



Bedrijfsreportage

Nieuwe start na ruilverkaveling voor Paula en Martin van Norel

Rundvee

Relatiedagen rundvee zeer geslaagd

Varkens

Voeding, praktijk en genetica staan centraal bij Schothorst Feed Research

Pluimvee

Geslaagde vermeerderingsmiddag ABZ Diervoeding

Van de directie

Terugblik 2013

Wanneer u dit leest zijn er nog maar een paar dagen te gaan in het jaar 2013. Wat ging het jaar snel!!

Het is goed dat het je eigenlijk niet opvalt dat een jaar snel voorbij gaat. Dit betekent dat je het druk hebt, maar ook dat je er plezier in hebt en dat hebben we. We zijn dit jaar aan een nieuw avontuur begonnen: samen sterk; resulterend in gezamenlijk sterk.

Met de luxe van achterom kijken, kunnen we constateren dat er erg veel werk is verricht om van twee coöperaties één nieuwe onderneming te maken. Dit alles op een zodanige wijze dat de buitenwacht er nauwelijks iets van merkt. Met de geweldige inzet van alle werknemers van ABZ Diervoeding is dat goed gelukt.

Diezelfde rust was er zeker niet op de grondstoffenmarkten. 2013 kenmerkte zich door grote prijsverschillen tussen het begin van het jaar en het einde van het jaar. De daling van het grondstofprijsniveau resulteerde in een flinke prijsdaling van de mengvoerders. Onze veehouders konden deze daling zeer goed gebruiken. Bij relatief lage opbrengstprijzen is het noodzaak de voerkosten te beheersen. Onze legpluimveeouders werden dit jaar wederom een lange periode geconfronteerd met te lage eierprijzen. Bij een aantal ondernemers is er het afgelopen jaar, mede door de gedane investeringen in alternatieve huisvesting, forse druk op de liquiditeitspositie komen te staan. Verlaging van voerprijzen is dan dubbel zo welkom.

De prijsverschillen in grondstoffen dit jaar, in combinatie met de krimpende markt waarin wij ons bevinden, levert stevige concurrentie op. Daar is niets mis mee. Concurrentie houdt iedereen scherp. Het dwingt bedrijven hun processen efficiënter en effectiever in te richten.

De varkenshouderij heeft het, op een korte opleving na, lastig gehad dit jaar. De melkveeouders en geitenhouders daarentegen kunnen van een goed jaar spreken. De vraag naar Nederlandse zuivel wereldwijd was en is groot. De vooruitzichten zijn goed en de verwachtingen

liggen hoog. Belangrijk hier zijn de ontwikkelingen omtrent mestafzet, eventuele dierrechten en bijvoorbeeld de kringloopwijzer. Vooral in het Noorden en Oosten van Nederland wordt een toename van de melkproductie verwacht.

Vooruitblik 2014

Hoe kijken we naar 2014? Het is goed mogelijk dat we een verder gaande consolidatie in de diervoederindustrie zullen zien. Wie met wie aan tafel schuift, is echter lastig te voorspellen. De diervoedermarkt is een markt die niet groeit. Het is een verdringingsmarkt geworden. De bedrijven van onze leden/afnemers worden steeds groter. Overheidsmaatregelen (denk aan verplichte mestverwerking, eventuele bouwstop etc, etc) houden ons constant bezig. Grondstoffen zijn er dit jaar in voldoende mate, maar toch kruipen langzaam de prijzen omhoog. Het is op dit moment een vraag gestuurde markt. Een kanteling naar een aanbod gestuurde markt blijft mogelijk. Voorlopig zijn de vooruitzichten voor de oogsten van 2014 redelijk tot goed. Kortom er liggen voldoende uitdagingen, dus ook kansen voor ons in het verschiet. ABZ Diervoeding staat klaar voor die uitdagingen en kansen in de markt.

Tot besluit

Tot besluit wensen wij u namens Raad van Commissarissen en medewerkers goede kerstdagen en een voorspoedig en vooral gezond 2014 toe en bedanken u voor het vertrouwen in uw coöperatie.

Pouwel Brouwer en Marcel Roordink



Inhoud

Algemeen

Grondstoffenmarkt	3
Succesvolle beursdagen	4
Tijdig bestellen voor de feestdagen	4
SEPA	15
Strooizout	15
Vraag en aanbod	15
Kleurwedstrijd (bijlage)	
Kerstpuzzel (bijlage)	

Rundvee

Relatiedagen rundvee zeer geslaagd	5
"Pulp gaf hulp"	8
Meer mogelijk met MelkveeExpert	9

Bedrijfsreportage

Nieuwe start na ruilverkaveling voor Paula en Martin van Norel	6
--	---

Varkens

Voeding, praktijk en genetica staan centraal bij Schothorst Feed Research	10
Sturen op kengetallen in de vleesvarkenshouderij	12

Pluimvee

Klanttevredenheidsonderzoek 2013	13
Geslaagde vermeerderingsmiddag	
ABZ Diervoeding	14
Vleeskuikens in de lift	15

Grondstoffenmarkt

De afgelopen maanden hebben een dynamisch beeld laten zien. Enerzijds zagen we stijgende prijzen voor vooral gerst en tarwe, versterkt door een vertraagde logistiek in de maïsimpport. Anderzijds zagen we dalende prijzen voor sojaschroot aan de voorkant, maar stijgend op de verder weg gelegen termijnen. Ook de economische resultaten van de Eurozone en de Verenigde Staten zijn veelvuldig in het nieuws geweest. Enkele van deze onderwerpen zullen we in de nieuwsbrief dan ook nader toelichten. Tevens zal er een korte vooruitblik gedaan worden naar het eerste kwartaal van 2014.

Granen

De granenmarkt kenmerkt zich momenteel door een vraag gestuurde markt. De oogsten in 2013 waren goed tot zeer goed. Dit heeft geleid tot prijzen in juli/augustus (franko midden Nederland) rond het niveau van € 182 voor tarwe en € 170 voor maïs (nieuwe oogst). De verwachting was dat de prijzen verder konden dalen. Hierdoor is de gemiddelde dekking teruggelopen en is de markt langzamerhand verschoven in de richting van een vraagmarkt. Hierbij komt dat de Europese netto export van gerst en tarwe op een hoog niveau ligt (zie tabel 1) en de afgifte bereidheid van akkerbouwers en collecteurs zeer gering is. Dit resulteert in een huidig prijsniveau voor respectievelijk tarwe/gerst/maïs van € 211/€ 198/€ 187 per ton.

Tabel 1 Netto granen export x 1000 kg (per 26-27 nov.)

	2012/2013	2013/2014	verschil
Tarwe	5.237.916	10.424.004	99%
Gerst	2.452.360	4.623.265	89%
Maïs	-3.086.325	-960.044	-69%
Overig	-97.158	101.560	-205%
Totaal	4.506.793	14.188.785	215%

Tabel 2 laat zien dat de productie in het huidige seizoen fors hoger was dan het afgelopen seizoen. In totaliteit is er dus voldoende graan om aan de vraag te kunnen voldoen.

Tabel 2 Granen productie EU x mln. ton

	2012/2013	2013/2014	verschil
Tarwe	122,8	134,2	9%
Gerst	53,8	59,0	10%
Maïs	55,4	65,1	18%
Overig	39,5	43,0	9%
Totaal	271,5	301,3	11%

Er bestaat een gerede kans dat de graanprijzen de komende weken nog iets zullen aantrekken en daarna op een stabiel niveau zullen acteren. Een stijging kan mede veroorzaakt worden doordat december en januari logistiek erg lastige maanden zijn. In verband met de feestdagen zijn er zeer beperkte mogelijkheden voor verlading in het overgrote merendeel van Europa. Daarbij komt nog dat er rekening gehouden moet worden met mogelijk winterse omstandigheden. Een eerste forse prijsdaling verwacht men daarom pas eind februari/maart. Dan is er met enige zekerheid iets te zeggen over eventuele uitwinteringschade. Ook weten we dan of het voorjaar vroeg, dan wel wat later zal opstarten, wat van belang is voor de groei van het gewas.



Economie

Naar verwachting zal de mondiale economische groei richting 2015 versnellen. Het tempo zal echter wel verschillend zijn. Kanttekening hierbij is dat er nog allerlei risico's gesignaleerd worden. In de westerse wereld worden de Verenigde Staten, Duitsland en het Verenigd Koninkrijk gezien als de grote groei economieën. Japan en de rest van de Eurozone zullen een lagere groei laten zien. China blijft de snelst groeiende opkomende markt. Mogelijke risico's die de groei kunnen beïnvloeden zijn; de deflatie in de Eurozone, het beleid van de ECB, de vermindering van de monetaire stimulering van de FED, een weer oplaaiende eurocrisis en een harde landing van China. Dit laatste wil zeggen dat de economische groei van China niet geleidelijk zal afnemen, maar in een korte tijd zal wegvallen. De oorzaak hiervan is dat het vooral de hoge investeringen zijn die geleid hebben tot een overcapaciteit. Het zijn juist die investeringen die de basis vormen voor China's economische groei.

Het aanhoudende ruime monetaire beleid van de FED; de begrotingsperikelen in de Verenigde Staten en het feit dat de ECB aangeeft dat de rente waarschijnlijk voor een langere periode laag blijft, zorgen ervoor dat we nog steeds te maken hebben met een sterke Euro van rond de 1.35-1.36. De verwachting is dat de koers gaat dalen al naar gelang de Amerikaanse economie oprabbelt en de FED zal overgaan tot het terugschroeven van de obligatie-aankopen.

Arie Griffioen, inkoper
06 2161 4390 • a.griffioen@abzdiervoeding.nl

Succesvolle beursdagen



De afgelopen weken hebben we hard gewerkt aan onze naamsbekendheid en contact met (potentiële) klanten. U hebt dit kunnen merken door de ABZ relatiedagen rundvee, de relatiedag vermeerderders en door onze aanwezigheid op de verschillende beurzen in Hardenberg, Gorinchem en Assen.

Het beurzenseizoen werd traditiegetrouw geopend in Hardenberg. In de eerste week was er de LIV (intensieve veehouderij), de tweede week de RMV (rundvee). De RMV was een enorm drukke beurs. De eerste dag bezochten ruim 10.000 mensen de hallen en de daaropvolgende dagen zelfs nog meer! Wij vonden het mooi om te zien hoe ondernemerschap en de wil om vooruit te komen hierdoor zichtbaar worden. Drie weken later waren we als ABZ

Diervoeding in Gorinchem te vinden en nog een week later in Assen. Leuk om te zien hoe op de verschillende beurzen ook ondernemers uit de verschillende hoeken van het land te vinden zijn, alhoewel sommige ook op alle beurzen te vinden waren.

Al met al hebben we mooie beursweken achter de rug waarin we erg veel klanten en veel potentiële klanten gesproken hebben. We hebben er van genoten en hopen dat het ook u goed beviel eens bij ons op de koffie te komen in plaats van andersom.

iPad winnaars LIV/RMV Hardenberg en RMV Gorinchem

Tijdens de beurs in Hardenberg en Gorinchem organiseerden wij ook een ludieke prijsvraag waarmee een iPad te winnen was. Voor de LIV was de beursvraag "Uit hoeveel landen komen de grondstoffen in 2013?". Het goede antwoord was 24 landen. Voor de RMV Hardenberg en Gorinchem was de beursvraag "Welke leeftijd heeft nevenstaande pink?". Het goede antwoord was 11 maanden.

Uit de goede antwoorden werden de volgende prijswinnaars getrokken:

- LIV Hardenberg > V.O.F. Van Doorn Vleeskuikens uit Heeswijk-Dinther
- RMV Hardenberg > Dhr. G.J. Hoff uit Daarle
- RMV Gorinchem > Mts. Van Ginkel-Iglesias uit Bennekom

Wij wensen hen veel plezier met de nieuwe aanwinst!



V.O.F. Van Doorn Vleeskuikens



Dhr. G.J. Hoff



Mts. Van Ginkel-Iglesias

Tijdig bestellen voor de feestdagen

Zoals gebruikelijk willen wij u wijzen op de drukte rondom de feestdagen. Wij produceren op dit moment ruim 10.000 ton per week. Door een ieders medewerking lukt het elk jaar weer om in de beperkte tijd tussen de feestdagen dit volume te produceren en weg te brengen.

Onze afnemers spelen een belangrijke rol of dit in de komende maand december weer lukt. Door het op tijd ontvangen van bestellingen en orders met ruime hoeveelheden per soort kunnen we efficiënter produceren en wegbrengen.

Vanaf deze plek willen wij u alvast bedanken voor uw medewerking.



Relatiedagen rundvee zeer geslaagd

Van Noord en Midden naar Zuid, van Zuid naar Midden en van Oost naar Zuid. Op 5, 12 en 13 november zijn we met groepen melkveehouders uit verschillende regio's uit het werkgebied van ABZ Diervoeding bij elkaar op bezoek geweest.



In totaal hebben 120 melkveehouders meegedaan aan de georganiseerde relatiedagen. Het thema van de relatiedagen was 'Ondernemerschap' en dat was op de bezochte bedrijven dan ook goed aanwezig! De familie's Broeders, Beekmans, Van Heerikhuizen en Verhoef hadden hun bedrijf open gesteld voor de relatiedagen van ABZ Diervoeding. Vanaf deze plaats nogmaals bedankt daarvoor!

Zuid

In het zuiden begonnen we de dag bij de familie Broeders in Berkel-Enschot. Een prachtig voorbeeld van ondernemerschap met hun breed opgezette bedrijf met 1.000 vleesstieren, loonbedrijf, fouragehandel en afzet van vlees. Het tweede gedeelte van de middag waren we te gast bij de familie Beekmans. De familie Beekmans is eveneens een ondernemende familie. Zij zijn de laatste jaren flink gegroeid en hebben nu een stal voor 200 melkkoeien. Bijzonder was dat met de uitbreiding de productie per koe op het zeer hoge niveau van 34 kg per dag is gebleven. Directeur Pouwel Brouwer liet tenslotte de bezochte groep melkveehouders de productielocatie in Eindhoven zien. "ABZ Diervoeding is een ondernemende coöperatie!" De dag werd afgesloten met een heerlijk diner.

Rondom Nijkerk

Vanuit het zuiden zijn we te gast geweest bij twee aansprekende melkveebedrijven in de omgeving van Nijkerk. Eerst werden we ontvangen in Lunteren bij de familie Van Heerikhuizen die een prachtig bedrijf heeft met 280 stuks



melkvee, 50.000 stuks leghennen en 900 vleesvarkens. Het was erg interessant om te zien hoe het ondernemerschap van Jan van Heerikhuizen ertoe geleid heeft dat voor de beide zonen elk een respectievelijk volwaardig melkvee- en leghennenbedrijf beschikbaar is. Daarna waren we te gast bij de familie Verhoef in Nijkerk die een melkveebedrijf met 140 melkkoeien opvallend netjes en goed weten te runnen. Op dit bedrijf moest werkelijk alles bekeken worden en werd genoten van de zichtbare kwaliteit van het bedrijf. In een mooie ontvangstruimte liet rundveespecialist Izak van Engelen de groep melkveehouders kennismaken met verschillende vernieuwde onderdelen van de Actief-aanpak en het rundvee-assortiment van ABZ Diervoeding. Na een rondleiding op de fabriek door directeur Marcel Roordink werd ook deze dag op bourgondische wijze afgesloten.

Ondernemerschap

Terugkijkend kunnen we spreken van zeer geslaagde Relatiedagen rundvee. Het was goed om elkaar als ondernemers te ontmoeten in de bus, op het bedrijf of tijdens het diner. Het blijkt dat hoewel elk bedrijf verschillend is, het verhaal van de ondernemer zelf erg aansprekend is. Graag wil ABZ Diervoeding u helpen in het ondernemen zijn. Niet in de laatste plaats door zelf ook te ondernemen en mee te gaan met de ontwikkeling van uw bedrijf.

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





Nieuwe start na ruilverkaveling voor Paula en Martin van Norel

Sinds een halfjaar wonen en werken Paula en Martin van Norel-Buurkes op hun gloednieuwe melkveebedrijf in het buitengebied van het Gelderse Oosterwolde. De verhuizing in juni was de afronding van een ruilverkavelingsproces van 6 jaar. Voor dit nieuwe bedrijf ruilden ze een eeuwenoude boerderij in Doornspijk in. Het was de boerderij die Paula's opa en oma indertijd hebben gekocht en waar ook haar ouders hebben geboerd. Rond hun trouwen in 1998 namen Paula en Martin het bedrijf over.



In 2006 was het kavelruilproject Hattem-Oldebroek gaande. De verkaveling rond Doornspijk zat op slot en de gemeente wilde graag een jonge boer helpen te verplaatsen. Ze kwamen bij Paula (42) en Martin (39) uit en die zagen dat wel zitten. Hun 300 jaar oude boerderij was een rijksmonument, de stal was verouderd, dus er kwamen veel kosten op hen af. Bovendien zat de stal vol en er was geen uitbreiding mogelijk. "Als je dan alles nieuw en groter kunt bouwen, met alle grond bij huis, dan wordt dat wel heel verleidelijk!" zegt Paula, een rasechte boerin met een groot hart voor haar koeien.

Stroomversnelling

Zes jaar lang hebben Paula, Martin en hun kinderen Barbara (12), Laura (9) en Tim (5) naar de verhuizing toegeleefd en begin dit jaar kwam het proces in een stroomversnelling. Op 29 januari begon in Oosterwolde het grondwerk en al op 28 juni was de verhuizing, zowel van de koeien als van henzelf.

In 1998 begonnen ze met een melkquotum van 3 ton en beetje bij beetje hebben ze bijgekocht. Nu zitten ze op 8 ton. Ze melken 95 koeien en hebben 85 stuks jongvee.

Op het nieuwe bedrijf hebben ze 50 hectare grasland, alles bij huis, in blokken van 2,5 tot 4 hectare. De grond is voor het merendeel veenachtig en niet echt geschikt voor maïs. Daarom kopen ze al het maïs aan.

Opvallend

Wat opvalt in de cijfers van het bedrijf, is dat de koeien gemiddeld zeven jaar oud worden met een gemiddelde levensproductie van 51.434 kg melk. Het afgelopen jaar zijn er maar 11 koeien afgevoerd. "Boeren doen koeien vaak weg na drie keer kalven. Dat doen wij niet. Zolang de koeien het goed doen, hoeven ze niet weg", vindt Paula. "Op dit moment, in de aanloop naar 2015, houden we al ons jongvee aan. We gaan nu eerst zorgen dat de stal vol komt, pas daarna gaan we weer selecteren. Bij het fokken letten wij goed op beenwerk en klauwen. Het exterieur is belangrijk, waarbij de klauwen het belangrijkste zijn. De koeien moeten goed kunnen opstaan, naar het voerhek lopen en rustig kunnen staan om te eten. Dat moet ze geen moeite kosten. Bekappen doen we nooit preventief, alleen als het nodig is. Aan koppelbehandeling doen we dus niet. We hebben eens een 100.000 liter koe gehad die we nooit hebben bekappt. Voetbaden plaatsen we wel."



Aandacht

Paula en Martin investeren in aandacht; ze stoppen veel energie in hun dieren. Martin: "Je kunt wel van alles berekenen en zo goedkoop mogelijk inkopen, maar wij zijn ervan overtuigd dat als je heel goed voor je koeien zorgt, je aan het eind van de rit het meest overhoudt. Een meer zakelijke boer stopt misschien sneller met het behandelen van een ziek dier. Zo zijn wij niet opgevoed. Je hebt de verantwoordelijkheid voor het vee op je genomen, dan doe je er ook alles aan om de dieren beter te maken en gezond te houden."

Met de uiergezondheid gaat het goed. Zo lang het mag, zetten ze de koeien droog. Martin: "In de droogstand moet je zuinig zijn op je koeien."

Martin houdt zich op het bedrijf meer bezig met het melken en tractorwerk, Paula doet het jongvee en de fokkerij. Zij zoekt meestal de stieren uit. Dat is haar met de paplepel ingegoten. Samen met haar vader heeft ze de fokkerij in het bedrijf opgebouwd. "Ik ging altijd samen met pa de stier kopen. Zodoende leerde ik al vroeg waar je bij de stierkeuze op moet letten. De beste aankoop ooit was de stier Feikjes Restaurant. Na de goede resultaten op ons bedrijf is deze stier later veelvuldig ingezet door KI Kampen."

Voeding

De koeien krijgen een hoogwaardig gemengd rantsoen: onbeperkt graskuil, met een vast maïsaandeel van 18 kg, altijd aangevuld met een aardappelbijproduct. Het voermengsel wordt compleet gemaakt met 1,5 kg Compens-meel 33/0/67/0, 100 gram Vital Top en 100 gram krijt. De koeien krijgen maximaal 8 kg Actief 110/65 in de melkstal. Een paar percelen dicht bij huis worden gebruikt om te beweiden. De beweiding is dan ook beperkt tot een

paar uur per dag om het rantsoen zo constant mogelijk te kunnen houden. Zolang Paula zich kan herinneren, zaten haar ouders bij Arkervaart (nu ABZ Diervoeding). Martin: "Ik ben geen echte coöperatieboer. Maar het voer is gewoon goed, ze kunnen goed met de prijs mee, bovendien hebben we een vertegenwoordiger die helemaal met ons meedenkt. Waarom zou je dan veranderen?"

Toekomst

Paula en Martin zorgen er nu eerst voor dat de stal vol komt. Het doel is te groeien naar 120 tot 140 koeien. Verder groeien willen ze niet, want ze willen absoluut niet met personeel werken. Ze redden het nu goed met z'n tweeën. "Als je het met 100 of 120 koeien niet kunt verdienen, lukt dat met 300 ook niet", zegt Martin heel stellig. "Als wij over vijf jaar op een jaarproductie van 11.000 liter per koe zitten en dezelfde gehalten hebben als nu, zijn wij dik tevreden."

Paula en Martin wonen en werken met veel genoeg en hun nieuwe boerderij. Het geheel klopt naar hun gevoel. Behalve één ding. Vanuit hun woonkeuken hebben ze een prachtig weids uitzicht over hun weilanden. Maar in de verte staan de graafmachines klaar om van de vruchtbare landerijen nieuwe natte natuur te maken. Dat doet een boerenhart als dat van hen zeer.

*Jolette van Eijden
Izak van Engelen*

	koeien	lft	melk	%vet	%eiwit	EJR
Rollend jaargemiddelde	83	4.09	9756	4,38	3,53	2475

Foto's: Jolette van Eijden en VanWestreenen BV





“Pulp gaf hulp”

Voor het tweede achtereenvolgende jaar gebruikten Arend en Teunis van de Zandschulp uit Lunteren Silagemeel bij het inkuilen van de eerste snede. Nu voeren ze hun eerste snede die vochtig is ingekuild, maar toch prima is geconserveerd. Ook in het afgelopen voorjaar hebben weer een aantal klanten van ABZ Diervoeding Silagemeel gebruikt. In dit artikel de praktijkervaring van een tevreden gebruiker.

Droge stof

In onderstaande tabel ziet u een aantal kenmerken van de eerste snede in 2012 en 2013 bij Van de Zandschulp waarbij Silagemeel is ingezet. In 2012 werd 800 kg en in 2013 werd 470 kg per hectare gebruikt. In beide jaren is Silagemeel een goede beslissing geweest gezien het behaalde droge stof gehalte in de graskuil. Het advies is immers om alleen Silagemeel te gebruiken bij een verwacht droge stof gehalte lager dan 40 procent. Van de Zandschulp combineerde het gebruik van Silagemeel met het inkuilmiddel Pioneer 1188 via de hakselaar.

	1e snede 2012	1e snede 2013
Droge stof (g/kg ds)	374	397
VEM	949	914
Suiker (g/kg ds)	73	124
NH3%	8	7
Melkzuur (g/kg ds)	54	64
pH	4,2	4,0

Melkzuurbacteriën hebben suiker nodig

Met Silagemeel wordt vooral bietenpulp en nog enkele toevoegingen gemengd door het gras tijdens het aankuilen. Op de foto ziet u dat met name de bietenpulp is geweld in de graskuil, doordat de bietenpulp omringend vocht heeft opgenomen. De suikers uit Silagemeel dienen als voedsel voor de melkzuurbacteriën zodat de graskuil zo snel mogelijk conserveert. De lage NH3 en de lage pH door de ruim geproduceerde hoeveelheid melkzuur laten een prima resultaat zien.



Smakelijk voer

Arend en Teunis van de Zandschulp melken goed van de eerste snede. De koeien vreten graag van de smakelijke graskuil. Opvallend is dat de koeien erg efficiënt produceren; een hoog eiwitgehalte wordt gecombineerd met een laag ureumgetal. Arend van de Zandschulp: “Pulp gaf hulp”.

	Dagproductie melkcontrole
Dagen lactatie	171
Kg melk	31,9
% vet	4,33
% eiwit	3,59
% lactose	4,56
Ureum	14

Izak van Engelen, specialist rundveehouderij
06 2125 8720 • i.engelen@abzdiervoeding.nl

Tips:

- Gebruik Silagemeel als inkuilmiddel alleen bij een droge stof percentage < 40%;
- Afhankelijk van de kg's product gras 500 - 1.000 kg per ha verdelen;
- Vooral in de onderste laag voldoende mengen;
- Reken het gebruikte Silagemeel mee bij bepaling van de maximale krachtvoergift.



Meer mogelijk met MelkveeExpert

MelkveeExpert is de afgelopen tijd sterk verbeterd en uitgebreid. Hierdoor is MelkveeExpert nog meer een platform voor u waar alle actuele bedrijfsgegevens op gevonden worden.

Vruchtbaarheidskengetallen

MelkveeExpert is uitgebreid met quotumplanning, meer uiergezondheid- en vruchtbaarheidskengetallen. Alle gegevens worden op een handig bedrijfsrapport weergegeven. In elk soort managementsysteem wordt de output door de input bepaald. In MelkveeExpert worden zowel de zuivel, het voer als de MPR-gegevens automatisch ingelezen. Hiernaast ziet u een voorbeeld van een rapport uit MelkveeExpert zoals dat ook bij u mogelijk is.

Kwartaal 3 (2013)

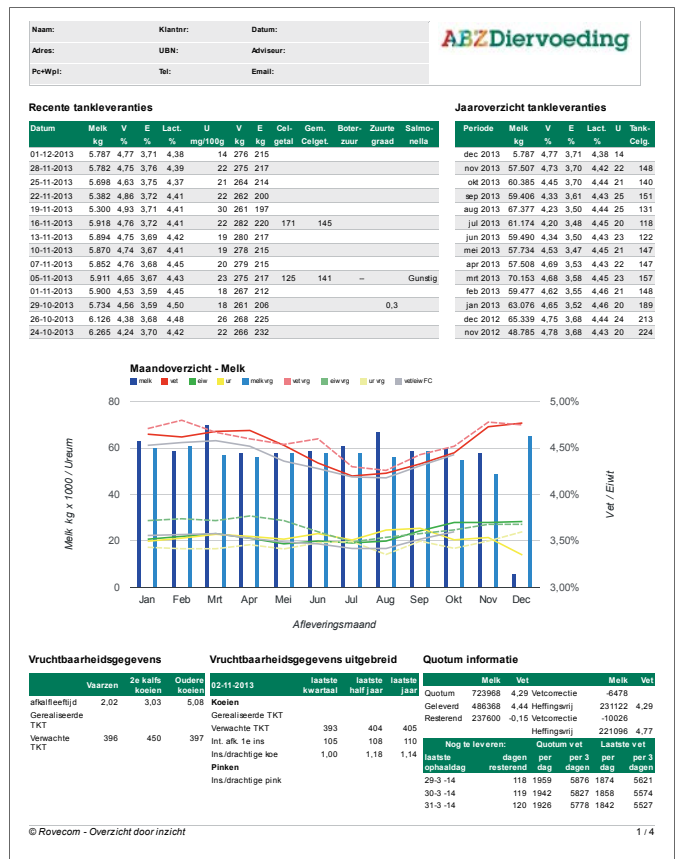
In kwartaal 3 van 2013 (juli t/m september) zijn door de huidige deelnemers van MelkveeExpert de volgende resultaten behaald:

Melk (dagproductie in kg)	25.8
Vet%	4.25
Eiwit%	3.45
Kg krachtvoer/ 100 kg meetmelk	23.3
Kg bijproducten/ 100 kg meetmelk	2.4
Krachtvoerkosten in € excl. bijproducten	7.53
Krachtvoerkosten in € incl. bijproducten	8.04

Doe mee!

Graag willen wij iedere melkveehouder stimuleren om mee te doen met MelkveeExpert. Enerzijds heeft u steeds de beschikking over de meest actuele managementinformatie van uw bedrijf. Anderzijds wordt dan het gemiddelde waarmee u zich kunt vergelijken per kwartaal door steeds meer deelnemers gedragen. Neem contact op met uw rundveespecialist wanneer u meer wilt weten over het uitgebreide MelkveeExpert of als u zich hiervoor wilt aanmelden.

Jos van Gestel, specialist rundveehouderij
06 2291 8542 • j.gestel@abzdiervoeding.nl





Voeding, praktijk en genetica staan centraal bij Schothorst Feed Research



Schothorst Feed Research (SFR) is een onafhankelijk kennis- en informatiecentrum voor diervoeding. SFR ondersteunt haar klanten met kennis over grondstoffen, toevoegingen, nutriëntbehoeften en de relatie tussen voeding en genetica.

Er wordt met name veel onderzoek gedaan naar de kwaliteit en waardering van grondstoffen. Dit onderzoek wordt uitgevoerd door middel van verteringsonderzoek bij individuele dieren. In 2011 heeft SFR een investerings-traject ingezet om het varkensbedrijf op haar bedrijf in Lelystad op te schalen. De nieuwe dragende zeugenstal biedt plaats aan twee dynamische groepen van 150 zeugen. De dragende zeugen kunnen individueel gevoerd worden, met in totaal zes verschillende voersoorten. Deze proefopstelling biedt hiermee de mogelijkheid om gericht onderzoek te doen naar behoeftes en ontwikkeling van de dieren tijdens de dracht. Ook is veel geld geïnvesteerd in onderzoeksfaciliteiten voor vleesvarkens, waarbij onderzoek verricht wordt op individuele dieren. SFR heeft de beschikking over 3.100 vleesvarkensplaatsen. Door de

opschaling zijn de onderzoeksfaciliteiten beter toegespitst op de mogelijke onderzoeksvraagstukken van onder andere externe opdrachtgevers. Bedrijfsleider varkens Bertus Meinten weet hier alles van. Hij heeft alle ontwikkelingen meegemaakt en werkt inmiddels al weer 37 jaar voor SFR. Sinds vorig jaar werkt SFR nauw samen met Topigs IPG.

Historie

Toen in Nederland de productie van mengvoeders op gang kwam is SFR in 1934 gestart in de Achterhoek. In 1938 werd het landgoed 'Schothorst' te Hoogland bij Amersfoort gekocht. Vervolgens werden in de jaren '50 grote stappen gezet met de drie sectoren rundvee, varkens en pluimvee. Door de uitbreiding van de woningbouw in



Amersfoort werd De Schothorst gedwongen te vertrekken naar de huidige bestemming in Lelystad. SFR heeft hier 88 hectare grond in eigendom. Inmiddels biedt SFR haar kennis en consultancy internationaal aan. Deze kennis wordt geëxporteerd naar vele landen, de laatste jaren in toenemende mate naar Azië. Door basiskennis te verkopen is er meer geld beschikbaar waarmee SFR nieuw onderzoek kan opstarten. 'Dit is belangrijk om de continuïteit te kunnen waarborgen', geeft Bertus Meinten aan. ABZ Diervoeding is hofleverancier bij SFR voor zowel de reguliere voeders als de voeders voor proefdoeleinden.

SFR en ABZ Diervoeding

In de fabriek in Leusden heeft ABZ Diervoeding een speciale lijn gebouwd om zeer kleine hoeveelheden proefvoer te kunnen produceren voor onder andere SFR, maar ook voor leveranciers van additieven en collega-diervoederbedrijven. Proefvoerders en specialiteiten voor jonge dieren worden met de modernste technieken en de



grootst mogelijke nauwkeurigheid geproduceerd volgens de strengste normen ten aanzien van kwaliteit en veiligheid. 'De mogelijkheid tot kleine charges is voor SFR van cruciaal belang omdat alleen hierdoor de nauwkeurigheid bewaakt kan worden', aldus Bertus Meinten. Ook benadrukt hij de jarenlange goede en intensieve relatie tussen ABZ Diervoeding en SFR, tot volle tevredenheid van beide partijen.

Diervoeding op een hoger niveau

Door een toenemende productiviteit wordt een optimale voerstrategie steeds belangrijker. Mengvoederbedrijven willen hun voeders zo optimaal mogelijk samenstellen voor hun klanten qua kosten, nutritie, diergezondheid en beschikbare grondstoffen in de markt. Uiteindelijk leidt de bij SFR ontwikkelde kennis tot uitstekende technische en economische resultaten bij de klanten van de mengvoederindustrie. 'Wat opvallend is aan de proeven die SFR uitvoert, is dat de tijd zich lijkt te herhalen', aldus Bertus Meinten. 'Door het verbod op het gebruik van antibiotica in voeders in Europa zijn bijvoorbeeld zuren terug gekomen in de voeders'. SFR heeft een bijdrage van betekenis kunnen leveren aan onder ander het milieu, waaronder een forse reductie van metalen (Cu), fosfaat en beperking van ruw eiwit in voeders.



Diergezondheid

Op dit moment vinden er diverse onderzoeken plaats naar onder andere de behoefte aan lysine bij verschillende dier- en leeftijdscategorieën. Dit leidt tot steeds nauwkeurigere normering aan gehalten, waarbij de laatste jaren meer dan voorheen onderzocht wordt wat de behoeftes zijn van de verschillende rassen en kruisingen. De lysine-behoefte is vrij hoog als de diergezondheid in orde is, maar wat gebeurt er met deze behoefte als dit niet zo is? 'Middels aangepaste voersamenstellingen brengen we dit in kaart', legt Bertus Meinten uit. Ook naar het mesten van beren en naar verteringsfysiologie wordt veel onderzoek gedaan, onder andere naar de voedingswaarde van bepaalde grondstoffen. SFR beschikt over een "laboratoriumstal" om onderzoek te doen bij zeer kleine aantallen dieren. Deze labstal maakt het mogelijk om varkens individueel te huisvesten. Met herstellvoerders wordt gestuurd op voersamenstellingen om dieren met minder weerstand, zonder antibiotica, gezond te krijgen. 'Dat dit gaat lukken, daarvan ben ik overtuigd' vertelt Bertus Meinten.

Technische prestaties

'Eén jaar na het nieuwbouw traject, kunnen we trots zijn op de technische prestaties die we inmiddels binnen de varkenssector hebben gerealiseerd', vervolgt Bertus Meinten. Een overzicht:

- 903 gram groei bij vleesvarkens
- Voeropname/dag 2.29
- Voederconversie 2.51
- Vleespercentage van 59,5%
- Spekdikte 13,1
- Spier van 61,3
- Aantal groot gebrachte biggen per zeug op jaarbasis: 29,2 (bedrijf in uitbreiding)

De technische resultaten van SFR zijn uitstekend, zeker als we rekening houden met het feit dat de proefomstandigheden niet gelijk zijn aan die bij 'normale' varkenshouderijbedrijven.

Toekomst

Bertus Meinten verwacht dat de ontwikkelingen op het gebied van technische resultaten de komende jaren verder zullen doorzetten; de 35 biggen/zeug/jaar komen in zicht, maar ook 1.000 gram groei en een voederconversie van onder de 2,20 worden haalbaar met een aantal jaren. SFR heeft na een uitgebreid investeringsprogramma (ook in de sectoren rund- en pluimvee) de fundamenten gelegd voor een goede toekomst. ABZ Diervoeding wenst SFR hierbij veel succes!

Cor van Dijk en Jolande Baselmans



Sturen op kengetallen in de vleesvarkenshouderij

De vleesvarkenshouderij in Nederland behoort ten opzichte van de Europese landen op het technisch vlak tot de betere landen. Daarentegen zijn een aantal kosten ook hoger dan concurrerende landen en is het zaak om uit te blinken in technische resultaten om zo voldoende rendement te halen en een concurrerende positie te blijven houden. Op ieder bedrijf is het nog mogelijk om verbetering in de technische resultaten te behalen door het sturen op bepaalde kengetallen.

Wat is rendement?

De Van Dale omschrijft het begrip "rendement" als opbrengt/winst alsook: nuttig effect van iets. Het rendement op het totaal geïnvesteerde vermogen is steeds vaker en steeds meer bepalend of een bank een financiering wil aangaan of juist niet. Voerwinst per vleesvarken is een kengetal waarmee al langer wordt gerekend. Het vergelijken van voerwinst per vleesvarken of per gemiddeld aanwezig vleesvarken tussen bedrijven onderling wordt echter al lastiger. De factor bezettingsgraad of beschikbaar staloppervlak wordt hierin niet meegenomen, maar draagt wel degelijk bij aan het rendement. Vlees in een Beter Leven Keurmerk eist een grotere hokoppervlakte per dier, waardoor de bezettingsgraad zal dalen. Daar staat echter wel een extra vergoeding tegenover. De voerwinst per vierkante meter stal is daarvoor een beter kengetal wat extra informatie hierover geeft en beter weergeeft wat het rendement van het geïnvesteerde vermogen is.

Welke kengetallen hebben invloed op het rendement van uw bedrijf?

Wanneer we spreken over voerwinst of voerwinst per vierkante meter, hebben we het over de omzet plus aanwas minus de voerkosten. Omzet wordt gedeeltelijk bepaald door de handelscapaciteit van de varkenshouder. Onder welke condities worden biggen aangekocht en vleesvarkens verkocht en welke wijze van voeding wilt u op uw bedrijf toepassen.

Wat betreft de wijze van voeding zijn er een aantal mogelijkheden. De voederstrategie kan effect hebben op de netto voerprijs. In plaats van het voeren van een compleet droogvoer kan er gekozen worden voor het vervangen van enkelvoudige droge of natte bijproducten. In geval van natte bijproducten is men afhankelijk van de beschikbaarheid en de kwaliteit van de individuele producten. Bij droge producten speelt moment van inkopen en besparen op transportkosten een grotere rol.

Een andere mogelijkheid van invloed op wijze van voeding is de pakketkeuze van het voer. Wordt er gestreefd

naar een maximale uitbetaling van het vleesvarken of naar een maximale groei? Wanneer er wordt gestreefd naar maximale groei en een hoge omzetsnelheid betekent dit vaak een iets mindere karkaskwaliteit. De voeders zijn daarop afgestemd maar resulteren in een iets mindere karkaskwaliteit. Voor de maximale uitbetaling van een vleesvarken met de beste karkaskwaliteit zijn doorgaans luxere voeders gevraagd met hogere aminozuurniveaus en hogere gehalten aan vitamines en mineralen.

De rol van de genetica en het uitbetalingssysteem van de slachterij speelt mee in de maximale uitbetaling van de vleesvarkens om het streven naar maximale groei. Worden de varkens geslacht in een Nederlandse slachterij dan zal er veelal minder uitbetaald worden op de laatste millimeters extra spierdikte en extra gekort worden op te veel spekdikte. Veel Duitse slachterijen betalen uit op individuele onderdelen als hammen, schouders en karbonades. Dit in combinatie met een juist aflevergewicht. De rol van de genetica wordt hierin groter; tussen diverse slachterijen zitten ook verschillen in uitbetaling per onderdeel, waardoor het zoeken is naar de juiste slachterij bij uw vleesvarkens.

Het leveren van beren wordt ook weer actueler. Slachterijen passen concepttoeslagen niet meer toe op beren en heffen een korting op beren boven een bepaald geslacht gewicht. Het kan een keuze zijn om daarom weer borgen en gelten te gaan houden. Bekend is dat de voederconversie van borgen hoger is als van beren, maar een compensatie in de concepttoeslag kan dit verschil weer terugbrengen.

Bovengenoemd een flink aantal kenmerken waarop u als vleesvarkenshouder invloed kunt hebben en waarmee u kunt streven naar een maximaal rendement per vierkante meter! Het begint bij de afzetmogelijkheden, vervolgens de genetica en voederstrategie. Onze varkensspecialisten denken graag met u mee!

*Herjan Klein Leetink, specialist varkenshouderij
06 4659 4430 • h.kleinleetink@abzdiervoeding.nl*





Klanttevredenheids- onderzoek 2013

Dit najaar hebben we al onze leden/afnemers die actief zijn in de pluimveesector benaderd om deel te nemen aan ons jaarlijks terugkerend klanttevredenheidsonderzoek. Uit het onderzoek kwam naar voren dat u als klant over het algemeen erg tevreden bent over onze nieuwe coöperatie. Daarnaast kwam uit het onderzoek naar voren dat u enthousiast bent over de moderne, frisse uitstraling van ABZ Diervoeding.

Over het algemeen vinden onze klanten ons klantvriendelijk, flexibel en betrokken.

Het onderdeel Expeditie scoorde net als in de voorgaande jaren goed. In dit onderdeel was het mogelijk om een mening te geven over zowel bulkleveringen, zakgoed aflevering als het leveren van enkelvoudige grondstoffen. Vooral de bulklevering en zakgoedleveringen worden als positief ervaren. Naar ons idee is deze hoge uitslag vooral te danken aan het feit dat we de expeditie in eigen beheer hebben en de interactie die daardoor ontstaat tussen klanten en onze eigen chauffeurs. Door de korte lijnen is er in overleg veel mogelijk. Een belangrijk punt specifiek voor pluimveehouders is het toepassen van de juiste hygiëne bij het leveren van voeders op pluimveebedrijven. Al onze auto's zijn daarom uitgerust met ontsmettingsinstallaties en de chauffeurs werken volgens vaste protocollen om een goede hygiëne te garanderen.

In het onderdeel communicatie zijn alle mogelijke vormen kritisch beoordeeld.

In vergelijking met voorgaande jaren zien we dat het gebruik van de website wederom is gestegen. In 2011 heeft 33 procent van de ondervraagden aangegeven geregeld de website te bezoeken, in 2012 was dit 36 procent. Voor dit jaar is het aandeel gestegen naar 48 procent. Wel moeten we hier opmerken dat zowel technisch als wat betreft de lay-out nog een aantal aanpassingen (met name

de bestelmodule) door u gewenst zijn. Het ABZ Nieuws wordt als een prettig blad ervaren. Volgens u als lezer is het informatief en actueel en waardeert u de lay-out en leesbaarheid.

Ook hebben wij gezien dat u de organisatie van open dagen, beurzen, acties, en advertentiecampagnes als positief ervaart. Echter de organisatie van sectorbijeenkomsten scoorde matig/voldoende. Uit de toelichting die klanten hierover hebben gegeven, blijkt dat dit vooral komt doordat het nog onbekend is. De in november georganiseerde dag voor vermeerderaars is een goede start voor de toekomst. De reacties hierop waren zeer positief.

De kwaliteit van de voeders wordt door 90 procent van de respondenten als goed tot zeer goed ervaren. Korrelkwaliteit en structuur meelvoeders scoort een ruime 7. Als algemeen verbeterpunt wordt aangedragen dat de verschijning per levering kan verschillen.

De prijs/prestatieverhouding wordt als goed ervaren. Uit de enquête blijkt dat er een deel van de pluimveehouders meer prijs georiënteerd is en een deel van de pluimveehouders meer prestatie georiënteerd.

In de enquête was ook een onderdeel opgenomen over advisering en begeleiding. Onze vertegenwoordigers worden als vakbekwaam ervaren. Zij ontvingen van u rapportcijfers voor verschillende onderdelen variërend van gemiddeld een 7,1 voor wetgeving tot gemiddeld een 8,0 voor voeding.

Onze front office (Order Entry) wordt door u als deskundig, vakbekwaam en zorgvuldig beoordeeld. Van de ondervraagden die via internet bestellen zijn de meningen erg verdeeld. We zien dat 47 procent de internetmodule beoordeeld in de categorie goed tot zeer goed. Daarnaast zijn er pluimveehouders die het internet bestellen niet als gebruiksvriendelijk ervaren. Een aandachtspunt wat bij ons bekend is. Mocht u vragen of uitleg nodig hebben over deze modules, neem dan contact op met onze Front Office. Zij helpen u graag op weg. Naast de intake van orders, staat de Front Office voor u klaar voor al uw vragen en opmerkingen.

En tot slot...

Uit dit onderzoek kwam naar voren dat de belangrijkste punten waarop u ons beoordeeld zijn: kwaliteit van het voer, betrouwbaarheid, kwaliteit/prijsverhouding en technische resultaten.

ABZ Diervoeding is zeer geïnteresseerd in uw mening als klant, daarom zal volgend jaar weer een nieuw onderzoek in een andere sector gehouden worden.

Langs deze weg willen wij alle betrokkenen nogmaals bedanken voor hun medewerking, opbouwende kritiek en complimenten.

**Door samen in gesprek te blijven,
brengen wij het beste dichtbij.**

*Nicolette van den Brand en Emily Frehen
KAM coördinatoren*



Geslaagde vermeerderingsmiddag ABZ Diervoeding

20 november jl. heeft ABZ Diervoeding een relatiemiddag georganiseerd voor vermeerderaars opfokkers. Deze middag werd door ruim 120 mensen bezocht, zowel pluimveehouders als mensen uit de periferie. De middag werd gehouden op de Venco Campus in Eersel. Een prachtige locatie waarbij iedereen ontvangen werd in de showroom en in de pauze een kijkje kon nemen achter de schermen van de Campus. Uiteraard stond deze middag in het teken van verschillende onderwerpen zoals; kennis maken met ABZ Diervoeding, diergezondheid, trends, wet- en regelgeving en natuurlijk gezelligheid.

Jan Minten, adjunct directeur bij ABZ Diervoeding, opende de middag. Hierbij werd er ingegaan op de ontwikkelingen die vooral het laatste jaar plaats vonden. Het tot stand komen van de fusie tussen Arkervaart uit Nijkerk en Brameco·Zon uit Eindhoven werd hierbij gepresenteerd. Beide krachtige coöperaties zijn een begrip op gebied van pluimvee. De sterke punten van beide coöperaties vormen een stabiele en betrouwbare coöperatie. Bijna alle broederijen zijn partners van ABZ Diervoeding. Dit alles is de basis van ABZ Diervoeding.

André Steentjes, pluimveedierenarts van Veterinair Centrum Someren, is al jaar en dag een bekend gezicht bij Veterinair Centrum Someren. Hij ging deze middag in op de actualiteiten in de vermeerderingssector. Een aantal ziekten passeerden de revue, zoals IB en Enterococcon. De meest actuele staan hieronder:

- *Blackhead* (Histomoniasis) "zwarte koppenziekte" is een bekende ziekte bij kalkoenen. Helaas is deze ziekte ook ontdekt bij vleeskuikenouderdieren. De kleine spoelworm is de tussengastheer hiervan. Deze zijn echter nooit aangetroffen bij kalkoenen, waardoor de gezondheidsdienst denkt aan andere bronnen van insleep.
- *ILT* speelt nog steeds in bepaalde regio's. Sinds 2012 worden de dieren geënt via een oogdruppel in plaats van enting via drinkwater. Dit is nauwkeurig werk wat goed uitgevoerd moet worden. De infecties ontwikkelen zich niet zo heftig als eerder, maar alertheid blijft vereist.
- *Cloaca-ontsteking* (cloacitis) is al enkele keren ontdekt bij vermeerderaars in Nederland. Mogelijke oorzaken kunnen zijn, als hennen zwaarder uit de opfok komen en/of als ze vroeger in productie komen. Door het rood maken van het licht kan vervolgschade voorkomen worden.

Niels Geraerts, product manager bij de Vencomatic group, ging in op trends in de Europese vermeerderingssector. De verwachting is dat er steeds meer vraag komt naar pluimveevlees. De groei in Oost Europa is een feit, daar wordt in sneltreinvaart gemoderniseerd en uitgebreid. West Europa loopt voorop, maar staat stil in ontwikkeling. Door nieuwe ontwikkelingen en trends te bepalen, zal West Europa voorop blijven lopen en dus onderscheidend blijven. Tien trends die de vermeerderingssector zullen veranderen:

- Kansen op de export markt;
- Mondialisering van de grondstoffenmarkt;
- Goedkope energie;
- (Nog) strengere emissie regelgeving;

- Verdere automatisering op het vermeerderingsbedrijf;
- Dierwelzijn;
- Een veranderende vleeskuikensector;
- Broedeieren tot in de vleeskuikenstal;
- Aandacht voor antibiotica gebruikt;
- Meer belang bij kwaliteit van broedeieren.

Wim Hoeve, directeur/eigenaar van Hoeve advies, sloot het informatieve gedeelte af. Wim nam ons mee in zijn verhaal; de wetgeving. Enkele zaken die hij besprak:

- De *PAS* (Programmatische Aanpak Stikstof) heeft als doel de vastgelopen vergunningverlening in het kader van de Natuurbeschermingswet 1998 weer vlot te trekken.
- Aanscherping maximale *emissiewaarde NH3* zal er voor zorgen dat er op verschillende manieren beluchting in de stal gemonteerd zal moeten worden om aan deze eisen te kunnen blijven voldoen.
- *Fijnstof reductie* bij vleeskuikenouderdieren kan door middel van verschillende technieken zowel in de stal als buiten de stal. Voorbeelden hiervan zijn; waterwasser, droogfilterwand, warmtewisselaar enz.

Als afsluiter kwam Rob Scheepers (tonprater) de zaal aan het lachen brengen waarbij hij eerst de sprekers op de korrel nam. Als voetbalhooligan nam Rob ons mee in zijn ervaringen als hooligan.

Afsluitend was er een gezellig samenzijn met een buffet.

We kijken terug op een leerzame en gezellige middag en bedanken iedereen voor hun komst.

Martijn Aarts, specialist pluimveehouderij
06 2061 6765 • m.aarts@abzdiervoeding.nl



Vleeskuikens in de lift

Begin dit jaar hebben specialisten van verschillende afdelingen binnen ABZ Diervoeding de koppen bij elkaar gestoken om tot een nieuwe onderscheidende aanpak aangaande vleeskuikens te komen. Bij de totstandkoming van het nieuwe vleeskuikenassortiment is eerst gezocht naar optimale groei in combinatie met een goede vertering. Hierbij speelt de juiste keuze qua inzet van grondstoffen en anticoxmiddelen een grote rol. Daarna zijn bewuste keuzes gemaakt op het gebied van voetzoolleasies. Wij willen de behaalde resultaten tot nu toe dan ook graag met u delen.

Het afgelopen half jaar zijn zowel de technische als financiële resultaten bij onze mesters sterk verbeterd. De resultaten in de tweede helft van dit jaar laten een stabiel en prima gemiddelde zien. Daarnaast heeft de gekozen aanpak in veel gevallen geresulteerd in een sterke reductie van de voetzoolleasies en verlaging van het antibioticagebruik. De komende tijd zullen we deze ervaringen gebruiken om onze positie in de vleeskuikenhouderij verder uit te bouwen.

Voerconversie	1,612
Voerconversie 1500 gram	1,237
Gemiddeld gewicht	2438 gram
Groei per dag	61,8 gram
Uitval	3,0%

Namens het pluimveeteam,

Jan Beekmans, specialist pluimveehouderij
06 5339 5479 • j.beekmans@abzdiervoeding.nl

Jeroen Doornhof, specialist pluimveehouderij
06 5262 2335 • j.doornhof@abzdiervoeding.nl



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 of geef dit telefonisch door op kantoor Nijkerk, 033 422 1510 of kantoor Eindhoven, 040 238 0777

Eindredactie

Jolande Baselmans en
Gerrie van de Poll,
pr-communicatie@abzdiervoeding.nl.

De eerstvolgende nieuwsbrief verschijnt in februari 2014.

Velen van u hebben inmiddels getekend voor automatische incasso SEPA. Het is echter ook noodzakelijk dat u zich aanmeldt bij uw bank.

Heeft u dat nog niet gedaan?
Meldt u zich dan alsnog aan.

Strooizout

De winter heeft in Nederland zijn intrede gedaan. Voor onze chauffeurs wordt het weer lastiger om het losadres en de losplaats goed te bereiken. U kunt ons daarbij helpen door uw erf na sneeuwval of bij vorst schoon en goed begaanbaar te houden.

Wij hebben al vroegtijdig grote hoeveelheden zout ingeslagen zodat we de hele winter u van strooizout/veevoederzout kunnen voorzien tegen aantrekkelijke prijzen.

Denkt u eraan bij uw bulk- of zakgoedbestelling?

Vraag & Aanbod live op onze website

Onze Vraag & Aanbod module staat online. Breng voor het plaatsen van een advertentie of het bekijken van de actuele advertenties een bezoekje aan onze website:
www.abzdiervoeding.nl.

In een volgende uitgave komen we graag uitgebreid op Vraag & Aanbod terug.



Verkoop en advisering

Algemeen	Order-Entry Nijkerk Order-Entry Eindhoven	033 422 1510 040 238 0777	bestelling@abzdiervoeding.nl
Rundvee- en geitenhouderij	Roel van Ee (Verkoopleider)	06 2126 6227	r.ree@abzdiervoeding.nl
Varkenshouderij	Cor van Dijk (Adjunct directeur)	06 2126 6226	c.dijk@abzdiervoeding.nl
Pluimveehouderij	Jan Minten (Adjunct directeur)	06 2280 7485	j.minten@abzdiervoeding.nl
Enkelvoudige grondstoffen (in- en verkoop)	Arie Griffioen	06 2161 4390	a.griffioen@abzdiervoeding.nl

Neem een kijkje op onze website www.abzdiervoeding.nl voor de overige contactgegevens

Contact leggen met ABZ Diervoeding is eenvoudig.

Kantoor Nijkerk
Postbus 5, 3860 AA Nijkerk
T 033 422 1510
F 033 246 0772

Kantoor Eindhoven
Postbus 8510, 5605 KM Eindhoven
T 040 238 0777
F 040 238 0780

E: info@abzdiervoeding.nl

W: www.abzdiervoeding.nl