

ABZ Nieuws

ABZ Diervoeding | De Samenwerking | Bosgoed Diervoeders , Jaargang 10 | Nummer 2 | april 2022



Groei bij de vleesvarkens is leidend voor Liefding

ALGEMEEN / PAG 11

ABZ Voedingspyramide; actueler dan ooit!

RUNDVEE / PAG 5

Resultaten klanttevredenheidsonderzoek

VARKENS / PAG 14

Eerste voer met PAP's uitgeleverd

LEGPLUIMVEE / PAG 16

Van de directie	2	Groei bij de vleesvarkens is leidend voor Liefjing	11
Grondstoffenmarkt	3	Resultaten klanttevredenheidsonderzoek	14
Nieuwe leden RvC en Ledenraad	4	Eerste voer met PAP's uitgeleverd	16
Komt u ons ook bezoeken in Papendal?	4	Checklist ventilatie voor de zomer	17
ABZ Voedingspyramide; actueler dan ooit!	5	Voorom hittestress bij uw vleeskuikens	18
Weidevoerders 2022 / Ureum Challenge	6	Open Dag familie Beumer, Hellendoorn	19
ABZ Plant & Teelt	8	Colofon	19
10 stappenplan voor inkuilen 1e snede	10		

Van de directie

Oekraïne

De Russische inval in Oekraïne is een groot menselijk drama, waar wij allen door opgeschrikt zijn. De kans dat dit zou gebeuren en dat Poetin en zijn volgers hiertoe in staat zouden zijn hebben wij onderschat. De gevolgen op de wereldeconomie zijn groot en ook in Nederland duidelijk voelbaar. De situatie in Oekraïne heeft ons geleerd hoe belangrijk het is om als land niet volledig afhankelijk te zijn voor energie en voedsel van andere landen. De Nederlandse veehouderij lijkt hierdoor voorzichtig weer terug op de kaart te komen bij een grote groep Nederlanders.

De afhankelijkheid van Rusland en Oekraïne voor energie en agrarische grondstoffen is wereldwijd groot. Hierdoor heeft de Russische inval in Oekraïne een stevig effect gehad op de prijzen van energie en agrarische grondstoffen. De agrarische sector wordt hierdoor geconfronteerd met sterke prijsstijgingen. De prijsstijgingen zijn dermate groot dat geen enkele schakel in de voedselketen in staat is om deze prijsstijgingen op te vangen. Elke schakel zal deze prijseffecten uiteindelijk moeten doorberekenen, waardoor de prijsstijgingen uiteindelijk bij de consument terecht komen. Aangezien wij veel grondstoffen in het voren inkopen, worden hierdoor de prijsstijgingen vertraagd doorberekend aan onze leden-afnemers. Wij hopen dat de markt snel stabiliseert en terugkeert naar een hoger, maar acceptabel niveau, waarbij de kostprijs en opbrengstprijzen van melk, vlees en eieren weer in balans komen.

Door middel van onze branchevereniging NEVEDI zijn wij in gesprek met alle stakeholders in de voedselketen om urgentiebesef te verkrijgen en oplossingen te bieden voor knelpunten. Eén van de knelpunten is de beschikbaarheid van biologische grondstoffen. Een tijdelijke derogatie kan hier wat ruimte geven.

Start 2022 – Het beste dichtbij

Vanaf 1 januari zijn drie bedrijven, ABZ Diervoeding, De Samenwerking en Bosgoed Diervoeders, samen gaan werken om Nederlandse veehouders te kunnen voorzien van hoge kwaliteit diervoeders, voorzien van kundig advies tegen een lage prijs. We streven na om de beste in diervoeding te zijn en te blijven en dichtbij onze klanten te staan. Onze regionale aanpak is daarin onderscheidend in de markt. We noemen dit: Het beste dichtbij.

We mogen tevreden zijn over de start van 2022. De afzet van diervoeders is prima en we hebben veel nieuwe klanten mogen verwelkomen. Veehouders die kiezen voor onze no nonsense aanpak en graag samen met ons de resultaten op hun bedrijf verder willen verbeteren. De twee voormalige coöperaties ABZ Diervoeding en De Samenwerking zullen in de loop van dit jaar steeds verder integreren en aan het einde van het jaar volledig vanuit één systeem opereren. Bosgoed Diervoeders blijft een eigen merk, met een eigen aanpak. Uiteraard worden waar mogelijk kennis, kunde en producten achter de schermen uitgewisseld, zodat alle klanten kunnen profiteren van de mogelijkheden die de samenwerking van de bedrijven biedt.

Voorjaars ledenbijeenkomsten

14, 15, 16, 17 en 18 maart hebben wij onze jaarlijkse ledenbijeenkomsten georganiseerd. Vijf avonden hebben wij in alle regio's teruggeblikt op het afgelopen jaar. Tevens is er deze avonden ingegaan op de situatie in Oekraïne. De avonden werden gekenmerkt door een actieve dialoog tussen de leden, ledenraadsleden, commissarissen, directie en medewerkers van de coöperatie. Samen kom je verder!

Op 21 maart heeft de Ledenraad van coöperatie ABZ De Samenwerking U.A. de benodigde jaarlijkse besluitvorming laten plaatsvinden met betrekking tot het vaststellen van de jaarrekening, de resultaatbestemming en het verlenen van decharge. De Ledenraad benoemde één nieuwe commissaris; de heer Jaco Geurts, varkenshouder uit Scherpenzeel (Gld). De heer Rens van Dobbenburgh was aftredend en werd door de Ledenraad herbenoemd. Fijn dat er vanuit de leden veel interesse is om mee te besturen en onze coöperatie gezamenlijk verder de toekomst in te leiden.

Marcel Roordink, algemeen directeur



Grondstoffenmarkt

Hetgeen weinig mensen mogelijk achtten, is uiteindelijk toch gebeurd: Rusland is Oekraïne binnengevallen. Het is verschrikkelijk wat de mensen ter plaatse overkomt, onze gedachten gaan omlereerst naar hen uit. De gevolgen zijn voor de grondstoffenmarkt enorm, door de grote volumes grondstoffen die Rusland en Oekraïne normaal gesproken de wereldmarkt op brengen. Er staat een roerige tijd te wachten met grote prijsfluctuaties.



Macro-economie

Op dit moment bevindt de wereld zich in een energiecrisis. De crisis begon eigenlijk vorig jaar al, door historisch lage gasvoorraden in Europa en een energietransitie die niet wilde vloten. De prijs van gas liep snel op, wat inflatie veroorzaakte. De inval van Rusland in Oekraïne zette de gehele energiemarkt op zijn kop, ruwe olie steeg tot recordhoogtes en ook gas kende historische prijsspieken. Met dure energie en dure grondstoffen – ook de grondstoffenmarkt is verstoord door de oorlog – lijkt de inflatie de komende tijd op een hoog niveau te blijven. Het is niet ondenkbaar dat de hoge inflatie een recessie kan veroorzaken. Al met al roerige tijden waarin de EUR/USD verhouding kan variëren en de inflatie zowel kan versterken als temperen.

Maïs

De wereldwijde maïsbalans wordt flink opgeschud door de oorlog in Oekraïne. Vooral de EU importeert veel NGMO maïs vanuit Oekraïne, die stroom is zo goed als opgedroogd. Er ligt nog veel maïs klaar voor export, dit lijkt alleen op middellange termijn het land niet uit te kunnen. Een groot internationaal handelskantoor kampt met kapotgeschoten materiaal in de haven van Mykolajiv en de haven van Odessa is geblokkeerd. Het gaat een tijd duren voordat de export weer op gang komt. Alternatieven worden gevonden in GMO maïs uit Noord-Amerika en vanaf midden juli ook vanuit Zuid-Amerika. Er lijkt geen tekort aan maïs te gaan komen, de prijzen zijn daarentegen zeer goed ondersteund door het krappe fysieke aanbod op oude en nieuwe oogst.

Tarwe en gerst

Tarwe kent andere uitdagingen dan maïs, omdat tarwe internationaal meer een food dan een feed product is. Vooral in Noord-Afrika wordt veel tarwe geïmporteerd voor humane consumptie, de vraag daarvandaan zal opgevangen moeten worden buiten het zwarte zeegebied om.

Europa lijkt een interessante pariteit te gaan worden.

Rusland en Oekraïne samen zijn goed voor zo'n 30% van de wereldexport. De wintertarwe zit in beide landen grotendeels in de grond, het is de vraag in welke mate de oogsten succesvol gaan zijn. Rusland gaat uitdagingen tegemoet door tekorten aan onderdelen, door sancties en handelskantoren die zich terugtrekken uit het land. Oekraïne kampt met kapotgeschoten infrastructuur, brandstoftekorten, een arbeidstekort en een potentieel verlies van exporthavens.

Eiwitten

Met het conflict in Oekraïne komen de eiwitbalansen verder onder druk te staan. Vooral zonnepitten worden op grote schaal verbouwd in Rusland/Oekraïne, de handel in deze producten is sterk afgenomen. Ook de balans van raapzaad is verder verkapt door het weggefallen Oekraïense aanbod. Sojaschroot is goed beschikbaar, maar is door de grote wereldvraag en het krappe aanbod hoog in prijs. De overgang van Braziliaanse bonen naar Amerikaanse bonen gaat heel krap worden door de slechte oogst in Zuid-Brazilië. Zowel maïs als sojabonen worden goed betaald op het moment in de Verenigde Staten, waardoor er geen grote verschuivingen in areaal worden verwacht.

Bijproducten

Tarwegries is in verhouding nog steeds interessant, ondanks de hoge tarweprijzen. Er lijkt ten opzichte van de vraag wat ruim aanbod te zitten, dit kan komen door de gekrompen varkensstapel in Europa. Aan palmpitschilfers wordt hard getrokken wereldwijd, wat in combinatie met hoge zeevracht voor hoge prijzen zorgt.

Arjan Teunissen, inkoop en logistiek
06 8219 5184 ■ a.teunissen@abzdiervoeding.nl



Nieuwe leden RvC en Ledenraad

Graag stellen wij onze nieuwe leden van de Raad van Commissarissen en Ledenraad aan u voor.

Op 21 maart heeft de Ledenraad één nieuwe commissaris benoemd: Jaco Geurts. Commissaris Rens van Dobbenburgh is herbenoemd. Na een verkiezing onder de leden zijn Maïke van den Borne, Dirk van de Bunt, John Mocking, Thomas van Rossum en Arnold Vlastuin benoemd tot Ledenraadslid. Tevens zijn Ledenraadsleden Antoinette van Kats-van Lent en Yvonne Verhoeven-Piek herbenoemd.



Maïke van den Borne is 34 jaar en runt samen met haar partner Dirk van Gestel een gemengd bedrijf in Hooge Mierde met 80 melkkoeien en 20.000 biologische leghennen. Daarnaast hebben zij een zorgboerderij voor mensen met een beperking.



Arnold Vlastuin is 56 jaar en runt samen met zijn partner Bertha in Lunteren een fokzeugenbedrijf met 750 zeugen waar zij biggen produceren in het concept keten duurzaam varkensvlees.



Dirk van de Bunt is 40 jaar en runt met zijn partner Jelle een melkgeitenbedrijf in Nijkerk met 750 melkgeiten en 200 stuks bijbehorend jongvee.



Thomas van Rossum is 28 jaar en runt in Woerdense Verlaat samen met zijn ouders een melkveebedrijf met 95 melkkoeien en bijbehorend jongvee.



Jaco Geurts is 49 jaar en runt in het Gelderse Scherpenzeel een gesloten varkensbedrijf met 400 zeugen.



John Mocking is 53 jaar en runt in Woubrugge een vleesvarkenshouderij met 3.000 vleesvarkens.

Komt u ons ook bezoeken?

ABZ Diervoeding is aanwezig met een stand (nummer 206) op de Nationale Intensieve Veehouderijbeurs in Papendal. Dit is een nieuwe beurs voor alle sectoren binnen de intensieve veehouderij en geitenhouderij.

De beurs vindt plaats op 10, 11 en 12 mei 2022 van 10.00 tot 18.00 uur. Locatie: Papendallaan 3, 6816 VD Arnhem. Een gratis toegangskaart kunt u aanvragen op onze website.

Wij hebben een leuke beursactie voor u in petto. Kom naar onze stand en maak kans op een ABZ 'Boeren bike'.

U bent van harte welkom!





Zoals onze voedingspyramide laat zien begint de voeding van koeien met gras. Dit is actueler dan ooit vanwege de zeer hoge kosten voor alle overige voedermiddelen hoger in de pyramide. Hoe hoger in de pyramide hoe hoger de prijs van het product. In dit artikel een paar handvaten hoe u zoveel mogelijk kg's droge stof (vers) gras in uw koeien kunt krijgen.

2.500 kg ds vers gras

Ten opzichte van ingekuild gras heeft vers gras de laagste kostprijs per kg droge stof. De kVEM prijs ligt natuurlijk daar nog een stukje onder. Probeer met de juiste manier van beweiden zoveel mogelijk droge stof vers gras in de koe te krijgen. Zonder snijmaïs neemt een koe ongeveer 5.500 kg droge stof gras op in een jaar. In de praktijk kan maximaal de helft hiervan vers worden opgenomen. Hard melken met zoveel vers gras (+/- 2.500 kg droge stof) gaat vaak door beweiden te combineren met vers gras voeren op stal. Ga eens voor u zelf na hoeveel kg droge stof uw koeien vorig jaar hebben opgenomen. Is het op uw bedrijf mogelijk om deze opname te verhogen?

Voer graskuil bij die niet op dat moment is gewonnen

Voor de langste dag is er vrijwel altijd aanbod van voldoende suiker in het verse gras om het aangeboden eiwit te benutten. Voer daarom tot 21 juni graskuil bij die na de langste dag gewonnen is. Vers gras wordt vaak na de langste dag lager in suiker door warmere nachten en hoger in eiwit door stikstoflevering vanuit de dierlijke mest en de organische stof in de bodem. Voer daarom na 21 juni gras dat in het voorjaar gewonnen is. Dat kan het komende seizoen wellicht nog een rest van de junikuil zijn of een partij balen die u straks maakt van uw 1e of 2e snede. Sturen met ruwvoer is de goedkoopste manier om uw rantsoen te corrigeren.



ABZ Voedingspyramide

Selko-TMR bij water in het voermengsel

Het verkleinen van voer door goed mengen en het toevoegen van water verhoogt de opname van droge stof. Echter zal bij broei direct het tegenovergestelde gebeuren. Probeer zo lang mogelijk water te gebruiken en maak daarbij gebruik van 2 liter Selko-TMR per ton voermengsel. Door dit zuurmengsel wordt broei uitgesteld. Als u water gebruikt, doe het dan goed. Een mengsel van 35% droge stof zal minder snel broeien dan een mengsel van 40% droge stof door minder zuurstof voor de zich ontwikkelende gisten.

Zorg voor hefboomeffect

U kunt beter kiezen voor het beperkt voeren van een hoogwaardige krachtvoeraanvulling dan het gevaar te lopen te veel krachtvoer te voeren met te weinig effect. In het laatste geval uit zich dat in veel kg's krachtvoer per 100 kg meetmelk. Zet een 'hefboom' in op uw rantsoen, zodat de opname droge stof ruwvoer zo hoog mogelijk is. Een mooi voorbeeld van een 'hefboom' is Lactograan. Lactograan buffert de koe, zodat pens en darmen gezond blijven. Doordat Lactograan in de pens afbreekt, kunnen de pensbacteriën meer ruwvoer omzetten in melk. Dit komt doordat de extra gevormde propionzuur bouwsteen is van glucose. De glucoseproductie in de koe bepaalt de melkproductie.

Izak van Engelen, productmanager rundvee
06 2125 8720 ▪ i.engelen@abzdiervoeding.nl





Weidevoeders 2022

Vers gras is het groene goud! De uitdaging voor de komende weideperiode is om dit groene goud zo goed mogelijk te benutten. Een hoge opname van droge stof met vers gras in het rantsoen via beweiding of zomerstalvoeren zorgt voor een maximale productie van kg's vet en eiwit.

Nieuw gezamenlijk assortiment

De fusie met De Samenwerking heeft het beste van twee coöperaties bij elkaar gebracht. Samen hebben wij een nieuw assortiment Weidevoeders vastgesteld. Weidevoeders die passen bij een hoge opname van vers gras.

Weidetopbrok Energie

Weidetopbrok Energie bestaat uit een unieke samenstelling waarin geen extra eiwit is toegevoegd. Voor het komende seizoen actueler dan ooit vanwege de hoge prijzen voor voereiwit.

Met Lactograan meer melk

Er is veel vraag naar energie bij bedrijven met veel beschikbaar eiwit uit eigen gras(kuil). Lactograan bestaat uit graan dat door buffering en een speciale bewerking veilig zetmeel biedt aan de koe.

Naast deze nieuwe Weidevoeders blijft het mogelijk om ook uit het huidige vertrouwde assortiment van zowel ABZ Diervoeding als De Samenwerking te bestellen. Overleg met uw rundveespecialist voor een passend advies op uw bedrijf.

Volg actuele voederwaarde vers gras

De samenstelling van weidegras wisselt door het seizoen heen. U kunt de actuele voederwaarde van vers gras volgen via "Vers gras met Bas" en/of in West-Nederland meedoen met het "Vers gras abonnement". Dit alles met als doel de hoge waarde van vers gras in het rantsoen beter te benutten. Aanmelden kan via onze websites: www.abzdiervoeding.nl/rundvee/vers-gras-monitor-2022 of www.desamenwerking.nl/vers-gras-abonnement-4.

Pieter Winia, nutritionist
033 422 1510 ▪ p.winia@abzdiervoeding.nl



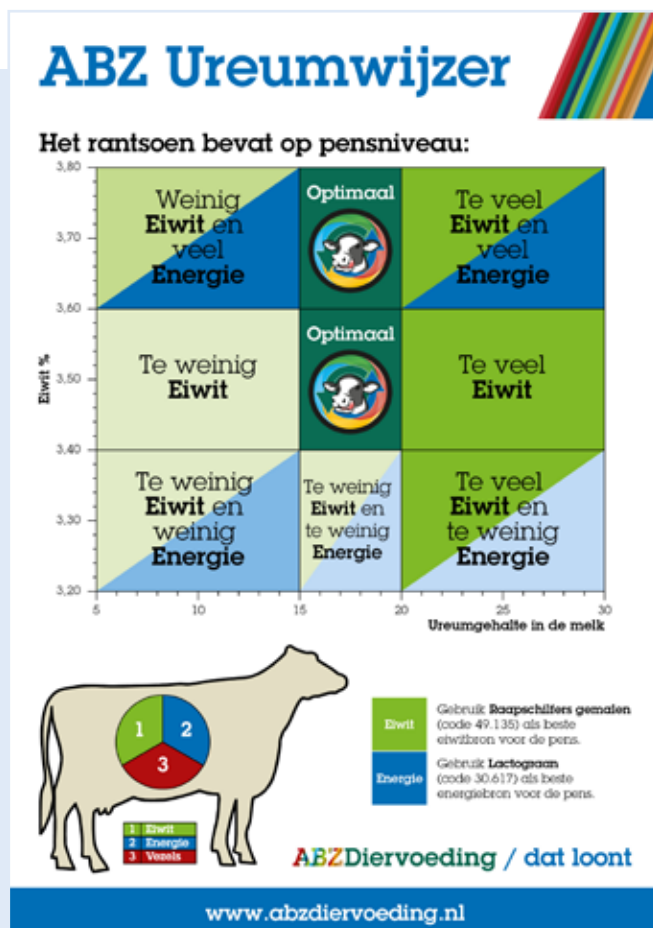
Assortiment Weidevoeders

Code H*	Code M/N/S*	Naam	Kenmerk
2052	30670	Weidetopbrok Energie 970 VEM / 70 WDVE / 95 RE	Verschillende energiebronnen bij veel vers gras, zonder toegevoegd eiwit.
2078	30671	Weidetopbrok 120 970 VEM / 85 WDVE / 120 RE	Behoud van conditie en hoge productie naast veel vers gras.
2079	30672	Weidetopbrok 140 970 VEM / 95 WDVE / 140 RE	Luxe brok naast veel vers gras en beperkt aandeel snijmaïs in het rantsoen.
2054	30435	Weidebalansbrok 120 950 VEM / 85 WDVE / 120 RE	Geeft met pensenergie uit gerst en bietenpulp balans in het weiderantsoen.
2055	30422	Weidebalansbrok 140 950 VEM / 95 WDVE / 140 RE	Optimale pensfermentatie met veel vers gras. Buffer toegevoegd.

Met Lactograan meer melk

Code H*	Code M/N/S*	Naam	Kenmerk
2086	30617	Lactograan 1030 VEM / 80 WDVE / 95 RE	Hoge benutting en veilige opname van vers gras door geleidelijke energie en buffer in de pens.

H* betreft de code van de voeders geleverd vanuit fabriek Haastrecht. M/N/S* betreft de code van de voeders geleverd vanuit fabriek Markelo, Nijkerk en Stroobos. Alle Weidevoeders zijn ook als VLOG/EU28 leverbaar.



Doe mee met onze Ureum Challenge 2022 en win een lekkere slagroomtaart

Op 1 mei starten wij met de Ureum Challenge 2022 waarbij u wordt uitgedaagd om 3 melkleveranties met hetzelfde ureumgetal te leveren (3x15, 3x16, 3x17, 3x18, 3x19 of 3x20).

Een mooie manier om uw focus op balanceren met eiwit en energie in het weideseizoen te delen met uw collega's!

Doet u ook mee? Lees de spelregels op onze website: www.abzdiervoeding.nl/rundvee/abz-ureumwijzer



ABZ Plant & Teelt

We zijn nu vier maanden de nieuwe coöperatie ABZ De Samenwerking U.A. Nieuw in deze combinatie is de afdeling Plant & Teelt. Graag vertellen wij u wat dit voor u als veehouder precies inhoudt.

Advies & begeleiding

ABZ Plant & Teelt houdt zich bezig met alles wat met de teelt van ruwvoer te maken heeft. Wij geven adviezen rondom het telen van ruwvoer in de breedste zin. De belangrijkste teelten zijn gras en maïs. U kunt dan denken aan de volgende aandachtgebieden:

- Bemesting
- In- en uitkuilmanagement
- Gewasbeschermingsmiddel advies
- Licentie verlengingen spuitlicentie
- Rassenkeuze maïs en grasmengsels

Ruim assortiment

Naast advies en begeleiding hebben wij een ruim assortiment:

- Mais -en graszaden
- Bloemen en kruidenmengsels
- Meststoffen / Bladmeststoffen
- Inkuilmiddelen (Pioneer en Ecosyl)
- Kuilplastic/wikkelfolie
- Gewasbeschermingsmiddelen

Openbaar groen

Naast de landbouw zijn we ook actief op de begroeners- en hoveniersmarkt. Hier adviseren wij en verkopen we specifieke meststoffen en graszaadmengsels voor de recreatie. Denk hierbij aan graszaden voor parken, bermen, sportvelden en de daarbij behorende meststoffen.

Bloemen- en kruidenmengsels

Sinds een aantal jaar is in de landbouw en de recreatie steeds meer vraag naar bloemen- en kruidenmengsels. Ook hierin kunnen wij u adviseren en hebben wij een breed assortiment beschikbaar.



Ruwvoer demovelden

Om u van goed advies te kunnen voorzien vinden wij het erg belangrijk om zelf een aantal demovelden te hebben. Op dit moment zijn we druk in de weer met het inzaaien van deze demovelden. Vaak is dit een combinatie van een maïsdemo en grasdemo. Ook proberen we nieuwe dingen uit zoals voederbieten, combinatie teelt van bonen en maïs, sorghum enz. Ons motto hierbij is: eerst zien en dan geloven. Veel van de producten die in het assortiment beschikbaar zijn, hebben we zelf in de praktijk uitgeprobeerd. Op die manier krijgen we er een gevoel bij en kunnen we volgen of wat er geclaimd wordt ook daadwerkelijk zo is. U wordt te zijner tijd uitgenodigd om deze demovelden te bezoeken, eventueel gecombineerd met een licentie verlenging voor de spuitlicentie.

Ons team

De afdeling Plant & Teelt bestaat op dit moment uit drie adviseurs, Albert Snoei, Bart Sol en Dirk van 't Riet en Hans Pijnenburg (inkoop). Daarnaast zijn er een aantal rundveespecialisten bij ABZ Diervoeding die als specialisatie ruwvoederteelt in hun pakket hebben.

Bij De Samenwerking was deze tak van sport al helemaal ingeburgerd. We willen dit binnen de nieuwe coöperatie graag verder uitrollen.



*Van links naar rechts
Albert Snoei, Bart Sol, Dirk van 't Riet en Hans Pijnenburg*

Dirk van 't Riet, manager Plant & Teelt
06 5027 0436 ■ dirk@desamenwerking.nl





10 stappenplan voor inkuilen 1e snede

De eerste percelen zijn gemaaid of worden binnenkort gemaaid. Hierbij een aantal inkuiltips.

Stap 1: Stem het tijdstip van kuilen goed af met de loonwerker en doe dat op tijd!

Stap 2: Maai bij de gewenste kwaliteit en hoeveelheid droge stof per hectare waarvoor is bemest. Bepaal vooraf wat u wenselijk vindt en stem hierop het maaimoment af. Wij houden u op de hoogte van het verloop in kwaliteit door middel van onze monitoring van vers gras.

Stap 3: Maai bij voorkeur na een aantal zonnige dagen (voor voldoende suikers in het gras) en maai een zo droog mogelijk gewas ("tussen de koffie en thee").

Stap 4: Schud het gewas naar behoefte; hoe vaak hangt af van de opbrengst en het weer. Stel de schudder én hark goed af, zodat er geen grond in het gewas komt. En houd een veldperiode aan van maximaal 36 uur in verband met verliezen, bederf en mindere smakelijkheid.

Stap 5: Bespreek voor het inkuilen het gebruik van een toevoegmiddel en stem het middel en dosering af op basis van de kwaliteit van het gras en het droge stofgehalte.

Stap 6: Zorg ervoor dat de kuil heel goed wordt verdeeld en aangeregen. Dit wordt voor een belangrijk deel bepaald door de laagdikte per vracht op de kuil en de aanvoersnelheid

per uur. Richtlijn is 3-4 hectare per uur met een laagdikte van maximaal 15 cm. De vuistregel voor gewicht op de kuil is: de aanvoersnelheid in tonnen vers product per uur x 0,5. Voert u 50 ton per uur aan? Dan moet het gewicht op de kuil dus 25 ton gewicht zijn.

Stap 7: Bij het maken van een lasagnekuil mag de onderste laag droger zijn (45-50 % ds) dan de top laag.

Stap 8: Bereken van te voren hoe hoog een kuil mag worden in verband met de voersnelheid. Het advies is minimaal 1,5 tot 2 meter per week.

Stap 9: Maak eventueel gebruik van een vochtrijk bijproduct zoals aardappelpersvezels, aardappelsnippers of natte citruspulp om de kuil af te dekken (minimaal 20 cm dikke laag).

Stap 10: Dek de kuil direct goed af door middel van minimaal twee (of drie) lagen folie: een onderfolie, een nieuwe folie en een oude folie en/of dekkleed en gewicht afhankelijk van uw bedrijfssituatie.

Dirk van 't Riet, manager Plant & Teelt
06 5027 0436 ■ dirk@desmenwerking.nl





**Groei bij de
vleesvarkens
is leidend voor
Liefthing**

Op een steenworp afstand van de fabriek in Nijkerk hebben Evert en Betsie Liefthing een gesloten varkensbedrijf. Evert is tevreden over de groei van zijn varkens. Hij heeft er zelfs een nieuw kengetal voor bedacht.



Van de vier kinderen (drie zonen en een dochter) van Evert (59) en Betsie (60) Liefthing, wil de jongste, Niels (23) samen met zijn vriendin Ilona (22) graag het bedrijf overnemen. Evert en Betsie zijn nu in Voorthuizen een huis aan het bouwen. Zodra dat klaar is en zij erin kunnen trekken, nemen Niels en Ilona het woonhuis op het bedrijf over. Niet dat Evert en Betsie dan stoppen met werken, want "we moeten nog zeker tien jaar uit deze trog meeten", aldus Evert.

Bedrijf

Niels rondde de Aeres MBO (de vroegere MAS) in Barneveld af en stapte ruim een jaar geleden bij zijn ouders in de maatschap. Hij is daarmee de derde generatie veehouder op de boerderij. Zijn opa kocht het bedrijf in 1955 als klassiek gemengd bedrijf en in 1984 kwam Evert bij zijn vader in de maatschap. Sinds 2000 richten ze zich vrijwel alleen op de varkens. Al houden ze als erfenis van het gemengde bedrijf nog steeds zo'n veertig stuks jongvee aan. Nu runnen ze het bedrijf met z'n drieën. Evert richt zich hoofdzakelijk op de vleesvarkens en het jongvee, Niels en Betsie doen de rest.

Inmiddels is het een volledig gesloten bedrijf met 176 zeugen en 1.600 vleesvarkens (Tempo x Topigs 20). Voor de zeugen is in 2012 een nieuwe kraamstal gebouwd met beweegbare vloeren, de vleesvarkens worden gehouden in een stal uit 2005.

Acht jaar geleden verscheen de familie Liefthing ook al in de nieuwsbrief van ABZ Diervoeding. Toen lag de nadruk op de zeugen, dit artikel richt zich op de vleesvarkens.

Vleesvarkens

Begin dit jaar zijn ze overgestapt van het mesten van beren en gelten naar het mesten van borgen en gelten. Puur vanwege betere afzetmogelijkheden. Ze leveren nu aan Westfort.

Bij ABZ Diervoeding viel het bedrijf van Liefthing op vanwege een erg lage EW-conversie. Een efficiënte groei, waar Evert tevreden over is. Zijn varkens doen er minder dagen over om aan het gewicht te komen. Maar hoe komt dat nu, die efficiënte groei?

Evert: "Wij hechten veel waarde aan hygiëne. Wij maken bijvoorbeeld na elke ronde de waterleidingen schoon. Wij spuiten

niet alleen alle afdelingen schoon, maar ook de centrale gang. Zo houden we de besmettingen laag. We ontsmetten de afdelingen en zorgen dat ze goed droog zijn. Voordat we de biggen opleggen, zetten we een warmtekanon in de ruimte, zodat de afdeling alvast goed op temperatuur is. Dat vind ik een voorwaarde! Dat doen we 's winters, maar ook 's zomers. Allemaal om de overgang voor de biggen zo soepel mogelijk te maken. Ze moeten eigenlijk in één gang door kunnen gaan met vreten en groeien."

"Wij hechten veel waarde aan hygiëne. Wij maken bijvoorbeeld na elke ronde de waterleidingen schoon"



Gezondheid

De gespeende biggen krijgen een enting tegen mycoplasma op drie dagen, en tegen het circovirus op zes weken. De vleesvarkens krijgen bij opleg alleen een PIA-enting door het water. Ook het ontwormen gebeurt via het water.

Evert ervaart weinig gezondheidsproblemen. "We fokken nu zelf onze gelten op en hebben geen aanvoer van dieren van buitenaf meer. We zijn nu een echt gesloten bedrijf. Misschien is daarvoor onze gezondheidsstatus wel beter. Begin dit jaar zijn we begonnen met castreren. Sindsdien houden we ook de tomen bij elkaar. Toen we nog beren en gelten apart moesten leveren, vond ik het ondoenlijk om bij het laden twee keer door de hokken te gaan. Daarom legden we de beren en gelten apart op. Nu houden we de borgen en gelten wel bij elkaar, dus ook de tomen zoveel mogelijk. We hebben hokken met twaalf varkens."

Voeding

Zolang Evert zich kan herinneren, komt ABZ Diervoeding het voer brengen. Voor de vleesvarkens is dat achtereenvolgend Opstartkorrel Perfect, Startvoer Perfect, Groeikorrel Garant en de Vleevakorrel Garant. Ze voeren geen bijproducten. In de laatste twee soorten voer zit Benzoëzuur. Dat ondersteunt de vertering in de darmen en verhoogt de voerefficiëntie. "Ik ben ervan overtuigd dat het de meerkosten zeker waard is en dat het zichzelf terugbetaalt", aldus Evert. Ze voeren de korrel via een CDI.

"We fokken nu zelf onze gelten op en hebben geen aanvoer van dieren van buitenaf meer"

Nieuw kengetal

Evert zou groei graag in een nieuw kengetal willen uitdrukken, namelijk als kg geslachtgewicht/m²/jaar. "In dit kengetal zit van alles verweven: het opleggewicht, aflevergewicht, de groei, de leegstand...", beredeneert Evert. Hij heeft zijn resultaten vergeleken met die in Agrovision (het gemiddelde van 322 bedrijven met alleen mengvoer) en is aan het rekenen geslagen. Hij rekende ons voor wat extra groei doet:

Er was een groeiverschil van 57 gram/dier/dag (936 bij hem tegenover 879 bij Agrovision). Hij had zelf een gemiddelde groei van 97,7 kg per varken (opleggewicht 24,8 kg, afgetrokken van het levend gewicht bij levering 122,5 kg, dat weer berekend is uit het geslacht gewicht van 97,1 kg). Om zo'n groeiverschil te overbruggen zou een ronde, inclusief schoonmaken en drogen van de ligplaatsen, zo'n 6½ dag langer duren, had Evert berekend. Dat betekent dat hij met zijn groeisnelheid zijn stal 0,2 ronde per jaar meer zou kunnen benutten vergeleken met de groeisnelheid van Agrovision. "Dus met 57 gram meer groei kan ik per jaar 320 vleesvarkens meer in dezelfde stal houden. Dat betekent dat je bijna tien zeugen meer kunt houden."

Evert heeft afgelopen jaar in totaal 523.316 kg geslacht gewicht geleverd. Per varkensplaats van 0,8 m² wordt dat 327 kg per jaar. Per m² wordt dat dus 409 kg per jaar. Zijn 'nieuwe' kengetal zou dan 409 zijn.

Opvolger

"Ik ben trots op mijn opvolger, Niels. Ik vind het nogal wat dat je in zo'n beroerde tijd dit werk nog ziet zitten. Maar laten we er niet te moeilijk over doen. Want toen mijn vader begon, zei iedereen dat het niet kon. En toen ik begon, zei ook iedereen dat het niet kon. En nu zeggen we weer dat het niet kan. Maar ik denk nog steeds: als je maar zorgt dat je technisch bovengemiddeld draait en je doet geen gekke dingen, dan kun je in de landbouw nog wel je kost verdienen. Moeilijker is het niet."



Kengetallen maatschap Liefthing, Nijkerk

Groei (gram/dier/dag)	936
Voederconversie	2,41
EW-conversie	2,58
Vleespercentage	59 %
Voerkosten per kg groei	€ 0,70
Productiegetal	6,49
Geslacht gewicht (kg)	97,1

Dirk van den Brandhof, specialist varkenshouderij
06 2125 8722 ▪ d.brandhof@abzdiervoeding.nl





Resultaten klanttevreedenheidsonderzoek

ABZ Diervoeding houdt jaarlijks een klanttevreedenheidsonderzoek onder haar afnemers in één van de sectoren varkens-, rundvee- of pluimveehouderij. Op die manier komt elke sector om de drie jaar in beeld en kunnen onze klanten hun mening geven. Begin dit jaar was de varkenssector daarvoor aan de beurt. Het vorige onderzoek was eind 2018.

Bij het klanttevreedenheidsonderzoek wordt de mening van onze klanten gevraagd over een aantal hoofdthema's. We proberen de vraagstelling over de jaren heen zoveel mogelijk hetzelfde te houden. Hiermee bereiken we dat er ook vergelijking mogelijk is met voorgaande onderzoeken.

Het klanttevreedenheidsonderzoek bevatte vragen over een aantal hoofdthema's: algemene zaken, expeditie, de communicatie met u als klant, de kwaliteit van ons varkensvoerassortiment, de begeleiding door onze varkensspecialisten, de behaalde resultaten, prijsstelling en onze Front Office. Ook was een belangrijke vraag waarop u een voerfirma en dan in het bijzonder ABZ Diervoeding beoordeelt om zaken te doen en of u ABZ Diervoeding aanraadt bij collega varkenshouders.

Waarop beoordelen onze varkenshouders ABZ Diervoeding?

Totaal heeft 40% van onze klanten een beoordeling gegeven. Dit is in marketingtermen een hoge score. Daar zijn we dus alleen maar blij mee. Varkenshouders vinden een aantal criteria van hun voerleverancier extra belangrijk. Hierbij scoorde verreweg het hoogste de voerkwaliteit waarop een voerleverancier en dus ABZ Diervoeding wordt beoordeeld. Als tweede werd de kwaliteit/prijsverhouding van het voer genoemd en daarna de betrouwbaarheid

als voerleverancier. In de middenmoot, maar nog steeds hoog gewaardeerd is het technisch resultaat van de dieren en de deskundigheid van voerspecialisten. Pas daarna wordt de prijs van het voer genoemd en de geboden service als beoordelingscriterium.

Algemene beoordeling

Hierbij werd ons imago, de uitstraling, flexibiliteit, betrokkenheid en klantvriendelijkheid beoordeeld. Elk onderdeel scoorde in rapportcijfers boven de 8, hierbij werden klantvriendelijkheid en flexibiliteit het hoogste gewaardeerd met een ruime 8,5. Het imago werd met een 8,1 als laagste gewaardeerd.

Expeditie en onze chauffeur

Onze eigen expeditie wordt zeer goed gewaardeerd. Het leveren van mengvoer in bulk, zakgoed en de enkelvoudige grondstoffen worden gemiddeld met een 8,4 gewaardeerd. De bedrijfshygiëne bij het transport is een extra belangrijk beoordelingselement in de huidige tijd met ziektedreigingen van o.a. Afrikaanse varkenspest en vogelgriep. Ook op dit onderdeel behalen we een mooie score van een 8,3. En dan onze chauffeurs; al jaren op een hoog niveau gewaardeerd. Tijdens dit onderzoek zelfs ongekend hoog gewaardeerd met een ruime 8,7. Ons beleid om met zoveel mogelijk eigen transport en eigen chauffeurs te werken werpt zijn vruchten af.

Communicatie

Het onderdeel communicatie gaat over verschillende vormen van contact die wij met onze varkenshouders hebben. Digitale communicatie wordt steeds belangrijker, maar blijft achter bij fysieke contacten. Echter afgelopen twee "corona"-jaren was de digitale communicatie wel belangrijker.

Websitebezoek is nog niet algemeen ingeburgerd; slechts 40% van onze klanten bezoekt onze website regelmatig waarbij de frequentie varieert van dagelijks tot 1x per maand. De reden van het websitebezoek is meestal sectorgericht o.a. de ervaringen van collega varkenshouders, de bestelmodule en Vraag & Aanbod. 90% van onze klanten vindt onze website compleet en beoordeelt deze voor 75% als dynamisch, fris en passend bij een agrarisch bedrijf.

Het ABZ Nieuws (papieren uitgave) verschijnt elke twee maanden en wordt gemiddeld met 7,6 gewaardeerd op informatie, actualiteit, leesbaarheid, lay-out en frequentie. Hierbij werd de leesbaarheid als hoogste gewaardeerd en de actualiteit met een 7,4 als laagste.

Daarnaast versturen we ook maandelijks een e-mailnieuwsbrief varkens. 82% van onze klanten ontvangt deze of wil deze ontvangen. Dit e-mailnieuws wordt op vergelijkbare wijze positief beoordeeld als het ABZ Nieuws.

De mening over onze communicatievormen is divers. Open dagen, sectorbijeenkomsten en acties komen met een 7- het slechtste naar voren. Enigszins logisch na twee coronajaren. Daarentegen worden onze sectorale webinars en beursdeelname prima gewaardeerd.

Voerkwaliteit en vergelijk op prijs

Voerkwaliteit blijkt het belangrijkste beoordelingscriterium te zijn. We zijn dus zeer blij met een 8,0 als algemene beoordeling over onze voerkwaliteit. Korrelkwaliteit en structuur zitten met een ruime 7,8 net onder de 8. Zijn er klachten dan worden deze snel en volledig opgelost volgens onze klanten en wordt beoordeeld met een 8,3. Veiligheid van ons voer, het assortiment en productontwikkeling scoren allemaal ruim voldoende tot zeer goed.

De voerkwaliteit in relatie tot de prestatie voor de biggen, zeugen en vleesvarkens hebben we ook nagevraagd. In zijn algemeenheid kreeg ons varkensvoer een 7,6 met als uitschieters van de prestaties op de gezondheid van de dieren een 8,0 en op de technische kengetallen een 7,8. De economische waardering lag met een zeventje lager. Dit cijfer werd overigens sterk beïnvloed door de slechte biggen- en varkensprijzen.

Ongeveer 50% van onze klanten vergelijkt de prijzen van het voer. Opvallend is dat 40% van de respondenten vergelijkt op alleen een nettoprijs en 25% op de EW-prijs. Een echte inhoudelijke vergelijking op basis van prijs-kwaliteit is blijkbaar toch moeilijk. Overigens werd onze prijs/kwaliteitsverhouding van het varkensvoer voor 96% als voldoende/goed ervaren. Een onvoldoende kwam niet voor.

Advies en begeleiding

ABZ Diervoeding vindt een goede begeleiding en advisering belangrijk om de beste resultaten te realiseren. Advies over de toepassing van ons voerassortiment in relatie tot diergenetica, gezondheid en management zijn van wezenlijk belang om het meeste uit het voer te halen. Daarom zetten we duidelijk in op het leveren van voer met bijbehorend advies.

U blijkt duidelijk tevreden over onze begeleiding en advisering met een gemiddeld rapportcijfer van 8,5. Bij dit onderdeel werden onze specialisten beoordeeld op basis van aantal bezoeken, hun algemene kennis, bereikbaarheid, klantvriendelijkheid, het nakomen van afspraken, het advies en het nemen van initiatief. Bij dit onderdeel werd initiatief met een ruime acht als "laagste" gewaardeerd. De kennis van onze specialisten kreeg een ruime 8,5!

Bij de verdiepingsvraag over de kennis van onze specialisten zien we dat kennis op het gebied van voeding, dierkennis, gezondheid, kengetallen en management het hoogste scoren. De kennisonderdelen bedrijfsontwikkeling, huisvesting en klimaat scoren met gemiddeld 7,8 lager. Dit correspondeert goed met hetgeen we nastreven voor de ontwikkeling van onze specialisten. We willen onze kennis maximaal inzetten op het gebied van voeding, dier en gezondheid in relatie tot de technische en economische resultaten.

Bereikbaarheid en Front Office

Van onze varkensklanten maakt 50% gebruik van de bestelmodule en 23% van de bestelapp. De bestelmodule wordt voor ruim 90% als goed en zeer goed ervaren.

Onze telefonische bereikbaarheid wordt met een 8,4 gewaardeerd. Het telefonisch contact met onze klanten vinden wij nog steeds belangrijk. Daarom hebben wij Front Office medewerkers op meerdere locaties voor zoveel mogelijk contact "dichtbij".

De beoordelingsonderdelen van orderafhandeling (persoonlijk, deskundigheid, vakmanschap, zorgvuldigheid, snelheid), facturatie (juistheid en duidelijkheid) en mineralenoverzicht scoren allemaal 85 tot 95% goed tot zeer goed. Hierbij geen enkele opmerking of beoordeling van onvoldoende of matig.

Aanraden en algemene beoordeling

Als totaalcijfer kregen wij van onze varkensklanten een rapportcijfer van 8,2. Persoonlijk was ik vroeger met een 7 dik tevreden en een 8 was uitzonderlijk.

Toch zien we op een aantal onderdelen in de beoordeling ook nog steeds verbeterpunten. Onder andere het organiseren van sectorbijeenkomsten nu het weer kan. Met deze verbeter-/actiepunten gaan we zeker aan de slag. Natuurlijk ook met behoud en verdere verbetering van de onderdelen die nu al goed of prima scoren. We leggen de lat steeds hoger.

Een belangrijk item bij klanttevredenheid is of je klanten hun leverancier ook aanraden bij collega-varkenshouders. Ook bij dit item konden onze varkenshouderij klanten een rapportcijfer geven. Maar liefst 96% gaf ons een 7 of hoger, waarvan bijna 30% zelfs een 10! Dit is ongekend hoog. Met dit gegeven zijn wij natuurlijk zeer tevreden.

Conclusie en bedankt

Onze jarenlange ervaring is dat een beoordeling in tijden van langdurige slechte varkens- en biggenprijzen vaak wat lager uitkomt. Dit wordt dit jaar nog eens versterkt door de hoge voerprijzen. Zelfs met vorenstaande mogen we concluderen de beoordelingscijfers van onze varkenssector top zijn. Gemiddeld genomen kunnen we stellen dat de beoordelingscijfers zelfs met 0,2 tot 0,3 punten zijn gestegen ten opzichte van 2018.

Blijft dat we ons blijven ontwikkelen en verbeteren om voor onze klanten kwalitatief uitstekend voer te maken tegen een scherpe prijs, om daarmee gecombineerd met ons advies de beste technische resultaten te realiseren voor u als gewaardeerde klant.

Tot slot willen we graag alle deelnemers bedanken voor hun bijdrage, medewerking, adviezen, opmerkingen en complimenten. Wij gaan voor tevreden klanten. Met uw bijdrage kunnen wij ons verder ontwikkelen in onze ambitie: Het beste dichtbij!

Ben van Raaij, verkoopmanager
varkens a.i. 06 2290 7066 ■
b.raaij@abzdiervoeding.nl



Eerste voer met PAP's uitgeleverd

Na een jarenlange ban op dierlijk eiwit in diervoeders kunnen we nu weer onder strikte regulering gebruik maken van PAP's (Processed Animal Proteins) in legmeel. PAP's is een circulaire grondstof die een welkome aanvulling kan worden in de krappe eiwitmarkt waar we momenteel in verkeren. Zeker bij NGMO voer zal het prijsvoordeel opleveren.

We moeten er daarbij wel rekening mee houden dat de PAP's zoals we die nu hebben een andere grondstof is dan het aloude diermeel. Zo mogen de PAP's in pluimveevoer alleen afkomstig zijn van varkens (slachtafval) en bevatten daardoor hoge gehalten aan fosfor en as. Daardoor is deze grondstof het meest geschikt voor jonge en groeiende dieren, want die hebben relatief meer fosfor nodig. Ook is het eiwit in PAP's door de bewerkingsstappen anders dan vroeger in het diermeel. De uiteindelijke inmengingspercentages zullen daarom ook sterk afhangen van hoe de dieren er op de lange termijn op gaan reageren. ABZ Diervoeding heeft begin april het eerste voer uitgeleverd met PAP's bij een aantal pluimveehouders en we gaan dit nu verder uitrollen.

Het leveringsprogramma met PAP's bestaat uit afgeleiden van onze bekende samenstellingen uit de Stabiello voerlijn en gaat er als volgt uitzien:

Leeftijd hennen	Voersoort*
17- 19 weken	Opfok 3 170 Opfok 3 speciaal
20-26 weken	Legmeel Start 170 Legmeel Start speciaal
27 weken tot einde	Legmeel 170 fase 1, 2, 3 en 4 Legmeel 165 fase 1, 2, 3 en 4 Legmeel 160 fase 1, 2, 3 en 4

We kunnen ook maatwerk NGMO-kernvoeders maken met PAP's. Tevens kan er op verzoek ook GMO-voeders gemaakt worden, maar daarin leveren PAP's geen prijsvoordeel op.

Voor meer informatie over PAP's en de geschiktheid voor uw leghennen kunt u kijken op onze website (www.abzdiervoeding.nl/nieuws/pap-in-diervoeding) of contact opnemen met één van onze pluimveespecialisten.

Evert Bos, productmanager legpluimvee
06 2125 8718 ■ e.bos@abzdiervoeding.nl



Checklist ventilatie voor de zomer



Naast goed voer en schoon drinkwater blijft voldoende zuurstof de belangrijkste pijler onder een gezonde koppel leghennen. Met warme dagen in aantocht is het goed om de volgende punten in uw stal weer eens even goed na te kijken:



- Functioneren alle inlaatventielen nog en staan ze goed afgeregeld?
 - Maak handmatig geblokkeerde ventielen weer open.
 - Controleer of alle lamellen in de inlaatventielen nog goed gericht staan.
 - Is het gaas voor de ventielen goed schoon? De combinatie van stof en vocht in de winter kunnen ervoor zorgen dat gaas dicht gaat zitten.
 - Controleer de v-snaren op de lengteventilatoren en vervang ze als ze slecht zijn.
 - Kijk of alle lamellen achter de ventilatoren goed openen en sluiten.
 - Streefwaarde van de stal mag in de zomer vaak wat hoger (21,5 graden).
 - Controleer of alle voelers goed werken en op de plek hangen waar ze horen.
 - Test de eventueel aanwezige nevelkoeling en spoel deze door om risico op gevaarlijke bacteriën te vermijden.
 - Controleer of warmtewisselaars goed werken en schoon zijn en of de inblaastemperaturen goed zijn.
- Door deze punten ook in de loop van de zomer regelmatig te controleren kunt u veel problemen voorkomen. Om luchtstromen te controleren is het goed om af en toe een keer met behulp van een rookpatroontje te controleren of het goed functioneert.



Voorkom hittestress bij uw vleeskuikens

De komende periode begint de temperatuur weer op te lopen. Dit geeft aanleiding extra zorg en aandacht te besteden aan het klimaat in de stallen en ervoor te zorgen dat de temperatuur en het aanbod van zuurstof zo optimaal mogelijk verloopt. Dit verkleint de kans op hittestress bij uw vleeskuikens.

De gemiddelde lichaamstemperatuur van vleeskuikens begint op te lopen wanneer er in de stal geen mogelijkheden zijn om de overvloedige warmte af te geven door bijvoorbeeld een te hoge luchtvochtigheid en/of te weinig zuurstof in de stal. Dit zorgt ervoor dat de uitwisseling van warmte tussen pluimvee en haar leefomgeving wordt bemoeilijkt.

Wat is hittestress?

Vleeskuikens zijn warmbloedig. Bij hoge temperaturen, koelen ze weinig/of niet af en stijgt hun lichaamstemperatuur. Dit noemen we hittestress.

Hoe herkent u hittestress bij uw vleeskuikens?

- Vleeskuikens nemen meer water en minder voer op dan normaal.
- De vleeskuikens zitten met de vleugels breed en met hun snauwen open.
- Ze ademen snel, zijn minder actief en ogen slomer.
- Vleeskuikens hebben geen zweetklieren, ze raken hun lichaamswarmte vooral kwijt via de lucht die zij uitademen en door warmte die door de lucht wordt opgenomen.

Bij traag groeiende vleeskuikens is hittestress vaak lastig, deze dieren hebben een dikker verenpakket waardoor ze de warmte nog moeilijker kwijt kunnen. Gezien de m² bezetting zou je dit niet verwachten. Bij deze dieren is het nog belangrijker om de ventilatie en koeling optimaal in te stellen.

Consequenties van hittestress zijn dalingen in:

- **Nutriënten benutting:** Hoge staltemperaturen gaan gepaard met een onderdrukte voeropname. Verder hebben hoge temperaturen invloed op de vertering van verschillende nutriënten. Bij bepaalde nutriënten is dit al het geval bij temperaturen van 32°C of hoger.
- **Productiviteit:** Door de verlaagde voeropname blijven er netto minder nutriënten over en daardoor verloopt de

benutting van nutriënten minder efficiënt. Dit heeft een verlaagde productie tot gevolg.

- **Antioxidant status:** Verschillende onderzoeken hebben aangetoond dat hittestress een negatieve invloed uitoefent op de antioxidant status van vleeskuikens. Als gevolg van de hittestress bij vleeskuikens neemt de productie van vrije radicalen toe. Vrije radicalen zijn de zogenaamde bijproducten van de normale stofwisseling. Bij het omzetten van eiwitten, bij de celdeling, bij het produceren van energie, kortom bij alle processen die nodig zijn om het lichaam aan de gang te houden. Hierbij wordt zuurstof verbruikt en komen in meer of mindere mate vrije radicalen vrij. Door de toename van deze vrije radicalen wordt de concentratie van vitamines en mineralen zoals: E, C, A en Zink verlaagd.
- **Immuniteit:** Vanuit verschillende studies bij pluimvee is gebleken dat hittestress invloed heeft op het immuunsysteem van vleeskuikens. Dit is een mogelijke verklaring voor verhoogde uitval als gevolg van hittestress.

Enkele praktische tips om hittestress te voorkomen:

- **Lucht:** Luchtbeweging minimaal 1 meter per seconde of luchtverversingscapaciteit minimaal 5 m³ per kg lichaamsgewicht.
- **Koelen:** Begin op tijd, het beste is wanneer de temperatuur 28 graden of hoger is. Let hierbij wel op dat de relatieve luchtvochtigheid (RV) niet te hoog wordt.
- **Vitamine C:** Begin op tijd met het verstrekken van Vitamine C.
- **Bezetting:** Een lagere bezetting bij reguliere vleeskuikens bij de zomerkoppels is aan te bevelen.
- **Uitladen:** Overleg met de slachterij over extra uitladen.
- **Voer- en lichtschema:** Pas eventueel het voer- en lichtschema aan.

Hans Wagencaars, key accountmanager
06 5314 5770 ▪ h.wagencaars@abzdiervoeding.nl





Vrijdag 6 mei 2022

Uitnodiging Open Dag familie Beumer, Hellendoorn

Familie Beumer uit Hellendoorn heeft een nieuwe roterende melkstal met wachtruimte gebouwd. Er worden nu 1.800 melkgeiten gemolken in een 2 x 32 zij aan zij melkstal. Daarnaast hebben zij 600 opfok geiten.

- Wachtruimte voor 1.000 geiten
- Deco Matic oprijfsysteem spin
- Piersma coating

U bent van harte welkom. De koffie staat klaar!

Namens familie Beumer en de deelnemende bedrijven nodigen wij u van harte uit om een kijkje te nemen op de Open Dag op vrijdag 6 mei a.s. van 10.30 tot 15.30 uur.

Locatie

Ekkelweg 2, 7447 ST in Hellendoorn

Noviteiten:

- 120 stands Swiftlo geitencarousel van Dairymaster met
- Automatische melkmeting en
- Voeren naar melkgift

Open Dag zaterdag 7 mei 2022

De vrijdag is ingericht voor een informeel samenkomen en bijpraten met geitenhouders. Op zaterdag (van 10.30 tot 15.30 uur) staan de deuren open voor een ieder (vrienden, familie, burens en andere geïnteresseerden) die graag eens wil kijken op een geitenhouderij. Uiteraard zijn geitenhouders die vrijdag niet kunnen ook welkom om op zaterdag te komen kijken.

N.B. Stallen niet betreden. En in verband met hygiëne gelieve geen bedrijfskleding te dragen.

Colofon

Aansprakelijkheid

Bij de samenstelling van deze nieuwsbrief is de grootst mogelijke zorgvuldigheid betracht. Voor schade van welke aard dan ook, die een gevolg is van handelingen of beslissingen gebaseerd op informatie uit deze nieuwsbrief, aanvaardt coöperatie ABZ De Samenwerking U.A. geen enkele aansprakelijkheid.

Opzegging

Wilt u onze nieuwsbrief niet meer ontvangen? Stuur dan een e-mail naar marcom@abzdiervoeding.nl of geef dit telefonisch door op één van onze kantoren.

Eindredactie

Jolande Baselmans en Gerrie van de Poll,
marcom@abzdiervoeding.nl. De eerstvolgende ABZ Nieuws verschijnt in juni 2022.

Verkoop en advisering

Algemeen

Front Office Nijkerk
033 422 1510
bestelling@abzdiervoeding.nl

Front Office Eindhoven
040 238 0777
bestelling@abzdiervoeding.nl

Front Office Haastrecht
0182 50 2344
verkoopbinnendienst@desamenwerking.nl

Front Office Stroobos
051 235 1281
bestelling@abzdiervoeding.nl

Cor van Dijk (commercieel directeur)
06 2126 6226
c.dijk@abzdiervoeding.nl

Rundveehouderij

Roel van Ee (verkoopmanager)
regio Midden, Oost en Zuid
06 2126 6227
r.ee@abzdiervoeding.nl

Dirk van den Heuvel (verkoopmanager)
regio West
06 5467 4312
dirkvdheuvel@desamenwerking.nl

Vacature
Verkoopmanager regio Noord
Zie voor meer info:
www.abzdiervoeding.nl/vacatures

Geiten- en schapehouderij

Erik Koldenhof (specialist)
06 5235 8459
e.koldenhof@abzdiervoeding.nl

Varkenshouderij

Ben van Raaij (verkoopmanager a.i.)
06 2290 7066
b.raaij@abzdiervoeding.nl

Legpluimveehouderij

Jeroen Doornhof (verkoopmanager)
06 5262 2335
j.doornhof@abzdiervoeding.nl

Vleespluimveehouderij

Paul Arens (verkoopmanager vleeskuikens)
06 2198 7726
p.arens@abzdiervoeding.nl

Rienk van Oosten (verkoopmanager
vermeerding en opfok)
06 2291 5533
r.oosten@abzdiervoeding.nl

Enkelvoudige grondstoffen

Gijsbert Willigenburg (in- en verkoop)
033 422 1512
grondstoffen@abzdiervoeding.nl

Plant & Teelt

Dirk van 't Riet (manager)
06 5027 0436
dirk@desamenwerking.nl

ABZ Diervoeding DE SAMENWERKING



Rundveespecialisten gezocht!

Ter uitbreiding van onze teams in Zuid- en Midden-Nederland zoeken wij commerciële rundveespecialisten, die dé gesprekspartner voor ondernemers in de melkveehouderij willen zijn. Beheers jij de ABZ formule?

ABZ Diervoeding is een ambitieuze landelijk opererende diervoedercoöperatie. Zij heeft haar afzet de laatste jaren gestaag zien groeien tot een volume van 750.000 ton. Met zes fabrieken, strategisch gelegen in Nederland voorziet ABZ Diervoeding haar afnemers van kwaliteitsvoerders.

Informatie:

Voor meer informatie kun je contact opnemen met de heer Cor van Dijk, op telefoonnummer 06 2126 6226.

Solliciteren

Heb jij een HBO-werk- en denkniveau, ben je commercieel en overtuigend en wil je samen met ons rundveeteam werken aan een beter resultaat bij onze klanten? Stuur dan jouw sollicitatiebrief met cv naar: sollicitatie@abzdiervoeding.nl of vul het sollicitatieformulier in via onze website.

www.abzdiervoeding.nl/vacatures

Volg ons op Social media:

