

Martin Bijl (CEO Topigs Norsvin) stapt over van 'diervriendelijk' naar 'plantaardig'

# Pas boerenverstand systematisch toe

**Elf jaar geleden verruilde Martin Bijl het internationale speelveld op plantaardig terrein voor dat van het fokken van varkens. Een uitdaging voor iemand met een neus voor het ontwikkelen van nieuwe internationale business. De fusie van de coöperaties Topigs en het Noorse Norsvin is de kers op de taart van de CEO. "Wereldwijd plukken varkenshouders nu de vruchten van die samenvoeging. Een teamprestatie."**

In zijn werkkamer met uitzicht op de entree van het kantoorcomplex van Topigs Norsvin zit een goed voorbereide Martin Bijl. De blocnote met aantekeningen ligt opengeklapt op de tafel bij de CEO van de varkensfokkerijorganisatie. Puntsgewijs zijn zaken opgeschreven die hij zeker gezegd wil hebben. Het is tenslotte zijn 'afscheidsinterview': na elf jaar bij Topigs Norsvin keert hij terug naar Royal Barenbrug. Maar ook ligt er een 'We Magazine.' Vers van de drukpers met als titel 'The taste of Topigs Norsvin'. "Ik ben trots op dit jaarlijks verschijnende magazine waarin we laten zien dat het maken van lekker varkensvlees echt teamwork is."

## Toont de 'We' jullie internationale ambitie?

"Het is in het Engels uitgegeven omdat we mondiaal actief zijn. Bovendien is het sinds de fusie in 2014 van de internationale activiteiten van de coöperaties Topigs en Norsvin de voertaal. 'The taste of Topigs Norsvin' verwijst naar wat de varkensfokkerij bijdraagt aan de voeding van mensen. Het staat ook voor de lezers iets laten zien van ons bedrijf en voor wat we doen: genetica ontwikkelen waarmee optimaal is in te spelen op marktontwikkelingen en maatschappelijke wensen. Ervoor zorgen dat consumenten overal ter wereld het varkensvlees lekker vinden en herhaalaankopen blijven doen. Zoiets vergt elke dag weer teamwork."

## Wat was in 2008 jouw belangrijkste drijfveer om de plantaardige veredeling in te ruilen voor het fokken van de varkens?

"De internationale consolidatieslag in de varkensfokkerij moest nog komen. Binnen Nederland was Topigs al marktleider en ook in Europa was de fokkerijorganisatie hard op weg om marktleider te worden. De ambitie

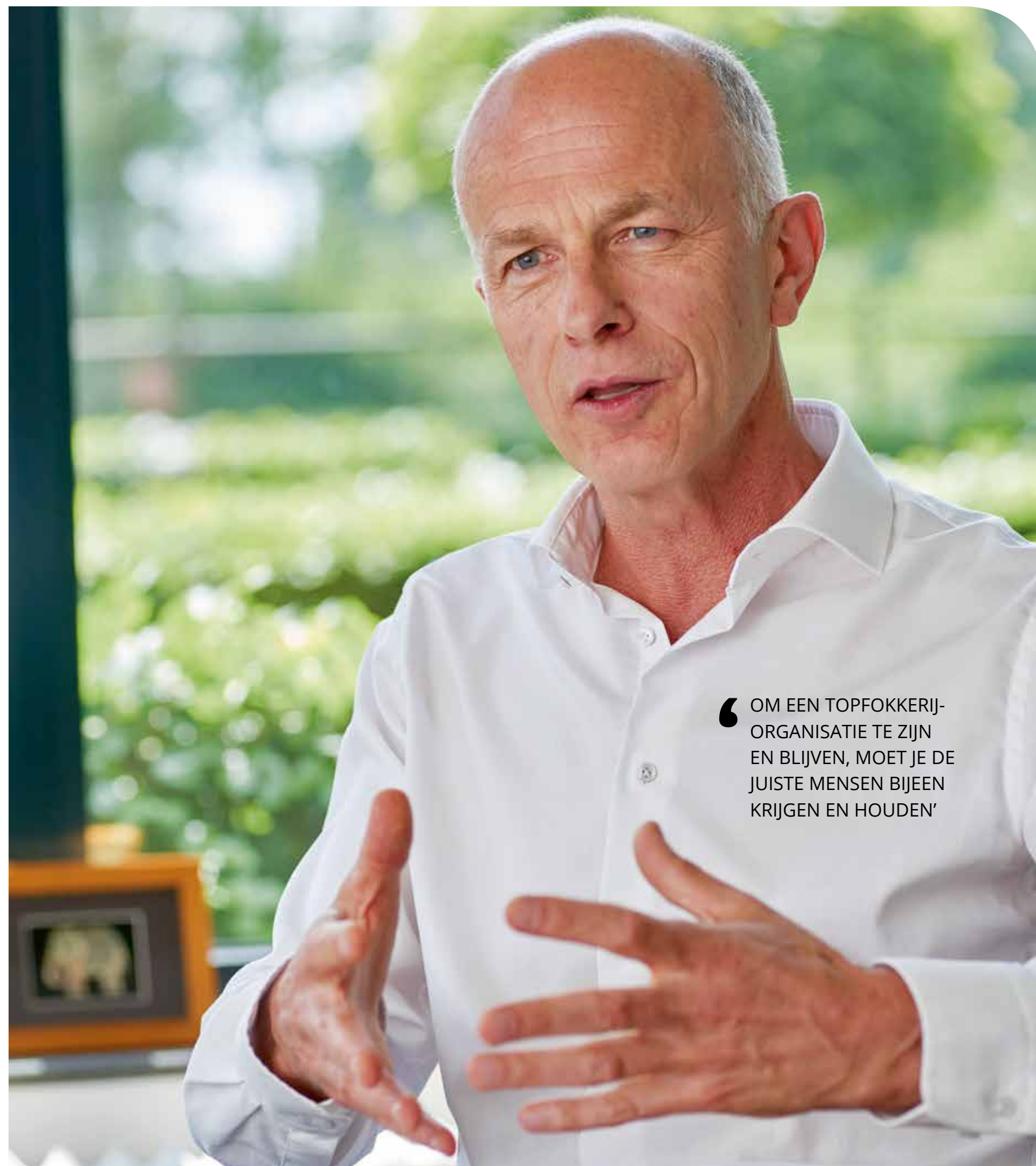
van de coöperatie van varkenshouders was om het bedrijf zo te positioneren dat het wereldwijd bij de winnaars zou gaan horen. Ofwel: internationale business opzetten en productontwikkeling aanjagen. In mijn beleving zou het een hele dynamische tijd in varkensland gaan worden. Die uitdaging wilde ik graag aangaan."

## Toch was een van je eerste wapenfeiten een reorganisatie?

"Klopt. Zonder snoei krijg je geen bloei. Ook vind ik dat het kapitaal zo veel mogelijk op het veld dient te staan en dus minder in gebouwen. Het fundament waar ik verder op kon voortbouwen was echter robuust. In de eerste weken na mijn start kregen we de kans de fokkerijactiviteiten van de Canadese voedselproducent Maple Leaf over te nemen. Die kans hebben we gegrepen waardoor we meteen konden groeien in Noord-Amerika. Intussen vindt een belangrijk deel van onze kernfokkerij plaats in Canada."

## Welke doelstellingen streefde je na?

"Genetische vooruitgang boeken en topproducten ontwikkelen om productleider te kunnen zijn. Het budget voor onderzoek en ontwikkeling is daarom flink opgeschroefd en er is veel geïnvesteerd in innovatieve technieken. Maar ook in klantsupport om het optimale uit de varkens met topgenetica te halen. In de stal is met het goed toepassen van voer en aandacht voor diergezondheid en dierenwelzijn meer van het genetisch potentieel te benutten. Om een topfokkerijorganisatie te zijn en blijven, moet je de juiste mensen met de gewenste competenties, kennis en vaardigheden bijeen krijgen en houden. Zo'n topteam opbouwen is prima gelukt."



“OM EEN TOPFOKKERIJ-ORGANISATIE TE ZIJN EN BLIJVEN, MOET JE DE JUISTE MENSEN BIJEEN KRIJGEN EN HOUDEN”

**Wat is er in elf jaar bereikt?**

“Topigs Norsvin is qua bruto marge 2,5 keer groter geworden. Wereldwijd zijn we de tweede grootste speler en zelfs nummer één als we kijken naar fokkerijorganisaties die in handen zijn van varkenshouders. Verder is het onderzoeksbudget meer dan verdrievoudigd en hebben nieuwe technieken zoals genomics selection en computertomografie – maken van ct-scans van levende dieren – gezorgd voor een verveelvoudiging van beschikbare data om de beste fokdieren te selecteren. Ook heeft de genetische verbetering daarmee een boost gekregen. Trots ben ik op onze zeugen- en berenlijnen waarmee we wereldwijd succes boeken. Nu plukken we de vruchten en het rendement van keuzes die we zes, zeven jaar geleden hebben gemaakt.”

**Wat waren die keuzes?**

“De wil om structureel te investeren in fokkerijproducten die aansluiten bij de markten van de toekomst. Niet alleen focussen op een efficiëntie varkensvleesproductie, maar de fokkerij met een bredere scope bekijken: Balanced breeding. Zeugen moeten bijvoorbeeld niet alleen productief zijn maar ook sociaal zijn en goede moedereigenschappen hebben, zoals het zelf groot kunnen brengen van de eigen biggen.”

**Waarom doen die ‘producten’ het zo goed?**

“Een zelfredzame en productieve zeug is wereldwijd gewenst. Het arbeidsvraagstuk speelt overal. Zowel zelfstandige varkenshouders als geïntegreerde productietekens vragen om zeugen met een beperkte arbeidsbehoefte. Daarom sluiten bijvoorbeeld onze zeugen aan bij vrijwel elke markt ter wereld. De combinatie met de TN Tempo geeft vitale en robuuste biggen en als vleesvarken produceren ze efficiënt tot een hoog slachtgewicht met een optimale vlees- en karkas-kwaliteit. Bovendien kunnen TN Tempo-vleesvarkens een gezondheidsstootje hebben. Na bijvoorbeeld een PRRS-besmetting vreten ze makkelijk door, waardoor het nadelige effect beperkt is.

**Wat was in elf jaar jouw absolute hoogtepunt?**

“De fusie met Norsvin, een coöperatie van circa duizend Noorse varkenshouders in 2014. Die varkensfok-

kerijorganisatie paste perfect bij coöperatie Topigs: het belang van de (inter)nationale klanten en de boerenleden staat bij beiden voorop. De strategische visie en het werken aan de concurrentiekracht op de lange termijn sloot naadloos op elkaar aan. Toen ik in 2013 na een van de eerste meetings met Norsvin met technisch directeur Hans Olijslagers vanuit Noorwegen terugvloog, zei hij dat het wel eens een historische ontmoeting kon zijn geweest. En dat is waarheid geworden. De fusie heeft het verschil gemaakt en de Nederlandse en Noorse varkenshouderij vleugels gegeven. Na vijf jaar Topigs en een jaar in goede banen leiden van de fusie heb ik ook vijf jaar leiding mogen geven aan Topigs Norsvin. Toen ‘mijn oude liefde’ Barenbrug aanklopte met een nieuwe uitdaging was het cirkeltje mooi rond.”

**DE FUSIE HEEFT HET VERSCHIL GEMAAKT EN DE NEDERLANDSE EN NOORSE VARKENSHOUDERIJ VLEUGELS GEGEVEN**

**Hoe nu verder?**

“Een wereldspeler als Topigs Norsvin is nooit klaar. Er zijn veel nieuwe markten aangeboord, maar markten en omstandigheden blijven veranderen. Dat is de enige constante die altijd zal blijven. Nederlandse varkenshouders geef ik de raad om te werken aan een betere gezondheid. Daar is nog veel winst te behalen en het levert alleen maar winnaars op. Ook zouden varkenshouders zich meer kunnen positioneren als verkoper in plaats van als producent: klanten bedienen met producten die ze vragen en waarvoor ze willen betalen. Kies als individuele varkenshouder een strategische positie waar je over vijf of tien jaar wilt staan en gebruik het gezond boerenverstand. Als je dat systematisch toepast, komen er altijd mooie dingen uit voort. Maar zoals gezegd: gewild varkensvlees produceren is én blijft een teamprestatie.”

[www.topignorsvin.nl](http://www.topignorsvin.nl)

**Martin Bijl**



**Standplaats** Helvoirt/Vught

**Martin Bijl** werd in 2008 algemeen directeur van Topigs. Hij kwam over van Royal Barenbrug in Oosterhout. Bij het familiebedrijf dat zich toelegt op de zaaizaadproductie en veredeling van grassen en voedergewassen werkte hij 16 jaar. Hij genereerde er internationale business. Daarvoor werkte hij vijf jaar bij veredelaar van zaden Syngenta als internationaal productmanager. Bijl volgde in Gorinchem het vwo, rondde de hogere tuinbouwschool in Utrecht af en studeerde bedrijfskunde (MSc) bij business universiteit Nyenrode.



**Kadaverbak 950 liter voor bovengrondse kadaverkoeling**

Gecertificeerd  
voor Rendac  
wetgeving hijswerktuigen

Bewezen  
concept

## Dé passende oplossing voor uw kadaveropslag

Verplaats uw kadaverbak eenvoudig vanuit de koeling aan stal, naar de vaste ophaalplaats aan de weg.

- 40% goedkoper dan een koelkelder
- Geen onnodige transporten van schone naar vuile weg
- Eenvoudig te reinigen én optimale hygiëne
- Geen dure investering voor grondwerken, bestrating, elektra, watertoevoer en afvoerput noodzakelijk
- Twee bakken in één koeling mogelijk

**Al 25 jaar nummer 1 in kadaverkoeling**  
0495 593845 • info@euratainer.nl  
[www.euratainer.nl](http://www.euratainer.nl)

## Nieuw: BigVitaal

### De totaalaanpak voor meer kwaliteitsbiggen



#### Vitale kwaliteitsbiggen, maximale opbrengst

BigVitaal is een innovatieve, bewezen totaalaanpak voor het ontwikkelen van meer vitale kwaliteitsbiggen.

Deze aanpak levert een actieve en effectieve bijdrage aan een winstgevende biggenopfok, zonder daarbij antibiotica en hoge zinkdoseringen te gebruiken.

**Benieuwd naar de voerstrategie van BigVitaal? Kijk op [trouwnutrition.nl/themas/bigvitaal](http://trouwnutrition.nl/themas/bigvitaal)**

[trouwnutrition.nl/themas/bigvitaal](http://trouwnutrition.nl/themas/bigvitaal)

