

Copyright foto

Kwaliteit van het eindproduct speelt een steeds grotere rol

‘Aandeel Deens naar 50 procent’

Het marktaandeel van de Deense zeugen in de Nederlandse varkenshouderij groeit binnen vijf jaar van 25 naar 50 procent. Dat verwachten de partijen die met Deense genetica actief zijn op de markt. De kwaliteit van de Deens gefokte vleesvarkens lijkt de drijvende factor.

Ongeveer vijf jaar geleden zetten de Deense importzeugen hun eerste stappen op de Nederlandse markt. Een aantal grote vermeerderders die hun biggen afzetten in Duitsland, schakelden als eersten over. In Duitsland was (en is) de Deense big een gewild product. Dit vanwege de snellere groei en betere vleeskwiteit, en de doorgaans hogere gezondheidsstatus van de Deense biggen. „In Duitsland is 40 procent van de zeugenstapel al Deens”, weet Henk Mentink van Breeders for holland. Deze Nederlandse dochter van de Deense exportorganisatie Breeders of Denmark is sinds eind vorig jaar actief op de Nederlandse markt. „De Duitse markt ‘ver-Deenst’, en dat is onze vraagmarkt. Nederlandse vermeerderders moeten hierop inspelen met de biggenkwiteit.” Importeurs roemen het Deense fokprogramma van DanAvl (voorheen Danbred), omdat het beschikt over een enorm grote populatie om uit te selecteren. Het fokprogramma is al jaren gericht op economische kenmerken – voederconversie weegt voor 42 procent mee in het fokdoel – en er zijn slechts twee moederlijnen (Deense Yorkshire en Deens Landras) en een vaderlijn, de Deense Duroc. De beide zeugenlijnen zijn bijna identiek. Dat betekent uniforme gelten. „Deense zeugen geven daardoor uniformere tomen en dat hebben de slachterijen nodig”, weet Mentink, die zelf afkomstig is uit de slachterijwereld en acht jaar ervaring heeft opgedaan in Denemarken. De belangrijkste reden van het succes is volgens Mentink misschien wel de sterke collectieve Deense cultuur gecombineerd met de open structuur van het DanAvl-systeem.

1 à 2 biggen meer

De Deense zeugen zijn gefokt op snelle groei met meer spieren en minder spek. Bovendien produceren ze op jaarbasis zeker 1 à 2 biggen per zeug meer, aldus de importeurs. „De beste bedrijven realiseren al 37 grootgebrachte biggen per zeug per jaar”, aldus Gerard Reuling van TGZ, de

grootste partij in Nederland als het gaat om Deense genetica.

Maar waar zeugenhouders voorheen vooral waren gefocust op aantallen biggen, speelt tegenwoordig de kwiteit van het eindproduct een steeds grotere rol. Juist omdat het aanbod aan vleesvarkens groot is en de marges onder druk staan, dringen niet alleen Duitse mesters, maar ook steeds meer Nederlandse aan op Deens gefokte biggen. Volgens TGZ en ‘concullega’ Porc-Ex, de tweede speler op de markt voor Deense genetica, ligt de daggroei van de vleesvarkens al gauw 50 tot zelfs wel 100 gram hoger, afhankelijk van de eindbeer. Mentink van Breeders for holland rept van een gemiddelde daggroei van 900 gram, bij een voederconversie van 2,4 tot 2,6. Dat spreekt aan bij de vleesvarkenshouders. Zo komt nu, na de eerste ronde omschakelaars van grote bedrijven die zich richten op de biggenexport naar Duitsland, de tweede ronde op gang. Maurice Goossens van Porc-Ex ziet steeds vaker kleinere vermeerderders die mikken op de binnenlandse markt, de overstap maken. „Bedrijven met vier-, vijf-, zeshonderd zeugen. Dan schuift de vaste mester er ook bij aan; het besluit wordt gezamenlijk genomen”, schetst hij. „De marges in de mesterij worden immers steeds kleiner.” Ook gesloten bedrijven beginnen steeds meer de voordelen van de Deense genetica te zien, zeggen Porc-Ex en TGZ. Inmiddels is zeker 25 procent van de zeugenstapel (ruim 950.000 zeugen) Deens of bezig Deens te worden (zie kader ‘Leveranciers Deense genetica 2015’). De betrokken partijen achten het reëel dat het aandeel Deense zeugen binnen enkele jaren groeit naar 50 procent.

Gezondheidsstatus

Directeur Stefan Derks van Klasse KI (dat 80 procent van het Deense sperma levert dat in Nederland wordt gebruikt) beaamt dat. Die groei zal enerzijds het gevolg zijn van de toenemende schaalvergroting en anderzijds worden gestuurd door de



‘Veel biggen en een goed eindproduct’

Fokbedrijf Klein Ilink uit het Achterhoekse Vragender stapte in 2013 over van Topigs naar TGZ. „Er was een overaanbod van Topigs 20-gelten en dat gaf onrust op de markt. Daarom gingen we ons oriënteren op de toekomst; of we misschien verder moesten gaan als vermeerderder. Maar ons hart lag echt bij de fokkerij. Vervolgens gingen we op zoek naar een zeug met een goed karakter en een hoge productie, die uiteindelijk een goede kwiteit vleesvarken kan leveren. De vleesvarkenskwiteit gaat steeds zwaarder wegen. Dat merkten we aan onze exporterende klanten. Om die reden waren we ook al een paar klanten kwijt geraakt”, vertelt Dolf Klein Ilink (35), die in maatschap met zijn ouders het bedrijf runt.

Ze hebben er lang over nagedacht, – ‘we wilden er zeker van zijn dat het geen hype was’ – maar verruilden twee jaar terug door middel van depop-repop het Nederlands Landras voor 750 SPF-zeugen van het Deense Landras. Die zijn nu vierdeworps. Het aantal levendgeboren biggen is nu gemiddeld 15 en stijgt nog door, zegt hij. Opvallend is volgens Klein Ilink dat ondanks de grotere tomen het percentage uitval voor spenen niet opliep. Dat was 5 procent en dat is het nu nog steeds. „De biggen zijn wel iets lichter bij geboorte, maar het toomgewicht is hoger. De biggen zijn ook enorm vitaal en levenskrachtig.” Bovendien hebben de Deense zeugen hele goede moedereigenschappen, zegt hij. In de kraamstal zijn ze heel rustig, ze gaan ook heel voorzichtig opstaan en liggen. „Alleen als het om voer gaat, zijn ze dominant. Ze zijn ook echt gefokt op vreten en groeien.” Er wordt in de groep nu iets meer gevochten dan in het verleden. Niettemin brengt dat geen extra beengebreeken met zich mee. „Ze hebben sterke klauwen, het beenwerk is gemiddeld beter”, oordeelt hij. De Deense zeugen moet je wel anders voeren dan de Nederlandse zeugen. Diverse voerleveranciers spelen daarop in met aparte voerstrategieën. Klein Ilink: „De Denen zijn enorm efficiënt met voer. Wij zijn gelijk begonnen met voer met een lage EW en lage aminozuren van ForFarmers. Anders worden ze te snel te zwaar in de kraamstal en krijg je problemen met de uierkwiteit en vitaliteit van de zeug.” De Achterhoekse subfokkers zijn uiterst tevreden met de overstap. „Ik kom elke dag blij uit de kraamstal. Als zeughouder wil je veel biggen kunnen spenen die je goed kunt verkopen. Meestal is het zo dat je bij de zeugen die het beste eindproduct leveren, minder biggen kunt spenen. Maar bij de Denen is het én veel biggen, én een goed eindproduct. Dat is het voordeel.” Van het Nederlands Landras speende hij jaarlijks 32 biggen; de ambitie is om dit jaar uit te komen op 35 biggen.

Omdat de geltenafzet nu zo goed loopt, wil de maatschap Klein Ilink het bedrijf zo snel mogelijk uitbreiden naar 1.100 zeugen. „We moeten nu regelmatig ‘nee’ verkopen, dat vind ik jammer”, zegt Klein Ilink. Het zou hem daarom niet verbazen als het Deense aandeel doorgroeit naar 40 à 50 procent van de markt. „Zeker zodra er meer resultaten boven tafel komen van vleesvarkensbedrijven die 100 procent Denen mesten. Daar zijn er nu nog maar een paar van.”

prijsvorming bij slachtvarkens, verwacht hij. „Nederlandse vermeerderaars moeten met hun biggenafzet concurreren met Deense en Oost-Duitse fokkers, die in Duitsland biggen op de markt brengen met een hogere gezondheidsstatus”, aldus Derks. „Die Deense biggen brengen meer op. Als de vleesvarkens komende zomer niet duurder worden, ontstaat er druk op de biggenmarkt en moeten vermeerderaars zich aanpassen en biggen gaan leveren met een hogere gezondheidsstatus.”

In de top van de Deense fokkerij is altijd zwaar geïnvesteerd in hogere gezondheid, iets waar Nederland pas de laatste vijf jaar mee bezig is, aldus de KI-directeur. Zeker nu in Nederland het antibioticagebruik wordt teruggedrongen, komen oude gezondheidsproblemen volgens hem weer terug. Ook dat is een belangrijke reden waarom het Deense fokmateriaal aan populariteit wint, stelt hij. „Ook al is het fokken van Deense gelten voor eigen aanfok – juist vanwege de hoge investeringen van de Denen in gezondheid en genomic selection – wel twee keer zo duur als het eigen aanfokprogramma van Topigs”, aldus Derks. „De bereidheid om hierin te investeren, neemt toch toe. Onlangs zijn we nog benaderd door twee grote vermeerderaars. Ondernemers vrezen dat ze anders de biggenafzet in de zomer niet meer overeind kunnen houden.”

Varkenshandelaar Marcel van den Berkmortel uit Sint Oedenrode bevestigt dat. „Als je in Duitsland biggen levert van een Deense zeug, heb je de meeste

garantie dat je ze ook kwijtraakt. Ze brengen 1 à 1,5 euro meer op. Met Deense vleesvarkens halen mesters ook 1 tot 1,5 punt meer in de Autofom.”

Schaalvergroting

Maar ook de toenemende schaalvergroting speelt volgens betrokkenen een rol bij het groeiende Deense marktaandeel. „Bij Nederlandse varkenshouders met meer dan 1.000 zeugen is het aandeel Deense zeugen nu al wel 40 procent”, stelt Henk Mentink van Breeders for holland. „De categorie eronder, met 500 tot 1.000 zeugen, ziet dat ook. De aantallen biggen spreken aan. Ik denk dat in Nederland zomaar de helft Deens kan gaan worden, op basis van de technische resultaten.” Stefan Derks van Klasse KI spreekt dezelfde verwachting uit. „De schaalvergroting voltrekt zich in Nederland in sneltreinvaart, de kleine bedrijven stoppen en vooral de grootschalige bedrijven kiezen voor Deense genetica. En de categorie net daaronder krijgt problemen met de afzet van de biggen. De komende vijf jaar gaan we naar 50 procent van de zeugenstapel”, voorspelt hij.

Die groei zou dan vooral ten koste gaan van het marktaandeel van Topigs Norsvin. Maar deze grote fokkerijorganisatie acht een Deens marktaandeel van 50 procent niet reëel. „Wij hebben in ons fokdoel de afgelopen jaren duidelijk meer nadruk gelegd op de vleesvarkenskenmerken. In de zeugenlijnen is dat 40 tot 43 procent van het fokdoel. Samen met de inzet van genomic-selection op grote schaal begint dat nu zijn

vruchten af te werpen”, laat woordvoerder Peter Loenen weten. „Op dit moment hebben we 73 tot 75 procent van de markt; en we winnen bedrijven terug van de Deense genetica. De hype is wel zo’n beetje over.” Volgens Marcel Giesen van TGZ is het aantal afhakers echter hooguit 1 à 2 procent.

Meer werk

Kritiek op de Deense genetica is er ook. De Deense zeugen leveren meer biggen – wel 15 à 16 per worp – maar dat betekent ook meer werk in de kraamstal. Bovendien zouden de hoogproductieve zeugen sneller versleten zijn. Derks: „De biggenproductie per worp ligt hoger. Dat vraagt meer van het management, maar er is ook meer uit te halen.” „Varkenshouderij is topsport”, beaamt Maurice Goossens van Porc-Ex. „Ze zijn iets bewerkelijker in de kraamstal – ook als gelt leveren ze meteen veel biggen – en omdat ze iets minder spek hebben, zijn ze iets gevoeliger. Een goede begeleiding is daarom van belang. Maar je moet als boer tegenwoordig sowieso bij de bovenste 25 procent willen zitten.” Gerard Reuling van TGZ erkent dat de zeugen vaak meer biggen dan tepels hebben, maar noemt dat ‘de problematiek van de hedendaagse fokkerij’. „De uierkwaliteit is prima en ook de oudereworps zeugen houden zich goed. Met een vervangingspercentage van 45 procent doet de Deen het niet slechter dan een Nederlandse zeug.” ■

 **Reageren?**
redactie@pigbusiness.nl

Leveranciers Deense genetica 2015

- TGZ Nederland: 30.000 fokgelten via vier eigen subfokkers (inclusief deel rechtstreekse import), 50.000 zeugen bij klanten met eigen aanfok
- Porc-EX: 14.000 fokgelten via vier eigen subfokkers, 35.000 zeugen bij klanten met eigen aanfok
- Klasse KI: 40.000 zeugen bij klanten met eigen aanfok
- VAEX: import 2.100 Deense fokgelten, uitgeleverd via geltenopfokbedrijf in Veulen
- Danish Breeding Holland: import paar honderd fokgelten
- Breeders for Holland: 15.000 zeugen bij klanten met eigen aanfok, directe import fokgelten voor grote bedrijven (geen cijfers).

Totaal: ruim 46.000 gelten rechtstreeks geleverd aan vermeerderaars (die vertegenwoordigen ongeveer 100.000 zeugenplaatsen) plus 140.000 zeugen in eigen aanfoksystemen is 240.000 zeugenplaatsen, 25,2 procent van 950.000 zeugenplaatsen.

