



‘Op het juiste moment insemineren en dan resultaat zien in de kraamstal, dat is mooi’

Theo Vernooij start met 800 zeugen

Veel mensen verklaren hem voor gek; in deze tijd als jonge ondernemer met een zeugenbedrijf starten. Toch is dat precies wat Theo Vernooij heeft gedaan. Sinds april runt hij in Nijkerk zijn eigen bedrijf met 800 zeugen en 2.000 vleesvarkens. „Dit was het juiste moment om mijn ambitie waar te maken.”

Begin april maken Theo Vernooij (33) en Jan Overeem het wereldkundig via de sociale media: Vernooij neemt het bedrijf van Overeem in Nijkerk over. Overeem heeft in december 2015 besloten om met zijn bedrijf te stoppen, omdat hij voor zijn gevoel al heel lang op zijn tenen liep. Vernooij vertelt aan Pig Business hoe het hele traject verlopen is en hoe zijn eerste vijf maanden als zeugenhouder zijn gegaan.

Geboren boer

De ouders van Vernooij hebben in Beusichem een bedrijf met vleesvarkens, 75 hectare akkerbouw en een varkenshandel. Toen Vernooij zijn opleiding in Dronen had afgerond, trad hij in 2008 toe tot de vof. Daarnaast ging hij voor vier dagen in de week aan de slag als voeradviseur. „Toen ik de vof in ging, was mijn gedachte al wel om er zeugen bij te gaan doen.” De interesse van Vernooij voor zeugen heeft meerdere oorzaken. De fokkerij is een leuke kant van het vak en ook het in hand hebben van de hele keten vindt de varkenshouder een groot pluspunt.

In 2008 had het bedrijf in Beusichem met 2.000 vleesvarkens te weinig toekomst. Daarom werd ervoor gekozen om in 2010 en in 2013 een tweetal stallen te bouwen om zo te groeien van 2.000 naar 7.000 vleesvarkens. Door nog een stal bij te huren kon het bedrijf groeien naar de huidige omvang van 8.000 vleesvarkens.

De interesse voor de zeugenhouderij bleef en zijn ouders stonden achter Vernooij om zijn ambities waar te maken. „De familie is heel

belangrijk voor de stappen die je maakt.”

Zo keek Vernooij de afgelopen jaren op meerdere te koop staande bedrijven. „De laatste jaren zijn verschillende bedrijven failliet gegaan. Bij een aantal bedrijven deed ik mee aan de inschrijving, maar het liep op niets uit.”

In december hoorde Vernooij dat Overeem met zijn bedrijf ging stoppen waarna de interesse was gewekt. Vernooij sprak Overeem aan op een avond van Vion over het Good Farming Star-concept waar beide aan leverden. „Omdat één van de medewerkers ook interesse had getoond, hield Overeem de boot nog een beetje af, maar een aantal dagen later ging de telefoon”, vertelt de nieuwe Nijkerkenaar. Na het bekijken van het bedrijf, werden de onderhandelingen gestart. „Er heeft nooit een te koop-bord in de tuin gestaan.”

Going concern

Vernooij kocht het bedrijf als going concern, dus met alles erop en eraan: zeugen, rechte, mest, 5 hectare land en het woonhuis. Zowel stallen als woonhuis werden in 2008 door Overeem nieuw gebouwd en zijn dus relatief nieuw. „Dat is ook de enige manier waarop ik zeugen kan gaan houden. Want een nieuw bedrijf bouwen is te duur.” Het idee van de jonge zeugenhouder is snel aflossen zodat er financiële ruimte komt om te investeren in maatregelen die de maatschappij van de varkenshouderij gaat vragen. Hiermee doelt Vernooij op de mogelijke verplichting op vrijloopkraamhokken en het

stoppen met het couperen.

Per 1 april stopte Vernooij als adviseur bij AgruniekRijnvallei en begon hij met meewerken op het zeugenbedrijf. Met ingang van 21 april was het zijn bedrijf. Hij heeft het voordeel ervaren van het kopen van een bedrijf van een varkenshouder die zelf wil stoppen. „Overeem heeft het bedrijf netjes overgedragen.”

Bij de opstart heeft de jonge zeugenhouder hulp gehad van Wim Repkes. Deze adviseur heeft Vernooij geholpen bij het aankopen van gelten en het wegstrepen van oudere zeugen. „De zeugen waren gemiddeld zesde worps. Er is lang geen vervanging gedaan.” Daarnaast had Overeem, voordat duidelijk werd dat hij het bedrijf al draaiende kon verkopen, al 200 zeugen van de hand gedaan. Een deel hiervan moest ook vervangen worden door nieuwe gelten. Door de grote instroom van gelten heeft Vernooij nu iets meer terugkomers; ongeveer 20 procent, maar dat was ingecalculeerd.

Naast de adviezen van Repkes heeft Vernooij advies gekregen van zijn team uit Beusichem. De dierenarts en voeradviseur waar hij vertrouwen in heeft, doen ook de begeleiding in Nijkerk.

Wennen

Na de eerste vijf maanden als zeugenhouder kan Vernooij al goed aangeven wat hem is mee- en tegengevallen. Maar eigenlijk zijn die lijstjes maar kort wat aangeeft dat hij goed voorbereid de stap heeft waagd. Een tegenvaller is de mestafzet die in ▶

Bedrijfsgegevens

Theo Vernooij (33) heeft in vof met zijn ouders een bedrijf met 8.000 vleesvarkens in Beusichem. In april 2016 kocht hij het zeugenbedrijf van Jan Overeem in Nijkerk. Het bedrijf in Nijkerk telt straks 800 zeugen en 2.000 vleesvarkens. Door de aankoop van het bedrijf in Nijkerk is de familie niet meer afhankelijk van de aankoop van biggen. Samen vormt het zo een gesloten bedrijf. Naast de varkenshouderij heeft het bedrijf ook een akkerbouwtaak met 75 hectare. De teelt daarvan is voor de varkens, met name ccm. Het landwerk wordt uitbesteed. De vleesvarkens worden geleverd aan Vion, binnen het Good Farming Star-concept.



Helemaal geweldig

De grootste verandering voor Vernooij was naast de verhuizing van zijn gezin natuurlijk het fulltime werken op het zeugenbedrijf. Naar eigen zeggen mist hij het werk als voeradviseur helemaal niet. Naast het werk op het bedrijf in Nijkerk werkt Vernooij ook nog op het bedrijf in Beusichem. Daar helpt hij met het laden van varkens en doet wat 'management dingen'. Het gezin heeft haar plek op het bedrijf inmiddels gevonden. Zoon Pepijn (2) vindt het helemaal geweldig op de boerderij. „Elke dag zijn ronde langs de kraamstal is een ritueel geworden.” De vrouw van Vernooij, Sharona, zorgt voor de administratie.

de regio Nijkerk toch wel een probleem is. Wat de zeughouder mee vindt vallen is de omschakeling naar de vaste structuur die de zeughouderij van een ondernemer verlangt. „Ik was al erg gestructureerd omdat ik in Beusichem de controles van de vleesvarkens deed naast mijn werk als voeradviseur. Plannen was dus al belangrijk.”

Wennen is het voor de varkenshouder natuurlijk op veel fronten. Dat geldt ook voor het voeren van brijvoer; dat is heel anders als droogvoer. Maar als voeradviseur is hij op dat gebied natuurlijk van alle markten thuis. Wel merkt hij nu dat je bij zeugen veel minder op kostprijs kunt sturen met behulp van het voer. „Bij zeugen draait het om stabiliteit.” Wat ook wennen is, is het werken met personeel. Het bedrijf in Beusichem runde Vernooij samen met zijn ouders, daar kwam geen vreemde arbeid aan te pas. Voor het bedrijf in Nijkerk heeft hij een fulltimekracht en voor twee dagen per week iemand voor het schoonmaken en allerhande klusjes. De grootste vreugde beleeft Vernooij tot nog toe aan het goede resultaat in de kraamstal. „Als je op het goede moment geïnsemineerd hebt en de zeug een worp van 16 biggen heeft waarvan ze er 15 speent.”

Veranderingen

Om het bedrijf aan zijn wensen aan te passen, moesten wel een aantal zaken veranderd worden. Overeem hield op het laatst 950 zeugen in een meerwekensysteem. Vernooij wilde terug naar een weekstelsel

met 800 zeugen. Daarnaast wilde de nieuwe eigenaar graag een andere kruising gaan gebruiken. „Overeem gebruikte Tempo. Ik hou daar niet van, ik zie liever Piétrains.” In plaats van de Tempo werd dus gekozen voor een PIC-beer.

In de stallen moest ook het één en ander veranderen. De biggenafdelingen waren niet geïsoleerd, dat moest dus aangepakt worden. Het dak van de stal werd geïsoleerd, de afdelingen kregen een nieuw plafond, de ventilatie wijzigde in plafondventilatie en het voersysteem kreeg een update om storingen te voorkomen. Bij de biggen werd tevens overgestapt naar een andere voerleverancier.

Het werk als voeradviseur mist Vernooij helemaal niet. Hij is ook niet bang voor een isolement. „Ik vind het leuk om waar het kan geld te besparen, of dat nu is door het inkopen van soja voordat de prijzen stijgen, of door minder inzet van personeel. Op die manier hou ik dus wel contact met de buitenwereld.” De varkenshouder vindt het ook belangrijk om betrokken te zijn bij de maatschappij. Op de sociale media geeft hij eerlijk antwoord al levert dat soms ook vervelende opmerkingen op. Het bedrijf in Nijkerk is deelnemer aan het initiatief Vallei Boert Bewust dat burger en boer met elkaar in contact brengt.


Vertrouwen

Waar anderen hem voor gek verklaren ziet Vernooij de toekomst met vertrouwen tegemoet. „Ik wilde dit en dan ga je ervoor”,

zegt hij stellig. Hij heeft het natuurlijk ook wel eens mis zien gaan; vleesvarkenshouders die in de zeughouderij stappen. Vernooij denkt de valkuilen te kennen, namelijk de structuur die de zeughouderij van een ondernemer verlangt en het wonen op afstand. Een zeugenbedrijf op afstand is volgens hem geen goed idee want je hebt geen benul van wat het personeel doet als je er niet bent. „Vitamine A, aandacht, is het allerbelangrijkste.” Financieel lijkt het overnemen van het zeugenbedrijf in 2016 ook een goede keuze. „Ik ben er op het laagste moment van de markt ingestapt en wat in 18 jaar nog nooit gebeurde, gebeurde nu: de biggenprijs steeg in juni.” Door zelf de biggen voor het bedrijf in Beusichem te produceren, besparen ze nu al op de inkoop van biggen. Daarnaast ligt er een goede verwachting voor de voerwinsten in 2016.

Vol vertrouwen is de zeughouder ook over de productie van de zeugen en de kwaliteit van de biggen die hij produceert. Technische resultaten van het bedrijf kan Vernooij nog niet geven. „We zijn op weg naar 30 biggen per zeug.”

Door de overstap naar PIC produceert het Nijkerkse bedrijf dezelfde biggen als die het bedrijf in Beusichem eerder van een fokker aankocht. „We gebruiken ook dezelfde entingen en merken geen verschil. Ik hoor mijn vader niet klagen”, besluit Vernooij. ■

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



Ondernemer

Onderhandelen en handelen vindt Theo Vernooij leuk en het levert hem vaak ook nog wat op. Als de sojaprijzen dreigen te gaan stijgen, zet Vernooij de prijs vast. Iedere vracht die daarna komt, levert hem dan voordeel. Het valt zijn nieuwe medewerker ook op dat Theo veel aan de telefoon aan het onderhandelen is. „Als ik geen geld verdien, verdient een ander dat over mijn rug”, zegt Vernooij. Hij probeert altijd het onderste uit de kan te halen en dat gaat vast ook wel eens mis, maar dat is het ondernemersrisico meent de varkenshouder. Door de uitbreiding met de zeugen is het bedrijf van Vernooij de grootste leverancier binnen het Good Farming Star-concept van Vion. „Die omvang maakt ons ook interessant.”

