

Zuid - Oost Salland

Natuurlijk goed in de Regio!



December 2023

Inhoudsopgave

Aan de leden en afnemers.....	3
20 vragen aan... ..	7
Aankoop VVO's	9
Parttime groepshuisvesting bij Konijnen.....	10
Goede biggen zijn gewild, maar liggen niet voor het oprapen.....	14
Zeugen voor erbij of een gesloten bedrijf, keuze complexer.....	17
De keuze voor een rustgewas	24
Drachtige geiten in een gespreid bedje	25
Bedrijfsreportage van:	26
Bijeenkomst konijnenhouders	30
Ledenfeest en beurs	31
Actie van de maand.....	32

Aan de leden en afnemers

De feestdagen staan voor de deur en het jaar is alweer bijna voorbij. Daarom wil ik u er als eerste graag op wijzen om met de komende feestdagen voor de deur tijdig uw bestelling te plaatsen. Doordat de feestdagen na het weekend vallen vraagt dit om een zorgvuldige planning. Alvast dank daarvoor.

Om het tijdig bestellen te stimuleren, belonen wij u met een hoge bestelkorting. Indien u voor 12.00 besteld voor de volgende werkdag, ontvangt u EUR 0,20 per 100 kg.

Voor het kunnen beoordelen van het tijdig doorgeven van uw bestelling, vragen wij u uw bestelling rechtstreeks door te geven aan kantoor. Moet de vertegenwoordiger nog naar de samenstelling kijken, dan kunt u dat bij uw bestelling doorgeven.

U kunt ons bereiken per:

Telefoon: 0548 – 595 662

Mail: bestelling@zuidoostsalland.nl

Whatsapp: 06 – 5797 5364

De RMV-beurs in Hardenberg is weer achter de rug. Het was echt weer als vanouds. Gezellige sfeer en lekker druk. Het is goed om onze klanten te spreken en te horen dat de tevredenheid goed is.

Met name de toegangswegen konden het soms moeilijk aan, langere wachttijden waren geen uitzondering. We hopen voor iedereen die geweest is, dat ze ook een gezellige en leerzame dag hebben gehad. De prijswinnaar van de prijsvraag is bekend. Verderop in Zuid-Oost Salland nieuws wordt de winnaar bekend gemaakt.

De verkiezingen zijn net achter de rug. Hopelijk komt er voldoende agrarisch bloed in de regering om de agrarische sector weer een gezonde toekomst geven. Het is nog even afwachten hoe de regering gevormd gaat

worden. Toch kunnen we al wel concluderen dat het steeds beter gaat met de sector. Positieve geluiden over de sector worden door de media getoond en bepaalde partijen durven al voorzichtig aan te geven dat het stikstofbeleid niet deugd. Het imago van onze sector is de laatste jaren sterk verbeterd maar nu moet dat nog in Den Haag doordringen.

Het jaar is daarnaast alweer bijna om. Dan is het goed om de balans op te maken. De donkere, maar feestelijke dagen rond kerst geven daar altijd alle gelegenheid toe. Een jaar waarbij weer veel agrariërs stopten, de mengvoeromzet in Nederland verder daalde maar waarbij we als Zuid-Oost Salland redelijk goed de omzet vast kunnen houden.

Grondstofprijzen

De oogsten zijn weer binnen en dan kan normaal gesproken de balans worden opgemaakt. Tot enige maanden terug daalden de grondstofprijzen steeds verder door, maar deze zijn nu weer aan het stijgen. De granen gaan heel langzaam in prijs omhoog maar de eiwitgrondstoffen (soja en raap) zijn behoorlijk gestegen. Gelukkig hebben we een redelijk gevuld boek (met name aan de eiwitkant) en kunnen we de prijsstijging beperken.

We zien het ook in de energiemarkt. Ondanks dat we daar een deel vast hebben staan, blijft de dagprijs toch maar stijgen, terwijl daar geen echte aanleiding voor is.

Samenwerking met AVC de Eendracht

Na 2 jaar is het mooi om terug te kijken op de samenwerking die we zijn aangegaan. Er wordt veel kennis uitgewisseld en op veel vlakken al goed samengewerkt. Ongemerkt doen we toch veel samen. Maar het mooie is dat we gewoon Zuid-Oost Salland blijven en dicht bij onze klanten blijven staan. Op veel vlakken die voor de samenwerking logisch leken, werken we nog niet samen. Dat heeft elke keer een goede reden, want niks moet.

Maar we hebben ook gemerkt, dat we met de samenwerking er nog niet zijn. We leren elke dag weer bij en zijn ons daarin nog steeds aan het verbeteren

Ledenfeest

Eindelijk hadden we weer een ledenfeest en dat werd meteen weer een gezellige drukke avond. Ruim 200 mensen waren aanwezig, jong en oud. Het was een mooie avond en dat kwam ook door de mooie accommodatie in de Sportorant. Na het openingswoordje van onze voorzitter Remco van Dijke en ondergetekende konden de geïnteresseerden een rondleiding maken door de fabriek. Hier werd massaal gebruik van gemaakt. Vervolgens werd het buffet geopend en werd tot in de late uurtjes nagepraat. De prijswinnaar van de prijsvraag van de beurs in Hardenberg werd bekend gemaakt. Al met al een geslaagde avond en dat gaan we zeker over 2 jaar weer oppakken.

Terugblik

Zoals eerder gemeld is het einde van het jaar het moment om terug te blikken. Op personeelsvlak is er in 2023 niet veel gebeurd. Op kantoor is Mariska inmiddels een bekend gezicht. We hebben een hecht team en daar zijn we trots op.

Inzake de sectoren zijn de gevolgen van de hogere kostprijs te zien. De melkprijs lijkt hoog, maar de kosten zijn erg gestegen.

In de geitensector blijft de melkprijs ook mager en is er zeker nog geen stijging in het zicht.

In de varkenssector hebben we eindelijk goede prijzen. In de konijnensector hebben we een zware tijd achter de rug maar door het zakken van de voerprijs en stijging van de opbrengstprijs ziet het er weer beter uit.

De blauwtong helpt ook niet mee. Een heel aantal bedrijven zijn zwaar getroffen. De melkproductie is daar fors gedaald. En dan nog maar niet te spreken over de schapenhouders. Het blauwtongvirus heeft daar echt forse littekens achtergelaten. Ook voor deze sector is het een jaar om snel te vergeten en weer echt vooruit te kijken.

Bij Zuid-Oost Salland draaide het goed. Onze mengvoeromzet is dit jaar bijna gelijk gebleven. Steeds meer klanten weten onze coöperatie te

waarderen. We merken met name dat in de rundveehouderij rustiger gevoerd wordt met de melkprijs van afgelopen jaar.

Het stabiel houden van de mengvoeromzet wordt mogelijk gemaakt door u als lid/afnemer in 2023. Hiervoor wil ik u dan ook hartelijk bedanken.

Ook dit jaar zien we weer door de gerealiseerde technische resultaten bij onze klanten en onze voerprijs van de afgelopen tijd, dat wij het goed blijven doen. Wij hebben niet de ambitie om de grootste te zijn maar wij willen het altijd beter doen dan een ander. Iets wat wij in 2024 zeker zullen voortzetten. Als er zaken zijn, laat het ons weten, want wij leren ook elke dag bij.

Tot slot wil ik u namens alle medewerkers van CAVV Zuid-Oost Salland, prettige kerstdagen toewensen en een voorspoedig en gezond 2024 voor u en uw gezin alsmede voor uw bedrijf.

Hans Verheul

20 vragen aan...

Naam; *Rudi Reimert*

Woonplaats; *Heeten*

Functie bij ZOS; *Binnendienstmedewerker*

Hoe lang werk je al bij ZOS; *2 jaar, 21 dagen en 24 uur*

Vertel eens iets over jezelf; *Ongehuwd en samenwonend met mezelf*



- **Als jij vijftien seconden lang de aandacht zou hebben van de hele wereld, wat zou je dan doen of zeggen?**
 - *Laat iedereen in z'n waarde*
- **Wat was jouw bijnaam vroeger?**
 - *Jaap, naar m'n alter ego Jaap Stam*
- **Waar zou jij nog eens naartoe op vakantie willen?**
 - *Noorwegen*
- **Wat was mijn beste vakantie?**
 - *4 weken rondreizen door Amerika. Veel kilometers gereden, veel gezien, beleefd en meegemaakt.*
- **Welk advies zou jij geven aan je jongere zelf?**
 - *Doe maar gewoon, doe je gek genoeg*
- **Op mijn bucketlist staat nog:**
 - *Een rondreis door Canada*
 - *Staatsloterij winnen*

- **Naar dit restaurant 'moet' je echt eens toe:**
 - *Restaurant de Poppe Markelo*
- **Ik verdiende mijn eerste geld met:**
 - *Als 14-jarige op de trekker, kuil aanrijden bij een loonwerker*
- **Ik word chagrijnig van:**
 - *Dat geneuzel van de politiek. Met name op landelijk niveau. De één weet het nog beter dan de ander. Een hoop beloven maar verder.....*
- **De beste manier om het weekend te beginnen:**
 - *Een lekker weekendwatertje*
- **Dit zou het perfecte bedrijfsuitje zijn:**
 - *Een voetbalwedstrijd kijken in Engeland of Schotland. Een dag is wel erg kort, dus een weekend zal niks mis mee zijn.*
- **Deze collega mag wel wat vaker koffie halen:**
 - *Hans Verheul*
- **Deze radiozender luister ik het liefst tijdens het werk:**
 - *Piet Piraat is wel een favoriet, maar één collega (noem haar niet bij naam) is het daar niet mee eens 😄*
- **Wat is het belangrijkste wat je van je ouders hebt geleerd?**
 - *Respecteer/behandel een ander zoals je zelf ook gerespecteerd/behandeld wil worden.*
- **Welk beroep zou je nooit kunnen uitoefenen? En waarom niet.**
 - *Putjesschepper op zee. Is geen scheppen aan.*

Aankoop VVO's

Graag willen wij bij u de mestverwerkingsplicht extra onder de aandacht brengen. De verplichting om mest te laten verwerken geldt alleen als er op uw bedrijf meer mest wordt geproduceerd dan u op uw grond mag uitrijden. U kunt op 3 manieren aan de mestverwerkingsplicht voldoen. Dit doet u met een driepartijen overeenkomst (DPO) mestverwerking, een vervangende verwerkingsovereenkomst (VVO) of een vervoersbewijs dierlijke meststoffen (VDM) met opmerkingscode 61.

Op dit moment kan er geen mest meer uitgereden worden. U kunt nu dus niets meer met de opties DPO en de VDM doen. Wel blijft de VVO (vervangende verwerkingsovereenkomst) over.

Wij adviseren u tijdig en ruim voldoende VVO's aan te schaffen. U kunt via het bemestingsplan (mits actueel) inzien hoeveel VVO's u moet aankopen. Als u secuur wilt uitrekenen hoeveel vvo's u nodig bent moet u de bex vast uitrekenen. Hiervoor is het belangrijk dat u alle kuiluitslagen terug heeft. Komt u er niet uit, neem dan contact op met uw voorlichter.

Let op, bij aankoop van te weinig VVO's kan het NVWA hoge boetes opleggen en er wordt met regelmaat op gecontroleerd!

Wij als CAVV Zuid-Oost Salland kunnen u in contact brengen met leden van ons die VVO's over hebben. U kunt dan vervolgens zelf met elkaar de overeenkomst afsluiten.

Hopende u voldoende te hebben geïnformeerd, mochten er vragen zijn dan horen wij het graag.

Parttime groepshuisvesting bij Konijnen

Parttime groepshuisvesting bij (konijnen)voedsters kan, onder voorwaarden. “Agressie is een probleem, het werk is niet af.”

Vrouwelijke konijnen – voedsters – moeten op termijn in Vlaanderen net als vleeskonijnen in groepen gehuisvest worden, zodat ze natuurlijk en sociaal gedrag kunnen vertonen. Omdat agressie tegen elkaar en elkaars jongen deel is van dat sociaal gedrag in de periode rond de worp, kan dat slechts deeltijds en onder voorwaarden. Dat blijkt uit doctoraatsonderzoek van Liesbeth Van Damme (ILVO/UGent), in opdracht van de Afdeling Dierenwelzijn. Op 22 dagen (niet later) na de worp drie voedsters (niet meer) met hun jongen samen plaatsen, levert het minste huidletsels en agressie op. Afleidingsmateriaal in de stal kan het agressieve gedrag nog verder verminderen. Er zijn ook tekenen dat dominant en onderdanig gedrag bij een deel van de voedsters stabiele karaktertrekken zijn, wat genetische selectie naar minder agressie mogelijk zou maken. Meer onderzoek moet daarover duidelijkheid scheppen. “Het is belangrijk te benadrukken dat er met het volgen van deze aanbevelingen nog steeds agressie zal zijn in de groepen, het werk is niet af”, zegt Liesbeth Van Damme bij het verdedigen van haar doctoraat. Donderdag 28 september 2023 verdedigt Liesbeth Van Damme haar doctoraat ‘Optimizing part-time group housing for female breeding rabbits’. Promotoren van dit onderzoek waren prof. Dr. Frank Tuytens (Ugent/ILVO) en dr. Ir. Evelyne Delezie (ILVO).

Parttime groepshuisvesting vanaf 2025

Landbouwhuisdieren worden steeds vaker in groep gehuisvest zodat ze natuurlijk gedrag en sociale interacties met soortgenoten kunnen ervaren. Voor Belgische vleeskonijnen is dat reeds het geval: zij worden verplicht in verrijkte groepshokken (of parken) gehuisvest. Maar vrouwelijke konijnen, de voedsters, zijn vaak agressief in de periode rond het werpen, waardoor continu huisvesten in groep voor hen en hun jongen geen veilige keuze is. Parttime groepshuisvesting kan een alternatief zijn, mits het op de juiste manier gebeurt. Omdat de beste aanpak nog te weinig gekend is, kreeg de sector van de Belgische wetgever uitstel voor voedsters. In tussentijd kreeg ILVO van de Afdeling Dierenwelzijn (Departement Omgeving) de opdracht om het parttime huisvesten bij voedsters grondig te onderzoeken in het 3-jarige project KONSEMI. Liesbeth Van Damme voerde dit onderzoek uit, in samenwerking met de Vlaamse konijnensector. Er kwamen concrete aanbevelingen uit, maar ook een waarschuwing. De konijnenhouderij is met een 20-tal bedrijven een kleine sector in Vlaanderen.

22 dagen na de worp is het beste tijdstip voor opstart

Uit een proef bleek dat 22 dagen na de worp het meest optimale tijdstip is om enkele voedsters met hun jongen samen te plaatsen. De jongen vertoonden minder huidletsels als gevolg van agressie dan bij latere groepshuisvesting (25 of 28 dagen na de worp) en de voedsters vertoonden meer gunstig sociaal contact, zoals samen liggen en wassen.

Kleinere groepen en/of meer ruimte per dier is te verkiezen

Uit een andere proef bleek dat voedsters in een groep met drie minder huidletsels hadden dan in een groep met vier. Of dit effect veroorzaakt werd door de kleinere groep of door de lagere bezettingsdichtheid in de groep van drie, is niet duidelijk en moet verder onderzocht worden. In elk geval was er geen effect op de reproductieparameters. Een waarschuwing is wel op zijn plaats. Zelfs in de groepen van drie hadden zowel de voedsters als de jongen frequent huidletsels als gevolg van agressie.

Hokverrijking aanbieden kan helpen

Uit onderzoek weten we dat afleidingsmateriaal of hokverrijking in de stal agressief gedrag bij landbouwhuisdieren kan verminderen. Dat bleek opnieuw in dit onderzoek, waar houten tussenschotten geplaatst werden voor extra vluchtmogelijkheden en luzerne op de vloer aangeboden werd als afleiding. Met succes, want in de proef met Luzerne werd het laagste aantal verwonde voedsters geteld en in de proef met luzerne én houten tussenschotten het laagste aantal dode jongen. Deze hokverrijking had geen invloed op de reproductieparameters.

Helft konijnen vertoont consistent gedrag

Liesbeth Van Damme onderzocht tot slot of de konijnen consistent sociaal gedrag vertonen en er dus sprake is van stabiele karaktertrekken, wat perspectieven opent voor genetische selectie. Dezelfde voedsters werden daarom gedurende drie cycli opgevolgd. Daarvan vertoonde de helft variabel gedrag, maar de andere helft vertoonde 'consistent offensief' of 'consistent onderdanig' gedrag. In alle groepen bleek bovendien ten minste één offensieve voedster aanwezig. Toekomstig onderzoek moet uitwijzen of het vervangen van de offensieve door een niet-offensieve voedster in de groep effectief leidt tot minder agressie, dan wel dat een ander konijn de rol van offensieve voedster overneemt.

Waarschuwing

In alle proeven vond Liesbeth Van Damme veel verwonde jongen en voedsters, ook in de proeven waar ze minder agressief gedrag vaststelde. Wanneer voedsters samen geplaatst worden, is het onvermijdelijk dat ze een sociale hiërarchie instellen. Ze vertonen dan ofwel offensief ofwel onderdanig, ontwijkend gedrag. Toch is het essentieel voor het welzijn van de konijnen om langdurige onrust en ernstige huidbeschadigingen te vermijden.

Liesbeth Van Damme: “Eenvoudige oplossingen zijn nog niet voorhanden. Het mengen van verschillende leeftijden of het vormen van stabiele groepen met telkens dezelfde voedsters, zijn pistes die nog onderzocht moeten worden. Ook genetische selectie naar meer sociale voedsters vraagt om verder onderzoek.”

Doctoraat met een gouden randje

Het doctoraatswerk van Liesbeth Van Damme wordt op vraag van de promotoren en met steun van de jury voorgedragen als kandidaat ‘beste niet-klinisch doctoraat’ van de faculteit Diergeneeskunde van de UGent. Dit omwille van de uitgebreidheid van het werk, het aantal publicaties dat dit doctoraat al heeft opgeleverd of die nog onder review zijn, de grondigheid van de proefopzetten en de steile leercurve van de doctorandus.

Bron: ILVO (Instituut voor Landbouw-, visserij- en voedingsonderzoek van Vlaanderen)

Goede biggen zijn gewild, maar liggen niet voor het oprapen



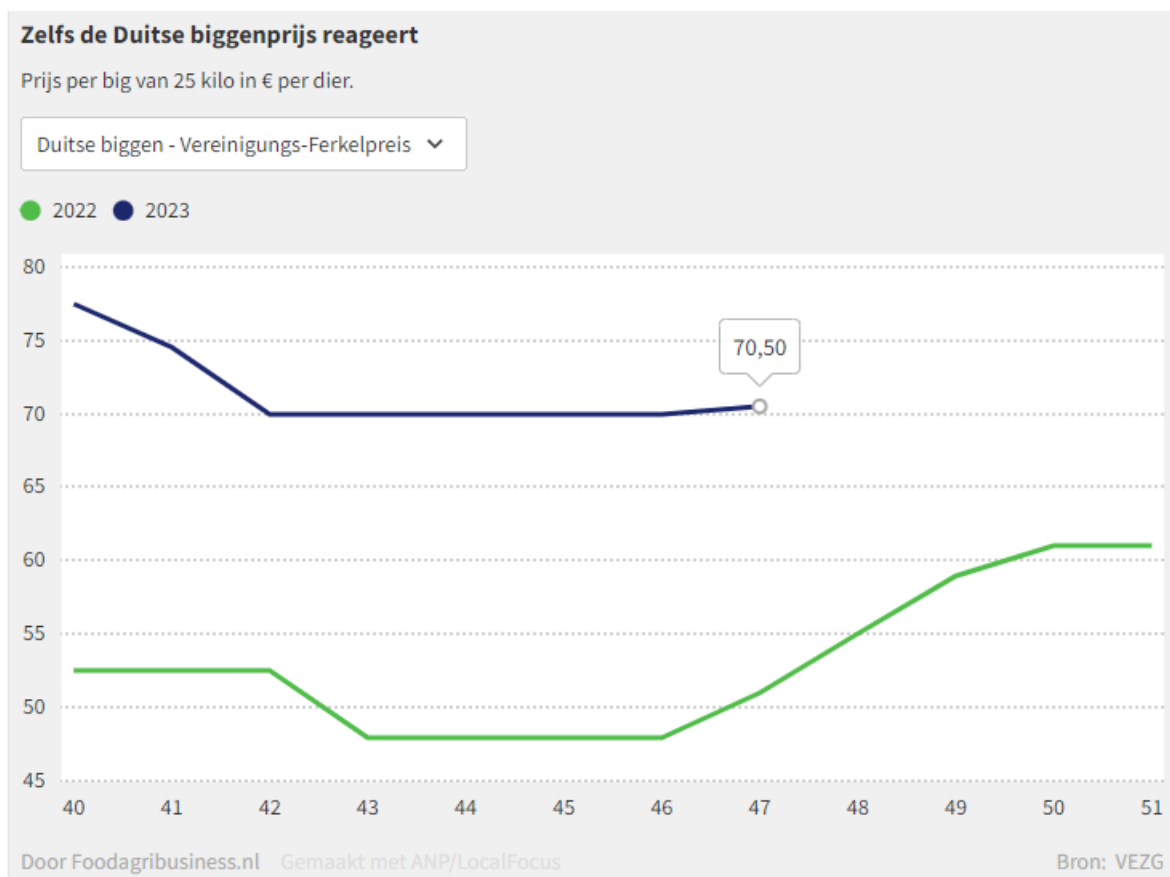
De omvang van de varkensstapel is afgenomen en dat is op de biggenmarkt goed te merken. Een goede big is gewild in deze tijd van het jaar. De markt is superschoon en handelaren die biggen zoeken, merken dat ze niet voor het oprapen liggen. Als de voorraad niet groot is maar het product wel in trek, is dat een stimulans voor de prijs.

De biggennoteringen stijgen dan ook verder door deze week. Vleesconcern Vion en varkenshandel Van den Eijnden verhogen hun noteringen deze week met € 1,50 per big. Dat brengt de prijs van Vion op € 66 ex. btw en die van Van den Eijnden op € 74,50. De basisprijs van Van Rooi stijgt met € 1,00 naar € 67 per big en die van Schuttert maakt eenzelfde stap naar € 73 per big.

Zelfs beweging in Duitse biggenprijs

Zelfs de Duitse biggenprijs, die vijf weken lang onveranderd op € 70 per big hing, komt deze week in beweging. De Vereinigungs Ferkelpreis boekt € 0,50 bij en zit daarbij nog ver boven het noteringsniveau van een jaar geleden. Toen stond de notering in week 47 op € 51 per big.

Met een vraag en aanbod die dicht tegen elkaar aan zitten valt er voor kopers niet veel te marchanderen. De handel richting Duitse afnemers loopt vlot. Ook Poolse en zeker Spaanse kopers zijn steeds actiever in de markt. Vooral Spaanse integratoren kopen voor de huidige prijzen nog met lange tanden, maar door de massale uitbraken van PRRS waarmee het land kampte is het binnenlandse aanbod niet groot. Dus moeten ze wel in de buidel tasten om importbiggen te bemachtigen.



Prijs vleesvarkens beweegt niet

Toch zijn de mogelijkheden niet oneindig. Omdat de prijs van de vleesvarkens niet in beweging komt, waar veel vleesvarkenshouders wel op gerekend of in ieder geval gehoopt hadden, verwachten handelaren dat dit de opgaande lijn van de biggennoteringen wat gaat remmen. Niet dat er nu direct het slot op gaat, de noteringen blijven ook de komende weken nog wel met een halve of een hele euro opplussen, maar groter zullen de stappen niet zijn en het plafond komt daardoor ook eerder in het zicht.

Bron: Varkens.nl

Zeugen voor erbij of een gesloten bedrijf, keuze complexer

Zeugenhouders die willen uitbreiden, kunnen kiezen of ze meer zeugen erbij nemen of in vleesvarkens gaan investeren. Het kan nodig zijn om nu andere keuzes te maken: de omstandigheden veranderen.

Bij de verdere ontwikkeling van hun bedrijf kunnen zeugenhouders het aantal zeugen uitbreiden of in vleesvarkens investeren en zelf (een deel van de) biggen gaan afmesten. Zeugenhouders hadden altijd al de keuze om wel of niet een gesloten bedrijf te worden, maar de omstandigheden die deze keuze bepalen zijn nu anders dan tien of twintig jaar geleden.

De traditionele voordelen van vleesvarkens erbij houden zijn bekend: de financiële risico's zijn kleiner en de kasstroom is stabiel. Ook geeft zelf afmesten meer afzetmogelijkheden met minder risico's, bijvoorbeeld bij grenssluitingen. Een bijkomend voordeel is dat varkenshouders kosten voor de handel wegsnijden en vermeerdering en afmesten op elkaar kunnen afstemmen.

Uitbreiden met vleesvarkens vergt per vergelijkbare economische eenheid echter een grotere investering en is een grotere aanslag op het bouwblok. Ook is het een nadeel om vleesvarkens qua gezondheid en viruscirculatie op dezelfde locatie te houden. Verder biedt specialisatie voordelen op het gebied van arbeid en organisatie, maar dit kan snel omslaan in een nadeel als de gewenste resultaten niet worden behaald.

Uitbreiding met vleesvarkens heeft voordelen, zoals minder financiële risico's en een stabiele kasstroom. Ook geeft afmesten meer afzetmogelijkheden met minder risico's, bijvoorbeeld bij grenssluitingen. Zeker op een tweede locatie ligt uitbreiding met vleesvarkens meer voor de hand.



Gestegen bouwkosten

Als vandaag de afweging wordt gemaakt, dan is het goed om te kijken naar de huidige en toekomstige ontwikkelingen die op deze keuze van invloed zijn. Er zijn namelijk een aantal aspecten die nu anders dan voorheen meewegen.

Bouwen voor zeugen is vandaag interessanter dan voor vleesvarkens als alleen naar het rendement van de investering wordt gekeken. Uit de calculatie blijkt dat de investering in zeugen door een relatief hoog saldo eerder is terugverdiend. Daarbij wel de kanttekening dat bij vleesvarkens geen veranderingen in bestaande stallen nodig zijn, terwijl bij een uitbreiding bij zeugen – zeker op de eigen locatie – dat vaak wel aan de orde is.

Bouwkosten zijn in tien jaar tijd fors gestegen. Flynth/Rombou rekent met € 275 per vierkante meter in 2013 en € 425 per vierkante meter nu. Hogere kosten voor bouw en meer meters per dier tikken in beide plaatjes hard door, maar maken het voordeel van investeren in zeugen net iets groter.

“Zeugen houden geeft nog altijd beter rendement, maar een ondernemer moet er meer voor doen”, vat Patrick Janssen, adviseur varkenshouderij bij Flynth, het samen. Een plusje dus voor de toekomstige uitbreiding in zeugen.

Een aspect dat Janssen benadrukt is de aandacht voor duurzaamheidsinvesteringen. “Bij banken is dat steeds belangrijker. Maar het moet vanuit de verwachting dat er ook geld mee te verdienen is.” Gesloten bedrijven hebben bij bepaalde systemen het voordeel dat ze de energie van warmte van de vleesvarkens bij de zeugen kunnen gebruiken.

Investering in zeugen levert meer saldo op

Bedragen in € per plaats.

	zeugen	vleesvarkens
bouwkosten	4.325	694
varkensrechten	411	150
aankoop varkens	400	55
voerkosten tot productie	200	85
investering per plaats	5.136	899
jaarsaldo per plaats incl. mestafzet	323	46
verhouding investering/saldo	16	20
saldo per € 1.000 investering	63	51

bron: KWIN 2023-2024

Indicatieve berekening investering en saldo bij nieuwbouw voor zeugen en vleesvarkens. Basis zijn de KWIN-cijfers van 2023-2024 met de bijbehorende langetermijnsaldo's. Prijs nieuwbouw bij 500 zeugen en 5.040 vleesvarkens. Prijs varkensrecht is gesteld op € 150 (regio Zuid).

Tweede locatie

Nu meer dan een paar jaar geleden, zijn de mogelijkheden voor een uitbreiding op de eigen locatie bepalend. Zowel fysiek qua bouwblok als wat betreft vergunningen is een uitbreiding niet altijd meer mogelijk of het duurt jaren. Tegelijk zijn er veel locaties beschikbaar. “De trend naar groeien op andere locaties zet door”, verwacht Leo Rouhof, adviseur bij DLV Advies.

In het algemeen is het logischer om qua arbeid en organisatie op een andere locatie met vleesvarkens uit te breiden dan met zeugen. Voor een grote locatie moet ook nog eens een bedrijfsleider worden gevonden. Qua arbeid is uitbreiding met vleesvarkens dus gemiddeld een voordeel.

Het verhaal is anders als op een tweede locatie alleen biggen worden gehuisvest en de vrijgekomen ruimte met meer zeugen op het eigen bedrijf wordt ingevuld. Qua gezondheid is dat een stap vooruit en het is ook beter te managen dan een volwaardige locatie met zeugen of vleesvarkens.



Verschillende ontwikkelingen hebben invloed op de plaatsing van biggen, zoals krimp van de Duitse varkenshouderij en mogelijk beperkingen van de export naar verre bestemmingen. - Foto: Ton Kastermans

Arbeid is een probleem

Ook bij uitbreiding op de eigen locatie kan arbeid de bepalende factor zijn. Een verschil met voorheen is dat arbeid een steeds groter probleem is. Daarbij is het lastiger om de grotere arbeidsbehoefte in de zeugenhouderij met uitbesteding of mechanisering in te vullen. “We zien zelfs bedrijven die zich aanmelden voor de opkoopregeling vanwege arbeid. Het is niet de enige reden, maar wel de druppel”, aldus Rouhof.

Onzeker is hoe de balans van vraag en aanbod zich de komende jaren ontwikkelt. Minder bedrijven en varkens betekent een kleinere arbeidsvraag, maar de blijvers hebben vaak juist meer vreemde arbeid nodig. Een ander aspect zijn de hogere eisen aan personeel. Nieuwe ontwikkelingen als vrijloopkraamhokken, lange staarten en verdere reductie van antibiotica vragen om meer kennis en kunde van de mensen die in de stal werken. Ook daarom is de impact gemiddeld groter op bedrijven met zeugen dan met vleesvarkens.

Afzet van biggen

Afzetzekerheid is van alle tijden en wat dat betreft hebben vleesvarkens traditioneel de voorkeur. “Zeker bij grote aantallen neemt het risico bij zeugen toe”, zegt Janssen.

Een aantal ontwikkelingen heeft de komende jaren invloed op de plaatsing van biggen. De eerste is de krimp van de Duitse varkenshouderij, waarbij als gevolg van vooral welzijnsmaatregelen het aantal zeugen harder daalt dan het aantal vleesvarkens. Dat is gunstig voor de vraag naar Nederlandse biggen. Dat is ook hard nodig, want de afzet naar verre bestemmingen staat Europees ter discussie.

Verre transporten ter discussie

In de Europese Unie is al jaren discussie over beperking van transport over lange afstanden. Daarvoor is een herziening van de Europese Transportverordening nodig, die nu bepaalt dat dieren maximaal 24 uur onderweg mogen zijn. Na 24 uur rusten op een controlepost mogen ze dan verder worden vervoerd. Biggen moeten minimaal 3 weken oud zijn en 10 kilo wegen.

Nederland nam onder andere met Denemarken, België en Duitsland de afgelopen jaren het voortouw om vervoer te beperken, waarbij maximaal 8 uur wordt genoemd. In 2022 stemde het Europees Parlement al voor beperking van veetransporten. Acht Europese landen verzetten zich nog

tegen aanpassingen, waaronder Griekenland, Frankrijk en Spanje. Dat komt ook door het belang van de schapenexport naar het Midden-Oosten.

Hoe dit gaat uitpakken voor de biggenafzet en prijsvorming is afwachten. Robert Hoste, varkenseconoom bij Wageningen Economic Research, verwacht dat de biggenmarkt als gevolg van de gekrompen Europese zeugenstapel de eerste jaren goed blijft. Zodra Spanje verlost is van de agressieve PRRS-variant, heeft dat een negatieve impact. Voor de wat langere termijn is Hoste echter positief. “Ook omdat de markt van vraag en aanbod altijd weer een balans vindt.”

Toch gaat er volgens hem wel iets wezenlijks veranderen. Hoste schetst een beeld waarbij door hoge eisen rondom welzijn – lange staarten, vrijloopkraamhokken) – vakmanschap en goed personeel het verschil maken. Met een markt die om een hoge kwaliteit biggen vraagt, kunnen de beste zeugenbedrijven dit invullen met naar verwachting goede prijzen en rendementen. De vraag is wat er met het segment gebeurt als dit niet kan en langer op traditionele wijze blijft produceren.

Overigens kan ook de verwaardiging van eigen vleesvarkens een deel van de betere zeugenbedrijven prima passen. Zeker als ze voor specifieke segmenten produceren waar dat gewaardeerd wordt. “Je ziet nu ook dat relatief veel Beter Leven-bedrijven gesloten zijn. Dat is niet voor niets.”

Uitbreiding moet passen

Naast alle feitelijke afwegingen is het belangrijk dat een uitbreiding in zeugen of vleesvarkens bij de ondernemer past, benadrukt Rouhof van DLV. “En zeker ook bij een eventuele opvolger.” Bij vleesvarkens is meestal meer sprake van voertehniek en handelen met grondstoffen, wat iemand moet liggen. Het feit dat bij vleesvarkens minder arbeid nodig is en dat die gemakkelijker met losse krachten of uitbesteding is in te vullen, kan zeker een rol spelen voor iemand die wat minder gemakkelijk met personeel kan werken. “Bedrijfsontwikkeling blijft daarom maatwerk, waarbij de voorkeuren van de ondernemers heel zwaar meetellen.”

‘Hard aflossen en andere investeringen’

Met de goede verdiensten van de afgelopen tijd is er volop drang om te investeren, ziet René Veldman, sectormanager varkenshouderij bij Rabobank. Door de onzekerheden merkt hij echter dat veel varkenshouders terughoudend met plannen zijn. “De vraag is dan of er echt urgentie is of dat het beter is om even af te wachten tot er meer duidelijkheid is. Het is altijd beter om op een verantwoorde manier te investeren.”

Om toch *iets* te doen, zoeken ondernemers het ook elders. “Er wordt door sommigen hard afgelost of ze doen andere investeringen binnen of buiten de landbouw.” Een deel van de bedrijven kiest niet voor groei, maar voor investeringen in het bedrijf die leiden tot optimalisatie van de productie of verlaging van de kostprijs.

Het is nu rustig met bedrijfsontwikkeling, maar voor de lange termijn verwacht Veldman dat de schaalvergroting doorzet. Dat gebeurt dan vooral op andere locaties dan het eigen bedrijf. Hij benadrukt dat – ondanks een afvlakking van de Europese krimp van de varkensstapel – de vooruitzichten voor de blijvers goed blijven.

De keuze voor een rustgewas

Wet en regelgeving

Sinds dit jaar is het verplicht om eens in de 4 jaar een rustgewas te telen. Uiterlijk 2026 moet er dus een rustgewas geteeld worden. Aan deze verplichting kan op twee manieren voldaan worden: als hoofdteelt of als vanggewas dat voor 1 september ingezaaid is. Na een vroeg geoogst gewas kan een vanggewas voldoen als rustgewas, deze mag alleen niet bemest worden.

Opbrengst, voor- en nadelen

Op de lijst van rustgewassen van het RVO staan nogal wat gewassen die mogelijk zijn. Een aantal zijn geschikt als veevoer, zoals gras, granen, luzerne/klaver, veldbonen en sorghum. Deze gewassen hebben elk voor- en nadelen. Bij alle teelten is van belang dat de bodem op orde is om een goede opbrengst te halen.

Voor de rustgewassen die als hoofdteelt geteeld kunnen worden is een lijst beschikbaar op de website van het RVO. Ga voor meer informatie naar rvo.nl/onderwerpen/mest/rustgewassen.

Bron: Groeikrant, Groeikracht

Drachtige geiten in een gespreid bedje

In de laatste weken van het jaar is het voor de meeste geitenhouders aftellen tot het moment het aflamseizoen in alle hevigheid losbarst. Hoogdrachtige geiten zijn een bijzonder kwetsbare groep op uw bedrijf en dienen in deze laatste weken voor het aflammen extra nauwkeurig verzorgd te worden.

Een gemakkelijke bereikbaarheid van het rantsoen en vers water van groot belang. Hoogdrachtige dieren zijn gevoeliger en daardoor voorzichtiger, om die reden hebben ze extra rust en ruimte nodig rond het voer.

De groei van de lammeren en opstart van de melkgift vragen in de laatste weken veel energie van de hoogdrachtige geit. Een koude omgevingstemperatuur vraagt extra energie van de geit om de lichaamstemperatuur op niveau te houden. Tegelijkertijd ligt de voeropname steeds meer onder druk doordat het verteringsstelsel in de verdrukking komt als gevolg van de omvangrijke baarmoeder. Let daarom goed op de conditie op de rug van deze hoogdrachtige dieren, vermindering hiervan (een gevolg van vetafbraak door de lever) is onwenselijk. Een droogstand met een smakelijk maar schraal droogstandsrantsoen waarbij kort voor het aflammen de lever extra ondersteund wordt is hiervoor wenselijk. Een gezonde geit is de basis voor een probleemloze opstart van de lactatie. Tevens zorgt voor vitale lammeren wat de sleutel is tot een gemakkelijke start in de opfokstal. Het rantsoen van de drachtige geiten bereiden met dezelfde zorg als ons kerstdiner helpt om met rust en plezier het nieuwe jaar in te gaan.



Bedrijfsreportage van:

Melkveebedrijf Rodijk

In Nieuw Heeten ligt het mooie melkveebedrijf van de familie Rodijk. Op het bedrijf worden 183 melkkoeien en 85 stuks jongvee gehouden. De werkzame personen binnen het bedrijf zijn Jos, Thea, Dennis, Lisa, Thomas en Michel. Jos, Thea en Dennis werken fulltime op het bedrijf. Alle werkzaamheden worden door de familie zelf gedaan alleen het mais hakselen wordt uitbesteed. In 1921 is de opa van Jos begonnen met koeien, varkens, kippen en veehandel. In 1982 zijn de varkens weggegaan en in 2008 zijn ze gestopt met de veehandel. In 1979 is de eerste melkkoeienstal gebouwd die is in 2004, 2007 en in 2010 uitgebreid. Sinds 2020 zit Dennis bij in de maatschap en vanaf 2021 wordt er ook een jongveeststal gehuurd.



Voederwinning en fokkerij

Het bedrijf heeft 66 hectare grasland 21 hectare maisland en 8,5 hectare wintertarwe waarvan 52 hectare in eigendom. De grond wordt allemaal gebruikt voor eigen voederwinning. Er wordt een hoge opbrengst nagestreefd. De focus ligt daarbij bijvoorbeeld op compost strooien en het op tijd beregenen, tevens zit er ook een luchtdrukwissel systeem op sommige machines om zo een goede bodemstructuur te behouden. Op het bedrijf zijn Holstein koeien aanwezig. Sinds 2010 maakt het bedrijf ook flinke stappen wat betreft de fokkerij. Er wordt gebruik gemaakt van het Triple A systeem. Het doel is om functionele en werkbare koeien te fokken die lang meegaan, daarbij wordt goed gekeken naar benen en productie. De koeien die afgevoerd worden hebben 45.000/50.000 liter melk bij afvoer.

Huisvesting en melken

De stal is een ligboxen stal met diepstrooisel boxen. De levensduur en koe comfort zijn door de diepstrooisel boxen sterk verbeterd. Er zijn veel ventilatoren in de stal aanwezig voor een goede luchtdoorstroming bij warme dagen. Er wordt gemolken in een 2x12 rapit-exit melkstal, als voorbehandel-methode werken ze met een teeth scrubber. De melk wordt geleverd aan Friesland Campina en daarbij valt het bedrijf ook in de PlanetProof melkstroom.

Voeren

In de zomer worden de melkkoeien en het jongvee geweid. Daarbij is het belangrijk dat de koeien voldoende gras opnemen en een goede melkproductie behouden. Het voeren is een belangrijk onderdeel op het bedrijf, de basis zijn goede gras en mais kuilen en in de zomer vers gras door middel van weiden en stalvoeren. Het voeren gebeurt met een voermengwagen, tijdens het voeren wordt er gebruik gemaakt van een managementsysteem waarbij de melkgift en de opname van ruwvoer aan elkaar gekoppeld worden om zo ook de voer-efficiëntie in beeld te brengen. Op het bedrijf wordt ook gewerkt met een aanschuifrobot zodat er ieder moment van de dag genoeg vers voer ligt. Het doel is om simpel en vlot te kunnen voeren met daarbij de focus op een lage kostprijs maar daarbij wordt wel een hoge melkproductie nagestreefd.



Toekomstige plannen

Het leuke aan werken op het melkveebedrijf vindt de familie om boven gemiddelde resultaten te halen zonder externe arbeid. Ze zijn trots om samen met de familie het bedrijf samen te runnen en voort te zetten. Ook zijn ze trots dat de koeien op een gezonde manier bovengemiddeld oud worden. De plannen voor de toekomst zijn om stabiel door te gaan te blijven innoveren en langzaam door te groeien. En tussen de bedrijven van Dennis en Lisa (Reimert Mariënheem) een goede tussenweg te vinden om beide bedrijven samen voort te zetten en daarbij misschien toch een combinatie te vinden tussen de gezinsbedrijven en het werken met personeel. De familie ziet de toekomst in de agrarische sector positief te gemoed. Het is een mooie bloeiende sector die in de afgelopen 10 jaar knap hard geïnnoveerd is en daardoor klaar is voor de toekomst.

Kengetallen:

Stuks vee: 183 melkkoeien 85 stuks jongvee

Aantal hectares: 95.50 waarvan 52 ha in eigendom

Kg melk: 10.232

Kg meetmelk: 10.673

Gehaltes: 4.43% vet 3.61% eiwit

Grasland: 66 ha

Maisland: 21 ha

Wintertarwe: 8.5 ha

Tip van familie Rodijk aan Zuid-Oost Salland: blij zoals je bent, blij door ontwikkelen en blijf de leden aan je binden dat is heel waardevol in een krimpende markt.

Tips voor andere veehouders: laat je de kop niet gek maken door een ander doe gewoon wat je zelf denk wat nodig is.

Ervaring met zuid- oost Salland: super, het is een betrokken en coöperatief bedrijf waarbij korte lijnen en kundig personeel een belangrijk onderdeel zijn.



Bijeenkomst konijnenhouders

Afgelopen donderdag avond 5 oktober hadden wij een bijeenkomst georganiseerd voor onze konijnenhouders en hun medewerkers met hierbij als gastspreker Micheal Colin. Micheal Colin heeft heel zijn leven zich verdiept in de konijnenhouderij in Frankrijk en probeert zijn kennis nu met anderen te delen. Ondanks dat de presentatie in het (Frans) Engels gehouden werd was het zeer interessant, hierdoor was de avond te kort van tijd en word hier nog een gevolg aan gegeven op dinsdagavond 12 december.



Ledenfeest en beurs

De prijsvraag tijdens de beurs in Hardenberg is gewonnen door Frans Alferink. Het onderdeel van de hamermolen woog 13,95 kg. Tijdens het ledenfeest werd hem de prijs overhandigd.

Tijdens het ledenfeest van 3 november waren veel klanten aanwezig. Er was gelegenheid om de fabriek te bezichtigen en hier werd in grote getal gebruik van gemaakt. Onder het genot van een drankje en een buffet werd het een geslaagde avond.



Zuid - Oost Salland

*Natuurlijk goed en altijd
scherp in diervoeders*

Voorverkoop Vuurwerk en carbide

28-29 & 30 december

Let op de folder en bestel

online via onze site
www.zuidoostsalland.nl

Alleen in Heeten.

Strooivoer Boerengood



Voor buitenvogels
20kg

~~21,95~~
18,95

Ruitensproeier Antivries



5 liter

~~7,95~~
5,95

Eekhoornvoer Konacorn



1,4 kg

~~8,80~~
5,95

Dorpsstraat 51 Heeten
0572-381 541

Stationsweg 4 Haarle
0548-595 662

Winteroverall



~~94,95~~

79,95

Alleen in Heeten op voorraad

Kattenbrok

Zuid-Oost Salland



10 kg

19,45

Kussens & manden

Voor honden en katten



25% korting

Alleen in Heeten op voorraad

Veiligheids werklaars

Grisport waterproof
voering



~~159,00~~

139,00

Alleen in Heeten op voorraad

www.zuidoostsalland.nl

Winkel Heeten

ma t/m vrij 08.30 - 18.00 uur

za 08.30 - 16.00 uur

Zo gesloten

Kantoor Haarle

07.30 - 16.30 uur

gesloten

gesloten



**Team Zuid-Oost Salland
wenst u hele prettige
feestdagen en een natuurlijk
goed 2024!**

