

ABZ Nieuws

ABZ Diervoeding, Jaargang 8 | Nummer 1 | februari 2020



Nieuwe stal levert maatschap Boom-Morsink meer melk op

BEDRIJFSREPORTAGE / PAG 9

Streef naar de
graskuil die
past op uw
bedrijf

RUNDVEE / PAG 6

Dynamo big-
genvoeders
maken het
verschil

VARKENS / PAG 12

Prestaties vlees-
kuikenouder-
dieren in de lift

PLUIMVEE / PAG 14

Van de directie	2	Dynamo biggenvoerders maken het verschil	12
Grondstoffenmarkt	3	Prestaties vleeskuikenouderdieren in de lift	14
Resultaten klanttevredenheidsonderzoek 2019	4	Rekenen naar maximaal rendement bij uw leghennen	16
Streef naar de graskuil die past op uw bedrijf	6	Bio-beurs 2020 succesvol	18
Eiwit in of uit het rantsoen	8	Prijswinnaars	19
Nieuwe stal levert maatschap Boom-Morsink meer melk op	9	Colofon	19

Van de directie

Van Globaal naar Europees; veranderingen in grondstofsamenstellingen voeders

De kracht van de Nederlandse diervoederindustrie komt onder andere voort uit onze kennis van mengvoedergrondstoffen. Wij weten grondstoffen op de juiste wijze nutritioneel te waarderen en toe te passen bij de verschillende diercategorieën. Daarnaast kent Nederland een uitstekende logistieke infrastructuur met de Nederlandse zeehavens en mengvoederfabrieken dichtbij de afnemers gelegen aan vaarwater. Tenslotte zorgt onze gezonde handelsgeest ervoor dat we snel schakelen, blijven rekenen en het beste voor onze veehouders steeds weer willen bereiken.

Ruim 100 jaar geleden hebben veehouders zich verenigd in aankoop-coöperaties om grondstoffen voor hun dieren gezamenlijk in te kopen. Van over de hele wereld worden grondstoffen verscheept naar Nederland en worden hoogwaardige reststromen uit de voedingsmiddelenindustrie ingezet om onze dieren van goed voer te voorzien. De Nederlandse diervoederindustrie kent hierin een lange traditie. Door de jaren heen is het aanbod van grondstoffen veranderd en zal blijven veranderen. Een paar voorbeelden uit 1935; gerstegrutten, tarwepuntjes, boekweit, boekweitmeel, wikkelen, rijst, rijstmeel, lijnkoeken, cocoskoeken, cocosmeel, grondnotenkoeken, vleeschdiermeel, vleeschbeendermeel, sorghozaad, gortmout. Grondstoffen die toen breed ingezet werden in de diervoederindustrie. We kennen ze nu niet meer, of ze worden alleen gebruikt voor specifieke toepassingen. Een paar voorbeelden uit 1965; milocorn, voerhaveremout, haveremoutafvalmeel, tarwegrintpellets, rijstevoermeel, lucernepellets. Ook hier weer grondstoffen die in die tijd breed ingezet werden en we nu nauwelijks meer kennen in voeders voor landbouwhuisdieren.

Iets meer recent is bijvoorbeeld het gebruik van tapioca. Dit was 20 jaar terug nog een zeer belangrijke grondstof voor onze industrie en is nu geheel in Nederland verdwenen.

De stijging van de welvaart wereldwijd zorgt ervoor dat veel grondstoffen nu een goede afzet vinden in de regio's waar zij vandaan komen. Hierdoor wordt er minder naar Europa verscheept en maakt de Nederlandse diervoederindustrie dus meer gebruik van Europese grondstoffen.

Wageningen University & Research (WUR) onderzocht de herkomst van eiwit in 2018 in het Nederlandse mengvoer. 65 procent van het eiwit in Nederlands mengvoer bleek van Europese herkomst. In ongeveer zeven jaar is dit percentage ongeveer 10 procent gestegen. Een trend die versterkt wordt, doordat er kwaliteitsprogramma's / concepten voor melk, vlees en eieren zijn waarbij de Europese herkomst van de grondstoffen één van de voorwaarden is.

Wij hebben de trend naar meer Europese grondstoffen vroegtijdig gesignaleerd en passen hier ons op aan in zoverre dat nodig is. Een voorbeeld is het product Lactograan waarbij Europese granen en Europese eiwitrijke grondstoffen door middel van technische behandelingen en een aantal specifieke toevoegingen gecombineerd worden en een zeer geschikt voedermiddel ontstaat voor melkvee. Een ander voorbeeld is de inzet van andere technieken in onze fabrieken waardoor de perslijnen ook met de veel bredere variatie aan grondstoffen en vloeistoffen een goede korrel kunnen persen met weinig breuk en stof. Al deze technieken zijn toegepast in de volledig nieuwe perslijn die wij in Stroobos in gebruik hebben genomen.

Ledenbijeenkomsten

In maart organiseren wij onze jaarlijkse regionale ledenbijeenkomsten waar wij onder andere de cijfers van 2019 zullen bespreken.

Wilt u als lid uw betrokkenheid tonen bij de coöperatie, dan heten wij u van harte welkom. Deze worden gehouden op maandagavond 9 maart in Markelo, dinsdagavond 10 maart in Oirschot, donderdagmiddag 12 maart in Drachten en donderdagavond 12 maart in Nijkerk. Wij hopen op een grote opkomst. Graag tot ziens.

Marcel Roordink,
algemeen directeur



Grondstoffenmarkt

Het Corona virus zorgt voor de nodige onzekerheid in een aanvankelijk vaste grondstoffenmarkt. Aandelen, maar ook de grondstoffen op de Chicago-beurs kennen dalende prijzen. Door problemen met fysieke beschikbaarheid zien we dat niet heel duidelijk terug in de prijzen.



Granen

Tot en met tweede helft januari zijn tarweprijzen continu omhoog gegaan. Vooral de grote wereldvraag naar Europese tarwe was hier debet aan. Na een top van tarweprijzen rond de € 200,- per ton zien we op het moment van schrijven de markt wat ontspannen. Van een grote prijsdaling is echter nog geen sprake. Het areaal wintertarwe voor de nieuwe oogst 2020 is duidelijk kleiner in Noord-West Europa. Circa 10 procent kleiner in Frankrijk en Duitsland en circa 20 procent kleiner in het Verenigd Koninkrijk. Dit komt door alle inzaai-problemen afgelopen najaar vanwege de overvloedige regenval. De huidige gewasstand is wel goed te noemen. Hiervoor in de plaats lijkt er een groter areaal aan zomergerst en maïs te worden ingezaaid. In Rusland en Oost-Europa worden goede tarwe oogsten verwacht. Zowel in West- als in Oost-Europa en Rusland is de winter tot nog toe zeer zacht met dus nagenoeg geen uitwinteringsverschijnselen.

De gerstmarkt voelt ruim aan. Goede oogsten in 2019, gecombineerd met niet al te hoge exporten, zorgen voor een ruim aanbod. Hierdoor ligt gerst inmiddels 15,- tot 20,- per ton onder tarwe en maïs. Hierdoor rekt het erg goed in mengvoer. Ook in 2020 wordt een groter areaal gerst en goede oogsten verwacht. Dus aanhoudend een ruim aanbod. De maïsmarkt op Chicago blijft in een vrij stabiele range. De prijzen in Nederland zijn echter behoorlijk opgelopen. Onze belangrijkste leverancier is Oekraïne. Oekraïne kent dit oogstjaar vanaf oktober grote maïsexporten. Veel groter dan in voorgaande jaren, met name naar landen als China, Bangladesh, Zuid-Korea en Egypte. Dit zorgt ervoor dat Oekraïense maïs prijs behoorlijk is opgelopen.

Eiwitten

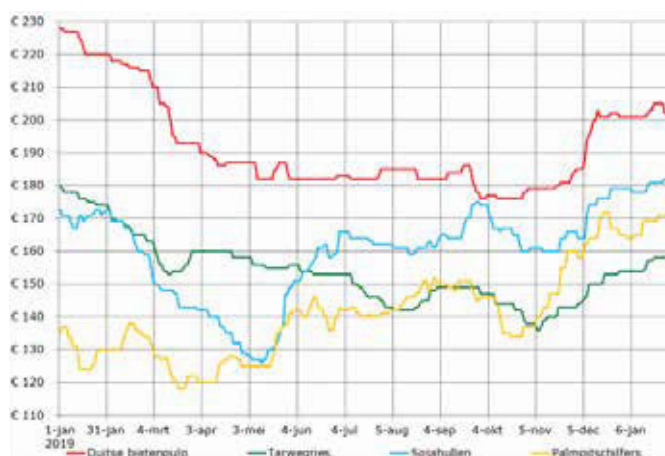
Sojaschroot is aan de voorkant erg krap en loopt op in prijs. De Braziliaanse soja oogst was vorig jaar extreem vroeg en dit jaar juist later dan gemiddeld. Dit zorgt voor een "dertien maands" seizoen. Daarnaast is het in Argentinië financieel een rommeltje. Een grote crusher is failliet, fysiek aanbod is er daardoor op dit moment nagenoeg niet. De Braziliaanse oogst ziet er zeer goed uit en ook Argentinië kent goede

oogstverwachtingen. Gecombineerd met het Corona virus zet dit druk op de prijzen van sojaschroot vanaf de zomer. Raapschroot wordt juist behoorlijk duurder. De slechte oogst van vorig jaar begint nu echt door te werken. Beschikbaarheid van raapzaad voor de crushers is moeizaam, wat zorgt voor vaste prijzen. Tevens staat de raapolieprijs onder druk wat het schroot doet oplopen. GMO raapschroot is wel wat ruimer beschikbaar en doet een discount. Ook de zonnepitschrootmarkt is vrij vast met licht oplopende prijzen.

Bijproducten

Palmpitschilfers en sojahuilen zijn afgelopen tijd verder in prijs gestegen en bevinden zich op een hoog niveau. Met bietenpulp zijn we in de na-campagne terecht gekomen met de bijbehorende hogere prijzen. De prijzen van de bijproducten lijken voor het moment te stabiliseren. Een verdere stijging is momenteel niet heel waarschijnlijk daar bijproducten al behoorlijk stevig geprijsd zijn.

Grafiek 1 Dagprijzen franko Midden-Nederland



Arie Griffioen, manager Inkoop en Logistiek
06 2161 4390 | a.griffioen@abzdiervoeding.nl





Resultaten klanttevredenheidsonderzoek 2019

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 2019 heeft dit plaatsgevonden bij onze pluimveehouders.

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, het product en de prestaties ermee, 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 8,2. In het bijzonder wordt onze flexibiliteit zeer gewaardeerd met een 8,4.

Expeditie

Onze expeditie wordt zeer goed gewaardeerd. Het leveren van bulk, zakgoed en enkelvoudige grondstoffen wordt met een 8,6 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. Aandachtspunt blijft het aanleveren van enkelvoudige grondstoffen door derden ten aanzien van bedrijfshygiëne.

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-mailnieuwsbrief wordt goed gewaardeerd met een gemiddeld cijfer van 7,9. Waarbij met name de layout, en de kwaliteit van de aangeleverde informatie als beste worden gewaardeerd. Mocht u nog geen e-mailnieuwsbrief ontvangen, dan kunt u zich aanmelden op: www.abzdiervoeding.nl/aanmelden-e-mailnieuwsbrief.

De waardering voor onze (papieren) 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, kwaliteit en prestatie

Kwaliteitsbeheer en de productkwaliteit van onze voeders waardeert u respectievelijk met een 8,3 en een 8,2. De waardering is het afgelopen jaar voor het door ons geleverde product verder toegenomen! Punt van aandacht blijft de korrelkwaliteit van onze vleeskuikenvoeders. 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 ruim voldoende is. Uiteraard zijn wij hier erg blij mee.

“Overall is het beeld positief en hebben we voor de komende jaren een aantal actiepunten waarmee we aan de slag gaan.”

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 voldoende. 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. U waardeert ABZ Diervoeding met een totaalcijfer van 8,2 met voor de punten betrouwbaarheid en kwaliteit zelfs een 9! De antwoorden ten aanzien van de vraag welke wensen u heeft zijn 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. Een kritische houding van u als klant helpt ons om onze organisatie en ons product continu te verbeteren. 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!**

Cor van Dijk, commercieel directeur
06 2126 6226 ■ c.dijk@abzdiervoeding.nl





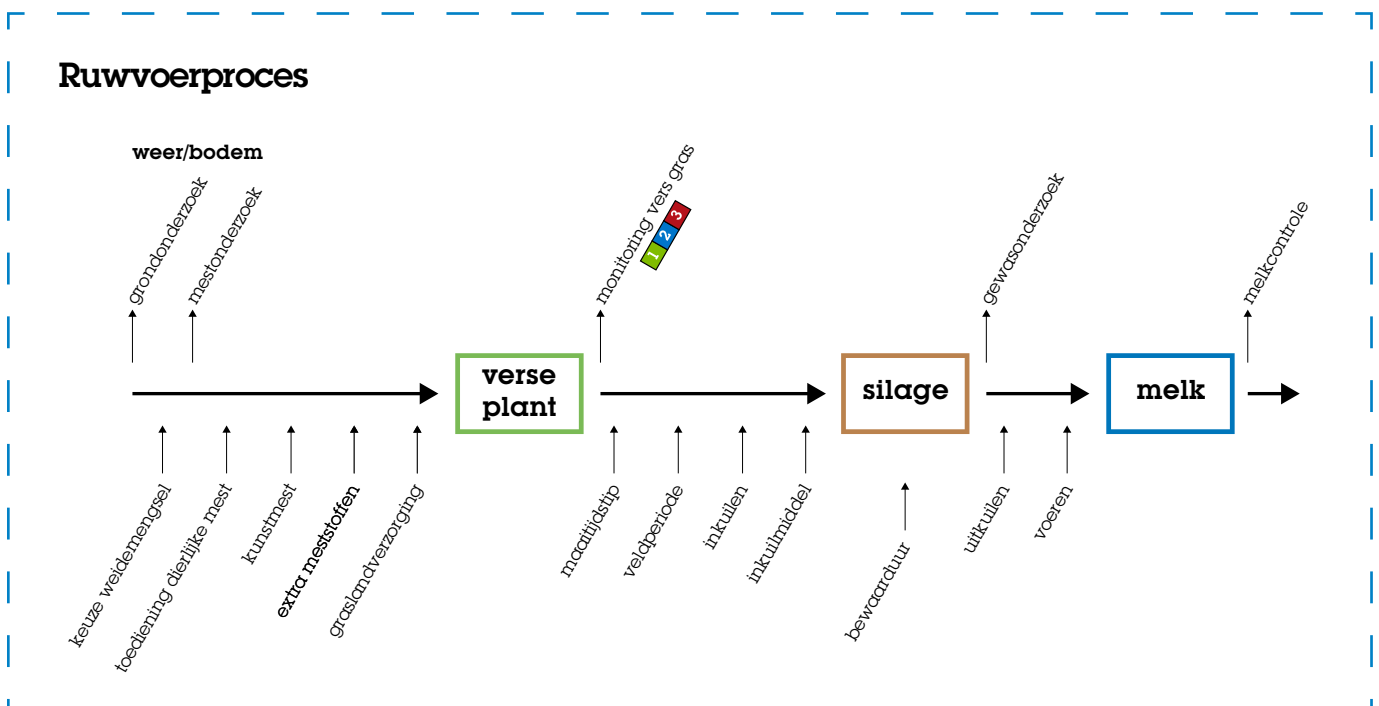
Streef naar de graskuil die past op uw bedrijf

Bij het begin van het nieuwe groeiseizoen is het belangrijk om doelstellingen te maken. Bij welk type graskuil bent u als ondernemer gebaat? Deel uw idee hierover met iedere betrokkene op uw bedrijf. Met betrokkenheid en focus kunnen de beste resultaten worden behaald.

Doel afhankelijk van bedrijfssituatie

Van groot belang is de hoeveelheid en soort meststof die u gaat toedienen voor de 1e snede. Bij een bedrijf met een hoog maisaandeel past een hoger ruw eiwit- en lager ruwe celstofgehalte. Bij een bedrijf met juist een hoog graskuilaandeel past juist een wat lager ruw eiwit- en hoger ruwe celstofgehalte.

Uiteraard bepaald het maaimoment later de verhouding tussen beide kenmerken. Het maaimoment dient dan ook afgestemd te worden op de gegeven bemesting. Ook de behoefte van verschillende diergroepen (melkkoeien, droge koeien en jongvee) vragen om onderscheid in bemesting en oogst strategie.



Beschikbare stikstof

Bij een beschikbaarheid in de bodem van 100 kg N per ha en een opbrengst van 4.000 kg ds, is er per kg ds gras 25 gram N beschikbaar. Dat kan (x 6,25) dan 160 gram RE per kg ds opleveren. Bij 100 kg N beschikbaar en een snede van 3.000 kg ds, levert dit 33 gram N per kg ds op en dat staat gelijk aan 210 gram RE per kg ds. Een bedrijf met een beperkt grasaandeel zou daarom kunnen kiezen om meer te bemesten of eerder te maaien. In de praktijk zien we dit natuurlijk al langer, melkveehouders in Zuid- en Oost-Nederland maaien in de regel het eerst.



Snel- of traagwerkend

ABZ Diervoeding kan u verschillende soorten meststoffen leveren. Snelwerkende meststoffen zijn KAS/Nutramon en Sulfan. Vanaf 4 tot 5 weken na strooien kan gemaaid worden. Traagwerkende meststoffen zijn Novurea en Novurea + S. Deze meststoffen werken traag door ureumstikstof. Voor een goede N-benutting kan bij deze meststof vanaf 6 tot 7 weken na strooien gemaaid worden.

Streefwaarde droge stof percentage

Wanneer u maait bij de droge stof opbrengst die past bij de gegeven bemesting is het de kunst om het geteelde eiwit om te zetten in geconserveerd eiwit. Onafhankelijk van uw bedrijfssituatie dient gestreefd te worden naar zo weinig mogelijk afbraak van eiwit in de graskuil. Streef naar het juiste droge stof gehalte.

	Streefwaarde ds%
Voeren met voermengwagen	35 – 40%
Voeren met blokkenwagen	40 – 45%
Voeren met gewikkelde balen	45 – 50%

Inspelen op weer en gewas

Uiteraard is nog veel meer te zeggen over de juiste inkuilstrategie. Want de hoeveelheid energie (suikers) die in het gras aanwezig zijn bij maaien bepalen ook het behoud van eiwit in uw graskuil. Graag houden we u op de hoogte van de actuele situatie van weer en gewas door middel van onze e-mailnieuwsbrief en vers gras monitor.

U kunt zich hiervoor aanmelden via onze website:

www.abzdiervoeding.nl/aanmelden-e-mailnieuwsbrief/



Jan Aalderink, specialist rundveehouderij
06 2125 8721 | j.aalderink@abzdiervoeding.nl

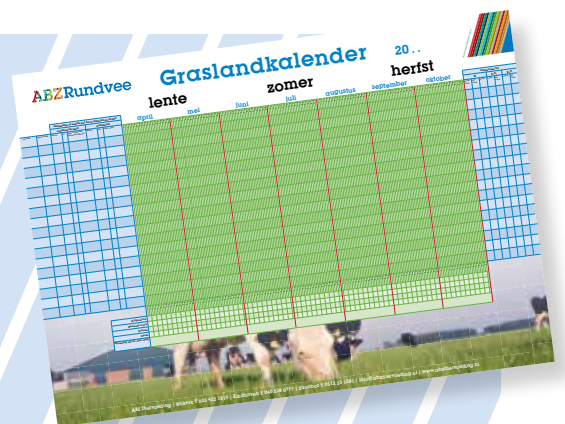


ABZ Tip

Registreer het gevoerde beleid op een ABZ Graslandgebruikskalender. U heeft dan mooie informatie voor een gesprek aan het eind van het jaar.

Wat is er aan hoeveelheid voer en kwaliteit gewonnen?
Wat kunnen we leren van de gemaakte keuzes voor een volgend seizoen?

Wilt u hiermee ook aan de slag? Vraag deze dan op via onze website:
www.abzdiervoeding.nl/rundvee/gratis-graslandkalender



Eiwit in of uit het rantsoen

Terwijl we nog bezig zijn met de ABZ Themadagen kunnen we zeggen dat er veel belangstelling voor is (geweest). Blijkbaar spreekt het onderwerp, maar ook het bedrijf waar de themadag wordt gehouden, veel melkveehouders aan.

Is eiwit voeren, eiwit melken?

Onze nutritionist Jan Rozeboom gaf de achtergronden weer van de eiwit efficiëntie in de koe. Nog altijd is het ureumgetal in de melk een goede graadmeter hiervoor. Er zijn echter meerdere mogelijkheden om te zorgen voor meer melkeiwit uit minder gevoerd eiwit. De kunst is om verliezen van eiwit zoveel mogelijk te beperken. Erg belangrijk hierbij is het voeren van voldoende energie en in de juiste vorm. Onze nieuwe Garant Extra voeders werden gepresenteerd. De Garant Extra brok bestaat uitsluitend uit goed verteerbare grondstoffen, zodat minder eiwit nodig is om moeilijk afbreekbare ruwe celstof te fermenteren. Bovendien zorgt veel energie bij de verse koe voor minder verbruik van aminozuren als energiebron (hoger eiwitgehalte in de melk). Schakel eventueel in stappen over naar een Garant Extra met veel energie, maar een afnemend eiwitgehalte.

Tabel 1. Assortiment Garant Extra voeders

Code	Naam	VEM	Ruw eiwitgehalte
30130	Garant Extra 170	1.000	170
30131	Garant Extra 160	1.000	160
30132	Garant Extra 150	1.000	150
30133	Garant Extra 140	1.000	140

Voerstrategie "Lactograan en raapschilfers" in de praktijk

In deze workshop was de vraag of ABZ Diervoeding de slogan "Met Lactograan méér melk" waar maakt in de praktijk. Tijdens de eerste themadag bij melkveebedrijf Boom-Morsink was dit in ieder geval duidelijk. Op basis van een precies ingevulde rantsoenmonitor werden mooie kengetallen gepresenteerd. Een hoge melkproductie van 40 kg melk per koe werd gecombineerd met voerkosten van 8,35 per 100 kg melk. Het voersaldo was daardoor 10,50 per koe per dag. Onze productmanager Izak van Engelen gaf vervolgens uitleg over de werking van

Lactograan en raapschilfers en waarom juist deze combinatie zo succesvol is voor een hogere eiwitbenutting door de koe.

Aan de slag met eiwit efficiëntie op uw bedrijf?

Wellicht ziet u na uw bezoek aan onze themadagen mogelijkheden om op uw bedrijf uw voerstrategie aan te passen. Graag willen wij u daarbij helpen en ondersteunen met passende voeders. Heeft u hiervoor interesse? Neem dan contact op met één van onze rundveespecialisten.



Izak van Engelen, productmanager rundveehouderij
06 2125 8720 ■ i.engelen@abzdiervoeding.nl



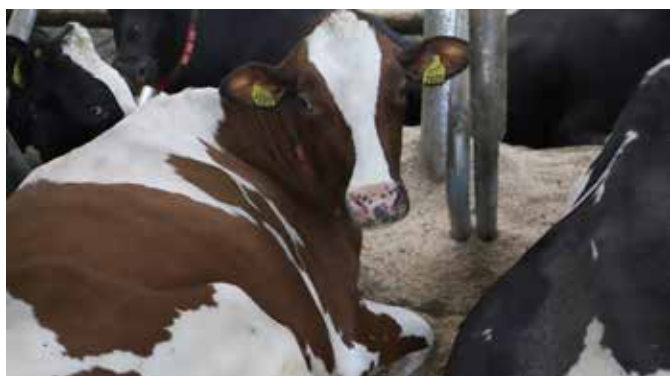


Nieuwe stal levert maatschap Boom- Morsink meer melk op

Een nieuwe, ruime melkveestaf zorgde bij maatschap Boom-Morsink in Neede voor een groei van de productie van 35 naar 40 kg per koe. Vooral de vaarzen blijken meer melk te geven. Zij wijten de groei vooral aan de ruimte die de dieren hebben gekregen.



Maatschap Boom-Morsink in Neede is een niet zo gebruikelijke schoonouder-schoonzoonmaatschap. Henk (63) en Diny (60) Boom hebben vier dochters. Lange tijd leek er geen bedrijfsopvolger te zijn, totdat in 2009 veetransporteur Joost Morsink (32) in beeld kwam, de vriend van derde dochter Lotte (32). Hij ging parttime meewerken op het bedrijf en stapte in 2011 bij zijn schoonouders in de maatschap. Uiteindelijk kwam ook Lotte in 2017 in de maatschap. Zij werkt nu nog drie dagen per week buitenshuis in de kinderopvang. Joost en Lotte zijn de vijfde generatie veehouders op het bedrijf en hebben twee dochters van een half en twee jaar oud.



Nieuwe stal

Toen in 2015 de quotering verviel, kozen Henk en Joost ervoor de jongveestaf en koeienstaf zo vol mogelijk te zetten. Die laatste is een stal uit 1980, in 1996 gerenoveerd, met plaats voor 80 koeien en een melkstaf voor 2x10 koeien. "Toen de stallen overbezet dreigden te raken, moesten we kiezen: of weer terug naar 80 koeien en de stal renoveren, of een grotere stal bouwen", vertelt Joost. "Ik ben 32 jaar en kan nog wel een tijd mee, dus we kozen voor het laatste." Het werd een royale, ruime stal met veel licht en lucht, 120 ligboxen voor de melkkoeien en 40 voor de droge koeien en het oudere jongvee. Er kwamen twee melkrobots van Lely. De koeien lopen op een rubbervloer en liggen in diepstrooiselboxen van 120 cm breed. Henk en Joost zochten een zwevende box die geschikt was voor grote, zware koeien en 10 tot 15 jaar mee kon gaan. Hun oog viel op de Zimmermann doro-box. "De meerprijs van €40,- per box is het absoluut waard", vindt Joost. Voor het oudere jongvee zijn de boxen uit de oude stal gebruikt. Die waren groot genoeg en nog in prima staat.

Op 10 september 2019 is de stal in gebruik genomen. Nu melken ze 120 koeien en hebben 80 stuks jongvee. "We hebben heel royaal in het jongvee gezeten om de stal zo snel mogelijk vol te krijgen. Dat is in drie maanden gelukt, met enkel eigen aanwas. We hebben een gesloten systeem en kopen geen dieren van een ander aan." Ze selecteren streng bij de vaarzen, zo'n week of vier na het kalven. Alleen de beste mogen blijven.

De nieuwe stal geeft merkbaar veel rust aan de veestapel. Joost: "Het eiwitgehalte was altijd laag. In de nieuwe stal stegen de kilogrammen melk, maar het eiwitgehalte steeg net zo hard mee. Nu zitten we rond de 3,50% eiwit en 4,20% vet. Vooral de vaarzen zijn veel rustiger en productiever. Ze hebben de ruimte en hoeven niet meer op te boksen tegen de oudere koeien." De productie steeg van 35 kg naar 40 kg. Dat komt niet alleen door de robots en de extra ruimte. Ook in het rantsoen zijn er wijzigingen geweest.

Rantsoen

Het bedrijf heeft 48 ha grasland en 12 ha maïslaan. Ze voeren al heel lang Italiaans raaigras, waarvan ze 8 ha hebben staan. "Het is gezonder voor de koeien vanwege de extra structuur", licht Joost toe. Ze ondervinden erg weinig gezondheidsproblemen bij de koeien. Ze enten niet en gebruiken al vijftien jaar geen voetbad meer. De koeien worden 120 dagen per jaar geweid. Ze krijgen aan het voerhek een hoog basisrantsoen en met brok op maat, aangepast aan de gehalten in de maïs- en de graskuil, wordt bijgestuurd. Omdat de maïskuil vorig jaar van slechte kwaliteit was en te snel op raakte, zijn ze halverwege vorig jaar gestart met bijvoeren van Lactograan. In de nieuwe stal zijn ze ook begonnen met raapschilfers in het basisrantsoen, omdat dat de hoogste benutting geeft van het Lactograan.



"Het voordeel van Lactograan is dat de samenstelling altijd gelijk is, dus je kunt er gemakkelijk mee sturen", zegt Joost tevreden. "Je weet precies wat je koopt en het geeft arbeidsgemak. Het is schoon en fris en maakt het basisrantsoen smakelijker. We voeren ook wat bierborstel bij. Daar willen we niet mee stoppen, want we zien het effect ervan terug in de glans en gezondheid van de klauwen."

Alles gaat in nauwe samenspraak met Aard Vosman, rundveespecialist bij ABZ Diervoeding. Joost: "We hebben regelmatig overleg, houden elkaar scherp, vooral als we wisselen van kuil. Nu maken we lasagnekuilen en kunnen dus maar zo'n zes maanden een bepaald rantsoen voeren."

"Het voordeel van Lactograan is dat de samenstelling altijd gelijk is, dus je kunt er gemakkelijk mee sturen."

Wisselingen van vertegenwoordigers bij de vorige voerleverancier waren drie jaar geleden reden voor de maatschap om over te stappen naar ABZ Diervoeding. Joost: "Je moet met elkaar verder komen en dan moet de klik er wel zijn. Met Aard klikt het gewoon goed."

Toekomst

Achter in de nieuwe stal zit een uitneembaar spant. Indien gewenst kunnen ze de stal zo doortrekken. En er is nog ruimte voor een derde robot. "Mochten we willen groeien en meer grond kunnen aankopen, dan zijn er dus mogelijkheden. Aan de andere kant: nu doen we het nog samen, maar als ik het op termijn alleen moet doen, heb ik aan 120 koeien genoeg. Het bedrijf moet in balans blijven qua koeien en grond. Dat lijkt me het meest gezond. Wil ik meer koeien gaan houden, dan moet er een derde robot komen, moet ik meer voer aankopen en mest afvoeren. Wat houdt je dan netto over?! Ik wil ook nog wat anders in het leven dan alleen werken. Zoals motorrijden. Of toneelspelen bij de plaatselijke toneelclub van de plattelandsjongeren. Heel laagdrempelig samen een boerentoneelstuk wegzetten. Pure gezelligheid!

Die nieuwe stal is natuurlijk heel mooi, maar ik ben er vooral trots op dat we dit zo met elkaar kunnen doen in goede harmonie", besluit Joost. "Een goede schoonvader-schoonzoonrelatie is niet vanzelfsprekend."

Aard Vosman, specialist rundveehouderij
06 5311 3385 ■ a.vosman@abzdiervoeding.nl



Tabel 1. Actuele melkproductie

	Aantal	Dagen	Kg melk	% vet	% eiwit	% lactose	Kg vet + eiwit	Ureum	BSK
< 60 dgn	25	32	49,5	4,09	3,27	4,60	3,6	19	60
< 120 dgn	22	88	43,8	4,01	3,52	4,61	3,3	21	55
< 200 dgn	24	169	37,8	4,18	3,58	4,63	2,9	22	57
< 305 dgn	17	255	33,5	4,64	3,79	4,47	2,8	23	60
> 305 dgn	12	372	28,3	4,55	3,92	4,46	2,4	25	-
Bedrijf	100	156	40,2	4,21	3,53	4,58	3,1	22	58



Dynamo biggenvoeders maken het verschil

Met onze Dynamo biggenvoeders bent u verzekerd van de allerhoogste kwaliteit. De productie van deze kwaliteitsvoeders vindt plaats in onze specialistische fabriek. We zetten darmgezondheid op nummer één. Hiermee maken we echt het verschil voor uw biggen. Lees hier waarom.

Strengste eisen

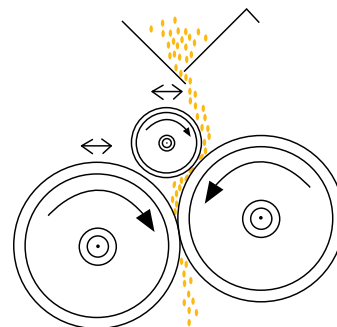
Onze fabriek in Leusden is ingericht voor de productie van proefvoeders en specialiteiten voor jonge dieren. Om voeders voor onderzoek te mogen produceren, bijvoorbeeld voor proefbedrijf Schothorst Feed Research, moet deze fabriek aan de strengste eisen voldoen. De dosering van grondstoffen moet heel precies gebeuren. Voor u betekent dit pre-starters en speenvoeders van de allerhoogste kwaliteit en voorspelbaarheid.



Precisiewerk en onderzoek tijdens productie

Constance en hoge kwaliteit

Hoogwaardige grondstoffen staan aan de basis van goed biggenvoer. ABZ Diervoeding werkt daarom voor de Dynamo biggenvoeders alleen met speciaal geselecteerde grondstoffen. Altijd van bekende leveranciers. De kwaliteit moet hoog zijn en vooral constant, zodat we weten wat we eraan hebben. Ook de samenstelling van onze biggenvoeders blijft door het jaar heen constant. Uw biggen krijgen altijd voeders volgens de laatste inzichten.



Elke grondstof krijgt zijn eigen bewerking

Kaf van het koren scheiden

Iedere grondstof krijgt zijn eigen bewerking. Voor granen betekent dit dat het kaf van het koren gescheiden wordt. Soja en andere eiwitrijke grondstoffen worden zeer fijn gemalen voor een hoge verteerbaarheid. Gerst pletten we om de vezels te benutten voor gezonde darmen. We hebben hier veel onderzoek naar gedaan. Voor u betekent dit biggen voeren met mooie mest.



Het begint bij...

De vertering van voer begint al in de maag. Voor jonge biggen is het lastig om hun maag voldoende aan te zuren. Een zure maag is nodig voor het doden van slechte bacteriën, zoals E.Coli, Salmonella en streptococci, maar ook voor het afbreken van voerdeeltjes. Wij zorgen voor extra zuurwerking én voldoende structuur, zodat de maag goed z'n werk kan doen.

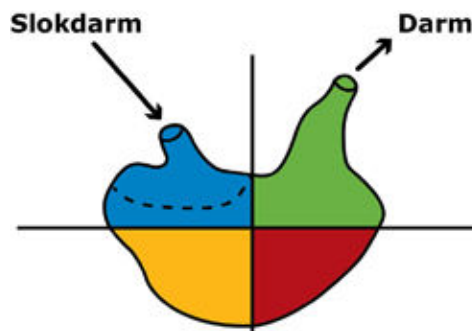
Geen lekkage

De dunne darm staat aan de basis van groei. Wanneer het 'voorbewerkte' voer in de dunne darm terecht komt, kan het echte werk beginnen. Eiwitten en energie worden opgenomen in het bloed, zodat de biggen hard kunnen groeien. Wij zorgen ervoor dat dit proces snel gaat door het eiwit zeer fijn te malen. Soms komt 'darmlekkage' voor: de darmen zijn beschadigd door het spenen, kou of een lage voeropname. Slechte bacteriën komen dan in de bloedbaan terecht en maken de biggen ziek. Wij voegen een uitgekiende combinatie van additieven toe om darmlekkage te voorkomen.

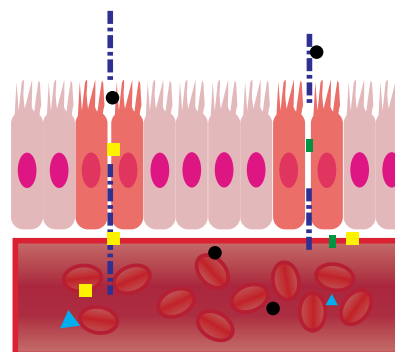
Mooie, droge mest

De dikke darm bepaalt of de mest mooi droog is. Als de dunne darm z'n taak goed heeft uitgevoerd, komen alleen nog gezonde vezels in de dikke darm aan. Deze vezels worden omgezet in gezonde stoffen, zoals boterzuur. Doordat het fijn gemalen eiwit al volledig in de dunne darm is opgenomen, kan het hier geen dunne mest veroorzaken.

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



ABZ ondersteunt biggen bij het aanzuren van de maag



ABZ gaat 'darmlekkage' tegen met de juiste additieven



Mooie, droge mest met ABZ, omdat we sturen op gezonde vezels

Dynamo voeren

De Dynamo biggenvoerders maken het verschil voor uw biggen. Samen met uw adviseur kiest u het juiste voer: richting extra groei of juist met meer aandacht voor mestkwaliteit. Hoe dan ook, wij gaan voor een extra rendement van **€2,- per big/dat loont.**

Wilt u meer weten over onze biggenvoerders? Neem dan gerust contact op met één van onze varkensspecialisten.



Prestaties vleeskuikenouderdieren in de lift

Als diervoederfabrikant proberen wij altijd onze adviezen zo goed mogelijk aan te laten sluiten bij het genetische potentieel van de dieren, om zo een maximaal resultaat te bereiken. Het genetische materiaal wordt door fokkerijorganisaties constant veranderd. Zij gebruiken hier intensieve fokprogramma's voor om resultaten van dieren te verbeteren. De laatste jaren zien we dat genetische ontwikkelingen steeds sneller gaan, met name doordat genetisch materiaal makkelijker in kaart wordt gebracht (DNA-Sequencing) en daarmee nauwkeuriger fokprogramma's opgesteld kunnen worden die specifieke doelen voor ogen hebben. Bij de Ross 308 was wellicht in alle diercategorieën de grootste ontwikkeling te zien in prestatie. In dit artikel gaan we verder in op deze ontwikkelingen en wat komende jaar(of jaren) aandachtspunten gaan worden bij de vleeskuikenouderdieren.



Meer eieren per hen + hogere bevruchting = meer kuikens

Als we kijken naar de prestatieresultaten dan valt het met name op dat er meer eieren per hen worden gelegd. Dit lijkt voornamelijk te komen uit een verbeterde persistentie van de hennen. De piekproductie is niet veel veranderd ten opzichte van 5 jaar geleden, maar het aantal eieren op 60 weken is gestegen. Hierdoor stijgt ook het aantal broedeieren, maar is niet volledig te verklaren door de hogere legpercentages. Hennen leggen minder tweede keus eieren, wat wellicht te verklaren valt doordat ze beter nestgedrag vertonen. Verder zien we een flinke verbetering in het bevruchtingspercentage en daarmee ook het uitkomstpercentage, resulterend in meer kuikens per hen. Deze factoren geven tezamen een gemiddelde stijging van 8 kuikens per hen! (t.o.v. 5 jaar geleden).

Gemiddelde prestatie stijgt, maar spreiding ook

Tot nu toe is dit artikel redelijk rooskleurig, maar als er kritisch naar de data gekeken wordt, moeten er toch wat aandachtspunten benoemd worden. De gemiddelde prestatie van vleeskuikenouderdieren stijgt en deze stijging is te zien op alle bedrijven. Echter de hoeveelheid stijging (in eieren per hen, bevruchtingspercentage en daarmee aantal kuikens) varieert sterk tussen bedrijven. Deze vergroting in spreiding is niet gewenst, omdat het aangeeft dat bij sommige koppels het genetisch potentieel niet volledig benut wordt.

Top 5 koppels hebben de laagste uitval

Uit onze data analyse blijkt dat koppels met de hoogste productiegetallen ook de laagste uitval hebben. Andersom geldt dit

ook voor de minder goed presterende koppels; deze hebben de hoogste uitval. De uitval lijkt de voornaamste verklaring voor de grotere spreiding in technisch resultaat tussen alle koppels. Diegene die graag het technisch resultaat van hun koppels wil verbeteren, zou daarom als eerste naar uitval moeten kijken. De uitval blijft bij vleeskuikenouderdieren een aandachtspunt, omdat deze hoger ligt in vergelijking met andere dieren in de pluimveesector. Wij zien dat een aantal afnemers met succes de uitval weten terug te dringen tot minimale niveaus, om zo hun technische resultaat te verbeteren. ABZ Diervoeding heeft ook streefpunten om de uitval verder terug te dringen, om zo maximale (financiële) resultaten te behalen bij de koppels. Dit willen wij bereiken door onze voeders verder te optimaliseren en de juiste begeleiding te geven op de bedrijven.

Prestatiemeter

ABZ Diervoeding biedt pluimveehouders de mogelijkheid om hun technische resultaten te benchmarken met de ABZ prestatiemeter voor vleeskuikenouderdieren. Hiermee krijgt u op een eenvoudige manier inzicht in uw verbeterpunten voor komende koppels. Wilt u meer weten over hoe u het technisch resultaat van uw vleeskuikenouderdieren kan verbeteren? Neem dan contact op met één van onze pluimveespecialisten.

Rudolf Dantuma, nutritionist

033 422 1517 ■ r.dantuma@abzdiervoeding.nl

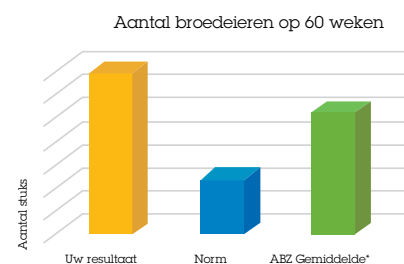
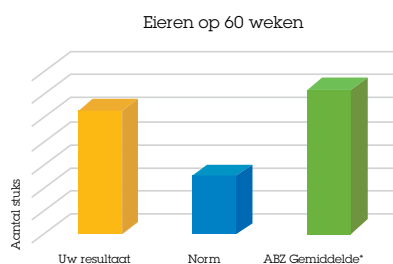
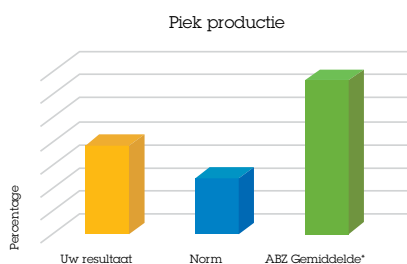


Prestatiemeter vleeskuikenouderdieren

	Uw resultaat	Norm
Piek productie Week van piek	86,4% 30	85,7% -
Eieren op 30 weken Eieren op 60 weken	30 180,2	34,2 177
Aantal broedeieren op 60 wk Uitkomstpercentage	173,0 86,8%	169,2 83,7%
Aantal kuikens per hen	140,7	141,7
Uitval hennen 60 weken	9,0%	-

Instructie

1. Vul de kolom in met uw resultaat van afgelopen koppel
2. Vergelijk uw resultaten met de Ross norm en ABZ gemiddelde.
3. Bepaal de parameters waarop u wilt verbeteren.
4. Stel samen met uw vertegenwoordiger een plan van aanpak op voor het verbeteren van uw resultaat.





Rekenen naar maximaal rendement bij uw leghennen

Net als in de meeste commerciële bedrijfstakken is het op een leghennenbedrijf continu een zoektocht naar hoe je het hoogste rendement uit de beschikbare productiemiddelen kunt halen. De weg naar het hoogste rendement kan per bedrijf en bedrijfsvoering verschillen. Voeding en de inzet van voersoorten blijft een belangrijk onderdeel op de weg naar maximaal rendement.

De eiermarkt bepaald voor een groot gedeelte op welke manier het maximale rendement gehaald kan worden. Dit bepaald ook al de hen keuze, wit of bruin, een ras met zware of juist lichte eieren. Hoe dan ook moet het streven altijd zijn om zoveel mogelijk eerste soort eieren in de meest gewenste gewichtscategorie te produceren. De juiste voerstrategie is hierbij heel belangrijk en het motto daarbij is: Investeren in voer waar nodig en terugschakelen waar mogelijk. De eerste winst is te halen in zo min mogelijk kleine eitjes. Dit geldt zeker in het geval van biologisch en vrije uitloop, maar ook bij 1-ster Beter Leven en eieren die op basis van een vaste prijs verkocht zijn. Die prijzen gelden namelijk ook vaak vanaf 53 gram en soms liggen er nog staffels boven.

	Kolonie	Scharrel	Light
Darmgezondheid	+++	+++	++
Legpercentage	++	++	+++
Ei-gewicht	+++	+++	+
Opstart	+++	+++	++
Voederconversie	+++	+++	+
VRE	+++	+++	+++
Voerkosten	+++	++	+++



Uit landelijk cijfers blijkt dat de verschillen tussen koppels en bedrijven vaak veel groter zijn dan de hierboven genoemde acht eieren verschil.

Door een goed voermanagement in de start zijn teveel kleine eitjes (ongeacht ras hen) vaak goed te voorkomen. De focus moet dan wel liggen op de hen; maximale voeropname en lichaamsgroei. Dit kan door eiwit, energie en calcium goed af te stemmen op iedere fase van de ontwikkeling van de jonge hennen. Ook het lichtmanagement speelt daarbij vanzelfsprekend een rol. Investeren in het beste voer met de beste grondstoffen kan in deze gevallen altijd uit. Met de eerste 5 tot 10 kg pre-leg en startvoer die u aan de hennen geeft, is dus veel geld te verdienen wanneer u dit goed toepast. In het geval van 1 ster Beter Leven is het verschil tussen opbrengst van tot 53 gram en daarboven wat kleiner, maar toch groot genoeg om er goed op te sturen.

Na deze periode tot pakweg 30 weken hangt het er vanaf hoe de eieren verkocht zijn. Zijn ze per stuk verkocht dan is het zaak om ze niet te zwaar te laten worden. Eieren van rond de 62 gram zijn het meest aantrekkelijk voor de eierhandel en wanneer u in staat bent deze te produceren van een goede kwaliteit blijft u een aantrekkelijke partner voor de eierhandelaar. Worden eieren per kg of op basis van de NOP-notering verkocht dan loont het altijd om naar hogere eigewichten te streven. Een gemiddeld 1 gram zwaardere ei kan al behoorlijk veel geld opleveren.



In het geval van eieren die per kilo verkocht worden, geldt ongeveer dezelfde rekensom. Ook dan levert één gram zwaardere eieren ruim 10 cent per 100 eieren meer op.

Om deze productiedoelen te bereiken, is het van belang dat u voor de opzet van de hennen bepaalt wat het productiedoel is en u samen met uw pluimveespecialist daarbij een passende voerstrategie bepaalt. Deze gekozen strategie kan dan fungeren als leidraad voor de in te zetten voerlijnen. ABZ Diervoeding heeft binnen haar voerconcept Stabielo voeren voerlijnen beschikbaar voor elk productiedoel. Tevens hebben wij de kennis en begeleiding in huis om passende rantsoenen te maken voor bedrijven met eigen grondstoffen.

Bovenstaande berekening is één van de onderdelen van Stabielo voeren. Door dit voerconcept in te zetten op uw bedrijf kan op een koppel leghennen een voordeel van € 0,50 per hen worden behaald. Wilt u ook wel eens weten waar op uw bedrijf het rendement nog kan verbeteren? Neem dan contact met ons op, wij helpen u graag verder.

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





Bio-beurs 2020 succesvol

Op woensdag 22 en donderdag 23 januari jl. was ABZ Diervoeding aanwezig op de Bio-beurs in Zwolle. Ook dit jaar waren de krachten binnen de agrarische sector gebundeld en presenteerden veel toeleveranciers van agrarische producten zich gezamenlijk op het Bio-Erf.

Deze beurs is gericht op een breed publiek, van producent tot en met consument. De aanloop van agrarische ondernemers wordt steeds groter. Dit was ook te zien op het Bio-erf. Dit samenwerkingsverband is inmiddels zo groot dat het Bio-erf dit jaar naar een andere hal is verplaatst, direct achter de ingang. Dit was een geslaagde opzet. Onder het genot van biologische grillworst en gehaktballetjes zijn er veel gesprekken gevoerd met ondernemers die biologisch boeren of daar interesse in hebben.

Wij danken jullie voor het bezoek aan onze stand. Mocht u ons gemist hebben, of was u niet in de gelegenheid om naar de Bio-beurs te komen, maar heeft u wel interesse in ons biologische assortiment of ondersteuning bij het omschakelen? Schroom dan niet om contact met ons op te nemen.

Zie voor meer informatie ook onze website:
www.abzdiervoeding.nl/algemeen/biologische-voeders

Gert-Jan van Beek, specialist pluimveehouderij
 06 8323 3471 ■ g.j.beek@abzdiervoeding.nl



Erwin van de Beek, specialist rundveehouderij
 06 1378 5504 ■ e.beek@abzdiervoeding.nl



Wilco Bos, specialist varkenshouderij
 06 2126 6230 ■ w.bos@abzdiervoeding.nl



Prijswinnaars

Kleurwedstrijd

Wat een prachtige inzendingen hebben we ontvangen. Het was moeilijk kiezen uit 317 kleurplaten, maar het is ons gelukt.

Hieronder ziet u de drie winnaars met de mooiste en origineelste kleurplaten.



- Prijswinnaar in de categorie 0 – 4 jaar:
Wies van Gestel,
Hooge Mierde

Kerstpuzzel

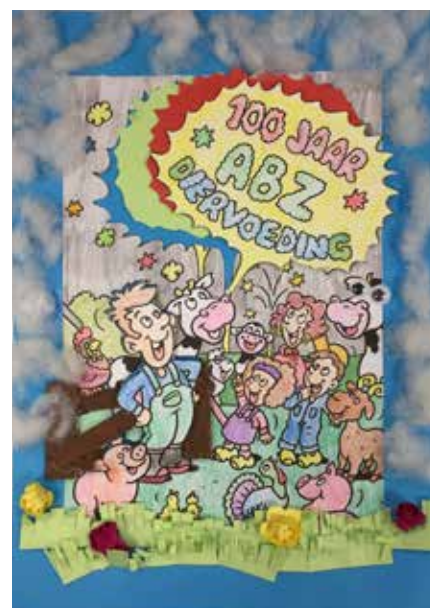
Uit 260 e-mails, kaartjes en brieven zijn twee inzendingen gehaald met de goede oplossing: 'Hiep hiep hoera ABZ Diervoeding honderd jaar'.

- De eerste prijs is gewonnen door:
Fam. J. Dolstra uit Zwinderen.
- De tweede prijs is gewonnen door:
Simon Kwantes uit Zuidoostbeemster.



- Prijswinnaar in de categorie vanaf 9 jaar:
Arjan Hardeman,
Harskamp

We willen iedereen heel hartelijk bedanken voor het inleveren van die prachtige, ingekleurde kunstwerken en de oplossingen van de kerstpuzzel. Hopelijk doen jullie volgend jaar weer mee. Alle prijswinnaars van harte gefeliciteerd! Jullie krijgen de prijs binnenkort thuisgebracht (of hebben de prijs inmiddels ontvangen).



- Prijswinnaar in de categorie 5 – 8 jaar:
Josien van Horssen,
Espel

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 één van onze kantoren.

Eindredactie

Jolande Baselmans en Gerrie van de Poll,
pr-communicatie@abzdiervoeding.nl. De eerstvolgende ABZ Nieuws verschijnt in april 2020.

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

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

Legpluimveehouderij

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

Vleespluimveehouderij

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

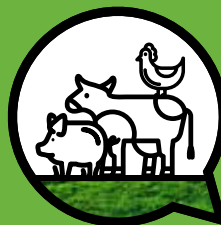
Hans Wagenaars (Key accountmanager)
06 5314 5770
h.wagenaars@abzdiervoeding.nl

Enkelvoudige grondstoffen

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

ABZDiervoeding

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:

