaar op reportage bij drie varkenshouders die overstapten naar Deense zeugen. Bart Spanjers (Best), Koen van Limpt (Reusel) en Wim Pluk (Boekel) hadden allen hun eigen reden voor de omschakeling. Lees hun verhalen terug op www.pigbusiness.nl

Het afgelopen jaar ging Pig Business op reportage bij drie varkenshouders die bezig waren met een uitbreiding of deze net achter de rug hadden. Alle drie de varkenshouders grepen de situatie aan over te stappen naar een andere zeug. Bart Spanjers (Best), Koen van Limpt (Reusel) en Wim Pluk (Boekel) schakelden over naar de aankoop van Deense fokmateriaal. Grote bedrijven die overtuigd waren van het potentieel van deze dieren.

Gefocust op biggen

„Begin 2011 is het begonnen met een paar hele grote Nederlandse jongens die hun biggen steevast naar Duitsland exporteerden. Zij schakelden als eerste over op Deense zeugen.” Aan het woord is Maurice Goossens. Hij is mede-eigenaar van Porc-Ex. De van oudsher Deense fokkerijorganisatie heeft sinds bijna drie jaar een Nederlandse vestiging. Ze begonnen met niets, maar hebben nu vier Nederlandse subfokkers die gezamenlijk tienduizenden zeugenplaatsen van gelten voorzien. Ze zijn niet de enige Nederlandse leverancier van Deense gelten. De grootste in Nederland is TGZ met vijf subfokkers. Het is een dochteronderneming van de Achterhoekse varkenshandel Reuling Intervar. Ook TGZ Nederland begon drie jaar geleden met het leveren van Deense genetica. „Onze Duitse klanten waren overtuigd van het Deense vleesvarken”, vertelt Gerard Reuling die samen met zijn twee broers eigenaar is van Reuling Intervar. Volgens hem kwam de vraag niet zozeer van Nederlandse vermeerderders. Die draaiden al naar behoren. Bennie Delfsma, directeur van Porc-Ex, vult aan: „We zijn als Nederlandse zeugenhouder één ding uit het oog verloren. Waar produce-

ren we de big voor? We hebben ons te veel gefocust op het aantal biggen en te weinig op het vleesvarken. De Denen hebben altijd naar het eindproduct gekeken. Het Deense vleesvarken is veel uniformer en scoort duidelijk beter.”

Zakelijke Duitser

Onder betere resultaten verstaat Delfsma een dagelijkse groei, afhankelijk van eindbeer, tussen de 900 en 1.000 gram met een voederconversie van 2,3 of 2,4 en geclassificeerd met 58 procent vlees aan de slachthaak. De imponerende resultaten van Deense genetica kregen in Duitsland landelijke bekendheid toen in 2008 een Warentest bij onze Oosterburen verscheen over de verschillen in genetica. Het onderzoek spitste zich toe op de vleesvarkens van zeven verschillende zeugen die werden gedekt met één dezelfde Piétrain eindbeer. Er was een enorme spreiding in de resultaten. Waar nakomelingen van de Deense zeug een gemiddelde groei van 942 gram met een voederconversie van 2,43 haalden, bleef de rest van de vleesvarkens ver achter. Volgens Bennie Delfsma en Maurice Goossens was dit aanleiding voor een toenemende interesse vanuit Duitsland voor Deense genetica. „Doordat het biggenaanbod groot genoeg is en de marges kleiner, wordt de Duitse mester steeds kritischer.”

Kwaliteit nam af

Wat ook al niet helpt volgens Goossens, is de slechte naam die de Nederlandse biggen de laatste jaren hebben opgebouwd. Sinds Nederland in 2009 de Aujeszky artikel-10 status verwierf, kreeg de biggenexport naar Duitsland een impuls. „De kwantiteit nam toe,

maar de kwaliteit nam af.”

Directeur Hans Olijslagers van Topigs Nederland is het met hem eens. „De Duitser wil een zware en gezonde big van 28 kilo die afgevaccineerd is. De bedrijven die voor 2009 exporteerden, waren hier goed op ingesteld. Nu zie je in de praktijk biggen van nog geen 23 kilo waar de gezondheid hapert en toch worden geëxporteerd.” Dit geeft de Nederlandse big volgens Olijslagers een slechte naam en straalt ook op Topigs af. „De Denen hebben de export beter gebundeld en centraal geregeld. Dit maakt de Deense big meer gewild in Duitsland.” Toch wil hij niet overdrijven en is volgens hem 80 procent van de Nederlandse biggen goed in orde. „We hebben onlangs een grootschalig onderzoek uitgevoerd onder 130 Duitse vleesvarkenshouders en ze bleken tevreden tot zeer tevreden te zijn met de Topigs-biggen uit Nederland.”

Kritische geluiden

Naast de euforie zijn er ook kritische geluiden over de Deense zeug te horen. De zeug zou ondermeer in de kraamstal meer arbeid vergen en een hoger voerverbruik hebben. Marcel Giesen van TGZ begeleidt varkenshouders bij de overstap naar Deense gelten. Hij geeft toe dat de Deense zeug iets meer levend geboren biggen heeft en je daardoor meer moet grijpen naar alternatieve middelen om alle biggen van melk te voorzien. „Dit vergt iets meer management, maar ik zie dit meer als een luxe probleem.” Het hogere voerverbruik is volgens hem niet aan de orde. „Het jaarlijkse voerverbruik van Deense zeugen in Nederland is tussen de 1.000 en 1.100 kg.” Wel hoort hij dat Deense zeugenhouders hun voerverbruik ►

Eén organisatie vertegenwoordigt Deense varkensfokkerij

DanAvl is de organisatie achter de Deense genetica. Het is geen fokkerijgroep, maar vertegenwoordigt als coöperatie de volledige Deense varkensfokkerij. DanAvl heeft één van de grootste fokkerijprogramma's ter wereld. Onder de naam DanAvl brengen de Denen één fokzeug op de markt. De zeug is een kruising tussen de zuivere moederlijnen van het Deense Yorkshire (YY) en Deense Landras (LL) met de zuivere Deense Duroc (DD) beer. Volgens Bennie Delfsma van Porc-Ex zit de kracht in het decennialang fokken met hetzelfde fokdoel en de grote hoeveelheid informatie. Door voortdurende dataregistratie zijn er jaarlijks testresultaten van: 5.000 beren, 100.000 opfokzeugen en 125.000 geboren biggen van subfokbedrijven. Deze focus neemt volgens hem de spreiding weg. „De topdieren van elke

fokkerijorganisatie zijn nagenoeg aan elkaar gewaagd. Het verschil zit pas in die onderkant. De spreiding tussen nakomelingen van een Deense zeug is veel minder. Dat komt door jarenlang focussen op één zeug. Op een grote populatie krijg je meer gegevens en kun je harder selecteren.” In Nederland zijn verschillende organisaties die van DanAvl een licentie hebben om hun fokmateriaal te verkopen. Vervolgt de grootste partij is SPF Selskabet die via Klasse KI en TGZ Nederland aan de Nederlandse markt levert. Klasse KI levert geen fokgelten, maar alleen foksperma voor bedrijven met eigen aanfok en aan alle subfokbedrijven. Andere kleinere dealers op de Nederlandse markt zijn: Porc-Ex en het Deense handelsbedrijf DTL A/S die via Danish Breeding Holland en Varkenshandel VAEX opfokgelten uitleveren.

zien oplopen tot 1.500 kg per jaar. „Maar je kunt dit niet vergelijken met de Nederlandse situatie. De Denen hebben een andere voersamenstelling en voersysteem.” Ook verhalen over een korte levensduur van de Deense zeug en vervangingspercentages van 60 procent zijn volgens Giesen onzin. „Onze klanten zitten gewoon rond de 40 à 45 procent vervanging.” De gelten vragen volgens hem wel om een andere adaptatie. Zijn advies is om de voercurve minder hoog te zetten, vergeleken met de Nederlandse soortgenoten. „De opfokgelten groeien gemakkelijker, zodat er een gevaar van te snelle groei op de loer ligt.”

Geschat marktaandeel

Ruim twee en half jaar geleden constateerde Pig Business al de opkomst van zeugen met een Deens achtergrond. Deze zeug wist in 2010 een geschat marktaandeel van 3,5 procent in Nederland te bereiken. In Nederland zijn de belangrijkste aanbieders van Deens fokmateriaal: TGZ Nederland, Klasse KI en Porc-Ex. Uit schattingen van meerdere kenners, die dat los van elkaar vermelden, en een eigen inschatting van de cijfers blijkt dat deze drie partijen momenteel al zeker voor 200.000 Deense zeugen in Nederland verantwoordelijk zijn. Op een Nederlandse zeugenstapel van ongeveer 1 miljoen heb je het over een minimaal marktaandeel van 20 procent. Waarschijnlijk is dit nog groter, omdat ook partijen als Danish Breeding Holland en handelsbedrijf VAEX Deense gelten uitleveren. Een marktaandeel tussen de 20 en 25 procent ligt daarom meer voor de hand. Dit lijkt grotendeels ten koste te gaan van Topigs. Jarenlang had Nederlands grootste fokkerijorganisatie een onaantastbare positie op de binnenlandse zeugenmarkt. In 2010 nog hadden bijna 900.000 van de ongeveer 1 miljoen zeugen in Nederland een genetische achtergrond die naar Topigs was te herleiden. „Natuurlijk merken wij dat”, reageert Hans Olijslagers van Topigs. „We waren veruit de grootste partij en dan is het logisch dat dit ten koste van ons gaat.” Volgens hem is zijn organisatie sinds 2009 met een inhaalslag bezig. „Zonder dat het ten koste gaat van de productiviteit en robuustheid, zijn we aan de zeugenkant meer op beveleerdheid en op minder spek gaan fokken. Varkenshouders gaan dit de komende tijd al merken.”

Niet bang voor hype

Topigs stelt dat ze in Duitsland en Nederland varkenshouders zien die weer van de Deense genetica af stappen, vanwege de extra aandacht die de dieren nodig hebben. „Ik hoor die verhalen ook”, zegt Gerard Reuling. „Er zullen er best weer een paar weggaan, maar ik weet zeker dat het gros zal blijven, omdat ze gewoon tevreden zijn.” Olijslagers zegt zes à zeven Nederlandse varkensbedrijven te kennen die weer zijn teruggekomen van Deense genetica. „De zeug blijkt moeilijker in de omgang en de zelfredzaamheid van de biggen is minder.”

De vergelijking met Deense Duroc is snel gemaakt. Vijf jaar geleden wist in een korte tijd de eindbeer Nederland te veroveren, maar binnen de kortste keren verdwenen de beer zo goed als helemaal van de kaart. Het kon de hoge verwachtingen uit Denemarken nimmer waarmaken. Zowel Porc-Ex als TGZ vinden de vergelijking niet opgaan. „De Deense Duroc werd veelal gebruikt bij de Topigs 20 zeug. Dit paste niet. Dat was spek maal spek”, zegt Goossens. Gerard Reuling heeft eenzelfde lezing. „Deense zeugen hebben veel spier en weinig spek. Nederlandse zeugen hebben minder spier en meer spek. De combinatie van Deense zeug en Deense Duroc is super, maar bij de Nederlandse zeug past dit minder.” De fase van hype is dan ook volgens hen voorbij.

„De trendsetters waren de grote Nederlandse zeugenbedrijven die hun biggen exporteerden naar Duitsland. Nu zie je interesse komen vanuit de gesloten bedrijven. Het is gestuurd vanuit de markt”, zegt Goossens. Delfsma durft de voorspelling te doen dat in 2015 de helft van de Nederlandse zeugenstapel uit Deense dieren bestaat. Reuling verwacht eenzelfde ontwikkeling: „Als ik de stemming proef, zit er zeker nog groei in de markt.” Olijslagers voorspelt het komende jaar nog een verdere opkomst van Deense zeugen, gevolgd door een stabilisatie met uiteindelijk weer een daling. „Voor zeugenbedrijven die exporteren, zal Deens fokmateriaal interessant blijven. Voor gesloten bedrijven zal Topigs de beste zeug zijn, omdat ze over de hele keten de laagste productiekosten heeft.” ■

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



‘Het stadium van hype zijn we allang voorbij’

Frank van de Pavert is met zijn varkensbedrijf VOF Van de Pavert-Meijer uit Wehl subfokker voor TGZ Nederland. Het bedrijf heeft 700 zeugen en 4.500 dierplaatsen voor vleesvarkens en opfokgelten. Van de Pavert besloot als één van de eerste Nederlandse varkenshouders over te stappen naar Deense genetica. De vraag vanuit de handel en een teruglopende afzet van zijn gelten waren voor hem de reden om in 2011 over te schakelen.

Na een aanloopperiode begon volgens de Gelderse subfokker de Deense genetica begin vorig jaar echt te lopen. Hij ziet vooral grote zeugenhouders overstappen die naar Duitsland exporteren. „Het is als een soort olievlek die zich verspreidt onder deze groep.” Wat Van de Pavert vooral opvalt sinds de overschakeling is dat zijn vleesvarkens aanmerkelijk beter presteren. Zijn vleesvarkens zijn restdieren van de fokkerij en bestaan voor 95 procent uit beren. „We halen nu ongeveer 900 gram groei per dag met een vleespercentage van 58 procent. Voorheen viel het met bijproducten van de fokkerij tegen om goede resultaten in de vleesvarkenshouderij te halen. Als je de groei wilde verbeteren, ging het vleespercentage onderuit.” De grote tomen biggen die de Deense zeugen werpen, gaan volgens de Achterhoeke niet ten koste van de uniformiteit. Het gemiddeld aantal levend geboren bij zijn klanten is 16 biggen. Op zijn eigen bedrijf haalt hij 15,4 biggen per worp. Voor het overschot aan biggen maakt hij gebruik van kunstmatige pleegzeugen. „De beertjes gaan na de vierde levensdag naar de Rescue Decks en de geltjes laat ik bij hun eigen moeder liggen.” Verhalen over hoge vervangingspercentages en stijgend voerverbruik bij de Deense zeug wijst hij resoluut af. „Ik vervang niet meer zeugen dan dat ik eerst bij de Topigs-zeugen deed. Mijn oudste zeugen zijn zesde worps en het gemiddelde jaarlijkse voerverbruik per zeug is 1.045 kg.” Met de overstap naar Deense genetica koos Van de Pavert meteen voor een SPF-status. Zijn dieren zijn vrij van APP, Mycoplasma en PRRS. Voor de zekerheid vaccineert hij zijn zeugen wel driemaal per jaar voor PRRS. „Maandelijks laten we bloedmonsters controleren op PRRS en tot dusver zijn alle titers negatief. Alleen mocht ooit een uitbraak van PRRS plaatsvinden, dan is het door de vaccinaties beheersbaar.”

Een goede begeleiding bij de overschakeling naar Deense geltjes is volgens hem belangrijk voor een succesvolle overstap. „Door de combinatie van gezondheid en genetica groeien ze heel gemakkelijk en bestaat het gevaar dat ze te hard groeien. Verder moet je er op ingericht zijn om de dieren voldoende lang op te vangen in de quarantainestal, zodat je rustig alle entingen kunt uitvoeren. De dieren zijn tenslotte bij aankomst niet beschermd tegen APP, Mycoplasma en PRRS.”

Kijkend naar de animo voor afname van zijn gelten verwacht hij zelfs de komende jaren een verdere opkomst van Deense genetica. „Enkele jaren geleden kreeg ik te horen dat Deense genetica een hype is. Dat stadium zijn we nu voorbij. Om aan de vraag te kunnen voldoen, zijn we bezig met een uitbreiding van 700 naar 850 zeugen.”