

Koen van Bergen (Vion Food Group) en Roy Strikkeling (Topigs Norsvin): marktvraag leidend

Minder vrijblijvend, wel extra dynamiek

De noodzaak van optimaal inspelen op de marktvraag, dringt steeds dieper door in de Nederlandse varkensvleesproductieketen. Een aansprekend voorbeeld van marktgericht produceren is het bedienen van de droge hammenmarkt in Italië en Spanje. Die markten zijn de drijver voor het Robusto-concept van Vion. De inzet van de exclusieve TN Robusto-eindbeer gaat het spectrum van geschikte vleesvarkens vergroten.

De afzetmarkt van Nederlands varkensvlees is flink veranderd. Waar voor jaren terug de Nederlandse, Duitse en Italiaanse markten regeerden, is die nu veel internationaler en concurrerender geworden. Produceren in vraaggestuurde ketens voor interessante afzetmarkten is de te bewandelen weg, stellen Koen van Bergen van Vion en Roy Strikkeling van Topigs Norsvin.

Koen van Bergen



Standplaats Bostel

Koen van Bergen werkt sinds 1 januari 2019 als directeur Livestock & Supply Chains bij Vion Food Group. Daarvoor werkte hij bijna tien jaar als sectorspecialist Food & Agri en sectormanager Varkenshouderij bij Rabobank Nederland. Daarvoor bekleedde hij diverse functies bij lokale Rabobanken. Zijn loopbaan startte hij bij Geurts Mengvoeders als verkoopadviseur varkenshouderij. Naast de HAS Hogeschool in Den Bosch rondde hij nog diverse studies af, onder meer aan de Nyenrode Business Universiteit.

Waarom?

Van Bergen: "Om Nederlandse varkens zo optimaal mogelijk te verwaarden, is marktgericht produceren broodnodig. De internationale varkensvleesmarkt is heel divers. Door te weten welke specificaties bepaalde markten vragen, proberen wij als vleesverwerker varkens beter tot waarde te brengen. Daartoe moet je wereldwijd markttoegang hebben. Een varken gaat namelijk in tig delen de wereld over. Wij willen een betrouwbare partner zijn op markten die wij betreden: altijd de gevraagde hoeveelheden leveren en volgens de afgesproken productspecificaties."

Is daarom ketenproductie noodzakelijk?

Van Bergen: "Zekerheid over onze afzet en aanboren van interessante nieuwe markten heeft duidelijke voordelen. Maar we moeten ook zorgen dat we structureel die marktvraag kunnen invullen met het varkensaanbod. Dat betekent meer grip hebben op de aanvoer en beter kunnen sturen op de gewenste kwaliteit. Samen met onze leveranciers willen we faalkosten zo minimaal mogelijk krijgen. Daarom maken we afspraken voor de langere termijn met onze varkenshouders." Strikkeling: "Samen het varkensaanbod zo goed mogelijk invullen, begint voor een belangrijk deel al bij de genetica-keuze. Samen met slachterijen praten wij regelmatig over hun afzetmarkt en bijpassende uitbetalingssystemen en welke eindbeer of gespecificeerde groep eindberen hierbij het best aansluit. Met deze input in onze 'Berenkieswijzer' kunnen we de zeughouder een objectief advies geven over de best passende genetica in zijn of haar situatie."

Slaat ketenproductie aan?

Van Bergen: "Vion kende al de Good Farming Organic



Roy Strikkeling



Standplaats Vught

Roy Strikkeling werkt bijna vijf jaar als marketing- en projectmanager bij varkensfokkerijorganisatie Topigs Norsvin. Tevens is hij lid van de Meat Group binnen Topigs Norsvin. Daarvoor was hij onder andere productmanager reproductie bij MS Schippers. Na zijn studie aan de HAS Hogeschool in Den Bosch begon zijn loopbaan als specialist varkensproductie bij diervoederproducent Hendrix UTD. Studeerde naast zijn werk Bedrijfskunde en NIMA-C aan de Hogeschool Arnhem en Nijmegen.

Actueel

en de Good Farming Star ketens. De introductie van Good Farming Balance in maart 2017 gaf marktvraag-gericht produceren een extra impuls. Het aantal varkenshouders dat een contract met ons is aangegaan, is flink gegroeid. Dus dat zegt mij genoeg.”

Van selectie aan de slachtlijn naar produceren voor afzetmarkten?

Van Bergen: “Zo kun je het min of meer wel zeggen. Binnen ‘Balance’ kregen we meer verscheidenheid aan varkens binnen. Met aflevermodules en slachttabellen kun je richting geven, met de markt als echte drijver.”

Robusto is exemplarisch?

Van Bergen: “Een goede vierkantsverwaarding van varkens is noodzakelijk, voor de optimale verwaarding van het totale vleesvarken. Hierbij zoeken we continu naar nieuwe en interessante afzetmarkten. Voor de hammen is de Italiaanse droge hammenmarkt interessant om extra waarde te creëren. Daarom hebben we in oktober 2017 het Robusto-concept ontwikkeld, met de focus op topkwaliteit voor die specifieke markt. Hammen onderscheidend op gewicht, kleur, vetbedekking, intramusculair vet, vorm en consistentie. En als je dan ook nog constant de afgesproken volumes levert, kun je je in de positie van preferred supplier manoeuvreren. Een half jaar later zijn we Robusto-hammen gaan selecteren voor de top van de Spaanse Serranoham-mendrogersmarkt. Die marktvraaggerichte aanpak is zo succesvol dat we samen met onze varkenshouders en ketenpartijen stappen bij moeten zetten.”

Vandaar jullie versterkte samenwerking?

Strikkeling: “Dat wij samenwerken is niets nieuws gezien onze coöperatieve komaf. Wij spreken echter met alle varkensslachterijen om met onze genetica zo goed mogelijk sturing te kunnen geven op marktontwikkelingen. Wat wel uniek is, is dat wij samenwerken om het aanbod van geschikte grondstoffen voor de Robusto-hammenmarkt te vergroten. Via de eindbeer is vrij snel te sturen op specificaties als spekdikte en -bedekking, in combinatie met het vermogen om te groeien. Daarom hebben wij binnen de groep TN Tempo-beren marktgericht geselecteerd. Zo is de groep TN Robusto-beren exclusief ontwikkeld voor Vion. Alleen zeugenhouders die een contract met Vion hebben, kunnen sperma van TN Robusto-beren bestellen.”

Een optimale vorm van marktgericht produceren?

Strikkeling: “Ja, met de combinatie genetica en voer kun je nog gericht de kwaliteit produceren waar de slachterij op stuurt. En je krijgt grotere aantallen borgen en gelten beschikbaar krijgen voor die specifieke markt. Wat we wel willen voorkomen is dat nakomelingen van deze onderscheidende beergroep via andere kanalen op de markt komen. Vion geeft toestemming aan ons om TN Robusto te leveren aan specifieke klanten, waarmee Vion afspraken heeft. Het is minder

vrijblijvend, maar de ketendynamiek wordt groter door kennis en data beter te benutten.

Kunnen jullie al iets zeggen over de resultaten?

Strikkeling: “Begin februari zijn de eerste doses sperma van TN Robusto-beren uitgeleverd. Op dit moment zijn er twintig zeugenhouders die het bestellen. Maar er zijn nog geen TN Robusto-biggen geboren.”

Van Bergen: “Wel zie je dat het gemiddelde slachtgewicht in Nederland sterk is gestegen sinds de introductie van Good Farming Balance. Onze inzet om zwaardere, rijpere varkens aan de slachthaken te krijgen, heeft daar zeker aan bijgedragen.”

Strikkeling: “Ook zien we dat de verkoop van TN Tempo sinds de introductie is toegenomen. Er is meer

OM NEDERLANDSE VARKENS ZO OPTIMAAL MOGELIJK TE VERWAARDEN, IS MARKTGERICHT PRODUCEREN BROODNODIG!

vraag naar vleesvarkens met meer spek en die goed doorgroeien naar hogere slachtgewichten.”

Kunnen we vergelijkbare concepten verwachten voor bijvoorbeeld middels of buiken?

Strikkeling: “Dit is zeer goed mogelijk. Met genetica is te sturen op de vele kenmerken van de vleesvarkens. Per jaar gaan ruim 11.000 beren bij ons door de CT-scan zodat we per beer – naast genetische informatie – elk karkasonderdeel in beeld hebben.”

Van Bergen: “Als Vion zijn we continu bezig met productontwikkeling, het zoeken naar nieuwe markten en mogelijke nieuwe marktconcepten vergelijkbaar met Robusto.”

www.vionfoodgroup.com | www.topignorsvin.nl

Varkensvlees beleven bij DPE

Tijdens Dutch Pork Expo (DPE) trekken Vion Pork en Topigs Norsvin samen op. Zij willen varkenshouders en hun medewerkers op diverse manieren laten beleven hoe belangrijk het is om te produceren wat de markt vraagt. In hun stands bij het hoofdfodplein brengen zij de keten achter varkensvlees in beeld en organiseren zij een vleesexperience. Live worden delen van het varken uitgebeend, bereidt een tv-kok varkensvleesgerechten en is heerlijke Robusto-ham te proeven.



Extra waarde creëren met Robusto-ham.

NIET HELEMAAL TEVREDEN OVER UW GESPEENDE BIGGEN?

CHECK ZE GRATIS* OP VROEGE PRRS



Dit voorjaar biedt Zoetis u in samenwerking met GD een unieke kans:

Gratis* PRRS-speekselonderzoek op uw biggenbatterij ter waarde van maximaal 285 euro.

Uit praktijkonderzoek blijkt dat PRRS op één van de drie onderzochte bedrijven vroeg voorkomt.^{1,2} Alle reden dus om te checken hoe het bij uw biggen zit. Meer over dit PRRS-pilotonderzoek op www.checkPRRS.nl of mail naar anke.verhaegen@zoetis.com.

Aanmelden? www.checkPRRS.nl

1. Preventie Praktijkproject PRRS in Nederland 2017-2018, Zoetis;
2. Biggenmonitor DGZ Vlaanderen, Preventie PRRS in Vlaanderen 2016-2018, januari 2018.

* Beschikbaar voor de eerste 100 aanmeldingen, tot uiterlijk 31-05-2019.

Zoetis
Rivium Westlaan 74
2909 LD Capelle a/d IJssel
info.nl@zoetis.com
www.zoetis.com

© 2019 Zoetis

zoetis

PRR-00000