

BOERINZICHT

agrarisch ondernemen nummer 8



 BOERENBOND DEURNE

BRANDVRIJE VARKENSTAL VOL MET NOVITEITEN



Superresultaten op spf-bedrijf



BEX-factor biedt meerdere voordelen



Boerenbond Deurne fietst tegen kanker

Begin bij het begin

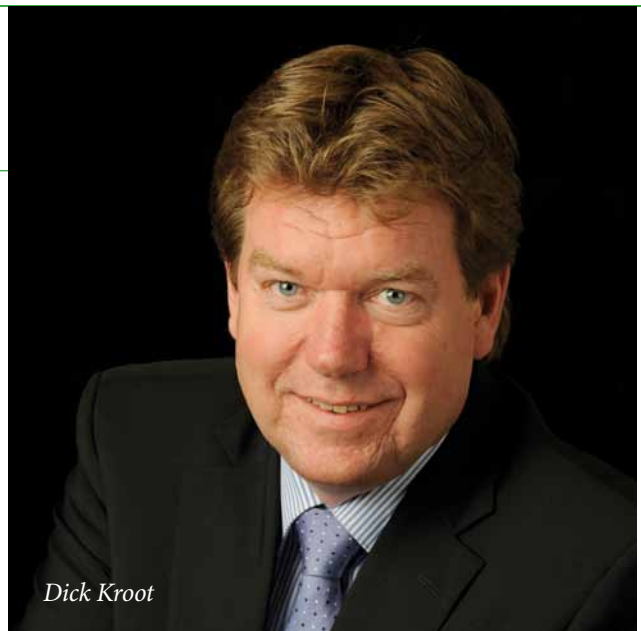
Op het moment dat ik dit voorwoord schrijf, is het op de kop af mijn honderdste werkdag bij deze schitterende organisatie. Na honderd dagen mag je verwachten dat je een duidelijk beeld hebt gekregen van het bedrijf en dat de eerste stappen ter verbetering zijn gezet.

De eerste maanden heb ik de thermometer in de organisatie geprikt. In de vele prettige gesprekken met medewerkers, leden/afnemers en relaties ben ik er achter gekomen dat het in alle geledingen leeft om onze coöperatie nog sterker te maken. De organisatie straalt ambitie uit en dat verheugt mij zeer. Met het personeel en het bestuur hebben we daarom de uitgangspunten: de missie, de visie en de kernwaarden van ons bedrijf vernieuwd. Belangrijkste reden hiervoor is om de ambitie van onze organisatie goed te stroomlijnen, zodat ons bedrijf de goede kant op gaat.

De nieuwe kernwaarden en de missie vormen de basis voor de afwegingen die wij nu en in de toekomst maken. Het is als het ware het skelet van ons bedrijf die de massa bij elkaar houdt. En eigenlijk gaat de anatomische vergelijking nog verder. Deze kernwaarden zitten namelijk in ons DNA. Iedereen die binnen onze organisatie werkt, staat garant voor deze kernwaarden. En iedereen die met Boerenbond Deurne in aanraking komt, zal de komende tijd onderschrijven dat dit is wat we zijn:

BETROUWBAAR

Zeggen wat je doet en doen wat je zegt. Transparant, eerlijk en aantoonbaar.



Dick Kroot

KLANTGERICHT

Boerenbond Deurne is er voor de klanten en niet andersom. De wens van de klant is het dagelijks werk van de mensen bij Boerenbond Deurne: uitgesproken, resultaatgericht en met een aanstekelijk enthousiasme.

AMBITIE

Wat vandaag goed is moet morgen beter. We gaan voor het maximaal haalbare resultaat voor onze klanten en onze organisatie.

Ik voel me niet alleen geweldig goed thuis bij Boerenbond Deurne maar ook bij deze kernwaarden. Het is de basis voor een verdere uitbouw van onze organisatie.

Dick Kroot
Directeur Boerenbond Deurne

NB: Reageren op en communiceren met de directie van Boerenbond Deurne kan via boerinzicht@boerenbond-deurne.nl of tel 0493-328103.

INHOUD

- 3 Kort & krachtig
- 4 Bex-factor: 'Lagere mestafzetkosten en optimale benutting van mineralen'
- 6 Paul van den Hoogen maakt eigen keuzes
- 8 Nieuwe voerlijnen varkensvoerders
- 9 Klimaattips voor betere diergezondheid
- 10 Duurzame strategie is ook economische strategie
- 11 Eerste resultaten voerproef lammerenopfok
- 11 Een goed begin = het hele werk
- 12 Zeven jaar administratieve rompslomp levert mooi resultaat op
- 14 Big Challenge neemt voor vierde keer deel aan Alpe d' HuZes
- 16 Maarten van de Ven: 'We hebben wekelijks contact'

COLOFON

Uitgave: Boerenbond Deurne Tel: 0493-328100 Eindredactie: Ernie Maas E-mail: boerinzicht@boerenbond-deurne.nl
Vormgeving/layout: Leon van Loon grafisch vormgever Fotografie: fotostudio Niek Coolen

Niets uit deze uitgave mag op geen enkele wijze dan ook worden veeleenvoudigd zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en andere auteursrechtbehouders. Deze uitgave is met de grootst mogelijke zorgvuldigheid samengesteld, evenwel kunnen uitgever en auteurs op geen enkele wijze instaan voor de juistheid en/of volledigheid van de informatie. Uitgever en auteurs aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor eventuele schade in welke vorm dan ook ontstaan door handelingen of beslissingen van derden op informatie in deze uitgave.

Juiste opfok cruciaal voor goede legprestaties

90% van de ondervraagde legpluimveehouders vindt dat frequenter contact met het opfokbedrijf en meer samenwerking leidt tot betere resultaten en een hogere voorspelbaarheid.

Dat blijkt uit het onderzoek dat Janneke Geelen, 3^e jaars student aan de hogeschool HAS Den Bosch, in opdracht van Boerenbond Deurne heeft uitgevoerd onder legpluimveehouders in Zuidoost-Brabant en Noord-Limburg. Navraag bij de opfokkers leert, dat die er precies hetzelfde over denken. Zij zien transparantie ook als een must om optimale resultaten te bereiken en daarmee toekomstperspectief te hebben.

Frequentie bezoek

Een andere conclusie is dat er onder legpluimveehouders verdeeldheid is over de frequentie van het bezoek, en de onderwerpen. Een van de legpluimveehouders gaf in een mondelinge toelichting aan dat één bezoek tijdens de opfokperiode niet veel informatie oplevert. Als er maar één contactmoment is op zestien weken leeftijd, is de koers gelopen, en voegt het bezoek niet veel meer toe, concludeert hij. "De jonge hen is dan al gemaakt. Het gaat me om de hen, niet

om de uitsmijter. Je doet een grote investering, die zich in korte tijd moet terugverdienen. Dan moet er aandacht zijn, voor die investering." Deze pluimveehouder pleit voor drie contactmomenten tijdens de opfok waarbij ook de opfokorganisatie en de eigen dierenarts betrokken zijn.



SUCCESSVOLLE OPEN DAG NIEUWE VLEESVARKENSSTAL IN LANDHORST

Op vrijdag 11 november organiseerde Boerenbond Deurne een open dag ter gelegenheid van de nieuwe vleesvarkensstal bij de gebroeders Baltussen in Landhorst. De moderne stal heeft 22 afdelingen van 144 vleesvarkens, met plaats voor 12 vleesvarkens per hok (1,0 m² per dier).

De open dag werd bezocht door ruim 800 belangstellenden. Voor meer informatie over de visie van deze ondernemer zie pagina 12.

DRUKTE OP OPEN DAG NIEUWE MELKVEESTAL IN BEUGEN

Op vrijdag 4 november 2011 werd de nieuwe koeienstal bij de familie Lamers in Beugen in gebruik genomen. Lamers ontwierp de moderne melkveestal zelf en bouwde vervolgens in eigen beheer, met als voorname doelstelling een goed overzicht op de melkkoepen in de 0+6+0 stal. De stal is gebouwd volgens de Maatlat Duurzame Veehouderij en geeft ruimte aan 140 ligboxen voor melkgevende koeken.

Symposium

Voorafgaand aan de open dag organiseerde Boerenbond Deurne een symposium naar een duurzaam evenwicht in de melkveehouderij. Inleiders dhr. Monteny (ontwikkelingen emissiearme stallen melkvee) dhr. Smulders (effecten van evenwichten in de bedrijfsvoering) gaven vele bruikbare tips tijdens dit succesvolle symposium. De open dag werd bezocht door zo'n 900 mensen.



Primeur: vrouwenstudiedag geitenhouderij

Op donderdag 1 december jl. organiseerde Boerenbond Deurne haar eerste vrouwenstudiedag geitenhouderij bij familie de Kruijf in Hilvarenbeek. Het aantal deelnemers op deze succesvolle dag - die in het teken stond van het lammerenseizoen 2011-2012 - overtrof alle verwachtingen. Familie De Kruijf is afgelopen voorjaar begonnen met een nieuwe (dubbel vrije) veestapel, waarvoor zo'n 650 lammeren zijn aangekocht. Afgelopen zomer is er een voerrobot aangekocht die vier maal daags aan de lammeren krachtvoer verstrekt.

Tijdens de studiedag werd stil gestaan bij de resultaten van de voerproef betreffende het geboortegewicht en de invloed hiervan op de groei en ontwikkeling van de lammeren. Daarnaast gaf specialist geitenhouderij Karin Bekkers, specialist geitenhouderij, een duidelijke uitleg over kengetallen in de voeding van lammeren en melkgeiten voor de ontwikkeling van een hoogproductieve melkgeit.

Gezien de positieve ervaringen zal de vrouwenstudiedag geitenhouderij een vervolg krijgen.

Sinds de invoering van het nieuwe mestbeleid in 2006 doet 80 procent van de klanten van Boerenbond Deurne mee met BEX. Naast een lagere fosfaataanvoer besparen de melkveehouders ook 500 kuub op de mestafzetkosten. “Dat is meer dan 5.000 euro per bedrijf”, stelt adviseur Johan Absil. In 2009 heeft Boerenbond Deurne de BEX-factor geïntroduceerd, waarmee de fosfaat- en stikstofproductie op de melkveebedrijven in evenwicht kunnen worden gebracht.



‘LAGERE MESTAFZETKOSTEN EN BEX-factor biedt



Boerenbond Deurne heeft in 2009 de BEX-factor ontwikkeld. Wat kun je hiermee?

“Om de mestafzetkosten te beperken en zoveel mogelijk mineralen te benutten voor eigen land, berekenen we al sinds 2006 de bedrijfsspecifieke excretie. Maar die berekening is achteraf, ofwel: je berekent in januari wat je het jaar daarvoor gedaan hebt. In 2009 hebben we de BEX-factor ontwikkeld. Met dit instrument kunnen we voorspellen wat bepaalde maatregelen op bedrijfsniveau en in het rantsoen voor gevolgen hebben op de bedrijfsspecifieke excretie. Het is dus een hulpmiddel voor het bedrijfsmanagement om de werkelijke fosfaat- en stikstofproductie te verminderen, dan wel fosfaat en stikstof in balans te brengen en de mestafzetkosten te verlagen.”

Hoeveel voordeel wordt er jaarlijks behaald met de bedrijfsspecifieke excretie?

“Vanaf 2006 wordt er jaarlijks een fosfaatvoordeel gehaald van gemiddeld 22 procent en het stikstofvoordeel is gemiddeld 20 procent. Belangrijk om hierbij te vermelden is dat dit gebeurt met een gelijkblijvende gezondheid en productie van de melkkoeien. We kunnen dit realiseren omdat we in het Minastijdperk al ruim ervaring hebben opgedaan met grondstoffen met een lager fosforgehalte.

Door bijvoorbeeld raapschroot te vervangen door Australische lupine, daalt de fosfaatproductie per melkkoel.”

Heeft de invoering van de BEX-factor in 2009 voor een verdere verlaging gezorgd?

“Met BEX-factor is vooral een evenwicht op bedrijfsniveau gecreëerd, zodat melkveehouders niet onnodig fosfaat en/of stikstof afzetten. BEX-factor is dus vooral een middel om de mineralen op het bedrijf maximaal te benutten.”

In 2011 heeft LTO Nederland een convenant gesloten met Nevedi (Nederlandse Vereniging Diervoederindustrie). Wat houdt dat convenant in?

“Dat houdt in dat het voerassortiment van mengvoerleveranciers niet meer dan 4,5 gram fosfor per kilo krachtvoer mag bevatten óf – voor intensieve bedrijven – niet meer dan 2,5 procent van het ruw eiwit uit fosfor mag bestaan. Die 4,5 gram of 2,5 procent geldt voor een mengvoerbedrijf. De voeders die wij aan de melkveehouders verkopen moeten hier gemiddeld aan voldoen. Op een individueel melkveebedrijf mag het afwijken. Als elk mengvoerbedrijf deze normen haalt, voldoen we als sector aan de eis om 10 miljoen kilogram fosfaat te besparen.”

OPTIMALE BENUTTING VAN MINERALEN' meerdere voordelen



Voldoet Boerenbond Deurne aan die 2,5 procent?

“Wij voldoen ruim aan de gestelde doelen. In 2011 zitten we tot nu toe met het uitgeleverde voer op 2,34 procent. Je ziet dus dat we als mengvoerbedrijf toonaangevend zijn. Er zijn nog mengvoerbedrijven die er aan moeten werken om de 2,5 procent te halen.”

Wat is het voordeel voor melkveehouders dat Boerenbond Deurne de gestelde normen haalt?

“We hebben nu de bewijzen in handen dat we onder de 2,5 procent kunnen blijven met een gelijkblijvende gezondheid en productie van de melkkoeien. Alleen met ervaring kun je het fosfaatgehalte verantwoord naar beneden brengen. In de mengvoerbranche zijn bedrijven die daarin nog zoekende zijn. Wij tonen aan dat melkveehouders dezelfde voorrendementen halen en dat ze daarbij ook nog eens gemiddeld 500 kuub minder mest af hoeven te zetten. Dat is meer dan 5.000 euro per bedrijf.”

Krachtvoer is 30 procent van het rantsoen. 70 procent is ruwvoer. Wat kunnen melkveehouders in dat gedeelte nog bereiken?

“Ook daar is nog veel in te bereiken. Met rassenkeuze, bemesting, beweiding en alle andere aspecten van grasland-

en maislandmanagement, kunnen melkveehouders – als ze willen - nog meer voordeel halen. Hiervoor kunnen ze bij onze adviseurs terecht.”

In het convenant van LTO en Nevedi is ook de P-toets geïntroduceerd. Wat moeten melkveehouders hiermee?

“Het is een instrument om te kijken of je met de bedrijfs-specifieke excretie mee moet doen. Wij hebben aangetoond dat deelname aan de bedrijfsspecifieke excretie voor een groot gedeelte van de kanten interessant is.”

Tot slot. Is de BEX-factor ook voor andere sectoren interessant?

“Voor de varkenshouderij is ook een P-toets ontwikkeld. Dit heeft een verplichtend karakter. Boerenbond Deurne heeft hiervoor ook een programma ontwikkeld om op bedrijfsniveau veranderingen - zoals het toepassen van andere voercodes - inzichtelijk te maken. Varkenshouders kunnen bij hun adviseurs te rade gaan hoe ze hiermee het beste om kunnen gaan. In het gebruiksnormenprogramma van Component Agro is de P-toets van een aantal jaren per bedrijf te volgen.”



Superresultaten op spf-bedrijf

PAUL VAN DEN HOOGEN MAAKT EIGEN KEUZES

Een voerconversie van 2,27, een dierdagdosering van 0,7 en een groei van 860 gram per dag. Waar kom je zulke cijfers tegen? Op het spf-bedrijf van Paul van den Hoogen. Heel bewust heeft hij voor deze bedrijfsopzet gekozen. Het levert hem het hoogste saldo op, is zijn overtuiging.

Hij studeerde af als bewegingstechnoloog maar koos toch voor de varkenshouderij. Paul van den Hoogen uit Siebengewald is daarmee een beetje een vreemde eend in de bijt. Toch heeft een andere achtergrond, en een andere manier van denken, ook zijn voordelen. De jonge varkenshouder staat onbevangen in het vak en maakt zijn eigen keuzes. Dat die soms afwijken van de grijze middenmoot, is daarbij te verwachten. Zo kiest Van den Hoogen niet voor het leveren van biggen en vleesvarkens volgens de uitspraak 'dertien in een dozijn'. Nee, de Limburger streeft een hoog saldo na en doet zaken met Elite Varkens van de ondernemers Paul van der Meijden en Jan Welvaarts.

Allerbeste kwaliteit

"Het is een strategische keuze", zegt van den Hoogen. "Elite Varkens kiest voor de allerbeste kwaliteit. Daardoor heeft het bedrijf een zeer goede naam bij vleesvarkenshouders in Duitsland. De afzet van mijn biggen is gegarandeerd en ik krijg er ook nog een fors hogere prijs voor."

Maar de keuze voor Elite Varkens kent ook zijn verplichtingen. Zo moet Van den Hoogen kiezen voor het zeugenras PIC, de zeugen insemineren met een speciaal gefokte PIC Piëtrain, is dierenartspraktijk Someren de vaste partner voor de bedrijfsbegeleiding en moeten de biggen vrij

zijn van een heel rijtje aan ziekten, waaronder app, schurft, mycoplasma, PRRS en klinisch vrij van streptokokken. Toen hij in 2009 voor dit concept koos en zijn nieuwe zeugenstal ging betrekken, heeft hij bewust gekozen om als spf-bedrijf te starten. Dit hield in dat het oude bedrijf met 160 zeugen leeggedraaid werd en de nieuwe stal na vijf weken bevolkt werd met vijfhonderd nieuwe zeuges. Ook koos hij meteen voor het vierwekensysteem. Met de vijf groepen van honderd zeugen kan hij grote koppels biggen leveren én het werk op zijn bedrijf efficiënter rond zetten. Ook de bouw van de nieuwe zeugenstal viel voordeliger uit. "Ik heb gekozen voor twee grote kraamafdelingen. Hiermee kon ik de bouwkosten drukken."

Resultaten verbluffend

Het runnen van een spf-bedrijf heeft zijn voordelen voor de bedrijfsvoering. In de kraamstal ziet Van den Hoogen dat niet direct terug. Maar bij de vleesvarkens zijn de resultaten verbluffend. De groei is gemiddeld over de laatste twaalf maanden 860 gram en de voerconversie (25-112) is 2,27. Het vleespercentage zit daarbij op 58,5 procent. "En dan te bedenken dat ik ook nog de restbiggen zelf houd", zegt Van den Hoogen. In de vleesvarkensstal is het volgens hem poortje dicht, elke dag contoleren en na 3,5 maand

Technische resultaten vleesvarkens

Groei	860 gram
Vlees%	58,5
Uitval%	1,7
Vc (25-112)	2,27
Voeropname/dag	1,99

De lactatievoerders

795	Biestolac 13 + Top
798	Vitamax Lacto Top

weer poortje open. “De dierdagdosering zit op 0,7. Ik heb dit jaar twee flesjes oxytetra gekocht. En zelfs die potjes zijn nog niet op.”

Zijn adviseur van Boerenbond Deurne, Peter van Lier, vult aan dat dit echt uitzonderlijk is. “Een dagdosering van 10 is al laag. En dan heeft hij ook nog eens gevoelige varkens omdat zowel de PIC-zeug als de piëtrainbeer beide goed bevleesd zijn. Naast goed voer, dat is afgestemd op dit soort varkens, is dit succes natuurlijk voor het grootste deel toe te schrijven aan spf.”

Ziektevrij blijven

De jonge varkenshouder is erg kieskeurig om zijn dieren ziektevrij te houden. Bezoek mag alleen op maandagochtend in de stal mits deze personen in het weekend niet op een varkensbedrijf zijn geweest. Ook de bulkwagen komt op deze maandagochtend en - als het echt niet anders kan - als eerste vracht op een andere dag in de week. Zakgoed laat Van den Hoogen een week in quarantaine liggen voordat hij dit naar de stal haalt. En ook notitieblokjes, pennen en dergelijke, komen pas in de stal nadat ze twee dagen onaangeroerd hebben gelegen. “Spf brengt me verder. Daar wil ik best wat extra moeite voor doen.”

De rol van adviseur Peter van Lier is breed binnen het bedrijf. Hij adviseert over managementvraagstukken en heeft een grote rol gehad bij het realiseren van de perfecte melkproductie van de PIC-zeugen op het bedrijf van Van den Hoogen. Hiervoor heeft hij de lactatieperiode opgeknipt in twee delen. Een week voor het werpen tot drie dagen na het werpen, krijgen de zeugen ongeveer 20 kilo van een eerste lactatievoer. Dit voer heeft een lager darmverteerbaar lysine en zorgt zo voor een rustige start van de melkproductie. Vanaf dag vier na het werpen krijgen de zeugen het tweede lactatievoer dat extra melkdrijvend werkt.

Grote koppels

Van Lier: “Ik kom op veel bedrijven met grote aantallen dieren. Eventuele problemen worden bij zulke bedrijfsgroottes meteen uitvergroot. Dat is een groot voordeel bij het zoeken naar oplossingen. Je hebt steeds op korte termijn inzicht in de veranderingen die je doorvoert, toevalstreffers sluit je uit. Dat is een mooie manier van werken.”



BIGGEN EN VLEESVARKENS

Paul van den Hoogen houdt op de thuislocatie in Siebengewald (L) 500 zeugen en 630 vleesvarkens. Op een tweede locatie houdt hij nog eens 1.000 vleesvarkens. Jaarlijks levert hij ongeveer 8.000 biggen aan Elite Varkens.

Varkens

i Frank van Eijkelenburg T 06-29536164

NIEUWE VOERLIJNEN VARKENSVOEDERS

Boerenbond Deurne heeft de varkensvoerders in nieuwe voerlijnen ingedeeld zodat van ieder voer het specifieke doelgebied inzichtelijk wordt. Naast de BASIS voeders kunt u kiezen voor onze nieuwe Vitamax-FIX voeders.

Behalve BASIS en Vitamax-FIX zijn er voor biggen ook speciale SECURE en PROTECT voeders. Deze leggen extra nadruk op een hogere maagdar Gezondheid met als doel gezondere dieren en verlagings van de antibioticabehoefte. Het FIX-concept legt de nadruk op uiterste stabiliteit van samenstelling. SWING-voerders hebben niet altijd een stabiele grondstofsamenstelling, hetgeen het voer goedkoper maakt.

Vier toepassingen

Alle voerlijnen zijn ingedeeld in vier toepassingsgebieden:

GARANT: voeders voor een scherpe voerprijs. Voor dieren met een hoog gezondheidsniveau, onder goede omstandigheden en met een goede voeropname. Gericht op de scherpste voerkosten.

PLUS: voeders met extra kwaliteitseisen om tot een hoge voerwinst te komen in situaties met een minder goede gezondheid, hogere infectiedruk of onregelmatige kwaliteit van de opgelegde dieren.

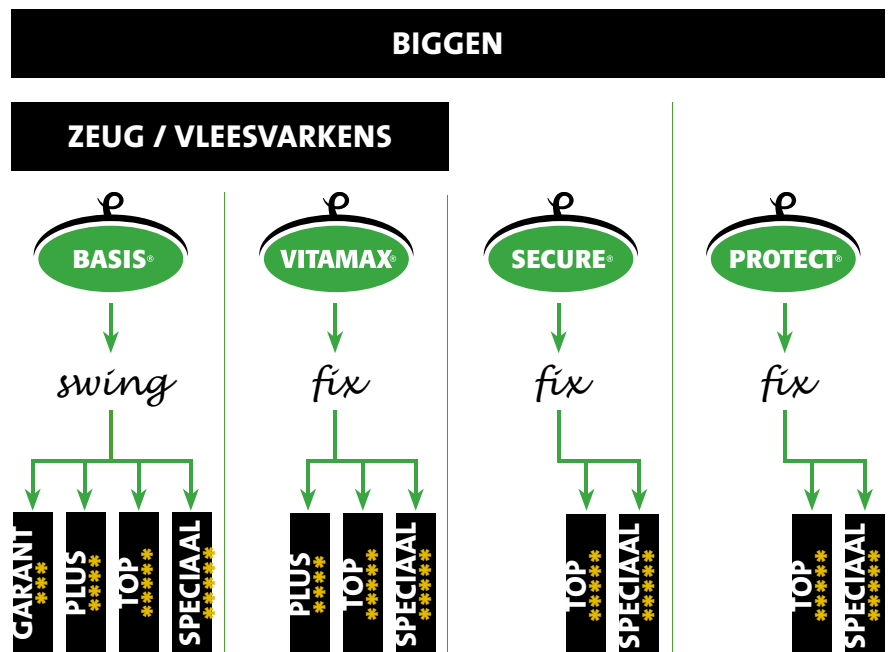
TOP: voeders met absolute topkwaliteit om het technisch potentieel maximaal te benutten of voor dieren met een verlaagde voeropname en een extra hoge

capaciteit om vlees aan te zetten.

SPECIAAL: voeders voor specifieke toepassingsgebieden, productiestadia of leeftijdsgroepen.

Het is uiteraard de kunst om de groei, de opname, de gezondheid, de conditie en de spier/spekaanzet voortdurend goed in te schatten om een optimale voerkeuze te maken. Bedrijven die hierin samen met hun voedingsadviseur het meest succesvol zijn, scoren meestal ook de hoogste voerwinst!

Uw specialist varkenshouderij van Boerenbond Deurne kan u aan de hand van onze productdocumentatie uitvoerig informeren over alle kenmerken van de voeders in ons assortiment.



STELLING

In stallen die voldoen aan de nieuwe welzijnsnormen en bij grotere groepen is het handhaven van een behaaglijk klimaat voor de dieren helaas aanzienlijk moeilijker geworden.

Benut u alle voordelen van uw computergestuurde droogvoerinstallatie?

De computergestuurde droogvoerinstallatie (CDI) weegt dagelijks voor ieder hok een rantsoen af dat uit verschillende componenten kan bestaan. Met een CDI kunnen de voerkosten verlaagd worden. In de praktijk zijn er echter meer mogelijkheden dan daadwerkelijk gebruikt worden. Enkele tips:

- Meestal is het interessant om borgen lager geconcentreerd eindvoer te geven dan gelten om zo vervetting te beperken. Dat betekent dat borgen apart moeten op een aparte silo.
- Biggen tot twaalf weken leeftijd mag u startvoer met verhoogd kopersulfaat geven hetgeen kostprijverlaagd werkt. Maak gebruik van deze mogelijkheid. Plaats

zonodig een kleine extra silo. Zeker als u een keer lichtere biggen inzet, heeft u hier veel profijt van.

- Een voordeel van de CDI is ook de mogelijkheid om extra geleidelijke voeroverschakelingen in te bouwen: het maagdarigestel van de dieren krijgt zo extra gelegenheid zich aan te passen aan een andere voersoort. Dit komt de darmgezondheid en de voerconversie ten goede. Maak van dit voordeel optimaal gebruik door bijvoorbeeld in drie weken om te schakelen.
- Beperken van de voeropname met de CDI kan vervetting beperken. Beperken is weliswaar technisch mogelijk maar geeft echter al gauw onrust en meer gewichtsverschil. Bij te strakke voerbeporing stijgt de kans op achterblijvende

spierontwikkeling. Beperken van de voeropname is alleen mogelijk als dit secuur per hok in een curve wordt ingesteld op bijvoorbeeld 95 procent van de opname die bij onbeperkte voeding gerealiseerd zou zijn.

- Maak altijd op een vaste tijd de stalronde zodat u de dagelijkse opname secuur kunt inschatten.
- De CDI geeft u de gelegenheid om bijvoorbeeld zes schakeltabellen te maken zodat u ieder hok beter op behoefte kunt voeren bijvoorbeeld: gelten licht, midden en zwaar. Het verschil kan zitten in het voerniveau zodat u minder hoeft te plussen of te minnen maar alleen naar een andere curve hoeft te schakelen. Het verschil kan ook zitten in de snelheid van voeroverschakelingen: in de curve 'gelten licht' kunt u bijvoorbeeld langer startvoer en tussenvoer voeren.
- Het spreekt voor zich dat het rendement van een CDI hoger wordt als gelten/borgen/beren apart opgelegd worden.

Beren wensen bijvoorbeeld een voer dat extra opname stimuleert.

- Met een CDI zijn er meer mogelijkheden als er extra silo's zijn.
- Met een CDI is het ook mogelijk toevoegingen als ontworming per hok automatisch te doseren. De leverancier van uw installatie kan u er meer over vertellen.
- Controleer regelmatig de weeginrichting: 20 kilogram moet daadwerkelijk 20 kilogram zijn.

Kortom: een computergestuurde droogvoerinstallatie heeft veel voordelen mits u ze benut. Als u hier niet secuur mee werkt kan het soms beter (en goedkoper) zijn om een installatie voor onbeperkte voeding van drie voersoorten te installeren.



Twan Rovers T 06-29570683

KLIMAATTIPS VOOR EEN BETERE DIERGEZONDHEID

Klimaatnormen zijn slechts theorie en dienen alleen als uitgangspunt! Het liggedrag van de dieren geeft veel beter aan of ze het koud of warm hebben. Het is belangrijker wat de gevoelstemperatuur is, dan wat de temperatuurmeter aangeeft!

1. Te hoge afkoeling (en soms te bedompte lucht) verlagen de weerstand van varkens en veroorzaken onder andere luchtwegaandoeningen of kannibalisme.
2. De meeste afkoeling vindt plaats als men er zelf niet bij is, namelijk in de vroege ochtend of nacht. Houd daar dus rekening mee bij de beoordeling en controleer wat er bij de gekozen instellingen 's nachts gebeurt.
3. Bij een groter hokoppervlak per dier (bijvoorbeeld biggen op 0,4 m² i.p.v. 0,3 m² of vleesvarkens op 1 m² i.p.v. 0,8 m²) zal er per definitie meer verwarmd moeten worden!
 - Er is minder warmteproductie van de dieren per m² zeker direct na opleg. Extra verwarmingscapaciteit of enkele dagen een heater bijplaatsen bevordert de groei en gezondheid.
 - Hoe groter de hokken, hoe moeilijker de ventilatie. In grotere hokken hebben de dieren minder beschutting van de hokafscheiding tegen tocht. Doordat ze al gauw bij elkaar in een beperkt deel van het hok gaan liggen vergroten de biggen zelf de kans op putventilatie.
 - Aanbrengen van dichte vloer of een rubber mat verbetert het klimaat.
4. Beoordeel het klimaat in de hokken op dierhoogte, niet vanaf de controlegang. Het klimaat op de gang is vaak heel anders dan op dierhoogte.
5. Het CO₂-gehalte is eerder te laag dan te hoog. Hoest en kannibalisme hebben vaak met afkoeling en een te laag CO₂-gehalte te maken! Het streven is max circa 3.500 ppm CO₂ bij minimum ventilatie.

ENKELE CONTROLEPUNTEN VOOR DE WINTER

- Wordt na opleg de gewenste temperatuur in de afdeling ook 's nachts gehaald? Zo niet: meer stoken, minimumventilatie verlagen of isolatie verbeteren.
- Worden handmatige diafragmaschuiven volgens een vast schema gesloten en geopend?
- Zijn meetventilatoren en kleppen schoon en werkzaam, lopen de lagers nog licht genoeg zodat ze niet te veel ventileren?
- Kloppen de temperatuurvoelers en is er veel verschil met de temperatuur op de ligplaats?
- Is de retourwatertemperatuur van de vloerverwarming hoog genoeg? (25 à 30 graden)
- Werken de circulatiepompen, stuurt de klimaatcomputer de verwarmingskleppen tijdig open? Blijven er verwarmingskleppen 'hangen'? Wanneer de ventilatie boven minimum draait moet de verwarming uit zijn!



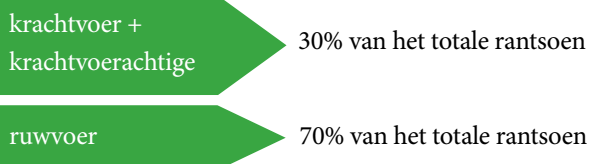
Twan de Groot T 06-29536183

Rundvee

DUURZAME STRATEGIE IS OOK ECONOMISCHE STRATEGIE

Een bedrijfsstrategie die is gebaseerd op duurzaamheid leidt ook tot economische verbeteringen op de melkveebedrijven. En dat is nodig om de kostprijs verder te verlagen.

In de melkveehouderij zijn nog veel stappen te zetten wat betreft de kostprijs. Iedere melkveehouder zou exact moeten kunnen aangeven wat die kostprijs is. De krachtvoerkosten zijn daarbij vaak inzichtelijk. Maar wat zijn de ruwvoerkosten? Samen bepalen ze voor een groot gedeelte de kostprijs van een liter melk waarbij het ruwvoer 70 procent voor zijn rekening neemt.



Opbouw kostprijs per kilogram melk

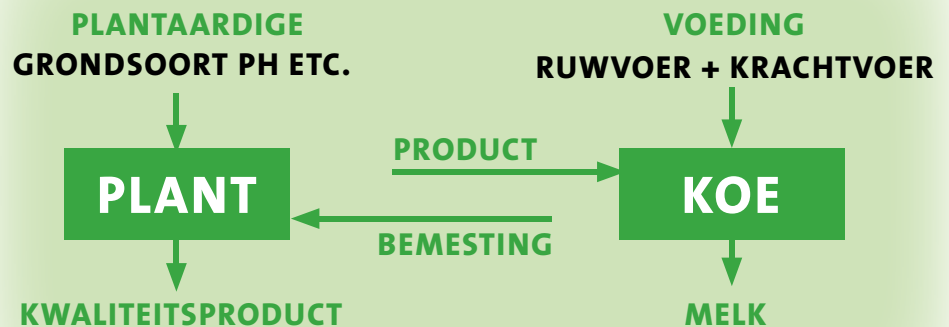
De totale kostprijs van een kilo melk bepaalt ook de marge op een liter melk. Het is dus belangrijk die totale kostprijs te weten. Ook kunt u samen met uw adviseur kijken of u de voerefficiëntie kunt verbeteren zodat u een nog lagere kostprijs realiseert.

i Willy Timmermans T 06-29536182

Voerefficiëntie

Verbetering van de voerefficiëntie zorgt voor een extra financieel rendement maar ook voor een betere benutting van de nutriënten. Dit vertaalt zich in een zo hoog mogelijke melkproductie per kilogram droge stof. Zowel het fosfaatoverschot als de methaanproductie per kilogram melk neemt hierdoor af. Dit resulteert ook in meer winst. Met een aandeel van 70 procent ruwvoer in het melkveerantsoen, zal de veehouder het accent vooral leggen op de kwaliteit en kostprijs van het ruwvoer. Hij zal dus sturen op een zo hoog mogelijke benutting van het totaal melkveerantsoen. Er zijn nog steeds grote verschillen tussen melkveebedrijven op het gebied van de kostprijs en dus kwaliteit van het ruwvoer. Hierdoor moet er extra aandacht komen om de volgende aspecten te optimaliseren: bemesting, rassenkeuze, grondbewerking en oogsttijdstip. Het zijn handreikingen om de ruwvoerkwaliteit te verhogen. De toekomstgerichte melkveehouder zal streven naar een probleemloze en gezonde veestapel met een hoge levensproductie. Het resultaat is een betere voerefficiëntie. Boerenbond Deurne heeft een programma ontwikkeld om de voerefficiëntie te monitoren. Meten is weten, luidt het bekende gezegde. Uw rundveespecialist zet het graag voor u op een rij. Want ook voor de melkveehouderij geldt: elke cent extra telt.

MELKVEEBEDRIJF



DE BALANS

Geiten

i Karin Bekkers T 06-51505939

EERSTE RESULTATEN VOERPROEF LAMMERENOPFOK

In januari 2011 is Boerenbond Deurne gestart met een voerproef bij lammeren. Deze voerproef wordt uitgevoerd op twee verschillende adressen. Het unieke aan deze situatie is het feit dat er genetisch dezelfde dieren meelopen in de proef, maar op twee verschillende locaties.

De proef is opgesteld met als doel het ontwikkelen van een groeicurve voor zowel geiten als bokken, het testen van verschillende voerschema's én het testen van een concept

om de darmgezondheid te verhogen. Allereerst is van alle dieren het geboortegewicht geregistreerd. Hierin is een grote diversiteit waar te nemen, zoals te zien is in tabel 1.

Tabel 1: Geboortegewicht

	Bedrijf A	Bedrijf B
Gemiddelde geboortegewicht (kg)	3,6	3,6
Minimum (kg)	2,2	2,1
Maximum (kg)	5,2	4,8

Wekelijks gewogen

Tot een leeftijd van drie maanden werden de lammeren wekelijks gewogen. Vanaf drie maanden is de weefrequentie afgebouwd naar eens in de twee weken en vanaf een half jaar werd er eens in de maand gewogen.

Beide bedrijven hebben de lammeren opgefokt met hetzelfde melkpoeder en zijn vanaf week 2 begonnen met het aanbieden van muesli (code 890). Daarnaast werd er onbeperkt structuur gevoerd, in de vorm van luzerne. Na de muesli werd er, afhankelijk van de groep, overgeschakeld op krachtvoer volgens het desbetreffende voerschema: een standaard groep en een groep met proefvoer met toevoeging. De lammeren zijn gespeend vanaf 12 kilogram lichaamsgewicht, mits de krachtvoeropname en de algehele gezondheid goed was. In tabel 2 is de gemiddelde speenleeftijd weergegeven met de bijbehorende spreiding.

NADER ONDERZOEK

De volgende zaken worden nog nader onderzocht;

- Wat is de invloed van het geboortegewicht op het gehele groeitraject?
- Wat is de invloed van de worpgrootte waaruit het lam afkomstig is?
- Wat is de invloed van de speenleeftijd op de verdere ontwikkeling?
- Wat is de invloed van coccidiose op de groei van lammeren?
- In hoeverre is er sprake van een spendip bij lammeren en hoe groot is deze?

Tabel 2: Speenleeftijd

	Bedrijf A	Bedrijf B
Gemiddelde speenleeftijd (dagen)	51,4	50,8
Minimum leeftijd (dagen)	34	35
Maximum leeftijd (dagen)	69	65

Gemiddeld genomen zijn op beide bedrijven de lammeren gespeend rondom de 51 dagen leeftijd. Bedrijf B heeft de helft van de dieren abrupt gespeend, de andere helft afgebouwd door beperkt koude melk te verstrekken. In de praktijk was te zien dat de dieren die abrupt gespeend zijn de eerste weken minder hard groeiden, dan de dieren gespeend met beperkte hoeveelheden koude melk. Deze laatste groep is probleemloos gespeend en is ongestoord doorgespeend.

Belangrijk was het feit dat de opname van ruw- en krachtvoer vrijwel vanzelf omhoog ging door het beperken en verstrekken van koude melk.



Pluimvee

EEN GOED BEGIN = HET HELE WERK

De nieuw gekozen aanpak om te komen tot optimale resultaten tijdens de legperiode, bewijst zich op alle legbedrijven.

Onder de noemer 'Een goed begin = het hele werk', werd een jaar geleden door Boerenbond Deurne gekozen voor een benadering die moest zorgen voor maximaal voorspelbare resultaten. De aanpak levert zeer goede piekproducties op, maar nog belangrijker: het zorgt ook voor persistentie. De kwaliteit van de hen, blijft, ook na 50 weken leeftijd, op een uitstekend niveau. Wat opvalt, is dat de bevedering goed blijft, ook bij de oudere leghennen. Deze goede situatie wordt mede veroorzaakt door de stabiele samenstelling van de legvoerders met het Vita FIX-principe. Het constant houden van de samenstelling van het voer wordt door de leghennen zeer gewaardeerd.

i Cor Mutsers T 06-52535108

Extra rendement

In de achterliggende periode met extreem lage opbrengstprijzen blijkt dat de goede persistentie de enige mogelijkheid is om extra rendement uit de leghennen te halen. Een stabiele factor (het voer) in deze onstabiele tijden helpt om deze periode door te komen. Maar ook wanneer de situatie op de markt van consumptie-eieren weer normaal is, blijft het Vita FIX-principe een voortreffelijk uitgangspunt. Voorspelbaarheid van technische resultaten - en daarmee van de kostprijs - is een must. Dat is iets van alle tijden, zowel goede als slechte.



ZEVEN JAAR ADMINISTRATIEVE ROMPSLOMP LEVERT MOOI RESULTAAT OP

Brandvrije varkenstal

Zeven jaar heeft het geduurd voordat Willy Baltussen de eerste varkens in zijn nieuwe stal heeft staan. Maar het nagelnieuwe onderkomen mag er wezen. Het heeft een ingenieus klimaat- en afzuigstelsel en de stal wordt ook nog eens getypeerd als brandvrij.

Willy Baltussen heeft duizend gasten ontvangen op de open dag van zijn nieuwe vleesvarkensstal op 11 november. Eén gast had hij speciaal uitgenodigd. Het was de oudwethouder van Sint Anthonis, Jan Cuijpers. Op vrijdag 2 november 1984 belde hij de familie Baltussen uit Landhorst met de vraag of de vergunning al rond was, waar hij laatst met hen over gesproken had. Na het ontkennend antwoord, voegde hij er nog aan toe dat het gemeentehuis vanavond langer open zou zijn... Een dag later op zaterdag 3 november zou de – inmiddels beruchte – Interimwet ingaan.

Het is aan de inmiddels 82-jarige wethouder te danken dat er überhaupt varkens gehouden worden aan de Allemansweg 1a. De tekeningen waren destijds al klaar maar de vergunningaanvraag was nog niet gedaan. Dankzij deze attente wethouder kon er gebouwd worden. Baltussen is hem er nog dankbaar voor. Van huis uit is de familie Baltussen melkveehouder. Maar toen Willy en broer Jos op het ouderlijk bedrijf kwamen werken, moest er uitgebreid worden. Het werd een vleesvarkensbedrijf met ruim tweeduizend dieren.

6.350 dierplaatsen

De meedenkende ambtenaar van destijds staat in schril contrast met de huidige manier van werken. Het vele papierwerk en elkaar tegensprekende wetten en instanties, hebben er voor gezorgd dat het zeven jaar geduurd heeft voordat Baltussen zijn nieuwe stal kon realiseren. Maar de uitbreiding die hij dit jaar dan eindelijk voor elkaar heeft, mag er wezen. Van 2.300 dierplaatsen is hij gegroeid naar 6.350. En dat niet alleen. Het is een vernuftige stal geworden die voldoet aan de Maatlat Duurzame Veehouderij en die geldt als één van de weinige brandvrije varkensstallen van Nederland. Een brandvrije stal bouwen was niet de eerste insteek van de ondernemer. Maar hoe langer het denken over de stal vorderde en hoe meer partijen zich met de bouw bemoeiden – zoals de brandweer en de verzekering – hoe duidelijker het beeld zich vormde welke kant het op zou moeten met de stal. Over het eindresultaat is de varkenshouder zeer te spreken. “Het voordeel van het bouwen van een stal die op bepaalde punten voorop loopt, is dat het ook deuren opent bij betrokken partijen: tegenwerkers veranderen in medewerkers.”

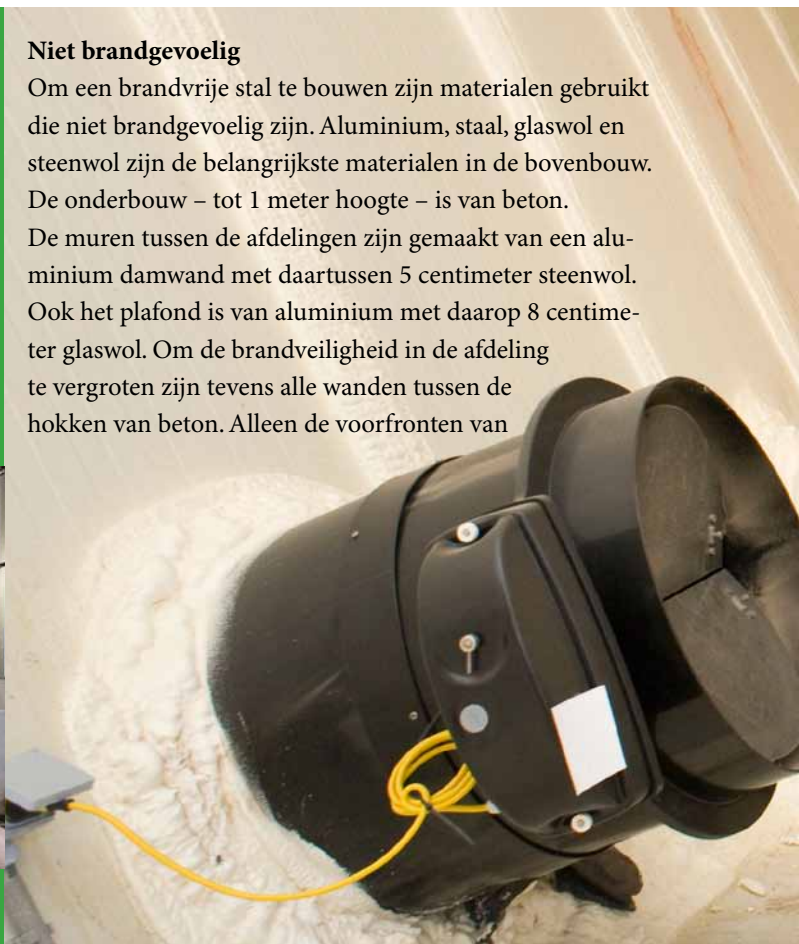
DRIEFASENVOEDING

In de nieuwe stal wordt net als in de oude stal drie maal daags brij gevoerd aan de lange trog. Met de nieuwbouw is Baltussen overgeschakeld van tweefasenvoeding naar driefasenvoeding. Ook is de installatie restloos geworden. De rantsoenen bestaan uit aardappelstoomschillen, tarwezetmeel, tarwegistconcentraat, broodmelange, voorconcentraat, gemalen mais, tarwe en gerst. Een kwart tot de helft van het rantsoen bestaat uit aanvullend voer van Boerenbond Deurne.



Niet brandgevoelig

Om een brandvrije stal te bouwen zijn materialen gebruikt die niet brandgevoelig zijn. Aluminium, staal, glaswol en steenwol zijn de belangrijkste materialen in de bovenbouw. De onderbouw – tot 1 meter hoogte – is van beton. De muren tussen de afdelingen zijn gemaakt van een aluminium damwand met daartussen 5 centimeter steenwol. Ook het plafond is van aluminium met daarop 8 centimeter glaswol. Om de brandveiligheid in de afdeling te vergroten zijn tevens alle wanden tussen de hokken van beton. Alleen de voorfronten van



vol met noviteiten

de hokken en de leiding van de brijvoerinstallatie zijn van kunststof en dus brandbaar.

Om te voorkomen dat vuur binnen een paar minuten door de hele stal wordt getransporteerd, is een brandveilig centraal afzuigkanaal een vereiste, weet Baltussen. Daarom is het luchtkanaal gemaakt van dubbelwandig staal met daartussen steenwol. Aan beide kanten is een coating aangebracht op het staal. Alles bij elkaar heeft het brandvrij bouwen 50.000 euro extra gekost. "Dat valt mee", zegt Baltussen. "Maar dan tel ik wel mee dat ik in de ruimte direct achter de oude stal 180 varkens mag houden. Bij de eerste tekeningen was deze ruimte leeg gelaten zodat vuur niet kan overslaan van de oude naar de nieuwe stal."

Lucht vernevelen

Ook over de ventilatie is in de nieuwe stal goed nagedacht. De lucht komt via de zijkant van de stal binnen onder de bolle vloer. Eenmaal onder de centrale gang midden in de stal, stroomt de lucht naar de controlegang in de afdeling. Hier komt de verse lucht omhoog. Deze manier van voerpadventilatie is niet nieuw. Wat wel nieuw is, is dat de binnenstromende lucht zowel onder de bolle vloer als in de controlegang gekoeld kan worden. Hiervoor heeft Baltussen een vernevelinstallatie aangebracht in de ondergrondse gangen. De varkenshouder verwacht dat hij bij een buiten-

temperatuur van boven de 27 graden de vernevelaars aan zal zetten. Wat precies de beste werkwijze is, weet hij pas na de zomer van 2012.

Groot voordeel van het koelen van de lucht is ook dat de ventilatoren van de biologische luchtwasser 's zomers minder hard hoeven te draaien. Dit scheelt behoorlijk op de energierekening. Om de energiekosten verder in de hand te houden, heeft Baltussen de ventilatoren achter de inpandige luchtwasser geplaatst. "Ventilatoren kunnen veel beter zuigen dan persen. Alleen al door deze constructie bespaar ik 30 procent op de energiekosten."

Samen met leverancier Van Boxtel heeft Baltussen de luchtstroming naar de luchtwasser uitgedokterd. Hierdoor loopt er over 180 meter een kanaal van de oude stal langs de nieuwe stal naar de luchtwasser. In dit kanaal komt het spuiwater. Doordat de warme lucht van de oude stal over het spuiwater stroomt, verdampt een gedeelte van het spuiwater en gaat dit als waterdamp door de ventilatoren naar buiten.

Vraagteken

De nieuwtjes bevallen de varkenshouder uit Landhorst tot nu toe goed. Het enige waar hij een vraagteken bij zet, zijn de aluminium tussenwanden. "Proeven in Duitsland tonen aan dat ze makkelijk tien jaar tegen stallucht kunnen. Maar dat moet ik nog afwachten."



BIG CHALLENGE NEEMT VOOR VIERDE KEER DEEL AAN ALPE D'HUZES

Boerenbond Deurne fietst tegen kanker

BIG Challenge is de naam van de gezamenlijke actie van de varkenshouderij tegen kanker. Varkenshouders, dierenartsen, voeradviseurs, journalisten en onderzoekers zetten zich samen in om een einde te maken aan de ellende en de onmacht die de ziekte kanker veroorzaakt. Kanker slaat toe bij één op de drie mensen en heeft daarbij ook grote gevolgen voor familieleden, vrienden en collega's. De groep mensen die actief deelneemt aan het initiatief BIG Challenge wordt elk jaar groter. Er wordt zoveel mogelijk geld opgehaald voor onderzoek naar de ziekte kanker, met als hoogtepunt deelname aan het jaarlijkse evenement Alpe d'HuZes.

Op 6 en 7 juni 2012 vindt de volgende editie van Alpe d'HuZes plaats. 170 fietsers uit de varkens- en rundveehouderij hebben zich aangemeld voor **deze BIG Challenge: op één dag zes keer de Alpe d'Huez beklimmen**. Dit jaar is er ook een Boerenbond Deurne-team geformeerd. De BIG Challenge-fietsers maken deel uit van totaal zeventuizend fietsers die deelnemen aan Alpe d'HuZes (zie: www.opgevenisgeenoptie.nl).

Herman's wens

BIG Challenge is oorspronkelijk een initiatief van Herman Houweling. Als adviseur heeft Herman verschillende functies bekleed in de varkenshouderij. Toen hij zelf getroffen werd door kanker is hij deze actie gestart. In 2009 zamelde hij namens de Nederlandse varkenshouderij 100.000 euro in. Als tegenprestatie fietste Herman op 4 juni 2009, hoewel ziek en geen klimmerspostuur (Herman was ruim 2 meter lang), twee keer de Alpe d'Huez in Frankrijk op. In het doel van BIG Challenge ligt nog steeds de wens van Herman Houweling verankerd, namelijk dat kanker geen dodelijke, maar een chronische ziekte zal zijn. Voor het onderzoek is veel geld nodig. Ook geld van de mensen en de bedrijven in

de veehouderij. Of, zoals Herman het zei: "Ik wil dat iedereen met trots kan zeggen dat de Nederlandse veehouderij een wezenlijke bijdrage levert aan de strijd tegen kanker." Herman is op 18 januari 2010 overleden aan de gevolgen van zijn ziekte.

Stokje overgenomen

Een groep van 24 fietsers uit de varkenshouderij heeft het stokje van hem overgenomen. Zij organiseerden diverse sponsoractiviteiten, waaronder een theateravond in Deurne, T-shirtverkoop op beurzen en congressen en een fietsfestijn in Ottersum. Deze fietsers beklommen op 3 juni 2010 samen maar liefst 114 keer de Alpe d'Huez. Dat leverde bijna 300.000 euro op voor Alpe d'HuZes. In 2010 is in totaal door Alpe d'HuZes 12,1 miljoen euro overgemaakt naar het KWF. In 2011 fietste weer een hele stoet BIG Challenge-teams de berg op. Toen haalde BIG Challenge maar liefst 642.607 euro sponsorgeld op. Het totale bedrag dat Alpe d'HuZes dit jaar bij elkaar fietste was ruim 20 miljoen euro. Het BIG Challenge-team zamelt veruit het hoogste bedrag aan sponsorgeld in binnen de deelnemersteams van Alpe d'HuZes. Daar is de veehouderijsector geweldig trots op; het is een mooi visitekaartje naar de samenleving.

1 miljoen euro

Het doel van BIG Challenge voor 2012 is om 1 miljoen euro bijeen te fietsen. Om dit te bereiken benadert BIG

Challenge een groot aantal sponsoren. En in de aanloop naar het evenement organiseren de deelnemers diverse sponsoractiviteiten.

Eenzijds om geld in te zamelen en anderzijds om bij een breed publiek bekendheid te geven aan dit initiatief van de varkens- en rundveehouderij.



TEAM BOERENBOND DEURNE

Het BIG Challenge team van Boerenbond Deurne wil in 2012 totaal 40.000 euro inzamelen tegen kanker. Ga naar www.deelnemers.alpe-dhuzes.nl/teams/boerenbond-deurne en doneer! Alle slachtoffers van kanker en wij als Team Boerenbond Deurne zijn zeer blij met uw bijdrage. Wij houden u op de hoogte van de activiteiten die ons team onderneemt.

Het BIG Challenge team van Boerenbond Deurne bestaat uit de volgende renners:

Jan Altena	Senior productmanager
Marlon Altink	Administratief medewerker
Frank Donkers	Specialist varkenshouderij
Leo van der Heijden	Specialist varkenshouderij
Henk Kuijpers	Vice-voorzitter Boerenbond Deurne
Theo van Loon	Directeur Bracofeed
Ernie Maas	Manager Marketing en Communicatie
Ad Vlemminx	Specialist varkenshouderij



Noteer alvast
in uw agenda

10 maart 2012
DIENSTENVEILING
BIG CHALLENGE

Organisatie: John van Paassen, Helm Verhees en
team Boerenbond Deurne. De opbrengst gaat
volledig naar de BIG Challenge. Het belooft
een mooi spektakel met uitdagende
diensten en entertainment.
Tot dan!

MAATSCHAPPELIJKE WAARDERING

De bekendheid en populariteit van BIG Challenge is enorm gegroeid. In december 2010 won BIG Challenge de ZLTO-Initiatiefprijs: een prijs voor het beste initiatief ter verbetering van de maatschappelijke waardering voor de agrarische sector. In 2010 is de Stichting BIG Challenge opgericht. In deze stichting zijn LTO Nederland, Nederlandse Vakbond Varkenshouders (NVV) en de Productschappen Vee, Vlees en Eieren vertegenwoordigd. Op deze manier heeft het initiatief van Herman Houweling een vaste plek in de varkenshouderij gekregen en is continuïteit gegarandeerd.

RANTSOEN

De melkkoeien van Maarten van de Ven krijgen een rantsoen met: mais 20 kg, graskuil 9 kg, structuut 1 kg grainpro 6 kg, Aardappelpersvezel 6 kg, Optikes K 1,5 kg en Optikes 17 1,5 kg. Dit wordt aangevuld in de krachtvoerbox met maximaal 5 kg lactatiebrok Pro.



‘We hebben wekelijks contact’

Melkveehouder Maarten van de Ven houdt 160 melkkoeien en doet het werk nagenoeg in zijn eentje. Een probleemloze melkproductie is zijn uitgangspunt. Bijna wekelijks overlegt hij met zijn adviseur Johan Absil van Boerenbond Deurne. Meestal gaat het gesprek over wijzigingen in het rantsoen en welke consequenties dat heeft voor de melkproductie en de mineralenaanvoer.

Aan de rand van Haren – een paar kilometer ten noorden van Oss – ligt het melkveebedrijf van Maarten en Ingrid van de Ven. De ondernemers hebben 160 melkkoeien met bijbehorend jongvee en 61 hectare grond in gebruik. Het is daarmee een behoorlijk intensief bedrijf. Vanaf 2006 werken de melkveehouders met de bedrijfsspecifieke excretie. Eerst gebeurde deze berekening achteraf. Adviseur Johan Absil bepaalde in januari hoe de fosfaat- en stikstofproductie in het jaar ervoor was geweest. Deze methode was effectief maar toen Boerenbond Deurne in 2009 met de BEX-factor op de proppen kwam, hoefden de ondernemers geen moment na te denken om hieraan mee te doen. Gevraagd naar de belangrijkste reden, noemen beiden melkveehouders het financieel voordeel. “We zetten 960 kuub minder mest af”, zegt Maarten. “Dat betekent een besparing van minimaal 11.500 euro op jaarbasis.” Ook brengt de BEX-factor evenwicht in de fosfaat- en stikstofproductie. Hierdoor blijven de geproduceerde mineralen zoveel mogelijk op eigen grond en hoeft er minder kunstmest aangekocht te worden. “Een besparing van 6 ton KAS is 2.000 euro. Mijn totale voordeel van deelname aan BEX bedraagt hierdoor jaarlijks 13.500 euro.”

Geen verrassingen

Omdat de melkveehouders veel gebruik maken van bijproducten, willen ze weten wat de consequenties zijn voor de fosfaat- en stikstofproductie. “Als je dat niet doet, kun je op het eind van het jaar voor verrassingen komen te staan”, zegt Maarten. Grondstoffen die de fosfaatproductie danig in de war kunnen schoppen zijn maisgluten, raapzaad-schroot en enkele tarwegistconcentraten, vult adviseur Johan Absil aan. “Bij iedere rantsoenoptimalisatie neem ik daarom de BEX-factor mee.”

Eén keer in de vier tot vijf weken is de adviseur op het bedrijf. Naast een stalbezoek, neemt hij ook de rantsoenen door. “Maar via de telefoon hebben we bijna wekelijks contact”, zegt Maarten. “Als ik aan een andere kuil begin of nieuwe bijproducten aankoop, overleg ik eerst met Johan.” De melkveehouder stelt veel vertrouwen in zijn adviseur. “Ik weet de prijs waarvoor ik de producten kan kopen. Hij weet alles over de consequenties voor het rantsoen en de mineralenaanvoer. Samen kunnen we dan de meest optimale keuze maken.”

Zoeken van optimum

Het doel van de melkveehouder uit Haren is om steeds een optimum te zoeken in de rendabiliteit. Hij streeft een lage kostprijs per kilo melk na, maar verliest daarbij een probleemloze melkproductie niet uit het oog. “Ik heb 160 melkkoeien en doe dat feitelijk helemaal alleen. Dan mag er niet veel mis gaan. Alleen een melkproductie die makkelijk tot stand komt met gezonde koeien, stelt mij in staat dit bedrijf in mijn eentje goed rond te zetten.”

