

# ABZ Nieuws

ABZ Diervoeding, Jaargang 7 | Nummer 1 | februari 2019



## Zeugenhouder Van Ginkel gooit het roer helemaal om

BEDRIJFSREPORTAGE / PAG 11

Werken aan klauwgezondheid, waar te beginnen?

RUNDVEE / PAG 6

Van koper naar goud

VARKENS / PAG 14

Een moment van keuzes maken; schaalvergroting of verbreding?

PLUIMVEE / PAG 16

Van de directie	2	Zeugenhouders Van Ginkel gooit het roer helemaal om	11
Grondstoffenmarkt	3	Van koper naar goud	14
Team Agro NL wil door krachtenbundeling sterke promotie voor sector	4	Een moment van keuzes maken; schaalvergroting of verbreding?	16
Hoge productie met fors verbruik van krachtvoer en bijproducten in 2018	5	Het nut van vezels in foktoomvoer	18
Werken aan klauwgezondheid, waar te beginnen?	6	Prijswinnaars kleurwedstrijd/kerstpuzzel	19
Succesvolle beurzen	7	Agenda	19
Goede biest is goud waard	8	Vraag en aanbod	19
Resultaten klanttevredenheidsonderzoek 2018	10	Colofon	19

## Van de directie

### Boeren zorgen voor eten

In 2017 zijn wij gestart met een kleine bescheiden campagne om de Nederlandse agrarische sector extra te promoten. Een ieder die ons bericht "Boeren zorgen voor eten!" op Facebook had gedeeld, kreeg gratis een kentekenplaatthouder toegestuurd.



Ook op open dagen en beurzen werden de kentekenplaatthouders als warme broodjes uitgedeeld. Ze zijn overigens nog volop beschikbaar, dus mocht u er ook nog één willen ontvangen, vul dan het formulier in op onze website: [www.abzdiervoeding.nl/kentekenplaatthouder-boeren-zorgen-eten](http://www.abzdiervoeding.nl/kentekenplaatthouder-boeren-zorgen-eten).

Vele auto's in Nederland zijn ondertussen voorzien van deze kentekenplaatthouders en al vele gesprekken zijn er met consumenten gevoerd over de achterliggende betekenis van de tekst. Het is van groot belang de noodzaak van eigen productie van dagelijks vers voedsel voor de Noordwest Europese consument vanuit Nederland te blijven uitdragen. Deze boodschap dienen wij als sector goed, kundig en voldoende vaak te blijven communiceren.

Social media kan een krachtig instrument zijn om onze mooie sector te promoten. Op onze afdeling PR & Communicatie zijn we al weer aan het broeden op het vervolg op de vorige facebook actie. Het bewustzijn verhogen van 'boeren zorgen voor eten' lijkt effectief te zijn, mits het maar in een charme offensief verpakt wordt. Elke Nederlander omarmt de boeren op 'Boer zoekt Vrouw', maar wil dan zelf geen stank, geen overlast en vooral het voedsel kunnen kopen bij een supermarkt om de hoek die de EDLP-strategie volgt (Every Day Low Pricing). De kunst is als agrarische sector ons hierdoor niet te laten afleiden, maar in onze eigen kracht te blijven geloven. Immers, wij behoren tot de top van de wereld. Vanuit het perspectief van een groeiende wereldbevolking die gevoed moet worden

vanuit dezelfde bronnen is de efficiënte, Nederlandse manier van voedsel produceren een kans voor de hele wereld. ABZ Diervoeding neemt middels de branchevereniging NEVEDI deel aan een aantal initiatieven om sectorpromotie te doen. In alles blijkt dat bundeling van krachten op dit terrein van belang is. PR & Communicatie is een vak en de Nederlandse agrarische sector is erbij gebaat om de promotie professioneel te organiseren. Het is onthutsend te constateren hoe professioneel de tegenhangers van de Nederlandse veehouderij (de zogenaamde NGO's) hun campagnes hebben georganiseerd en onderling op elkaar afgestemd. Het resultaat is vervolgens dat onze sector niet verder komt dan met een vooral verdedigende reactie en het kwaad is dan al geschied.

We hebben sectorpromotie als thema meegegeven aan onze ledenbijeenkomsten in maart 2019 aanstaande, waarop wij u in grote getalen hopen te ontmoeten. We hebben Team Agro NL bereid gevonden om dit gedeelte van de bijeenkomsten voor ons te verzorgen. Team Agro NL zal met ons het gesprek aangaan over juiste sectorpromotie. U kunt op pagina 4 er meer over lezen. Wij hopen dan ook vanuit de grond van ons hart dat 2019 een keerpunt mag worden in onze sectorpromotie, waarbij we vooral vanuit eigen kracht en vanuit eigen regie de mooiste sector van de wereld neer mogen zetten.

### Ledenbijeenkomsten

In maart organiseren wij onze jaarlijkse regionale ledenbijeenkomsten waar wij onder andere de cijfers van 2018 zullen bespreken.

Wilt u als lid uw betrokkenheid tonen bij de coöperatie, dan heten wij u van harte welkom. Op maandagavond 11 maart in Markelo, dinsdagavond 12 maart in Oirschot, donderdagmiddag 14 maart in Drachten of donderdagavond 14 maart in Nijkerk. Wij hopen op een grote opkomst. Graag tot ziens.

Marcel Roordink, algemeen directeur



# Grondstoffenmarkt

De afgelopen maanden kunnen worden gekenschetst als relatief rustig met beperkte handel en prijsfluctuatie. Algehele tendens is een stabiele tot licht dalende markt.



## Granen

Internationale tarwenoteringen op zowel de beurs in Chicago als Parijs, zijn de afgelopen maanden heel stabiel geweest. Enerzijds zien we dat de Russische tarwe behoorlijk in prijs is opgelopen om zo het hoge exporttempo af te remmen. Dit maakt EU en USA tarwe competitiever op de wereldmarkt. Anderzijds hebben zowel de EU als de USA afgelopen half jaar tegenvallende exporten gehad. Binnen de EU zijn vanwege goedkope maïs tevens de verbruiken laag. Dit zorgt tot nog toe voor stabiele noteringen voor maaltarwe en een lichte druk op de fysieke prijzen voor voertarwe, omdat aanbieders toch graag willen verkopen. Gerstnoteringen zijn verder onder druk komen te staan en liggen inmiddels onder het niveau van tarwe. Exportcijfers naar buiten de EU zijn matig, verbruikcijfers binnen de EU ook. Internationaal staan gerstprijzen onder druk door tegenvallende vraag uit China. Maïsnoteringen zijn internationaal stabiel. Europa is vooral afhankelijk van Oekraïense maïs en door de aanhoudend grote vraag zien we deze maïsprijzen voorzichtig omhoog gaan.

## Eiwitten

De sojabonenoogst in Brazilië wordt wat kleiner dan eerder ingeschat. Dit wordt veroorzaakt door droogte in delen van het groeigebied. Argentijnse oogstverwachtingen zien er goed uit, veel beter dan de slechte oogst in 2018. Tezamen met grote voorraden in de USA en een tegenvallende Chinese vraag zijn de wereldbalansen soja ruim te noemen. Toch blijven prijzen tot nog toe redelijk stabiel. Het nieuws over droogte in Brazilië heeft wat vastigheid in de markt gegeven en ook de handelsoorlog tussen de USA en China blijft een rol spelen. Er wordt veel gespeculeerd over grotere Chinese aankopen van USA sojabonen, dit zou voor een (tijdelijk) vastere markt kunnen zorgen.

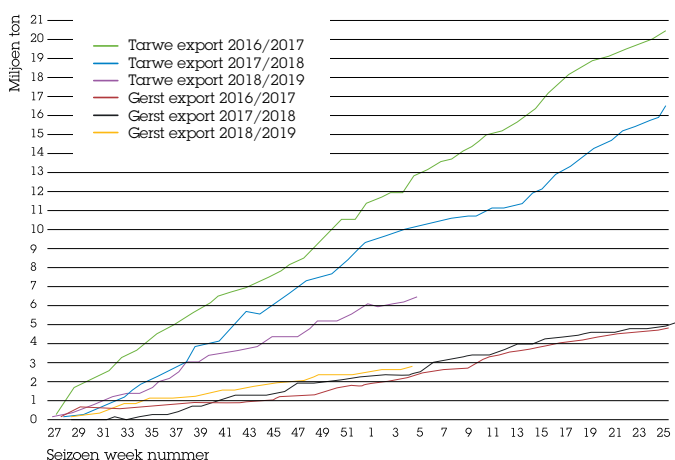
Raapschrootmarkt blijft erg vast en technisch, met premies aan de voorkant. Er wordt beperkt gecrusht en de nieuwe oogstverwachtingen liggen nog lager dan de slechte oogst in 2018, vanwege een fors kleiner areaal. Vanuit VLOG melkveevoeding, wat vooral in Duitsland een grote vlucht heeft genomen, blijft er aanhoudend een sterke vraag naar raapschroot.

Zonnepitschroot is afgelopen maanden wat gedaald in prijs. De Chinese vraag naar Zonne Hp is niet zo groot als eerder

verwacht. Met goede oogsten in de Oekraïne en Rusland, zorgt dit voor wat meer aanbod richting Europa. Wel ligt zonnepitschroot qua prijs inmiddels onder de dure raapschroot. Met als gevolg hogere verbruiken en een bodem in de markt.

## Bijproducten

De bijproductenmarkt is afgelopen twee maanden verder gedaald. Tarwegries, sojahuilen en palmpitschilfers blijven zich in een licht dalende trend bevinden. Bij sojahuilen ziet het aanbod vanaf nieuwe Argentijnse oogst (mei-juni) er beduidend ruimer uit. We zien wel dat deze bijproducten in verhouding weer beter rekenen en de verbruiken daardoor wat aantrekken. Dit kan een bodem leggen in de markt. Bietenpulp bleef lang prijshoudend. Hierdoor is deze nu in verhouding veel duurder dan andere bijproducten. Dit zet de laatste weken wat druk op de prijs. Verbruiken zijn omlaag gegaan en de koopinteresse is op minimaal niveau. Palmpitschilfers zijn zeer hard onderuit gegaan. Het aanbod vanuit Indonesië/Maleisië is groter en de vraag vanuit Nieuw-Zeeland valt tegen. Het is daar nu voorjaar en het weer is uitstekend, waardoor het gras erg goed groeit. Hierdoor is er fors meer aanbod voor Europa beschikbaar wat druk zet op de prijzen. Wel zijn palmpitschilfers in verhouding tot andere grondstoffen aantrekkelijk geprijsd.




Grafiek 1 Netto tarwe en gerst export vanuit de EU

Arie Griffioen, manager Inkoop & Logistiek  
06 2161 4390 ■ a.griffioen@abzciervoeding.nl



# Team Agro NL wil door krachtenbundeling sterke promotie voor sector

Een handvol boeren en boerinnen hebben precies een jaar geleden Team Agro NL opgericht. Zij maakten zich al langer druk over de toenemende negatieve beeldvorming van de agrarische sector in media, politiek en maatschappij en het gebrek aan een krachtig, maar vooral eensgezind geluid uit de sector zelf.



*In januari introduceerde Team Agro NL de Gouden Trekker Award. Een prijs die deze zomer wordt uitgereikt door boeren aan iemand die zelf geen boer is, maar wel de agrarische sector promoot. Stemmen kan op [www.goudentrekker.nl](http://www.goudentrekker.nl)*

De sector is erg versnipperd en verdeeld waardoor er geen front wordt gevormd en niet wordt samengewerkt om effectief te communiceren. Dit leidt tot een versnipperde boodschap, die het grote publiek niet bereikt. Het doel van Team Agro NL is om, door samen op te trekken, een krachtige sectorpromotie tot stand te brengen.

Medeoprichter Caroline van der Plas, van Team Agro NL wijst op de effectieve communicatie van NGO's zoals Milieudefensie of Wakker Dier. 'De 'groene' partijen en de dierenorganisaties werken veel met elkaar samen. Zij snappen dat als je samenwerkt, je veel meer kunt bereiken. Zij stemmen promoties en campagnes op elkaar af, maken gebruik van elkaars netwerken en kwaliteiten en bundelen de krachten om hun boodschap voor het voetlicht te krijgen', zegt Van der Plas. 'Wij moeten goed kijken naar hun werkwijze en hiervan leren. Alles wat die organisaties doen, kunnen wij ook. Als we maar de krachten bundelen. En precies daarvoor is Team Agro NL opgericht. Promotie en PR voor Nederlands voedsel moet vanuit de voedselmakers zelf komen, is onze filosofie. **Wie kan het verhaal immers beter vertellen dan de boeren en tuinders zelf?**

Team Agro NL is uniek, omdat voor het eerst alle type landbouwsectoren en alle type boeren de handen ineen hebben geslagen. Gangbare boeren, biologische boeren, natuurboeren, veehouders en akkerbouwers, tuinders en telers trekken gezamenlijk op binnen Team Agro NL. 'We zien dat dit effect heeft. Afgelopen jaar hebben de boeren veel meer hun geluid kunnen laten horen in de media. Ook het ministerie van LNV is zeer gecharmeerd van onze krachtenbundeling en nodigt ons regelmatig uit voor gesprekken of debatten. Door meer van ons

te laten horen in de media en in de politiek én met positieve campagnes en voorlichting, proberen we de agrarische sector in een positief daglicht te zetten', zegt Van der Plas. Team Agro NL heeft ook boerenambassadeurs in het hele land aangesteld, die in hun eigen regio de agrarische sector promoten.

Team Agro NL is géén nieuwe belangenbehartiger. Belangenbehartiging is een taak voor bestaande organisaties als LTO en andere sectorale belangenorganisaties. 'Wij richten ons echt alleen op promotie, communicatie en PR. Uiteraard willen wij dit wel graag samen met de belangenbehartigers doen. Samen optrekken moet kunnen, meent Caroline van der Plas. 'Elke boer is een voedselproducent. Wij zijn niet elkaars concurrent. Voedsel verbindt ons met elkaar. Wij kunnen elkaar versterken en met elkaar veel bereiken. Het is juist nu hard nodig dat we een gezamenlijke boodschap brengen.'

Caroline van der Plas zal tijdens de ledenbijeenkomsten van ABZ Diervoeding op 11, 12 en 14 maart a.s. meer vertellen over de noodzaak om met elkaar samen te werken. Ook zal zij ingaan op het belang van communicatie door de boeren zelf. 'Je móet je eigen verhaal vertellen, anders vertellen anderen het voor je. En dat gáán anderen niet doen, dat dóen anderen al.'

Meer informatie vindt u op: [www.teamagro.nl](http://www.teamagro.nl)





## Hoge productie met fors verbruik van krachtvoer en bijproducten in 2018

In 2018 is ABZ Select tot stand gekomen. ABZ Select is een verzameling kengetallen van 100 melkveehouders uit heel Nederland. Samen met twee stagiaires van HAS Den Bosch zijn deze bedrijven geselecteerd. Gemiddeld vormt ABZ Select een betrouwbare afspiegeling van de gemiddelde melkveeklant van ABZ Diervoeding.

### Hoge productie door goede gehalten

Gemiddeld gaven de koeien 4,41% vet en 3,56% eiwit. Door de hoge productie van 28,6 kg melk per koe is daarmee de vet- en eiwitproductie van de koeien op een hoog niveau. Waarschijnlijk speelt het ruime verbruik van krachtvoer en bijproducten hierbij een rol. Er is stevig gevoerd en dat geeft een plus op de gehalten in de melk. Uiteraard heeft de uitstoot van laagproductieve koeien een rol gespeeld in het bereiken van de goede literproductie.

### ABZ Direct

Volg uw technische en financiële kengetallen op uw ABZ Direct-app. Uw rundveespecialist kan u bij elk bezoek een uitdraai van uw resultaten geven. In ABZ Direct worden uw resultaten vergeleken met de resultaten van ABZ Select deelnemers die ongeveer dezelfde intensiteit in kg melk per hectare hebben als uw bedrijf.

Kengetallen ABZ Select	
Aantal melkkoeien	117
Aantal jongvee	64
Aantal jongvee/10 melkkoeien	5,7
Kg melk per koe per dag	28,6
Vet%	4,41
Eiwit%	3,56
Gram vet en eiwit per koe per dag	2274
Kg melk per koe per jaar	9285
Kg KVA per 100 kg meetmelk	29,7
% meetmelk uit ruwvoer	38
Totale kosten KV+BP per 100 kg melk (€)	8,49
Voersaldo per 100 kg melk (€)	28,62
Voersaldo per koe per dag (€)	8,13

Peter van den Bos, specialist rundveehouderij  
06 8371 3310 ▪ p.bos@abzdiervoeding.nl





## Werken aan klauwgezondheid, waar te beginnen?

In het huidige landbouwklimaat is het aantrekkelijker dan ooit in te zetten op een langere levensduur van de melkveestapel! Hoe belangrijk is het optimaliseren van klauwgezondheid hierin en op welke manieren kunt u als veehouder op uw bedrijf daarin een stap voorwaarts maken!

Bij het Nederlands Klauw Gezondheids Centrum (KNGC) houden ze zich iedere dag bezig met het werken aan een betere klauwgezondheid bij melkvee. De mate waarin klauwproblemen een rol spelen varieert echter enorm tussen bedrijven. Men ziet een spreiding van 10 tot 90 procent aangetaste dieren tussen bedrijven.

### De jeugd heeft de toekomst

Het KNGC legt echt de nadruk op preventie (voorkomen is altijd beter dan oplappen) en daarbij is het erg belangrijk om jongvee en vaarzen onder de loep te nemen. Lukt het om deze twee groepen dieren vrij te houden van mortellaro en zoolbloedingen (beschadiging binnen de hoornschoen als gevolg van staan), dan voorkomt u in het latere koeienleven veel problemen.

Het oplopen van mortellaro voor de eerste afkalving leidt meestal tot een chronisch geïnfecteerde klauwhuid. Dit wordt de probleemkoe die herhaaldelijk behandeling nodig heeft!

Rondom afkalven hebben vaarzen een verhoogde kans op het oplopen van zoolbloedingen door veranderende hormoonhuishouding en introductie in de melkveekoppel. KNGC ziet een

duidelijke relatie tussen overbelasting/ lang staan op beton en het optreden van tussenklauwontsteking bij vaarzen en koeien.

Kortom, echt werk maken van klauwgezondheid is werk maken van ligboxcomfort, (kop)ruimte in de ligbox en het voorkomen van (te) lange wachttijden in bijvoorbeeld de wachtruimte of aan het voerhek. Volgens het KNGC zijn dat de basisvoorwaarden voor een goede klauwgezondheid.

### Werk maken van goed onderhoud

Op het juiste moment onderhoud plegen bij de juiste groep dieren is een hele kunst, maar wordt een stuk makkelijker met een goede planning en duidelijke registratie van de voorkomende problemen.

Bekijk elke vaars op 8 tot 4 weken voor het afkalven en beslis dan of het nodig is om in te grijpen. Het KNGC ziet nu vaak dat vaarzen afkalven met zeer volle klauwen waarbij de druk binnen de klauw en in de tussenklauwspleet makkelijk leidt tot zoolbloedingen en/of tussenklauwontsteking. Ook geeft dit moment een goed beeld van de opfokperiode en mogelijke aanwezigheid van mortellaro.

Afhankelijk van vele (omgevings)factoren zijn er meerdere manieren van onderhoud mogelijk en nodig:

- koppelbekapping
- 100 dagen methode
- alleen bekappen kreupel dieren



U kunt met elk van deze methodes (of een combinatie ervan) succesvol zijn. Een belangrijk item blijft in de ogen van het KNGC het vastleggen van de bevindingen tijdens het bekappen. Het goed vastleggen van de gescorde aandoeningen en daarmee de benodigde vervolgbehandeling leidt tot een optimaal behandelingsresultaat. Bijvoorbeeld koeien met een zoolzweer of witte lijn defect die daarvoor op een klos gezet zijn, moeten voor een optimaal en volledig herstel vaak nog een tweede keer behandeld worden 6 tot 8 weken na de eerste behandeling.

Ook geeft bijvoorbeeld het scoren van de aanwezige mortellaro stadia inzicht in de effectiviteit van het mogelijk gebruikte potenbad. Denken we of weten we wat er aan de hand is.....

**Kortom, werken aan klauwgezondheid is energie steken in preventie!**

Wat gebeurt er tijdens de opfok en hoe staat de vaars ervoor op moment van eerste afkalving? Zorg voor een controlemoment, 8 tot 4 weken voor afkalveren.

Hoe voorkomt u vroege infectie met mortellaro en zoolbloedingen?! Optimaliseer ligtijden door verbeterd koekomfort, zorg voor korte wachttijden en heb aandacht voor introductie moment vaars in melkveekoppel.

Hoe optimaliseert u uw onderhoud? Welke aanpak past het beste bij uw bedrijf? Registreer de bevindingen voor optimale behandeling en genezing aangetaste klauwen.

**Kijk voor verdere informatie over de werkwijze en aanpak van het NKGC op [www.NKGC.nl](http://www.NKGC.nl) of bel met Marcel Drint, 06-24135779 of Gerben Meerema, 06-26682752.**

Izak van Engelen, productmanager rundveehouderij  
06 2125 8720 | [i.engelen@abzdiervoeding.nl](mailto:i.engelen@abzdiervoeding.nl)



## Succesvolle beurzen

### Noord-Nederlandse Landbouwbeurs

Van 12 t/m 15 december was ABZ Diervoeding aanwezig op de Noord-Nederlandse landbouwbeurs in Leeuwarden. Rundveeteam Noord heeft deze vier dagen met veel beursbezoekers gesproken over het verhogen van de eiwitbenutting uit graskuilen, maar ook het Vlog-waardig voeren, maatwerk voeders en de flexibiliteit van onze organisatie kwamen aan bod. De beurs is iets minder goed bezocht dan in 2016 (totaal 22.000 vs. 25.000), maar de bezoekers wisten onze stand zeer goed te vinden. Op de beurs werd gesproken over twee stands waar het non-stop wel erg druk was. Wij kunnen met trots zeggen dat de stand van ABZ Diervoeding één van die stands was!

We bedanken een ieder voor zijn/haar bezoek in onze stand. Over twee jaar zijn we zeker weer aanwezig om u te verwelkomen.

### Bio-beurs Zwolle

Op woensdag 23 en donderdag 24 januari 2019 vond de jaarlijkse Bio-beurs in de IJsselhallen in Zwolle plaats. Het oude 'pluimveeplein' waar wij gewoonlijk op te vinden waren, kreeg een nieuwe opzet. Het nieuwe 'Bio-erf voor meerwaarde' heeft, naast de nieuwe naam, een nieuwe hoek van de IJsselhallen mogen bekleden en dit was een succes.

Met een nieuwe promotievideo van de biologische productielocatie Naturmühle en een reportage in het ons ABZ Nieuws ontbrak het niet aan goede PR vooraf aan de beurs. ABZ Diervoeding presenteerde zichzelf dit jaar onder de leus: "Het alternatief in biologisch". Door verschillende overnames en samenwerkingsverbanden binnen de sector blijven steeds minder opties over op het gebied van mengvoerfabrieken. ABZ Diervoeding is dan ook trots dat wij ons kunnen presenteren als alternatief binnen deze sector.

We hebben veel relaties kunnen verwelkomen in onze stand. Naast veel biologische boeren zijn dit ook steeds meer nieuwsgierige gangbare boeren die eens komen kijken op deze bijzondere beurs. We kunnen dan ook terugkijken op twee geslaagde beursdagen.



Leeuwarden



Zwolle



## Goede biest is goud waard

Op de zeer geslaagde Themadagen Jongveeopfok was één van de speerpunten van ABZ Diervoeding de aanmaak en verstrekking van biest. Hoewel niemand het belang van goede biest ontkennt, blijkt dat er nog veel te verbeteren is in het biestmanagement. Een goede en efficiënte jongveeopfok start met gouden biest.

### 8% suiker

Voor een goede aanmaak van biest is een goede opname van 12 kg droge stof tot aan het afkalfmoment van groot belang. Voor een goede opname moet het rantsoen van de droge koeien kloppen. Een Actief Droogstand rantsoen bevat minimaal 8% suiker. Toevoegen van kristalsuiker, bietenpulp of Palatinose is erg belangrijk om de penswerking van de droge koe te stimuleren. Voldoende penswerking geeft een goede benutting van het aangeboden eiwit uit het rantsoen, waardoor er veel aminozuren in de pens worden gevormd. Deze aminozuren zijn de perfecte bouwstenen voor goede biest.

### 150 gram Vital Dry Extra

In het begin van de droogstand heeft de koe veel anti-oxidanten nodig om de restmelk in het uier op te ruimen en het uierweefsel te herstellen. Later zijn de anti-oxidanten nodig voor de aanmaak van goede biest met voldoende antilichamen, mineralen en vitamines voor het pasgeboren kalf. Het is dus

belangrijk om de gehele droogstand 150 gram Vital Dry Extra te voeren. Vergeet niet vaarzen die voor de eerste keer gaan kalven minimaal 4 tot 6 weken voor afkalven te voeren als droge koeien.

### Brix-waarde > 26

Ondanks hetzelfde rantsoen zal de kwaliteit van de biest altijd variëren. Het is daarom heel belangrijk om de Brix-waarde van de biest te meten en altijd voldoende goede biest op voorraad te houden in de diepvries.

Brix-waarde	Kwaliteit
< 23	Onvoldoende
23 – 26	Goed
>26	Goud



Het afkalfproces en de biestaanmaak is hormoon gestuurd. Het is daarom van groot belang om te zorgen voor een stressvrije omgeving voor de koe rondom het afkalven. Door stress wordt het hormoon cortisol geproduceerd waarbij de circulatie van de 'positieve' hormonen wordt onderdrukt.

#### Ideale situatie

- Een stressvrije afkalflijn waarbij koe in de afkalfruimte in contact blijft met de gehele droogstandsgroep. De afkalfruimte is goed ingestrooid waardoor de kalvende koe goed kan liggen en opstaan. Denk ook aan ruime diepstrooiselboxen voor de droogstandsgroep met boxbreedte van minimaal 130 cm.
- Droogstandsperiode van minimaal 6 weken.
- Body Condition Score (BCS) > 3,5. Te vette koeien hebben minder vreetlust vlak voor afkalven waardoor dan al ketose kan ontstaan. Het bijna voldragen kalf en de aanmaak van biest vragen veel energie. Bij droge koeien met een (veel) te ruime BCS is het gebruik van een Kexxtone-bolus aan te raden.
- Direct minimaal 2 liter biest uitmelken. Uitstel van melken na het kalven geeft direct verdunning van de biest waardoor de Brix-waarde daalt. Helemaal uitmelken met bijvoorbeeld een minimelker is voor 'moeder en kind' het beste.
- Aandacht. Een uitgestelde kalving is funest voor de biest kwaliteit. Vaak wordt de biest dan al verdund.

#### Overdracht van immuniteit

In de eerste 3 uur na geboorte vindt er een passieve overdracht plaats van immuniteit. De darm van het kalf is volledig doorlaatbaar voor de immunoglobulinen (antilichamen) uit de biest. Veel problemen later in de opfok, zoals diarree en longontsteking, ontstaan vaak door te weinig en/of te late biestverstrekking aan het kalf. Wen uzelf het volgende aan:

**2 liter direct, 4 liter binnen 12 uur, 6 liter binnen 24 uur**



#### Blijf meten/ dat loont!

Na aanmelding voor de Themadag Jongvee-opfok hebben we onze relaties een brief gestuurd met een monsterbuisje. Veel monsterbuisjes met biest zijn meegenomen. Gemiddeld was de meegebrachte biest 3 uur na afkalven uitgemolken. De biestgift was 6,3 liter en de Brix-waarde 22,3. Hieruit blijkt dat vooral de biestaanmaak door de droogstaande koe op veel bedrijven voor verbetering vatbaar is. Blijf meten! De Brix-waarde van de biest is het rapportcijfer voor uw gehele droogstandsmanagement!



Izak van Engelen, productmanager rundveehouderij  
06 2125 8720 • i.engelen@cbzdiervoeding.nl



# Resultaten klanttevredenheidsonderzoek 2018

Jaarlijks houdt ABZ Diervoeding een klanttevredenheidsonderzoek onder haar afnemers in één van de sectoren varkens-, rundvee- of pluimveehouderij. Klanten worden op deze manier in de diverse sectoren één keer per drie jaar gevraagd naar hun mening. Eind 2018 heeft dit plaatsgevonden bij onze varkenshouders.



Het klanttevredenheidsonderzoek bevatte vragen over een aantal hoofdthema's. Deze waren: algemene zaken, expeditie, onze communicatie met u als klant, de kwaliteit van de voeders, de verschijningsvorm, de begeleiding door onze specialisten, de behaalde resultaten, onze prijsstelling en onze Front Office. Uit uw antwoorden blijkt dat u ABZ Diervoeding als coöperatie en als leverancier zeer waardeert.

## Algemeen

Het imago van ABZ Diervoeding, de uitstraling, de betrokkenheid en de klantvriendelijkheid worden goed gewaardeerd met gemiddeld een 8. In het bijzonder wordt onze flexibiliteit zeer gewaardeerd met een 8,5.

## Expeditie

Onze expeditie wordt zeer goed gewaardeerd. Het leveren van bulk, zakgoed en enkelvoudige grondstoffen wordt met een 8,3 beoordeeld. In alle drie de segmenten wordt in het bijzonder onze chauffeurs en onze aflever performance zeer goed gewaardeerd en dit resulteerde in een 8,4.

Het is goed om te zien dat ons beleid om strenger te selecteren in onze vervoerders van enkelvoudige grondstoffen en daar ook duidelijkere afspraken mee te maken, heeft geresulteerd in een waardering van een 8,4.

## Communicatie

Het onderdeel communicatie gaat over verschillende vormen van contact die wij met onze klanten hebben. Digitale communicatie wordt meer en meer de belangrijkste vorm van communicatie. De e-mail nieuwsbrief wordt goed gewaardeerd met een gemiddeld cijfer van 7,5. Waarbij met name de actualiteit en leesbaarheid als beste worden gewaardeerd.

Mocht u nog geen e-mail nieuwsbrief ontvangen, dan kunt u zich aan melden op: [www.abzdiervoeding.nl/aanmelden-emailnieuwsbrief](http://www.abzdiervoeding.nl/aanmelden-emailnieuwsbrief). De waardering voor onze nieuwsbrief ABZ Nieuws is al jaren goed. Met name op de informatie uit eigen sector wordt erg positief gereageerd. Ook onze website wordt zeer goed gewaardeerd, met name de compleetheid scoort bijzonder goed met een 8,8.

## Product en kwaliteit

Kwaliteitsbeheer en de productkwaliteit van onze voeders waardeert u respectievelijk met een 8 en een 7,8. Punt van aandacht blijft de korrelkwaliteit. Hier is ook het afgelopen jaar veel aandacht voor geweest en dit heeft geresulteerd in een 7,5. Wij werken er hard aan om dit nog verder te verbeteren.

Over de resultaten met onze voeders was u overwegend positief, dit resulteerde in een 7,4. Natuurlijk gaan we met de opmerkingen van de diverse bedrijven aan de slag. Onze afnemers vergelijken regelmatig prijzen met andere aanbieders. Uit de reacties kwam naar voren dat onze prijs-kwaliteitsverhouding goed is. Uiteraard zijn wij hier erg blij mee.

## Advisering en begeleiding

ABZ Diervoeding zet heel duidelijk in op het leveren van voer met bijbehorend advies. U bent tevreden over onze begeleiding en advisering en waardeert dit met een 8,1. Klantvriendelijkheid, bereikbaarheid en het nakomen van afspraken scoorden zeer goed met een 8,5. Het nemen van initiatief kan nog iets beter. Ook inhoudelijk wordt de advisering goed gewaardeerd. Met name de kennis van voeding, dier en -houderij. Ook de analyses van technische kengetallen worden zeer goed gewaardeerd.

## Front Office

Onze Front Office wordt gewaardeerd om haar bereikbaarheid. Dit wordt als goed tot zeer goed ervaren. Steeds vaker wordt gebruik gemaakt van online bestellen via onze bestelapp of bestelmodule op internet, maar ook via onze Front Offices komen bestellingen binnen. Wij willen beide methoden nog naast elkaar blijven gebruiken, hoewel wij nieuwe ontwikkelingen zeker niet uit de weg gaan. Over het algemeen zijn de ervaringen met onze bestelmodule en -app positief. Met name de bestel app kan nog worden verbeterd, hier gaan we het komende jaar dan ook mee aan de slag.

## Gewaardeerd

Tot slot hebben wij u gevraagd een algemeen oordeel uit te spreken over welke zaken u belangrijk vindt bij uw coöperatie. Daarin zijn de antwoorden vrij duidelijk. Kwaliteit, betrouwbaarheid en voer met een goede prijs/kwaliteitsverhouding vindt u zeer belangrijk. Ook de komende jaren blijven we werken aan het nog verder verbeteren en optimaliseren van deze punten.

Overall is het beeld positief en hebben we voor de komende jaren een aantal actiepunten waarmee we aan de slag gaan. Heeft u verder nog aan- of opmerkingen, neem gerust contact op met uw sectorspecialist. Elke klacht of opmerking is een kans om onze organisatie verder te verbeteren.

Graag willen wij alle deelnemers bedanken voor hun bijdrage, medewerking, adviezen en complimenten. Ons bestaansrecht is gebaseerd op tevreden afnemers. Uw bijdrage aan dit klanttevredenheidsonderzoek is daarom belangrijk en wordt zeer gewaardeerd. Het helpt ons verder te ontwikkelen in de ambitie:

**Groei met de ABZ formule/ dat loont!**



# Zeugenhouder Van Ginkel gooit het roer helemaal om

Met een volledige vervanging (depop-repop) van zijn 850 zeugen, een nieuwe start met SPF-gelten (Specific Pathogen Free) en een overdruksysteem in de stallen hoopt Arie van Ginkel zijn productie te verhogen en ziekten definitief buiten de deur te houden.



De depop-repop is inmiddels gestart. Geleidelijk wordt het bedrijf leeggedraaid (depop) en half juni verwacht de 35-jarige Arie van Ginkel zijn eerste SPF-gelten (repop). Aanleiding voor deze rigoureuze stappen waren de aanhoudende problemen met vooral APP en PRRS en de hoge dierenartskosten vanwege de vele entingen.

Deze rigoureuze stappen vereisen ondernemerschap. Dat zat er bij Arie al jong in: op z'n 19e huurde hij, net klaar met de MAS, zijn eerste zeugenstal met 180 zeugen. Vier jaar later stapte hij bij zijn vader in de maatschap. Op het bedrijf waren toen 200 zeugen en 40 melkkoeien. In 2007 is het aantal zeugen uitgebreid naar 700 en in 2010 is de melkveetak afgestoten. In 2015 volgde opnieuw een uitbreiding naar 850 zeugen. Het werk in de stallen doet Arie samen met 2 medewerkers (1,5 FTE). Zijn vrouw Bertine (36) doet de financiële administratie, naast haar baan in de thuiszorg en de zorg voor hun vier kinderen (tussen 5 en 11 jaar oud). In 2017 nam Arie het bedrijf over.



Het bedrijf was hoogproductief; hij speende 35,2 biggen per zeug per jaar. Waarom dan toch zo'n rigoureuze overstap? Arie: "Twee jaar terug hadden we fors last van APP. Mijn handelaar gaf de suggestie de zeugenstapel in z'n geheel op te ruimen en opnieuw te beginnen. Mijn eerste reactie was: je bent helemaal gek! Maar dan denk je er eens langer over na, ga je een afweging maken van de kosten en de meeropbrengsten en zet je de plussen en de minnen op een rijtje. Toen ben ik tot de conclusie gekomen om het te gaan doen."

#### Investeringen

Overstappen op SPF kost veel geld; je moet aan strikte randvoorwaarden voldoen wil de investering nut hebben. Ziektes móeten buiten de deur blijven. Daarom komt er voor het hele bedrijf maar één ingang met hygiënesluis en worden alle stallen met elkaar verbonden, zodat je binnendoor overal kunt komen. De stallen komen permanent op overdruk. Het bestaande ventilatiesysteem met AQC-kleppen blijft zitten. Die kleppen bepalen hoeveel lucht de stal uitgaat voor ventilatie. Daarnaast komen er op drie plaatsen overdrukventilatoren die de stallen permanent op overdruk houden. Een filtersysteem zuivert de binnenkomende lucht van ziektekiemen. Daar waar de biggen worden geladen, komt een dubbele deur. "De ventilator blaast vanuit het filterpakket op de afleverruimte. Dan is het biggen erin, studeuren dicht, buitenluis los, biggen eruit, buitenluis dicht en binnendeuren los", legt Arie uit. "Zo kan er nooit buitenlucht naar binnen komen. Dat is een heel belangrijk punt!"

#### Hygiëne

Iedereen die straks de stal binnengaat, moet in de hygiënesluis een zeer strikt hygiëneprotocol volgen. Attributen die de stal in moeten, zoals een telefoon, een broodtrommel of gereedschappen, worden vanuit de hygiënesluis in een UV-kast geplaatst en volgens een vast programma ontsmet. De UV-kast heeft een uitgang in de kantine. Erfbetreders komen alleen nog maar op maandag op het bedrijf in de verwachting dat ze dan minstens 48 uur geen andere varkens hebben gezien. Naast de hygiënesluis komt een ruimte, een zogenaamde downkast, waar diverse producten gedurende minimaal twee weken in quarantaine staan, zodat ze schoon de stal binnenkomen.

Voorheen kocht Arie gelten aan op 150 dagen, maar straks gaat hij met rotatiekruising eigen gelten opfokken. Met al deze maatregelen wordt zo veel mogelijk risico van besmetting uitgesloten.

### Verwachtingen

De rigoureuze overstap brengt flinke kosten met zich mee door investeringen in techniek, verbouwkosten, aanschaf van nieuwe (dure) zeugen en enige tijd leegstand. Arie: "Daar staat tegenover dat ik verwacht een meeropbrengst per big te kunnen realiseren, want ik ga ook technisch beter draaien, minder uitval krijgen en minder antibiotica gebruiken. Als ik daarmee reken, heb ik deze stap in vier jaar terugverdiend. Als ik de leegstand erbij reken, duurt het een jaar langer. SPF is voor mij meer dan vrij zijn van maar één ziekte. Ik streef ernaar om vrij te blijven van APP, Mycoplasma en PRRS.

"Het is nog even afwachten wat de hoge gezondheidsstatus van de SPF-zeugen verandert in de voeding. Nu is de samenstelling vooral gebaseerd op zetmeel, maar daar moet straks opnieuw naar gekeken worden. Er komt immers een zeug die minder ziektestress heeft en daardoor de energie uit het voer efficiënter benut. Daarover heeft Arie sinds twee jaar nauw contact met de varkensspecialist en de nutritionisten van ABZ Diervoeding. "Indertijd heb ik met een nutritionist een voersamenstelling opgesteld en bij diverse voerleveranciers laten maken. ABZ Diervoeding kwam als beste uit de bus en de samenwerking bevalt nog steeds goed. We streven jaarrond naar een constante voersamenstelling, met als gevolg een stabiel beeld in de stal."

"Overstappen op SPF na depop-repop is rigoureuus, maar dan heb je alles wel op orde."

### Groei?

Arie voelt geen ambitie om veel groter te worden. "Personeel zal het werk in de kraamstal nooit precies op mijn manier doen. Dat stukje wil ik dus zelf blijven doen. Als je veel groter wordt, moet je dat werk overlaten aan een ander en dat wil ik niet. Overstappen op SPF na depop-repop is rigoureuus, maar dan heb je alles wel op orde. Je doet er nu alles aan om vrij te blijven van ziektes, al heb je die zekerheid natuurlijk nooit voor 100%."



Theo ter Maaten, specialist varkenshouderij  
06 2306 8695 ■ t.maaten@abzdiervoeding.nl





## Van koper naar goud

In 2019 wordt de nieuwe Europese koperwetgeving voor diervoeders van kracht. Dit kan gevolgen hebben voor de prestaties van uw biggen. ABZ Diervoeding is echter goed voorbereid en focust op de mogelijkheden.

### Waar staan we nu?

Voor normale groei- en onderhoudsprocessen hebben varkens zo'n 5 tot 10 mg koper per kg voer nodig. Deze behoefte wordt over het algemeen al gedekt door het koper dat van nature in grondstoffen zit. Deze hoeveelheid is echter variabel en niet al het koper is even goed beschikbaar. Daarom is de basishoeveelheid koper in varkensvoerders gesteld op 25 mg/kg.

De huidige koperwetgeving (maximaal 170 mg koper voor biggen tot 12 weken leeftijd, voor oudere varkens maximaal 25 mg) is gebaseerd op groeioproeven met oplopende kopergehalten bij biggen en vleesvarkens. Daaruit blijkt dat er bovenop de basishoeveelheid van 25 mg een groeibevorderend effect bestaat bij biggen. Bij een kopergehalte van rond de 170 mg wordt een maximum bereikt, zie grafiek 1.

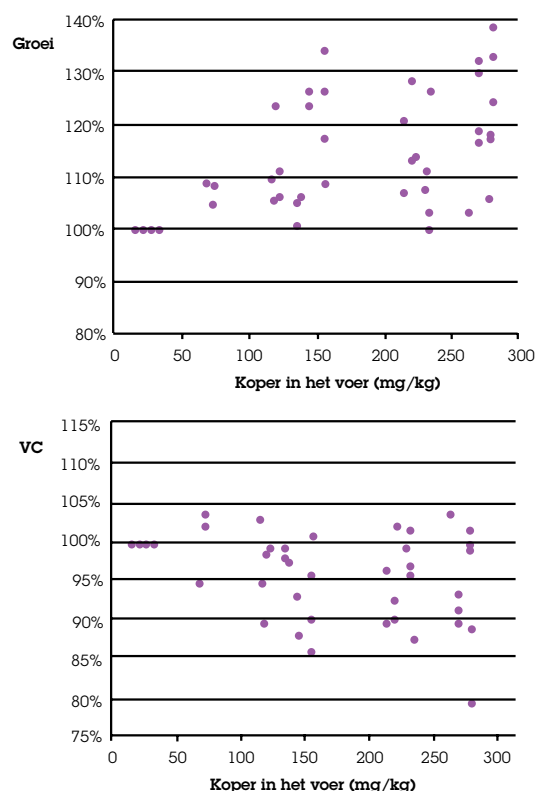
Het groeibevorderende effect kan enerzijds toegeschreven worden aan het antibacteriële effect van koper in de darmen en anderzijds aan het effect van koper op specifieke hormonen, zoals het groeihormoon en het hongerhormoon (ghreline), die indirect de voeropname en groei stimuleren.

### Wat verandert er?

Het is duidelijk dat Europa af wil van de hogere gehalten aan spoorelementen dan strikt noodzakelijk voor het vermijden van tekorten (> 25 mg/kg). De voornaamste reden is het negatieve effect op het milieu. In navolging van de strengere zinkwetgeving in 2016, komen er nu dus ook nieuwe eisen voor koper. Dit betekent dat speenvoeders (tot maximaal 4 weken na het spenen) teruggaan van 170 naar 150 mg koper en dat de biggenvoerders (tot maximaal 8 weken na het spenen) teruggaan van 170 naar 100 mg koper.

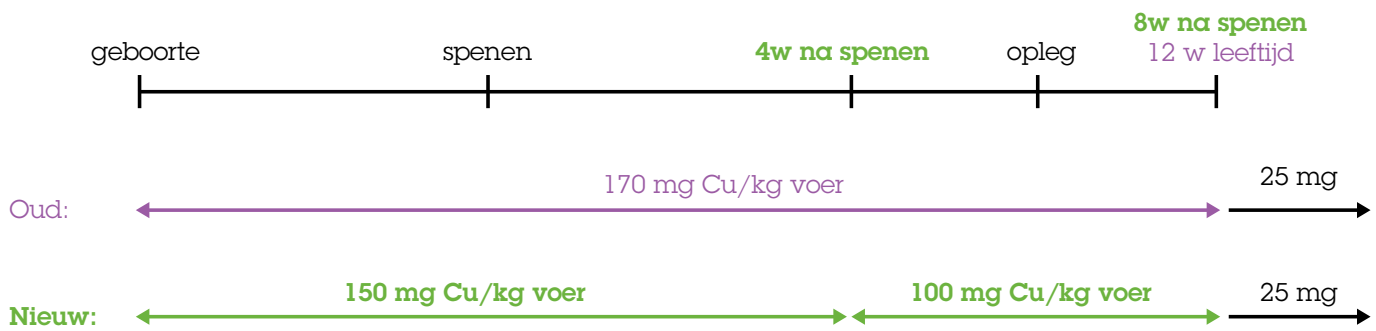
Vanaf half februari dienen premixen aangepast te zijn. Uiterlijk 13 augustus 2019 moeten alle voeders de nieuwe, lagere kopergehalten bevatten.

Grafiek 1 Effect van koper in het voer



Effect van koper in het voer op de relatieve groei en voederconversie (t.o.v. 25 mg/kg) van biggen na het spenen (Jondreville et al., 2002).

## Wat verandert er?



**Figuur 1** Nieuwe kopergehalten in het voer

### Wat kunnen we verwachten?

Wanneer géén extra maatregelen genomen worden, heeft het verlagen van de kopergehalten de volgende consequenties:

- Speenfase (tot 4 weken na spenen): 170 → 150 mg koper: minimaal effect
- Biggenfase (vanaf 4 weken na spenen): 170 → 100 mg koper: groei en voeropname: gemiddeld 2 tot 3% lager effect op mestconsistentie en -kleur, zie grafiek 2  
mogelijk: minder type, meer uitval, hoger medicijnverbruik
- Opstartfase (tot 8 weken na het spenen): 170 (ABZ voeders: 135) → 100 mg koper: minimaal effect op prestaties  
Klein effect op mestconsistentie en -kleur

Recent onderzoek uit Wageningen onderschrijft bovenstaande effecten en geeft aan dat de nieuwe koperwetgeving kan leiden tot een verlies van 0,5 kg big aan het einde van de opfokfase. Dit kan oplopen tot een verlies van 1 kg (-5% groei) wanneer op twee weken na het spenen al wordt overgeschakeld naar een biggenvoer met 100 mg koper. In dit onderzoek zijn echter basisvoeders gebruikt zonder extra maatregelen voor het opvangen van de effecten van de koperverlaging.

### Van koper naar goud met ABZ Diervoeding

ABZ Diervoeding heeft een palet aan mogelijkheden ingezet om de gevolgen van de koperverlaging op te vangen. Dit doen we door middel van de keuze voor de juiste additieven om de darmgezondheid te ondersteunen en de inzet van extra veilige eiwitbronnen en FiberFit, waarmee we de mestconsistentie kunnen verbeteren. Daarnaast wordt optimaal gebruik gemaakt van de mogelijkheden die onze productie biedt. ABZ Diervoeding kan op verschillende productielocaties grondstoffen apart laten behandelen. Op die manier kan het beste uit individuele grondstoffen worden gehaald.

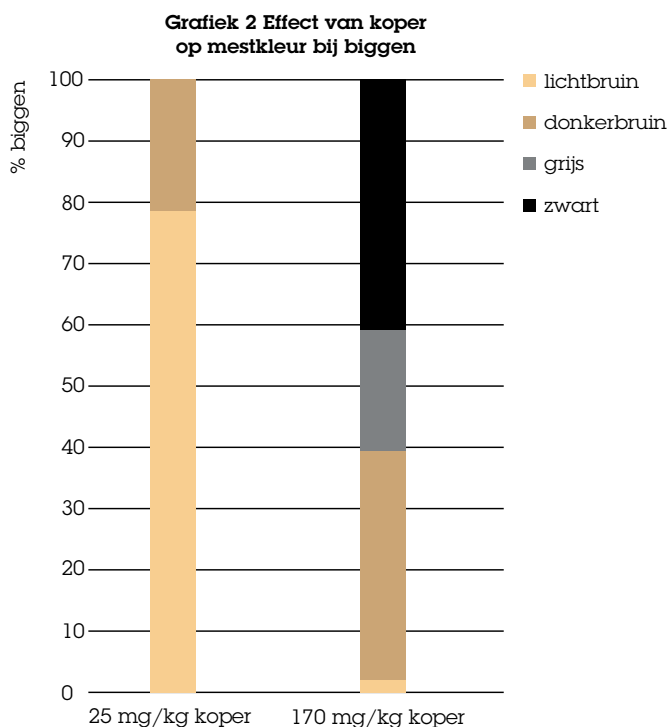
Wij denken hiermee de negatieve gevolgen van de koperverlaging grotendeels tegen te kunnen gaan.

De standaard biggenvoeders binnen het Dynamo voeren, zoals onze voerlijnen Fit, Puur, Garant en Subliem, zullen op 13 augustus a.s. naar 100 mg koper gaan. Daarnaast zullen enkele

voeders aan het assortiment worden toegevoegd. Zodat u ook de mogelijkheid heeft om biggenvoeders met hoog koper (150 mg) te blijven voeren tot 4 weken na spenen.

**Vraag uw varkensspecialist naar de mogelijkheden.**

**ABZ gaat voor goud!**



De verlaging van het kopergehalte in het voer zal leiden tot een verandering in de mestkleur. Hoe lager het kopergehalte, hoe lichter de mest van kleur zal zijn. De mestkleur zegt in dit geval niets over de gezondheid van de biggen.

Jeroen Koks, productmanager varkenshouderij  
06 5260 0720 ▪ j.koks@abzdiervoeding.nl



# Een moment van keuzes maken; schaalvergroting of verbreding?

De eiermarkt is op dit moment volop in beweging en veel pluimveehouders zijn zich aan het bezinnen welke eieren ze willen gaan produceren. Het aantal concepten en mogelijkheden is de laatste jaren groter geworden, maar niet elk bedrijf is geschikt voor alle concepten.



Er bestaat een grote kans dat de eieren die in de Nederlandse supermarkten komen te liggen voor het overgrote deel minimaal 1 ster Beter Leven van de dierenbescherming gaan worden. Dit betekent dat alle stallen die daarvoor gebruikt gaan worden, voorzien moeten worden van overdekte uitlopen. En naar gelang het aantal sterren ook een buitenuitloop en/of lagere bezetting bij Bio en 3 sterren gangbaar.

Een aantal bedrijven zijn makkelijk geschikt te maken voor deze concepten of zijn al grotendeels geschikt, maar er is ook een behoorlijk aantal bedrijven waar het om diverse redenen moeilijk of gewoonweg onmogelijk is. Ook dan moeten er keuzes gemaakt worden.

De huidige regelgeving voor 1 ster biedt wel wat meer ruimte om stallen geschikt te maken, met name op het gebied van het uitzicht van de hennen.



Belangrijke punten en tips waar u rekening mee dient te houden bij overschakeling naar 1 ster zijn:

- Een locatie moet kleiner zijn dan 120.000 leghennen.
- Een wintergarten aan een stal bouwen heeft grote gevolgen voor het klimaat in de stal. Bij smallere stallen met een wintergarten aan één kant is het lastig om het klimaat in de stal gelijk te krijgen. Met een wintergarten aan twee kanten kan het dwars door de stal gaan waaien. De veelal gangbare onderdruk ventilatiesystemen werken dan niet meer. Er moet dan geschakeld worden tussen onderdruk op het moment dat de schuiven dicht zijn en ventileren op temperatuur als de luiken open zijn. Gelijk- of overdruk ventilatiesystemen kunnen enige uitkomst bieden en gordijnen in de zijwanden om al te grote kou en windinvloeden tegen te houden zijn inmiddels wel toegestaan. Het klimaat moet daarbij wel zo goed zijn dat er geen platen in de strooiselruimte ontstaan.
- Licht moet hoog frequent zijn.
- Houdt rekening met toch wel behoorlijk meer arbeid. Er moeten luzerne en/of stropakjes in de stal, er moet graan/voer gestrooid worden en het lichtregime moet aangepast worden aan het daglicht, omdat anders de hennen in de zomer 's avonds in de (lichte) wintergarten blijven zitten.
- De wintergarten moet voorzien zijn van drinkwater. Om natte plekken te voorkomen, kan het helpen om bakken (van 1m bij 1m) gevuld met grind onder de waterbakken te zetten.
- Het lijkt erop dat één of meerder winkelketens overstappen op witte 1 ster Beter Leven eieren. Dit kan een probleem (of oplossing) zijn in het kader van kleurdifferentiatie.
- Overleg en samenwerking met de eierhandel wordt steeds belangrijker ook al is de markt wispelturig.



### Inspelen op de gevraagde concepten

Met ons vernieuwde legpluimveevoerassortiment speelt ABZ Diervoeding in op de gevraagde concepten. In veel Beter Leven concepten worden eieren betaald op basis van stuks prijzen. Hiervoor zijn onze Light voeders zeer geschikt. Maar wanneer u uw Beter Leven eieren op basis van NOP verkocht heeft, u heeft dan een bepaald belang bij het ei-gewicht, dan kunt u het beste onze scharrel-voeders inzetten. Daarmee kunt u beter sturen op dit gewicht.

Verder zien wij na enige ervaringen uit het afgelopen jaar dat klanten bovenstaande assortimenten ook gecombineerd inzetten, om zo nóg beter hun gewenste productiedoel bij de leghennen te behalen.

### Rendement

De grote vraag blijft natuurlijk altijd bij dit soort keuzes of het wel of niet rendabel is om de vereiste investeringen te doen en hoe zeker deze markt is. Het aanbouwen van een wintergarten kan qua kosten sterk variëren, afhankelijk van de stal waar het aangebouwd moet worden en de ondergrond.

ABZ Diervoeding heeft daarvoor handige rekentools voor u beschikbaar waarmee snel en eenvoudig samen met u een aantal scenario's doorgerekend kunnen worden. We kunnen hierin wisselende marktsituatie simuleren en doorrekenen wat het rendement op lange termijn gaat worden onder wisselende omstandigheden.

Hierbij is voor een pluimveebedrijf het allerbelangrijkste om een **maximaal rendement te halen uit de aanwezige productiemiddelen** (stallen, dieren, pluimveerechten, grond, arbeid etc.) met, niet minder belangrijk, behoud van arbeidsvreugde. Dit betekent niet altijd automatisch dat er meer dieren gehouden moeten worden.

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



## 30-weken check

Zoals eerder vermeld hebben wij een 30-weken check ontwikkeld. Ook de leghennen in concepten worden hierin meegenomen.

Een aandachtspunt hierbij is o.a.: Hoeveel eieren onder de 53 gram zijn gelegd? Maar ook: hoe is het ei-gewicht op 30 weken?

Meer weten?

Kijk dan op onze website:

[www.abzdiervoeding.nl/legpluimvee/abz-dertig-weken-check-bij-leghennen](http://www.abzdiervoeding.nl/legpluimvee/abz-dertig-weken-check-bij-leghennen)





## Het nut van vezels in foktoomvoer

Moederdieren zijn genetisch gezien gemaakt voor vleesproductie, maar wij verlangen broedeieren van de beste kwaliteit van ze. Een paradox die we kunnen doorbreken met goed management en goed voer.

ABZ Diervoeding heeft in het foktoomvoer een enorme focus op het aantal broedeieren en de broedeikwaliteit. Om dit te bereiken is de gezondheid van de beide ouderdieren van groot belang. Met name het maagdarmkanaal heeft een essentiële invloed op de gezondheid van het dier. Het maagdarmkanaal werkt heel nauw samen met het immuunsysteem. Is het maagdarmstelsel niet in topconditie, dan heeft dit een flink effect op de immuunrespons. Daarnaast heeft een slecht functionerend maagdarmkanaal ook een direct negatief effect op de opname van nutriënten. Een belangrijke rol in het gezond houden van het maagdarmkanaal is weggelegd voor vezels. Vezels hebben lang te weinig aandacht gehad en zijn in voeders zelfs gezien als dure en onnodige ballast. Gelukkig is dankzij onderzoek bij steeds meer pluimveehouders bekend dat vezels bijdragen aan een beter resultaat.

### Werking van vezels

Hennen zijn niet in het bezit van tanden. Het voer dat via de bek het maagdarmkanaal binnenkomt is nog altijd even groot. In de krop en kliermaag worden vloeistoffen toegevoegd aan de voedselbrij, zoals enzymen en zuren. Dit heeft echter nog geen groot effect op de deeltjesgrootte. Pas wanneer de voedselbrij in de spiermaag komt, kan er gewerkt worden aan de deeltjesgrootte. De spiermaag (de naam zegt het al) heeft een enorm dikke spierlaag. Die spieren knijpen gestructureerd samen en wrijven zo de deeltjes tegen elkaar aan. Door de wrijving breken de deeltjes af tot kleinere deeltjes. Als de deeltjes klein genoeg zijn worden ze doorgelaten naar het eerste deel van de dunne darm, de duodenum. Wanneer er geen grove deeltjes en vezels aanwezig zijn in het foktoomvoer zal de spiermaag sterk verzwakken. Het is immers een spier, die moet werken om in conditie te blijven. De overgang van kliermaag en spiermaag verdwijnt en de spiermaag is niet meer in staat om voer goed te malen. Nog onvoldoende voorbewerkt voer komt in de darmen terecht en veel deeltjes worden niet afgebroken en opgenomen. Daarnaast vormen deze voerdeeltjes de

perfecte voedingsbodem voor mogelijk pathogene bacteriën (zoals clostridium). Vezels dragen goed bij aan het behoud van een goede spiermaag, waarbij de deeltjes langer verblijven in de kliermaag. De spiermaag moet weer werken om deeltjes af te breken en blijft daardoor als een goed getrainde spier in conditie. Daarnaast helpen de vezels voor een goede darmperistaltiek, zodat de belangrijke nutriënten goed kunnen worden opgenomen en geen voedingsbodem meer vormen voor slechte bacteriestammen.

### Gedrag door vezels

Er zijn ook verschillende onderzoeken geweest die een positief effect van gedragingen van vleeskuikenouderdieren aantonen bij het gebruik van (onoplosbare) vezels:

- Meer tijd besteden aan een maaltijd
- Meer rust voor, tijdens en na het eten
- Minder hongergevoel
- Minder staartpikken
- Minder stereotype objectpikken
- Meer positieve gedragingen zoals stofbaden en foerageren

Kortweg kunnen vleeskuikenouderdieren stresssituaties vaak beter te boven komen wanneer er voer verstrekt wordt met een goede vezelconcentratie.

Zo wordt door vezels in voer niet alleen het gedrag van de vleeskuikenouderdieren beïnvloed, maar ook de immuunrespons, de darmgezondheid en vertering. Het is dus essentieel dat er rekening gehouden wordt met de vezelfractie in foktoomvoer, want alleen gezonde vleeskuikenouderdieren leggen kwalitatief de beste broedeieren.

Emily Frehen, nutritionist  
040 238 0777 ■ e.frehen@abzdiervoeding.nl



## Prijswinnaars

### Kleurwedstrijd

Wauw, wat een inzendingen! Dank jullie wel. Het was moeilijk kiezen uit 420 kleurplaten, maar we hebben na lang overleg drie winnaars gekozen.

De uitslag is als volgt:

- Prijswinnaar in de categorie 0 – 4 jaar:  
Fleur Visch, 't Harde
- Prijswinnaar in de categorie 5 – 8 jaar:  
Annelie Willemsen, Barneveld
- Prijswinnaar in de categorie vanaf 9 jaar:  
Marieke van den Hengel, Bunschoten

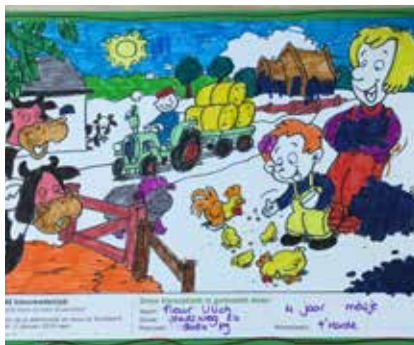
We willen iedereen heel hartelijk bedanken voor het inleveren van die prachtige, ingekleurde kunstwerken!

### Kerstpuzzel

Uit 258 e-mail berichten, kaartjes en brieven zijn twee inzendingen gehaald met de goede oplossing: 'Zorg voor weerstand in de winter'.

- De eerste prijs is gewonnen door:  
F. Visser uit Suwald.
- De tweede prijs is gewonnen door:  
Gerda Bussink uit Nijensleek.

Alle deelnemers heel hartelijk bedankt voor de inzendingen. Hopelijk doen jullie volgend jaar weer mee. Prijswinnaars heel hartelijk gefeliciteerd! Jullie krijgen de prijs binnenkort thuisgebracht (of hebben de prijs inmiddels ontvangen).



## Agenda

- Ledenbijeenkomsten  
(11 t/m 14 maart 2019)
- Dutch Poultry Expo  
(19 + 20 maart 2019)
- Dutch Pork Expo  
(16 + 17 april 2019)

Voor meer info zie onze website.



### Vraag en aanbod

#### Aangeboden

Nette speenbiggenstal,  
regio Oost-Nederland.  
Neem voor meer informatie  
contact op met onze  
varkensspecialist Bram  
Toebes.

**Telefoon** 06 2061 6754

**E-mail** b.toebes@  
abzdiervoeding.nl

Deze en meer advertenties  
vindt u terug op:  
[www.abzdiervoeding.nl/  
vraag-en-aanbod](http://www.abzdiervoeding.nl/vraag-en-aanbod)

## 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 ABZ Diervoeding geen enkele aansprakelijkheid.

### Opzegging

Wilt u onze nieuwsbrief niet meer ontvangen? Stuur dan een e-mail naar [pr-communicatie@abzdiervoeding.nl](mailto:pr-communicatie@abzdiervoeding.nl) of geef dit telefonisch door op één van onze kantoren.

### Eindredactie

Jolande Baselmans en Gerrie van de Poll,  
[pr-communicatie@abzdiervoeding.nl](mailto:pr-communicatie@abzdiervoeding.nl). De eerst volgende ABZ Nieuws verschijnt in april 2019.

## Verkoop en advisering

### Algemeen

Front Office Nijkerk  
033 422 1510  
bestelling@abzdiervoeding.nl

Front Office Eindhoven  
040 238 0777  
bestelling@abzdiervoeding.nl

Front Office Stroobos  
051 235 1281  
bestelling@abzdiervoeding.nl

### Rundveehouderij

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

Frank Pol (Verkoopmanager)  
regio Noord  
06 8233 0681  
f.pol@abzdiervoeding.nl

### Geiten- en schapehouderij

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

### Varkenshouderij

Hans Gerrits (Verkoopmanager)  
06 5154 1814  
h.gerrits@abzdiervoeding.nl

### Legpluimveehouderij

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

### Vleespluimveehouderij

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

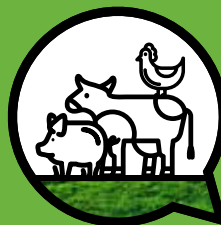
Hans Wagenaars (Key accountmanager)  
06 5314 5770  
h.wagenaars@abzdiervoeding.nl

### Enkelvoudige grondstoffen

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

ABZ Diervoeding

# Groei met de ABZ formule



dichtbij  
dier



dichtbij  
boer met  
het juiste  
voer



voor  
het beste  
resultaat

ABZ / dat loont

Volg ons op Social media:

