

Pig Business-enquête 'Kennis voer en varken':

# Voerkennis onvoldoende bij varkenshouder

Varkenshouders hebben weinig kennis van voer en het varken, zo blijkt uit de Pig Business-enquête. 68 procent van de varkenshouders vindt dat zij onvoldoende kennis hebben van voer en de stofwisselingsprocessen van het varken. 62 procent zegt dat zij vooral behoefte hebben aan kennis over de voersamenstelling en de werking van veevoeringrediënten.

Voer is de grootste kostenpost op het varkensbedrijf. Alle redenen om elke mogelijkheid aan te grijpen om op een verantwoordelijke wijze op de voerkosten te besparen. Één van die mogelijkheden is zelfstandig voer inkopen en mengen, of via internet voer aankopen bij bijvoorbeeld Mijnvoer.nl. Ook kan een varkenshouder overwegen om meer met voerleveranciers te onderhandelen. Het grootste probleem van de varkenshouder is dat hij te weinig verstand van voer en varken heeft om sterk te staan in de onderhandelingen, of om exact aan te kunnen geven welk voer met welke grondstoffen hij wil en dit vervolgens ook te controleren. Te weinig varkenshouders hebben echt verstand van voer en dat zou eigenlijk moeten veranderen, wil de varkenshouder de regie van voer in eigen hand hebben.

## Kennis ontwikkelen

Veel varkenshouders en deskundigen

rondom de varkenshouderij, zoals dierenartsen en onafhankelijke voeradviseurs, wisten uit ervaring al dat het bedroevend is gesteld met de kennis over voer voor varkens. Maar nu blijkt uit de Pig Business-enquête duidelijk dat een minderheid van de varkenshouders (30 procent) van zichzelf vindt over voldoende kennis te beschikken. Onder zeugenhouders is dat percentage 24 procent. Aan de enquête deden 150 varkenshouders mee. Geen groot aantal respondenten, maar de uitkomst van de enquête laat wel helder zien dat er werk aan de winkel is voor menig varkenshouder. Voer en het varken zijn de kern van ieder bedrijf en vragen om een 'hands-on'-benadering. Varkenshouders realiseren zich dit en willen hun kennis verder ontwikkelen; 81 procent vindt dat ze meer kennis moeten vergaren (zeugenhouders 88 procent en mesters 80 procent). Van de 150 respondenten zegt 62 procent

vooral behoefte te hebben aan meer kennis over voersamenstelling en de werking van veevoeringrediënten. 12 procent wil meer weten over de stofwisselings- en fysiologische processen van het varken. Niet onbelangrijk, want het varken moet al het voer optimaal kunnen verwerken. Zo is verteerbaar eiwit belangrijk. Dat wordt in de dunne darm opgenomen. Teveel onverteerbaar eiwit in de dikke darm zorgt voor negatieve effecten door groei van pathogenen. 9 procent heeft behoefte aan meer marktkennis over grondstoffen en nog eens 9 procent wil de grondstoffen op kwaliteit kunnen controleren en ook de voerlabels goed kunnen lezen. Sommigen schrijven in hun reactie dat ze op alle punten meer kennis nodig hebben, maar een aantal vindt ook dat je niet alles moet weten, want daarvoor zijn er specialisten en professionals. Zij geven aan hun voerleverancier en





adviseur te vertrouwen. Een enkeling is lid van voederwaarde.nl.

### Cursussen en workshops

Maar waar denken varkenshouders de benodigde kennis te kunnen opdoen? 46 procent wil graag een cursus, workshops of opleiding volgen om zijn of haar kennis te ontwikkelen. 29 procent denkt dit ook via een onafhankelijk voeradviseur te kunnen doen en 18 procent vindt zijn voerleverancier een goede bron voor kennisontwikkeling. „Kennis hoort daar waar zij ontwikkeld wordt ofwel bij mijn voerleverancier”, is een reactie. „Van alle bovenstaande opties zou ik gebruik maken, maar ook op het internet vind je veel informatie”, luidt een andere reactie. Weer een andere varkenshouder reageert: „Voeradviseurs, of ze onafhankelijk zijn of niet, kunnen niet de kwaliteit van voer beoordelen. Daarvoor moet je bij de gecombineerde advies- en

onderzoekbureaus zijn.” Een varkenshouder vindt dat er een echte onafhankelijke entiteit binnen de POV opgezet zou kunnen worden: „Onafhankelijke adviseurs bestaan namelijk niet. Ook Mijnvoer.nl is niet onafhankelijk.” 65 procent zegt bereid te zijn te betalen voor kennisontwikkeling. 37 procent een bedrag van 200 tot 500 euro; 17 procent 500 tot 2000 euro en 7 procent meer dan 2000 euro. „De gemiddelde veehouder koopt voor 1 tot 2 miljoen euro per jaar voer. Dan moet hij ook 0,1 procent durven te investeren in analyse en kennis”, reageert een van de respondenten. Een andere reactie: „Kennis is eigenlijk onbetaalbaar wanneer je deze goed kunt inzetten. En dat is zeker het geval bij kennis over je grootste kostenpost op het bedrijf. Als een cursus bijvoorbeeld 2.000 euro kost en je daarna 5 cent per kilogram kunt besparen, heb je het snel genoeg terugverdiend” Of

de reactie „Ik vind het zeer belangrijk dat de samenstelling gelijk blijft qua grondstoffen en niet op basis van waarden steeds wordt geoptimaliseerd. Als ik vandaag zout op het eten heb, wil ik dat morgen ook; anders eet ik minder. Zo is het met samenstelling van voer net zo. Investeren in kennis is daarom belangrijk.” Een varkenshouder zou graag een onafhankelijke krachtige online module zien en het liefst opgezet door de POV. Dat mag 1.000 tot 2.000 euro per jaar kosten. Een andere varkenshouder antwoordt nuchter: „Uiteraard betaal ik voor kennis. Dat zit echter al in mijn voerprijs; daar waar het ook hoort.”

### Betere onderhandelingspositie

Als de varkenshouders deze kennis hebben, wat gaan ze hiermee doen op hun bedrijf? 31 procent wil een betere onderhandelingspositie bij de voerleverancier. 23 procent ►



**Wilco Wijlhuizen, vleesvarkenshouder in Holten:**

„Ik heb te weinig kennis omtrent voer, maar je merkt dat het noodzakelijk wordt om meer kennis te krijgen. Op die manier kun je onderbouwd met de voerleverancier overleggen, of op zoek gaan naar eventueel een andere leverancier die wel het voer maakt dat je wilt. Ik heb via de HAS in Deventer en een cursus op Barneveld wel kennis vergaard, maar in de praktijk heb ik daar weinig mee gedaan en die kennis is verwaterd. Maar voer is de grootste kostenpost van je bedrijf en daar moet je serieus naar kijken. De adviseur moet natuurlijk wel de kennis hebben, maar ik kan eigenlijk geen inhoudelijk gesprek met hem voeren en wijs worden uit de wirwar van samenstellingen. Ook de etiketten zijn vaak niet duidelijk en geven te weinig info. Je weet niet wat je koopt en het is er een beetje ingeslopen dat voerleveranciers hun samenstelling niet prijsgeven. Maar er is een groot gebrek aan kennis. Op dit moment weet ik echter niet waar ik een cursus op hbo-niveau zou kunnen volgen met theoretische kennis, die ik naar de praktijk kan vertalen.”

**Martin van de Peut, SPF-kernfokker in Marknesse:**

„Ik heb voldoende kennis van voer en het varken, omdat ik al jarenlang zelf mijn voer inkoop en meng met zeer goede resultaten. Ik kan echter geen land opnoemen waar de varkenshouder zo weinig kennis heeft van voeding. Dat geldt soms ook voor het kennisniveau van voerforlichters en het is voor hen niet altijd duidelijk wat er precies in het voer aan grondstoffen en samenstellingen zit. Maar als men niet weet wat er in het voer zit, kan men ook geen correlatie maken met de varkens in je stal. Ik zie voer daarnaast niet als een kostenpost, maar als de belangrijkste investering in mijn bedrijf. Iedereen wil zo laag mogelijke voerkosten, maar kijkt niet naar het rendement. Door zelf te mengen is mijn uitstoot van fosfaat en stikstof door betere vertering twintig tot veertig procent lager. De hele voerinstallatie kost ongeveer 250.000 euro, maar het rendement is 8 tot 10 procent. Dat is een hoger rendement dan wanneer je het bedrijf uitbreidt met een nieuwe stal voor 1000 varkens. Het rendement behaal je al met een gesloten bedrijf van 500 zeugen of een vleesvarkenshouderij van 2000 zeugen. Zelf mengen vraagt wel kennis van voer of een goede begeleider. Veel mensen denken dat voer en zelf mengen een ingewikkeld onderwerp is, maar dat is het niet. Hou het simpel en beheersbaar. Gooi bijvoorbeeld geen twintig verschillende grondstoffen in het voer. Je ziet dan dat je snel terrein wint. Zorg dat je met kennis de regie in eigen handen houdt. Word slimmer.”


**Marinus Datema, bedrijfsleider vleesvarkenshouderij in Tollebeek en Bant:**

„Ik heb door opleiding veel over het varken en over nutriënten geleerd. Maar pas toen ik in de vleesvarkenshouderij begon, ging ik zelf voersamenstellingen in de stal uitproberen en ik werd hierin steeds beter. Inmiddels begeleid ik andere bedrijven. Veel varkenshouders zien dat voerleveranciers vooral bezig lijken te zijn met het vol krijgen van hun eigen portemonnee. Voorheen werd vaak gedacht dat wat de voerleverancier zegt waar is. Maar uit mijn eigen ervaring weet ik dat ze niet altijd transparant zijn. Toen mijn varkens minder gingen eten bij een nieuwe voerleverantie, hielden ze vol dat het voer niet gewijzigd was. Ik had nog een restant van het oude voer en dat heb ik aan de varkens gegeven. Ze bleken ineens weer te eten en hadden honger. Achteraf liet het voerbedrijf weten dat de samenstelling inderdaad veranderd was. Het is daarom belangrijk om meer voerkennis te hebben. Momenteel hebben veel varkenshouder te weinig kennis en laten ze alles afhangen van de voerleverancier. Ik heb nu mijn eigen samenstelling. Ondanks de waarschuwing van de voerleverancier dat mij dit geld zou gaan kosten, draai ik nu met betere resultaten, minder uitval, betere slachtkwaliteit en met varkens die geen last hebben van PIA. De groei met het voer van de voerleverancier was 840 gram per dag. Met mijn eigen samenstelling is dat 924 gram per dag en de kosten zijn enkele euro's lager. Een varken moet al zijn voer verteren. Gooi wat mest op het erf. Blijven de vogels ervan af, dan weet je dat het voer goed verteerd is. De kennis van de boer moet beter. Maar ook de kennis van de voerleverancier naar de boer toe, moet beter.”

denkt aan zelf inkopen en mengen. „Met juiste markt- en grondstoffenkennis kan ik gericht inkopen”, reageert een varkenshouder. 7 procent zegt met deze kennis te gaan werken met voerbestelbedrijven via internet en een zelfde percentage wil samenwerken met andere varkenshouders in inkoop en mengen. 31 procent van respondenten geeft aan de voersamenstelling liever over te laten aan de voerleverancier of een onafhankelijk adviseur (14 procent). Ze bespreken de samenstelling regelmatig

met de leverancier of eigen adviseur. Anderen benadrukken dat zij de kennis vooral willen gebruiken om te controleren op gelijkblijvende samenstelling van grondstoffen. „Ik wil met kennis sneller symptomen herkennen in de stal en dan oplossen met voer”, is een reactie „Ik vind dat er te vaak een onafhankelijke voeradviseur wordt ingeschakeld. Maar zolang je de kwaliteit niet weet en geen inzage hebt in de voeropname per dag heeft dat geen toegevoegde waarde. Dus daar moet

veel meer aandacht voor komen”, vindt een varkenshouder. Een andere varkenshouder wil zijn kennis gebruiken om gedegen met de voerleverancier te overleggen: „Hou je eigen leverancier scherp en vraag op tijd hoe de prijs is opgebouwd. Hoeveel geld gaat er naar kennis? Voer daarom van een grote leverancier, dáár zit ook het volume om te blijven investeren in kennis.” ■

 **Reageren?**  
redactie@pigbusiness.nl