

Copyright foto

**'Goede resultaten komen niet uit de lucht vallen'**

# Planning leidend bij vervanging zeugen

De hoofdredenen om zeugen te vervangen? Allereerst een strakke planning, doceert Wout Rovers van Topigs. „De juiste opbouw van de zeugenstapel begint bij de juiste aantallen gelten. Je weekplanning is dus leidend. De richtlijnen voor vervanging staan op plaats twee.”

Wout Rovers, teamleider commercie van fokkerijorganisatie Topigs, verzorgde voor de stichting Kwalitatief Personeel in de Varkenshouderij een training over vervanging van zeugen. In het Topigs-kantoor zijn ruim twintig man bijeen, een paar varkenshouders met hun personeel en diverse medewerkers van de bedrijfsverzorgingsdienst AB Brabant. Na een uitgebreide inleiding over allerhande actualiteiten in de varkensfokkerij komt Rovers na de avondmaaltijd ter zake. Hij gooit een vraag in de groep. „Een eersteworps zeug, ruimen jullie die op vanwege de prestatie?” Nee, zeggen de cursisten, alleen als je die écht niet berig krijgt. „En een tweedeworps zeug?” Weer is het antwoord nee, want die heeft haar aankoopgeld nog niet opgebracht. „Maar als die al twee keer slechts vijf biggen heeft gebracht?”, vraagt AB Brabant-medewerkster Mariëlle Buiks. „Dan mag ze zichzelf de derde keer nog bewijzen”, vindt Rovers. „Nou, als die de derde keer weer vijf biggen brengt, heb je haar dus een worp te lang gehouden”, stelt Buiks nuchter. Zeugen worden vervangen om diverse redenen, aldus Rovers: afname van productie/prestatie, slecht beenwerk, uitval, en vanwege de genetische vooruitgang – al gebeurt dat laatste wat hem betreft eigenlijk (te) weinig.

### Vuistregel

Vervanging is dus nodig, maar gezien het prijsverschil tussen een dekrijpe gelt (350 euro) en de opbrengst van een slachtzeug (170 euro) mag het vervangingspercentage niet te hoog zijn, want dat kost geld. En een te laag vervangingspercentage kost opbrengst. Rovers: „De vuistregel is: 35 procent vervangen, plus het aantal zeugen dat dood moet worden afgevoerd, dus de gestorven of geëuthanaseerde dieren. Landelijk gemiddeld is dat afvoerpercentage 6,5 procent, dus dan kom je aan 41 à 42 procent vervanging op jaarbasis.” Dat percentage klopt wel ongeveer, aldus de zaal. Maar cruciaal is: hoe en wanneer ga je zeugen vervangen? Volgens Rovers is er maar één hoofdreden voor vervanging, en dat is planning. „Zeugen moet je niet re-actief vervangen, maar pro-actief, dus op basis van planning. Als je een zeug moet vervangen maar je hebt op dat moment geen vervangende gelt, dan blijft die te oude zeug dus lopen”, schetst hij. „Of je moet een zeug afvoeren en je hebt geen vervangende gelt, dan krijg je je planning niet vol, want je hebt het kraamhok

niet benut. Als je je planning niet op orde hebt, heb je de ene week te veel biggen en de andere week te weinig. Het is een kwestie van plannen, plannen, plannen”, herhaalt Rovers. „Laten we uitgaan van een bedrijf van 400 zeugen met maximaal duizend worpen per jaar. Bij een vervanging van 40 procent van de zeugen op jaarbasis betekent het dat 18 procent van de dieren eersteworps is. Dus moet je elke week vier gelten aandekken, dan heb je ook wekelijks vier gelten in het kraamhok. De weekplanning, de structuur van je bedrijf is dus leidend. Dat gaat boven de selectie volgens de vervangingsrichtlijnen.”

### Zelf fokken of aankopen?

Een volgende vraag is: waar haal je de gelten vandaan. Werk je met eigen aanfok, of koop je gelten aan, en doe je dat dan als speenbig, big, dekrijpe gelt of dragende gelt? Zelf gelten aanfokken doen mensen zelden om financiële redenen, maar wel om zelfvoorzienend te zijn en om ziektes uit te sluiten, volgens Rovers. Maar dat idee begint nu te verschuiven, ervaart hij. „Met eigen aanfok kun je ook juist bedrijfseigen infecties in stand houden.” En als je zelf gelten aanfokt, werk je dan met een kern van raszuivere dieren om F1-gelten van te maken, of werk je met een rotatiekruising? Cursist Ralf Heijmans, die in maatschap 870 zeugen houdt in Elsendorp, vertelt dat ze thuis met een rotatiekruising werken. Elke week kiezen ze de beste zeug, op basis van toomgrootte, beenwerk en andere vermeerderingseigenschappen, om daaruit weer eigen gelten te fokken. Daar heeft Rovers wel wat op te zeggen: „Je selecteert dus op vermeerderingseigenschappen en niet op vleesvarken-eigenschappen. Je hebt dus kans dat je net de zeug pakt met iets meer spek, omdat die goede vermeerderingseigenschappen heeft. Ons advies is dan ook, als je eigen gelten aanfokt: werk met een kern van raszuivere dieren waarbij je de spekdikte laat meten en de groei bepaalt. Dan fok je met aan beide kanten geteste en gecontroleerde ouders en je hebt veel minder variatie. Of: koop drie keer per jaar kerndieren aan van een spf-bedrijf en dek die aan, als tussenoplossing.”

### Strak plannen en registreren

Aankopen heeft bovendien als voordeel dat het beter te plannen en te structureren is, zegt Rovers. „Bij eigen aanfok van gelten heb je altijd de neiging om uit voorzorg iets

Copyright foto

Copyright foto

meer dieren te maken. Je hebt dus ook meer bijproducten. En als je iets te veel gelten hebt, loop je ook het risico dat ze nog even langer blijven lopen, omdat ze pas later worden aangedekt. Dat kost ook geld." Bovendien mis je bij eigen aanfok als snel een of twee jaar genetische vooruitgang, zegt hij. Kortom, eigen aanfok kan wel, maar dan moet je het heel goed in de vingers hebben en strak kunnen plannen. Topigs heeft daarvoor onder meer het programma InGene voor, dat zeugenhouders daarbij ondersteunt (zie kader 'Eigen aanfok'). Keer op keer komt naar voren dat alles staat of valt met een zeer strakke planning en registratie. „Weet welke gelten en welke zeugen berig zijn, weet welke gedekt zijn, weet welke drachtig zijn. Nogmaals: je weekplanning is leidend bij vervanging.”

### Gelten toevoegen

Gelten, of ze nu uit eigen aanfok komen of zijn aangekocht, moeten bij voorkeur een periode in quarantaine- of adaptatieruimte. Twaalf weken zou ideaal zijn, maar dat is bijna niet te doen, volgens Rovers. Hij gaat daarom uit van een adaptatieperiode van zes weken. In die tijd moeten nieuwe gelten wennen aan groepshuivering en het vreten aan een voerstation. En belangrijk: in contact komen met de ziektekiemen uit de zeugenstal. Dat gaat het beste door een slachtzeug een dag voor afvoeren bij de nieuwe gelten te plaatsen. Dan is er voldoende tijd om de besmetting te laten plaatsvinden. „Doe dat in het begin van de adaptatieperiode, zodat de gelten weerstand kunnen opbouwen voordat ze naar de groep gaan.” Ook boxgewenning moet je niet onderschat-

ten, zegt hij: „een gelt moet voor het dekken een keer een paar uur vast hebben gestaan, om te leren dat ze kunnen vreten, rusten en mesten op dezelfde plek. Een gelt die goed gewend is aan een box, dat scheelt een big.” Ze went dan bovendien aan grotere dieren en aan beren, aldus Rovers.

### Puntjes op de i

De deelnemers aan de cursus praten na afloop nog even na. Echt nieuwe dingen hebben de meesten niet gehoord, wel geven ze aan dat het goed is om weer even de puntjes op de i te zetten. Ralf Heijmans: „Ik kwam hier vooral voor het onderdeel adaptatie, en zoals Rovers het zegt, doen wij het ook. Het is goed om te horen dat jouw ingezette lijnen worden bevestigd.” Wat de rotatiekruising betreft, erkent hij dat er een zekere discussie is. „Hoe je gelten aanfokt, verschilt van bedrijf tot bedrijf. Ik denk niet dat wij onze manier van werken gaan veranderen.”

Ook Johan Melis, eveneens uit Elsendorp, vindt het goed om weer even te worden bepaald bij de dingen die je doet. Hij heeft thuis 650 zeugen en is nu bezig om van eigen aanfok over te schakelen naar aankoop. „Daarvoor willen we bijvoorbeeld een aparte adaptatieruimte maken, en dan straks vijf tot zes gelten per week aandekken. Het gaat erom dat je heel consequent werkt bij de opbouw van de zeugenstapel.”

### Berigheid aantekenen

Dat ervaart ook Mariusz Juszczyk, die als zzp'er al jarenlang werkt voor Sjeff van den Nieuwelaar uit Roosendaal. „Stabiliteit creëren in de groepen is heel belangrijk”, meent

hij. „De juiste aantallen spenen en de juiste aantallen aandekken. Wij hebben 550 zeugen en krijgen gelten aangeleverd, maar soms spenen we groepen van 35 en soms van 15 zeugen. Ik heb nu geleerd dat je van tevoren moet aantekenen welke gelten berig zijn en aan de hand daarvan bepalen welke zeugen je gaat uitstoten. Dat is een goede tip om meer structuur te creëren.”

Vermeerderaar Edwin Herijgers uit Lepelstraat was ook aanwezig met twee medewerkers. „Het voordeel daarvan is dat we samen de kennis opfrissen, en dat de neuzen weer allemaal dezelfde kant op staan. Dan kun je op het bedrijf napraten en blijft het allemaal beter hangen.” Zorgen dat de kraamhokken altijd vol zijn, dat is het belangrijkste, meent Herijgers. „Maar als je zelf gelten opfokt, en je wilt een enting een week uitstellen omdat die gelt in een dipje zit, loop je al helemaal vast in je structuur. Ik koop daarom de rijpe gelten aan, van 5,5 tot 6,5 maanden.”

### Op scherp

Ook voor bedrijfsverzorgster Mariëlle Buiks uit 's-Gravenmoer was de cursus vooral opfrissen van kennis. „Veel weet je al, maar je wordt weer een keer op scherp gezet.” Buiks heeft door haar werk enorm veel praktijkervaring opgedaan. Ze weet dus prima hoe het theoretisch allemaal zou moeten, maar de praktijk is weerbarstiger, ervaart ze. „Ik kom op heel veel verschillende bedrijven en in de praktijk gebeurt het niet altijd zoals het zou moeten.” ■

 **Reageren?**  
redactie@pigbusiness.nl