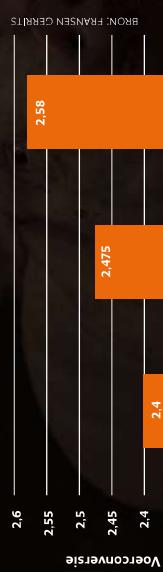


Voerconversie troef

Efficiënt vlees aanzetten is focussen op bedrijfsrendement

Voerpakket stuurt voerconversie



Steeds meer vleesvarkenshouders zijn ervan doordrongen dat de prijs per 100 kilo voer, of voerkosten per kilo groei niet automatisch de meeste euro's voor hen oplevert. Het draait allemaal om het totale rendement van het voerpakket. Is de voerconversie de troef?

Een euro extra rendement per vleesvarken klinkt niet al te spectaculair. Maar vermenigvuldig het aantal geleverde dieren per jaar met die euro, dan is voor elk vleesvarkenshouder toch een aanzienlijk bedrag. Dus te weten welke deel haalbaar zijn in het ingezette voerpakket, dat de varkensgenetica en rekening houdend met de bedrijfsomstandigheden is, is doelgericht te sturen op maximale rendement. Oftewel: niet zo min mogelijk voor zo veel mogelijk kilo's vlees per jaar produceren met het beschikbare staloppervlakte. Of opbrengslijpen nu goed of slecht zijn, efficiënt omgaan met nutriënten is altijd het meest lonend.

Genetisch potentieel
Om het genetische potentieel van vleesvarkenshouders optimaal te benutten, moeten mengvoerbedrijven beter voorbereide grondstofen in hun varkensvoeders voorzien. Voorbeeldbaar is dat de gemiddelde groei per dag zal toenemen en de voerconverteerzaal dalen. Met dezelfde hoeveelheid voer kan dus meer vlees per jaar meer kilo's vleesvlees.

Met deze focus op efficiënte druk bij ook de kostprijs. Wat varkenshouders zeker ook mee moeten tellen als voordeelen van het verlagen van de voerconversie, zijn de lagere aanvoer van kilo's fosfaat en de geringere mestproductie. Watje niet aan mineralen aanvoert, hoeft later ook niet af te voeren. Druitzamer en tegelijk gunstiger voor de portemonnee van de varkenshouder: de nesttoestand.

Verschuiving naar luxur
De focus op een efficiënte vleesaanvoer leidt in de praktijk tot een verschuiving in de inzet van steeds luxurer, dus duur-

"MINDER KILOS DOOR HET SPIJSVERTERINGSKANAL 'JAGEN' IS BETER VOOR DE DARMGEZONDHEID, DE DIER-PRESTATIES EN HET RENDEMENT. DE VC IS MIN TROEF."

"Door voer te testen in onze proefstal en op enkele praktijksbedrijven, weten we wat de resultaten van die voeders zijn. We kunnen de voerconversie voorzien. Samen met de varkenshouder werken we gericht aan het realiseren van die doelstelling. Met het gebruikte kruisingstype en onder zijn voorconverteerzaal blijft er ruimte om de productie te vergroten. Deze zijn te gebruiken voor het efficiënter maken van de vleesaanvoer. De resultaten van onze voeders zijn goed te voorstellen en dienen als richting. In de praktijk zie je dat onder meer de voerconverteerzaal scherper wordt. Ondernemers weten dat ze niet beter verterbare voeders kunnen maken. Dat is dat ze minder fosfaat bevattonen. Ten opzichte van standaard voeders is de fosfaataanvoer 10 tot 15 procent lager. Naast minder kubus mest af te voeren zetten, neemt het bedrijfsoverzicht af. Ook dat is een stukje winst."



John Peters
Vleesvarkenshouder en tuinder
Milheeze

"SECUR WERKEN IS
HET FUNDAMENT VAN
RENDEMENT. HET VERSCHIL
TUSSEN STANDAARD EN
LUXE VOEDERS ZIE IK SNEL
TERUG IN DE VARKENSTAL."

"In de twee stallen - elk met 275 vleesvarkens en twee afdelingen - worden voeproeven gedaan. Per hok worden 10-11 gevallen of borgen met dezelfde genetica opgelegd en het kopgewicht bepaald. Per ronde wegen we de koppels twee tot drie keer afhankelijk van het aantal verschillelingen. Het enige verschil tussen de proefstallen is niet voor. Wat het onderscheid in samenstelling is, weet ik niet. Maar als standaard voeders vergeleken worden met beter verterbare en luxere voeders, dan merk ik dat snel. Het haakje en de kleur en glans van de varkens verschillen, evenals de groei en uniformiteit van de koppels. Hier wegen bevestigt dat: Bij het leveren van de kop geef ik aanzienlijk meer, luxer gevorderde dieren mee. In de nestput moet het verschil meetbaar zijn, maar dat is hier lastig."



Adrie Knops
Specialist Varkenshouder
Franssen Gerrits in Erp

"EFFICIËNTE GROEI LEIDT
TOT HET BESTE RENDEMENT
ONGEACHT DE VLEESPRIJS.
HET VOERPAKKET MET DE
LAAGSTE VOERCONVERSIE
ZORGT DAARVOOR."

"Rendement betekent het genetisch potentieel van vleesvarkens steeds beter benutten. Vleesvarkenshouders die continu de resultaten volgen, zijn in staat daar doelgericht aan te werken. Slachtklachten analyseren, dieren in verschillende groeistadia wegen en het voerconverbruik bijhouden, leveren waardevolle data op. Deze zijn te gebruiken voor het efficiënter maken van de vleesaanvoer. De resultaten van onze voeders zijn goed te voorstellen en dienen als richting. In de praktijk zie je dat onder meer de voerconverteerzaal scherper wordt. Ondernemers weten dat ze niet beter verterbare voeders kunnen maken. Dat is dat ze minder fosfaat bevattonen. Ten opzichte van standaard voeders is de fosfaataanvoer 10 tot 15 procent lager. Naast minder kubus mest af te voeren zetten, neemt het bedrijfsoverzicht af. Ook dat is een stukje winst."



Geert Wouters
Productmanager Varkens
Franssen Gerrits in Erp

"MINDER KILOS DOOR HET SPIJSVERTERINGSKANAL 'JAGEN' IS BETER VOOR DE DARMGEZONDHEID, DE DIER-PRESTATIES EN HET RENDEMENT. DE VC IS MIN TROEF."

"Door voer te testen in onze proefstal en op enkele praktijksbedrijven, weten we wat de resultaten van die voeders zijn. We kunnen de voerconversie voorzien. Samen met de varkenshouder werken we gericht aan het realiseren van die doelstelling. Met het gebruikte kruisingstype en onder zijn voorconverteerzaal blijft er ruimte om de productie te vergroten. Deze zijn te gebruiken voor het efficiënter maken van de vleesaanvoer. De resultaten van onze voeders zijn goed te voorstellen en dienen als richting. In de praktijk zie je dat onder meer de voerconverteerzaal scherper wordt. Ondernemers weten dat ze niet beter verterbare voeders kunnen maken. Dat is dat ze minder fosfaat bevattonen. Ten opzichte van standaard voeders is de fosfaataanvoer 10 tot 15 procent lager. Naast minder kubus mest af te voeren zetten, neemt het bedrijfsoverzicht af. Ook dat is een stukje winst."