



Zoon David helpt vaak mee op het bedrijf



Specialisten bieden begeleiding bij de ontwikkelingsplannen



Marco Oostenbrink werkt doelgericht naar gezonde gesloten bedrijfsvoering

Groei topprioriteit

Gezonde dieren en goede voeding zijn basisvoorwaarden voor een soepele bedrijfsvoering en het kunnen zetten van vervolgstappen. Marco Oostenbrink heeft samen met Agrifirm tijdig voorgesorteerd op bedrijfsuitbreiding. Topprioriteit is nu het starten met de bouw om zijn bedrijf gesloten te maken.

Ontwikkeling is bij Oostenbrink gericht op het toevoegen van waarde voor een eenmansbedrijf. Met 300 zeugen en zo'n 1.500 vleesvarkens met Beter Leven-keurmerk mist hij echter een deel van het rendement. "De beste helft van mijn biggen moet ik verkopen. Ook gaat dat gepaard met prijsspieken en -dalen en handelsmarges", zegt Oostenbrink. "Bovendien moet ik extra kosten maken om te voldoen aan de wensen van de afnemers zoals het verplicht vaccineren van de biggen tegen PRRS, mycoplasma en circo, terwijl de diergezondheid hoog is. Als ik een gesloten bedrijfsvoering heb en het draait goed, wil ik daarmee stoppen. Bedrijfsgroei is daarom nu mijn topprioriteit."

Het wensbeeld om 'gesloten' te worden bestond al langer in het hoofd van Oostenbrink. Met Bennie Beerling, adviseur varkens bij Agrifirm, sparde hij over zijn toekomstplan en de mogelijkheden. Ruim twee jaar geleden werd in goed overleg Agrifirm Exlan erbij

gehaald om de uitbreiding in het aantal vleesvarkens concreet te maken. De eerste tekeningen lagen vlot op de keukentafel. De vergunningsprocedure werd in gang gezet en de financiële consequenties rekenden de Exlan-specialisten door. "Ik moest voldoende spek op de ribben hebben om de stap verantwoord te kunnen zetten. Gelukkig zit de markt mee", vertelt Oostenbrink. "Doelgericht werk ik naar de realisatie van de nieuwbouw. De varkensrechten zijn aangekocht en de laatste plooiën rondom de financiering en de gunning worden nu gladgestreken." Over de TOP-aanpak van Agrifirm is Oostenbrink goed te spreken. "Bij de ontwikkelingsplannen is ook het voeren van natte en droge reststromen via Bonda ter sprake gebracht. Ik wil optimaal rendement halen uit de varkensvoerders, maar het moet wel bij mijn eenmansbedrijf passen. Ik wil makkelijk en ongestoord werken met gezonde dieren en topkwaliteit leveren." Dat zijn coöpera-

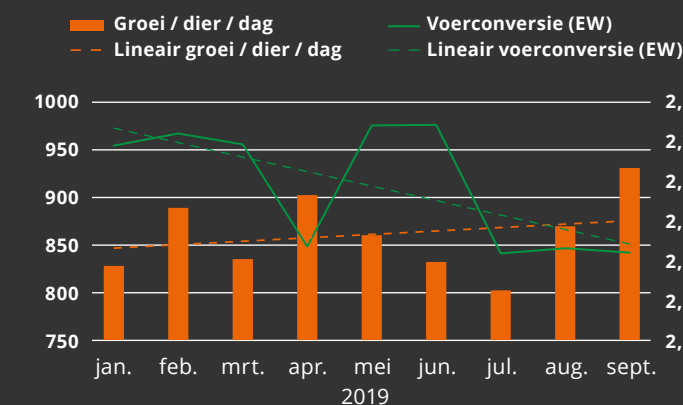
tie hem daarbij in de dagelijkse praktijk helpt, bewijst een ander voorbeeld. "Toen ik mijn voerstations bij de drachtige zeugen verving, schakelde Bennie een collega met expertise in om te kalibreren en de voercurves in te stellen. Dezelfde dag nog is het op maat voeren van zeugen soepel doorgelopen."

Gezond en duurzaam

Dat het bijna vanzelf gaat bij Oostenbrink is onder meer dankzij de goede diergezondheid en duurzame relaties. Opfokzeugen betreft hij al 15 jaar van dezelfde fokker. Om de 9 weken arriveert een koppel 25 kilo wegende geltjes. "Verder komt er geen varken op het erf, alleen als biggen of slachtrijpe varkens moeten worden afgeleverd." Agrifirm levert varkensvoerders sinds hij het bedrijf runt. En dat is net zo lang als hij getrouwd is: 25 jaar. "De melkproductie van de zeugen is prima en de biggen leren goed te eten in de kraamstal en houden na spenen hun buikjes gevuld. Een speendip ken ik niet." Op de werpdag krijgen kraamzeugen Air Line Lacto in de klepelbak en de dagen ervoor drachtvoer. Met de verstelbare buis wordt de voergift verhoogd naar behoefte van elke zeug. "Ik stuur niet op cijfers en kwantiteit: het gaat om wat ik waarneem, de kwaliteit van de biggen en het werkgemak. Na de uitbreiding hoop ik dat alles net zo soepel doorloopt en dat ik al mijn stervarkens optimaal tot waarde kan brengen."

Meer weten over de ervaringen van Marco Oostenbrink met de ontwikkelingen van zijn bedrijf? Ga naar www.varkens.nl, lees het verdiepende artikel en kijk bij Bedrijf in beeld.

Optimaal rendement uit voer



'Totaaloplossing past mij'

Marco Oostenbrink zit in de laatste fase om de definitieve stap te zetten naar een gesloten bedrijfsvoering. Om alle facetten van bedrijfsontwikkeling soepel te doorlopen, benut hij de TOP-aanpak van Agrifirm. Specialisten vanuit verschillende vakgebieden bieden een totaaloplossing op zijn erf. Deskundigen van Exlan loodsen hem door het ontwikkeltraject, terwijl het produceren van topkwaliteit in de stallen doorgaat. Ook dit gebeurt met kennis en advies van specialisten en met de voeders van Agrifirm.

IK WIL MAKKELIJK EN ONGESTOORD WERKEN MET GEZONDE DIEREN EN TOPKWALITEIT LEVEREN'

BEDRIJFSGEGEVENS



Marco Oostenbrink (48) runt in maatschap M. en C.J. Oostenbrink-Hop een bedrijf met 300 zeugen en 1.500 vleesvarkens in Rheezeveen. Vrijwel al het werk doet hij zelf. Alleen zijn 13-jarige zoon David helpt hem regelmatig. Voor de zomer van 2020 start de bouw van een nieuwe stal voor 1.500 vleesvarkens op een vierkante meter per dier. De vleesvarkens groeien nu meer dan 900 gram per dag met een EW-conversie van 2,60.