

Copyright foto

Jean-Marie van Oort: „Nieuwe, robuuste zeug moet marktaandeel terugwinnen van Denen”

Zeug TN70 nieuwe wapen Topigs Norsvin

Vanaf volgend jaar moet ze volop verkrijgbaar zijn: de nieuwe, hoogrenderende TN70-zeug van Topigs Norsvin. Met dit tastbare ‘fusievoordeel’ gaat de Nederlands-Noorse fokkerijorganisatie de concurrentie te lijf. Tegelijkertijd moeten haar nakomelingen het beschadigde imago van de Nederlandse vleesvarkens in Duitsland herstellen.

Begin oktober zal Topigs Norsvin de nieuwe zeugenlijn officieel presenteren. Directeur Jean-Marie van Oort kan haast niet wachten. „We zijn dolenthousiast. We zitten echt op hete kolen, we willen heel graag de wereldwijd verzamelde resultaten van deze zeug publiceren.”

De nieuwe TN70-zeug is een combinatie van de zuivere Yorkshire Z-lijn van Topigs en de N-lijn (Noors landras) van Norsvin. De zeugen worden op diverse plekken in de wereld in de praktijk getest: naast Nederland en Noorwegen liggen er TN70's in België, Duitsland, de Verenigde Staten en Canada.

De oudste zeugen zijn inmiddels vierde worps. De officiële cijfers over toomgrootte, geboortegewichten et cetera komen in oktober. Maar volgens Van Oort staat al wel vast dat de TN70 'veel forse, goed groeiende biggen geeft, die ze ook zelfstandig groot kan brengen'. „Dit is een zeug die heel goed zal zijn in wat wij Total Feed Efficiency noemen”, zegt hij. „De TN70 gaat ook in de vleesvarkenshouderij goed scoren, omdat ze goed beveesde vleesvarkens produceert met een lage voederconversie en een hoge groei. Daar draait het om: streven naar

een zo hoog mogelijk rendement in de hele varkensketen.”

Strategische heroriëntatie

De nieuwe zeugenlijn is niet alleen de eerste concrete vrucht van de fusie tussen Topigs en Norsvin, die in juni 2014 zijn beslag kreeg. De zeug sluit ook aan bij de 'strategische heroriëntatie' die na de fusie is ingezet. Van Oort: „De varkensketen is nu veel minder top-down dan vroeger. Welke genetica wordt gebruikt, wordt tegenwoordig onderin de keten bepaald, door de eindgebruikers: vleesvarkenshouders, slachterijen en handel.”

Dat vergt een andere benadering van de markt. De nadruk ligt nu veel meer op de technische kwaliteiten van het vleesvarken zoals groei, voederconversie en beveesdheid. Dat heeft Topigs vooral op de Duitse biggenmarkt goed gevoeld, de afgelopen jaren. Steeds meer Duitse vleesvarkenshouders gaven de voorkeur aan Deense genetica en importeerden de snelgroeiende biggen rechtstreeks uit Denemarken, of namen alleen biggen af van vermeerderders met Deense zeugen. Ook heel wat Nederlandse vermeerderders met afzet in Duitsland schakelden over op Deense zeugen;

naar schatting is ruim 20 tot 25 procent van de Nederlandse zeugenstapel inmiddels verDeens, of bezig Deens te worden.

Fokdoel aangepast

Dat er meer nadruk op de vleesvarkenskwaliteiten moest komen, besefte Topigs al in 2009. In dat jaar is het fokdoel al aangepast naar meer beveesdheid. Het aandeel 'vleesvarken-eigenschappen' werd opgevoerd van ruim een derde naar meer dan de helft van het fokdoel. De dataverzameling werd verbeterd en uitgebreid. Dit gebeurde onder meer via het scannen van spierdikte en het selecteren van de best presterende vleesvarkens op basis van de individuele voeropname, groei en voederconversie van jaarlijks 19.000 varkens, wereldwijd. Ook de introductie van genomic selection in 2012 deed de genetische vooruitgang flink toenemen, benadrukt de fokkerijorganisatie. „Op het Delta-proefstation in Noorwegen, maar ook elders, liggen inmiddels al beren met een voederconversie onder de 2”, verklaart Van Oort.

„We hebben tegenwoordig minder lijnen dan vroeger, maar we gaan over een breder palet kenmerken harder vooruit”, stelt hij. In de periode 2004-2009 bedroeg de gemiddel- ▶

Bigvitaliteit

Onderdeel van het zogeheten Balanced Breeding-programma van Topigs Norsvin is het fokken op (big)vitaliteit. Hiertoe wordt wereldwijd van 700.000 pasgeboren biggen het gewicht geregistreerd. Jean-Marie van Oort: „Het gewicht zegt iets over de kwaliteit van de moeder en sterke biggen zijn ook goede groeiers.” Ook kijkt Topigs Norsvin naar de weerstand van varkens. Hoe goed is het varken bestand tegen diverse ziekteverwekkers? Momenteel loopt daarvoor een grote proef in de Verenigde Staten. Daarbij wordt gekeken hoe varkens reageren op de verschillende uitdagingen, aldus de fokkerijorganisatie.

Genomic Selection

Topigs Norsvin bepaalt jaarlijks van tienduizenden pasgeboren biggen het DNA-profiel. Daardoor is bijvoorbeeld al bij een big te zien of ze goede moedereigenschappen heeft. Genomics biedt volgens de Vughtse fokkerijorganisatie vooral meerwaarde bij de selectie op moeilijk te meten kenmerken, of op kenmerken die pas later in het leven meetbaar zijn. Voorbeelden hiervan zijn vleeskwaliteit, robuustheid en levensduur.

De tweede stap die nu wordt gezet bij genomic selection, is het onderzoeken van familierelaties. „Soms hebben neefjes of nichtjes net zo'n grote genetische overeenkomst als broertjes en zusjes. Als je de mate van verwantschap weet bij een erfelijke eigenschap, kun je nog gemakkelijker het ideale varken selecteren.”

Jean-Marie van Oort: „We merken het nu al aan de zeugenvervangings. We zijn echt heel erg bezorgd over de situatie in de sector. Een aantal vermeerderingsbedrijven is al omgevallen.”

Copyright foto

de jaarlijkse genetische vooruitgang volgens Topigs Norsvin 1,19 euro per vleesvarken. Dat bedrag is in de periode 2010-2014 opgelopen naar 1,75 euro. Daarbij ziet Van Oort vooral in de laatste jaren een duidelijke versnelling. Maar het is de introductie van de nieuwe zeug die nu moet zorgen voor een ferme stap voorwaarts. „Deze zeug moet het imago van onze vleesvarkens, dat is geschaad in Duitsland, weer gaan herstellen.”

Subfokkers

Topigs Norsvin heeft in Nederland 46 subfokkers. Zaak is nu dat er straks voldoende TN70-gelten kunnen worden geleverd voor de vermeerders. De subfokkers kunnen als franchisers zelf beslissen of ze de overstap naar de nieuwe zeug willen maken. Voor fokkers die zeugen hebben liggen van de zuivere Z-lijn, is de overstap het gemakkelijkst: zij kunnen daarmee zowel Topigs 20-gelten als TN70-gelten produceren. De vraag is echter in hoeverre de vermeerders de TN70 willen en kunnen gaan gebruiken. Gezien de slechte economische situatie in de sector wordt dat nog best spannend, zegt Van Oort. Tijdens dit interview, in juli, stonden de varkens- en biggenprijzen zwaar onder druk. Van Oort noemde de situatie bijzonder ernstig. „We merken het nu al aan de zeugenvervangings. We zijn echt heel erg bezorgd over de situatie in de sector. Een aantal vermeerderingsbedrijven is al omgevallen”, betreurt hij. Niettemin heeft de fokkerijorganisatie goede

hoop dat de TN70 straks de markt gaat veroveren. Immers, wat goed is voor het varken, is ook goed voor de portemonnee van de varkenshouder. „Er zijn al zeugen op de markt die heel veel biggen werpen”, zegt Van Oort, indirect verwijzend naar de Deense genetica. „Wij willen die grote tomen combineren met een sterke en robuuste zeug die ze ook zelfstandig grootbrengt. Ons doel is: elke geboren big moet groot worden. En vervolgens als vleesvarken een snel groeitraject doormaken zonder sterfte.” Het streven is dat de varkens zelfs op hoge gewichten goed en hard doorgroeien, zonder vervetting. Het gemiddelde geslacht gewicht is nu 94 kilo, maar daar komt elk jaar een halve kilo bij, geeft hij aan. Topigs Norsvin kan dan ook niet wachten om met de nieuwe zeug de concurrentie aan te gaan. Vier jaar geleden waren ruim 800.000 van de 1 miljoen zeugen afkomstig van Topigs, een marktaandeel van 80 procent. Binnen de Topigs-lijnen had de Topigs 20-zeug een marktaandeel van rond de 80 procent. Vandaag de dag is het Topigs Norsvin-marktaandeel 72 procent. Voor Van Oort staat vast dat de TN70 dat percentage weer omhoog gaat brengen. Hoeveel? Daar laat de directeur zich niet over uit. „Maar we hebben er alle vertrouwen in.”

Toekomst

Een onderwerp dat al even is aangestipt, is de economische situatie in de varkenssector. Wat verwacht Jean-Marie van Oort voor de

toekomst? Hoe ziet de varkenshouderij eruit in 2020? „De reserveringscapaciteit van bedrijven is en blijft cruciaal”, zegt hij. „De technische resultaten moeten echt tóp zijn en blijven, anders red je het niet. De voerprijs is weliswaar iets gedaald, maar nog steeds op een hoog niveau. Mestkosten, ook zo’n structurele kostenpost die oploopt. Aan alle kanten nemen de productiekosten toe.” Van Oort verwacht dan ook dat de schaalvergroting blijft doorgaan. Kleine bedrijven verdwijnen, grote worden overgenomen. De zeugenstapel omvat nu nog zo’n 950.000 dieren. „Dat aantal neemt wel iets af, maar nog niet veel.” Ook het aantal bedrijven in de periferie zal afnemen, omdat de hele keten efficiënter moet worden. „We zullen veel meer gefocust zijn op controleerbaarheid en kwaliteit”, voorspelt hij. „Wij voorzien daarom dat we hier in Nederland een varkenshouderij overhouden die in aantallen dieren nog behoorlijk van omvang is, maar wel op minder bedrijven.” ■

 **Reageren?**
redactie@pigbusiness.nl

Concepten

In de vleeskuikenhouderij wordt momenteel samen met supermarkten als Jumbo en Albert Heijn gewerkt aan de vervanging van het gangbare pluimveevlees door vlees van langzaam groeiende vleeskuikens. Moet de varkenshouderij ook niet omschakelen naar een ‘langzaam groeiend vleesvarken’? „Dat bepaalt de markt. Maar langzaam groeien is helemaal niet duurzaam”, reageert Topigs Norsvin-directeur Jean-Marie van Oort. „Wij kijken naar de Total Feed Efficiency: het aantal kilo’s voer dat het bedrijf in gaat, gedeeld door het aantal kilo’s varken dat naar buiten komt. En dat

over de totale keten; ook de zeugenvervangings tellen we bijvoorbeeld mee. Het gaat om output versus input. Zo hebben wij duurzaamheid ingebakken in ons fokdoel.” Van Oort is overigens niet blij met de (in zijn ogen) oneigenlijke tegenstelling tussen gangbaar varkensvlees en conceptvlees. „We doen net alsof het conceptvlees tegenover het reguliere varken staat. Concepten kunnen een mooie aanvulling zijn, maar in de basis is de grondstof hetzelfde varken. Alle varkenshouders zijn leveranciers van deze grondstof en iedereen moet

tegen de laagste kostprijs zien te produceren, en al het vlees moet aan bepaalde standaard-kwaliteitseisen voldoen.” Het mooie van concepten is dat ze het mogelijk maken om bepaalde onderdelen van dat varken voor een meerprijs te vermarkten, zegt hij. Daar liggen veel mogelijkheden voor de varkenshouderij om meerwaarde te creëren. „Wij als fokkerij-organisatie willen graag meedenken en kunnen veel bijdragen, bijvoorbeeld op het gebied van smaak, intramusculair vet, het terugdringen van berengeur, en noem maar op.”