

Thema **Voeding**



Pig Business vroeg drie varkenshouders naar hun ervaringen met Mijnvoer

Kosten besparen en meer inzicht in voer

Sinds 2011 kunnen veehouders via de website Mijnvoer.nl voer bestellen. Op de site kunnen zij zelf hun mengvoer samenstellen en direct zien welk effect dit heeft op de prijs. Redenen om over te stappen zijn vooral inzicht in het voer en het financiële voordeel.

De 25 jarige Berton van de Ven maakte pas een maand of vier geleden de keuze voor Mijnvoer. „In eerste instantie uit financieel oogpunt, maar ook inzicht in de samenstelling en gezondheid van de biggen speelden een belangrijke rol.”

Berton van de Ven, die varkens houdt in Uden (NB), is ongeveer vier maanden geleden overstapt naar Mijnvoer. De overstap had volgens de varkenshouder meerdere redenen. Financieel voordeel en inzicht krijgen in het voer speelden een rol, maar ook problemen met streptococcon bij de biggen. Het bedrijf van Van de Ven telt 300 zeugen en 2.200 vleesvarkens in Uden en daarnaast nog een bedrijf met vleesvarkens in België. Met het voeren via Mijnvoer is hij gestart in België. Al snel daarna besloot hij ook met de zeugen en biggen in Uden over te stappen en snel daarna ook met de vleesvarkens op deze locatie.

Minder medicijnen

In de relatief korte tijd sinds de overstap ziet Van de Ven al wel een groot verschil. Voornamelijk op het gebied van de streptococcon. Voorheen had het bedrijf problemen met streptococcon bij de biggen. „We hebben van alles geprobeerd”, vertelt Van de Ven. Onder meer zo hygiënisch mogelijk werken in de kraamstal. Toen bleek de overgang van speenvoer naar biggenvoer het grote probleem. „Onze toenmalige voerleverancier zei dat het niet aan het voer kon liggen, dat was keigoed. Andere zeugenhouders hadden er namelijk geen problemen mee.”

In overleg met Carel van Acht van v8 voeradvies heeft Van de Ven toch de stap gewaagd, en hij is er heel blij mee. „Godnodeju wat een verschil! We hebben van alles geprobeerd, vooral met medicijnen, maar sinds de overstap zien we bijna geen problemen meer.” Door deze positieve wending heeft het bedrijf ook het medicijnverbruik, en dan vooral tweede keus middelen, kunnen verlagen.

Resultaten gelijk

Buiten de positieve wending voor de gezond-



Berton van de Ven, varkenshouder in Uden

‘We voeren nu luxer, maar wel goedkoper’

heid van de biggen ziet de varkenshouder eigenlijk geen verschil. De groei van de vleesvarkens is ongeveer gelijk gebleven op ruim 850 gram per dag. Bij de zeugen wordt de stijgende lijn die er was doorgezet. De productie ligt rond de 30 biggen per zeug per jaar. Als de resultaten wel heel anders zouden zijn, zou Van de Ven daar nog geen conclusies aan durven verbinden. „Daarvoor hebben we nog te kort ervaring.” De ervaring tot nu toe zijn in ieder geval positief. Op het bedrijf wordt een luxer voer gebruikt, omdat er met Pietrains wordt gewerkt. Ondanks dat lopen de prijsverschillen tussen voer via Mijnvoer of een niet aangesloten mengvoerleverancier aardig op. Voor het dracht, lacto, en biggenvoer is het verschil ongeveer 3,50 tot 4 euro per 100 kilo. Voor het speenvoer loopt dit op tot 12 euro per 100 kilo.

Van Acht kan wel aangeven wat het verschil op jaarbasis gaat zijn. „Voor de zeugen is het voordeel ongeveer 25.000 euro, bij de vleesvarkens 45.000 euro.” Een totaal voordeel van ruim 70.000 euro op jaarbasis. „Van Acht zorgt ervoor dat we het voer tegen de gunstigste prijs krijgen”, zegt Van de Ven over zijn voeradviseur. „De marge tussen grondstof en voer ligt nu niet meer volledig bij de voerfabrikant.” Van de Ven koopt het voer via Mijnvoer tot nu toe altijd bij dezelfde deelnemer, Isidorus Mengvoerders. „Als je altijd kiest voor het goedkoopste komt het niet goed”, meent hij. Tot nu toe laat de varkenshouder de samenstelling van het voer bepalen door zijn voeradviseur. Binnenkort gaat hij een cursus varkensvoeding volgen, waardoor hij zelf nog meer inzicht krijgt in het voer dat hij voert. ▶



Johan van Meer, varkenshouder en akkerbouwer in Hapert **‘Binnen de ronde vaak overstappen is nadelig’**

Vleesvarkenshouder Johan van Meer is in februari 2013 overgestapt naar Mijivoer. Pieter Snoeijen sprak op een avond van de studieclub en het inzicht in voer sprak de Brabander aan. „We kiezen bewust voor meer hoogwaardige grondstoffen.”

Na een avond van de studieclub, waar Pieter Snoeijen van Mijivoer sprak, heeft Johan van Meer uit Hapert (NB) besloten over te stappen. „Wat mij het meeste aansprak? Dan is toch het stuk inzicht in voer.” Na die avond heeft Van Meer zijn voerbonnen door Mijivoer laten beoordelen. Daaruit bleek dat er nog best wat te behalen viel voor de vleesvarkenshouder.

Van Meer heeft 4.400 vleesvarkens waarvan hij er 1.470 voert vanuit Mijivoer. Dit zijn de varkens die hij in een oude stal met droog-

voer voert. De rest van de varkens staan in nieuwe stallen waar de varkenshouder ze met brijvoer voert.

Onafhankelijk advies

Mijivoer betekent voor Van Meer voer zonder ballast, hij bedoelt daarmee extra bijkomende kosten voor onder meer advies en overhead. „De diensten waar je wat aan hebt, moet je nu apart inkopen.” Om na de overstap wel goed advies te krijgen op het gebied van voer heeft Van Meer een onafhankelijke voerspecialist in de arm genomen Mary-Ann Bongarts. „Als je geen verstand hebt van voer moet je een goede nutritionist zoeken. De overstap mag niet ten koste gaan van het resultaat”, zegt Van Meer.

Met zijn voerspecialist heeft de varkenshouder zijn wensen en doelen besproken. „De focus ligt op karkaskwaliteit. En daarnaast

op voerkosten per kilo groei.” In het begin was het, volgens Van Meer, wel even zoeken. „Er loopt toch weer een nieuw persoon in de stal met een andere kijk.” Bovendien kwam de overstap naar Mijivoer tegelijk met een overstap naar een vaste fokker, waardoor er niet meer te vergelijken viel. Inmiddels is het voer al wel weer een paar keer aangepast. De focus op karkaskwaliteit bleek iets te veel van het goede en de groei bleef daarbij achter. „De varkens groeiden ongeveer 740 gram per dag, we hebben Pietrains, die groeien niet vlot maar dit was te laag.” Na het bijstellen van het voer ligt de groei nu ongeveer 35-40 gram hoger. Dat vindt de varkenshouder prima.

Moeilijk te vergelijken

Van Meer voert met hoogwaardige grondstoffen, zo kiest hij liever voor soja dan sojaschroot. „Een voerfabrikant zal liever voor schroot kiezen, omdat dit goedkoper is en er meer marge overblijft”, aldus de varkenshouder. Hij is ervan overtuigd dat hij geld bespaart, maar echt vergelijken kan en wil hij niet. „De grootste marge van voerleveranciers zit bij de kleinste dieren, dus bij speen en startvoer, op andere voeders zit een minder grote marge en daar is dus minder voordeel mee te behalen”, vertelt Van Meer. Als de Brabander een grove schatting maakt dan is zijn voordeel op startvoer ongeveer 2 euro en op eindvoer 0,50 euro.

Wisselen tussen leveranciers

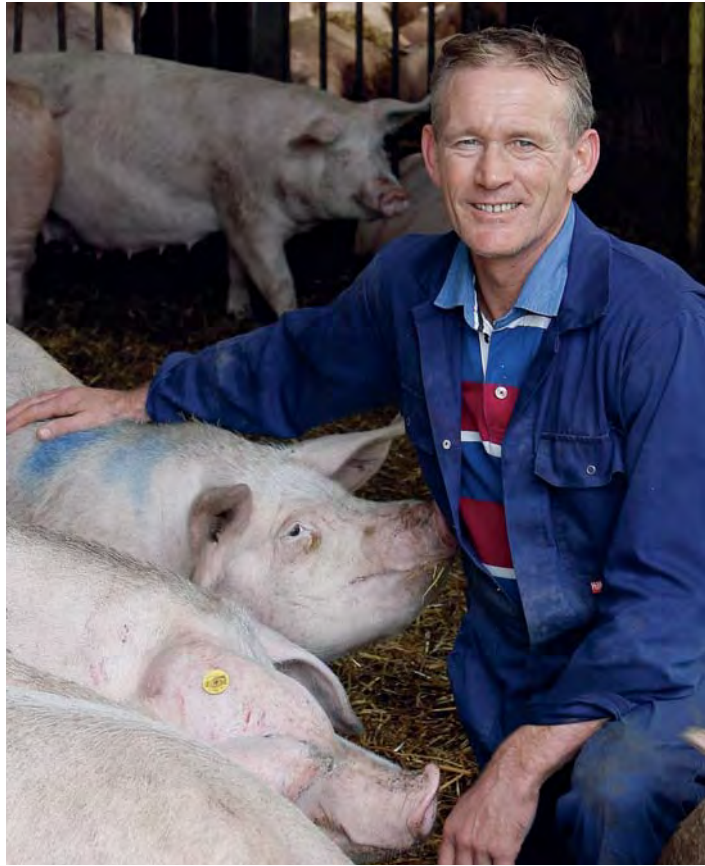
In de eerste ronde die Van Meer via Mijivoer bestelde, heeft hij telkens gekozen voor de goedkoopste aanbieder. Dat is hem slecht bevallen. „De verschillende fabrieken gebruiken verschillende processen en andere premixen die de smaak van het voer beïnvloeden.” Bij sommige fabrikanten was de voeropname lager dan bij andere. Daardoor heeft de varkenshouder besloten om maximaal één keer per ronde te switchen naar een andere leverancier. „We stappen nu over naar een andere aanbieder als de eerste aanbieder twee keer niet als goedkoopste uit de bus komt.”

Zeugenhouderij Ben Hooijer stapte in december 2011 over naar Mijnvoer. „Ik heb nooit een vaste leverancier gehad, ben altijd op zoek naar het beste voer.” De varkenshouder bespaart op jaarbasis 40.000 euro.

Varkenshouder Ben Hooijer uit Barneveld is uitermate tevreden over het gebruik van Mijnvoer. Alle varkens op het bedrijf voert hij sinds december 2011 met voer dat hij via de website bestelt. Reden voor de overstap is nieuwsgierigheid. De varkenshouder wilde weten wat er in het voer zat. En hij vroeg zich af of de samenstelling van het voer invloed heeft op de resultaten. „En natuurlijk speelde de prijs ook mee”, zegt Hooijer. Het bedrijf in Barneveld telt 550 zeugen, 200 vleesvarkens en 100 opfokgelten. Sinds de overstap naar Mijnvoer ziet de varkenshouder dat de zeugen het beter doen. „Ze zien er mooier uit en alle varkens zijn zeker zo gezond.” Van de biggen en vleesvarkens houdt Hooijer de groei niet bij. Of de technische resultaten sinds de overstap beter zijn, kan hij daarom niet zeggen. Maar zijn gevoel zegt dat de resultaten stabiel zijn. „We draaien goed en constant.” De varkenshouder speent ongeveer 30 biggen per zeug per jaar.

Zelf aan de knoppen

Volgens Hooijer moet je er wel de varkenshouder voor zijn om over te stappen naar Mijnvoer. „Wanneer je je vastklampt aan je huidige voerforlichter kan je beter blijven zitten.” Een voorlichter wil je nog wel eens helpen met het een of ander, maar met een initiatief als Mijnvoer moet je, volgens de varkenshouder, veel meer zelf op zoek. „Bijvoorbeeld naar een nutritionist.” Hooijer beschouwt dit gegeven als een voordeel. In de 35 jaar dat hij varkenshouder is, heeft hij nooit lang dezelfde leverancier gehad. „Ik ben altijd op zoek naar het beste voer.” Hij zou willen dat dit initiatief al jaren eerder van de grond was gekomen. „Het



Ben Hooijer, zeugenhouder in Barneveld

‘Je moet zelf meer aan de knoppen willen zitten’

is echt geweldig.” De varkenshouder denkt wel dat hij er financieel ook beter van is geworden, maar dat kan hij niet met cijfers onderbouwen.


Voeradviseur Carel van Acht van v8 voeradvies weet wel te vertellen wat de varkenshouder op jaarbasis bespaart ten opzichte van voer bestellen bij een niet aangesloten fabrikant. „Hooijer bespaart ruim 40.000 euro per jaar.” Het grootste verschil in prijs ligt bij het speenvoer, daar betaalt de varkenshouder nu 15 euro per 100 kilo minder voor. De prijzen voor dracht, lacto en biggenvoer liggen allemaal rond de 3 euro per 100 kilo lager.

Samenstelling

Voerleveranciers en hun voeders zijn onderling altijd moeilijk te vergelijken, bij Mijnvoer kan de varkenshouder zelf zijn ideale voer

samenstellen en zien wat het effect is op de prijs bij de aanbiedende leveranciers. Volgens de varkenshouder het voer direct bestellen. Hooijer bestelt zijn voer niet altijd bij de goedkoopste leverancier. „Soms zit er maar zo weinig verschil tussen de prijzen dat ik blijf bij de leverancier waar ik de keer ervoor ook heb besteld.”

Voor het drachtvoer betaal ik nu ongeveer 23 euro, lacto 26 euro en voor het biggenvoer betaal ik tussen de 32 en 33 euro per 100 kilo. Het voer dat Hooijer bestelt, is een luxer voer, met een hoog gehalte aan granen, omdat hij werkt met een Pietrain. De varkenshouder komt nu meestal uit bij voerleveranciers Franssen-Gerrits of Evert Jan Bos. ■

 **Reageren?**
j.cornelissen@pigbusiness.nl