

Copyright photo

‘Sector laat 100 miljoen euro liggen aan genetisch potentieel’

Varkensgezondheid naar hoger plan tillen

Hoe tillen we de varkensgezondheid in Nederland naar een hoger plan?

Die vraag bracht DLV, Abab, Topigs Norsvin en de varkensdierenartsen van Dierenartsenpraktijk Lintjeshof bij elkaar aan tafel. De vier partijen ontwikkelden samen een strategie. Het beoogde einddoel? Een opbrengststijging van minimaal 100 miljoen euro voor de hele sector.

Je kunt als varkenshouder allerlei maatregelen nemen op je bedrijf, zoals apart gekleurde laarzen en overalls per stal, of handwaspompjes naast elke deur. Dan werk je aan je interne biosecurity: je voorkomt dat je binnen je bedrijf ziekteverwekkers versleept van de ene plek naar de andere. Maar alles wat je intern doet, is zonde van je tijd en je energie als je de externe biosecurity niet op orde

hebt. Want dan kun je het achterhuis wel netjes schoonhouden, maar je zet tegelijkertijd de voordeur wagenwijd open voor ziektekiemen.

„Een kruising tussen de vuile en de schone weg, dat is de meest voorkomende fout”, zegt dierenarts Karien Koenders van Topigs Norsvin. Denk hier bijvoorbeeld aan het transport van voer, mest of dieren dat tussen de stallen komt,

en waar over dezelfde weg ook mensen kruisen die in het schone gedeelte komen, of waar zelfs dieren lopen bij verplaatsing tussen stallen. „Op die manier kun je ziektes binnenhalen in je stal”, geeft zij aan.

De vertegenwoordigers van de vier partijen hebben zojuist over deze en andere aspecten vergaderd, op het kantoor van DLV in Uden. Koenders zit aan

Copyright photo

tafel met collega-varkensdierenartsen Sven Cooremans en Sam de Snoeck van Dierenartsenpraktijk Lintjeshof in Nede- weert. Als drietal vertegenwoordigen zij de diergezondheid. Ook aangeschoven zijn senior bedrijfsadviseur Kees Ligthart van Abab, en financieel specialist annex gastheer Paul Bens van DLV. Bens en Ligthart bewaken het economische stuk. Jos Kneepkens, adviseur vanuit Topigs Norsvin, completeert het team. Hij vertegenwoordigt de foktechnische kant van het verhaal.

Verbeteren diergezondheid

Alle betrokkenen rond deze tafel hebben één gezamenlijk doel: het rendement in de Nederlandse varkenshouderij opkrikken door het verbeteren van de diergezondheid. Paul Bens gooit er een boude stelling tegenaan: „De Nederlandse vleesvarkenshouderij laat momenteel 100 miljoen euro per jaar liggen, puur omdat de genetische potentie van vleesvarkens onvoldoende wordt benut.”

De DLV'er licht dit als volgt toe: de huidige generatie vleesvarkens kan een gemiddelde daggroei van 1.200 gram realiseren. Dat wordt bewezen op de SPF-bedrijven in de top van de fokkerijketen. Maar op het gemiddelde Nederlandse bedrijf ligt de daggroei op iets boven de 800 gram. En in dat cijfer is de laatste jaren maar weinig verbetering gekomen, stelt hij. „Als we die daggroei middels het verbeteren van de diergezondheid kunnen opkrikken naar 875 gram, dan durf ik de stelling wel aan dat we daarmee 100 miljoen euro kunnen winnen, bij gelijk- blijvende voederconversie.”

Toegegeven, vergeleken met andere varkenslanden in de wereld doet Nederland

het al heel goed. Nederlandse varkenshouders behoren tot de koplopers op het gebied van het terugdringen van het antibioticagebruik en ze zijn goed in staat ziektes te managen. Het gros van de varkensziektes heeft de sector redelijk tot goed onder controle. „Maar je moet het dak repareren als de zon schijnt”, benadrukt Kees Ligthart van Abab. „Het gaat op dit moment financieel gezien aardig goed in de varkenshouderij. Dus nú is het moment om na te denken over de toekomst. Wij streven gezamenlijk naar een duurzame, toekomstbestendige varkenshouderij. En als we als Nederland onze huidige positie voorin het peloton willen behouden, dan zullen we stappen moeten zetten.”

Mindset veranderen

Daarvoor zal er bij de varkenshouders een omschakeling in het denken moeten gaan plaatsvinden, stellen de betrokkenen. „De mindset moet veranderen”, zegt Ligthart. Het gaat om bewustwording. Boeren moeten kritisch naar hun bedrijfsvoering willen kijken, vooral naar hun manier van omgaan met de externe biosecurity. Want als je die niet strak op orde hebt, kun je intern doen wat je wil om de gezondheid te verbeteren, maar dan helpt het niks. „Al zou je investeren in een volledige depop-repop en opstarten met SPF-gelten: als je externe biosecurity niet op orde is, dan heb je binnen een maand dezelfde ziektekiemen weer terug”, waarschuwen de dierenartsen.

Quickscan zeugenbedrijf

Daarom hebben Abab, DLV, Dap Lintjeshof en Topigs Norsvin samen voor

Je bent zelf verantwoordelijk voor de externe biosecurity, voor wat je op je eigen erf toelaat.

zeugenhouders een vragenlijst ontwikkeld die werkt als een quickscan voor de externe biosecurity. Deze 'tool' is nog zo nieuw dat de inkt nog nat is, maar het uitgangspunt is dat een varkenshouder een lijst met dertig vragen invult die betrekking hebben op het brede spectrum van de externe biosecurity. Denk aan de scheiding vuile weg/schone weg, de hygiënesluis, hoe het gaat met het afleveren van biggen, het aanvoeren van nieuwe fokgelten, het afvoeren van kadavers, noem maar op. Als een vermeerderaar (samen met een adviseur) die lijst langloopt en naar waarheid invult, krijgt hij eventuele zwakke plekken in de externe biosecurity boven water.

Transport is een belangrijke factor bij het overdragen van ziektes. Ligthart: „Het gebeurt in de praktijk dat er slachtvarkens worden afgeleverd bij de slachterij. Daar wordt de wagen weliswaar schoongespoet, maar vervolgens gaat men met een nog natte vrachtauto, waar dus nog virus in kan zitten, weer biggen opladen en afleveren bij de volgende varkenshouder.” Collega-adviseur Bens voegt toe: „Varkenshouders hebben soms iets te veel de neiging om de verantwoordelijkheid voor hygiëne bij de transporteur te leggen. Maar je bent zélf verantwoordelijk voor de externe biosecurity, voor wat je op je eigen erf toelaat.”

95 procent conventioneel

Als je globaal naar de gezondheidsstatus van de Nederlandse varkenshouderij kijkt, dan valt 95 procent in het profiel 'conventioneel', aldus de initiatiefnemers. De overige 5 procent zit in de top van de keten: dat zijn voornamelijk kern- en subfokbedrijven die SPF zijn. Daarnaast zijn er ook al enkele vermeerderingsbedrijven met een hogere gezondheidsstatus.

'SPF' betekent Specific Pathogen Free, oftewel vrij van (een aantal) specifieke ziekteverwekkers. In Nederland geldt in de regel dat een SPF-varkensbedrijf vrij is van PRRS, Mycoplasma en APP. De varkens zijn vrij van deze ziektekiemen: ze hebben ze niet, en ook nooit gehad. Sven Cooremans: „Vergelijk het met de humane sector: als mensen zijn wij in Nederland ook SPF voor tyfus, cholera en de builenpest.”

De kiemen die PRRS en Mycoplasma veroorzaken, kunnen niet alleen van dier op dier worden overgebracht,

maar ook via de lucht binnenwaaien. In een varkensdicht gebied is het daarom moeilijker om daarvan vrij te worden en te blijven, zegt Karien Koenders. Andere ziekten, zoals APP, zijn wat meer diergebonden. „Die waaien niet zomaar binnen. Met een goeie biosecurity is het eenvoudiger om daarvan vrij te blijven.” Bedrijven die niet SPF zijn, maar wel een hogere gezondheidsstatus hebben, zijn dan bijvoorbeeld vrij van APP.

In de huidige markt kom je als conventioneel bedrijf niet van je diergebonden ziektekiemen af zónder depop-repop, stelt Sven Cooremans. Maar zoals gezegd is dat alleen zinvol als je de externe biosecurity strak op orde hebt. Koenders: „Dat is een cruciale randvoorwaarde voordat je kunt gaan denken aan depop-repop. Anders heeft het totaal geen zin.”

Met dat in het achterhoofd is dus de vragenlijst externe biosecurity ontwikkeld. Die is ook zinvol voor zeugenhouders die niet direct van plan zijn om depop-repop te gaan doen. Het brengt immers de zwakke plekken op je bedrijf aan het licht. „Als je die kunt repareren, boek je sowieso al winst doordat je het risico op ziekte-insleep verkleint”, stelt Kees Ligthart. Daarmee kunnen conventionele bedrijven zeker nog stappen vooruit maken.

Vliegwieleffect

Maar wil je de diergezondheid in de hele varkenshouderij naar een hoger plan tillen, dan zal een deel die stap naar depop-repop moeten zetten. „Die 95 procent conventionele bedrijven kunnen niet allemaal ineens van de vloer op de kast springen”, beseft Paul Bens. „En die hoogste SPF-status is ook alleen weggelegd voor een beperkt aantal bedrijven. Maar als we die categorie SPF-bedrijven met een paar procent kunnen uitbreiden, en het aandeel bedrijven met een hogere gezondheidsstatus ook, dan begint het vliegwiel al te draaien. Als het gemiddelde van de sector over vijf jaar op het niveau zit waar de top 20 procent van de bedrijven nú zit, qua technische en financiële resultaten, dan haal je die 100 miljoen euro per jaar al binnen. Puur door het kapitaliseren van het genetisch potentieel.”

Karien Koenders beaamt dat vliegwieleffect. Zij stelt dat het op dit moment voor een individueel bedrijf nog lastig

is om te werken aan een hogere gezondheidsstatus, omdat het gros van de bedrijven die nog niet heeft. „De ziektedruk in het veld is nu nog relatief hoog. Maar hoe meer varkensbedrijven daarmee aan de slag gaan, hoe makkelijker het wordt om je gezondheid te verbeteren omdat dan in de omgeving ook de druk afneemt.”

Neuzen dezelfde kant op

Dat maakt dan ook meteen duidelijk hoe belangrijk het is dat alle neuzen in de sector dezelfde kant op gaan staan. En niet alleen onder de primaire varkenshouders, maar ook in de periferie. Voerleveranciers, slachterijen, ki-organisaties; alle erfbetreders moeten hierin hun steentje willen bijdragen, het hele netwerk moet samenspielen. Maar de varkenshouder blijft de belangrijkste bewaker van zijn eigen erf. En daar ligt nog een uitdaging. Niet elke varkenshouder is daar even scherp op, weten de betrokken dierenartsen. „We komen in de praktijk wel eens hygiënesluizen tegen die worden gebruikt voor opslag van alles en nog wat, maar niet voor het in- en uitdouchen van bezoekers.”

Rekentool

Als een zeugenhouder echter eenmaal over de streep is, en aan de hand van de hygiënecheck zijn externe biosecurity heeft afgetimmerd, dient de volgende vraag zich aan: 'Ik wil wel depop-repop doen, maar kan dat ook uit?' Daarvoor wordt door de betrokken partijen nu een rekentool ontwikkeld. Een quickscan-instrument dat rekening houdt met marktontwikkelingen en de actuele zeugen- en biggenprijzen, zodat er een gefundeerd advies uitrolt dat duidelijk maakt hoe groot de investering zal zijn, en op welke termijn die kan worden terugverdiend. Cooremans benadrukt dat een uitbraak van PRRS gemiddeld ook 150 euro kost per zeug per jaar, en APP bij vleesvarkens een tientje per gemiddeld aanwezig vleesvarken.

Paul Bens: „Het gemiddelde zeugenbedrijf vervangt nu al elk jaar 40 procent van de zeugenstapel; de goeie bedrijven vervangen misschien 45 procent. Dus elke zeugenhouder vervangt al in pakweg twee jaar en een paar maanden de hele zeugenstapel. Als je depop-repop doet, is het verschil dat je die investering ineens

moet ophoesten.” De grootste financiële aderlating is echter de verplichte zes weken leegstand om de stallen volledig kiemvrij te krijgen. En voordat je dan weer de eerste biggen kunt leveren, ben je nog een aantal weken verder.

Glazen bol

Het mooiste zou zijn om de depop-repop te doen in het dal van de varkenscyclus, als de biggen sowieso weinig opbrengen. „Maar qua biggenprijzen kan niemand in een glazen bol kijken”, zegt Jos Kneepkens van Topigs Norsvin. „Depop-repop moet je namelijk wel een jaar van tevoren plannen; die gelten moeten immers nog gemaakt worden.” De opfokzeugen komen bij de vermeerderaar ook binnen met een leeftijdsverschil van vijf maanden, zodat de normale werpcyclus



De genetische potentie van vleesvarkens wordt onvoldoende benut

gehanteerd kan blijven.

Voordat het allemaal zo ver is, is er nog een lange weg te gaan, beseffen de initiatiefnemers. „Maar het is voor mij ondenkbaar dat we over tien jaar nog steeds op dezelfde manier varkens houden als nu”, zegt Paul Bens. „Vanwege de toenemende druk vanuit de maatschappij. Denk aan MRSA, antibioticagebruik... We moeten echt op een andere manier varkens gaan houden, met een veel lagere ziektedruk.” Karien Koenders valt hem bij. „Klopt, we ervaren momenteel als sector veel tegenwind vanuit die maatschappelijke druk. Maar die tegenwind moeten we juist gebruiken om molens te bouwen waarmee we de volgende stap kunnen zetten.” ■

Tekst: Gineke Mons

Beeld: Ingrid Sweers, Ruth van Schriek



Heeft u vragen en/of opmerkingen neem dan contact op met onze redactie via redactie@pigbusiness.nl of tel. 0314 - 62 64 38