

VARKENS<sup>®</sup>  
SIGNALEN

# VLEES- VARKENS

PRAKTIJKGIDS VOOR GROEI, GEZONDHEID EN GEDRAG



Mark Roozen  
Kees Scheepens

**Auteurs**

Mark Roozen  
Kees Scheepens

**Redactie**

Ton van Schie

**Fotografie**

Mark Roozen, Marrit van Engen  
en Willem Hissink

**Illustraties**

Marleen Felius

**Tekstredactie**

Regelwerk

**Vormgeving**

Dick Rietveld, Erik de Bruin, Varwig Design

**Met dank aan:**

Klaas van Aken, Piet Dirven, Marrit van Engen, Wouter van Hertten, Jan van de Heijden, Wilbert Hilkens, Anita Hoofs, Jan Hulsen, Leo van Leengoed, Jan Manders, Paul Ottink, Hendrik Relou, Wout Rovers, Jan Smeijers, Harry Smits, Hans Spoolder, Peter van de Voorst, Alfred de Vries, Tije de Vries, Nico Wertenbroek en vele varkenshouders, dierenartsen, voerforlichters en anderen.



Postbus 4103  
7200 BC Zutphen  
Telefoon: (0575) 54 56 88  
Fax: (0575) 54 69 90  
E-mail: info@roodbont.nl  
Internet: www.roodbont.nl

*Food Safety  
Animal Health  
Animal Welfare*



DR. C.J.M. SCHEEPENS CONSULTANCY B.V.

Hogevleutweg 5  
5681 PD Best  
Telefoon/Fax: (0499) 31 01 42  
E-mail: kscheepens@3drie3.nl  
Internet: www.3drie3.nl

Varkenssignalen® is een gedeponeerd merk van Dr. C.J.M. Scheepens Consultancy B.V. Auteurs en uitgever hebben de inhoud van deze uitgave met grote zorgvuldigheid en naar beste weten samengesteld. Auteurs en uitgever aanvaarden evenwel geen aansprakelijkheid voor schade, van welke aard dan ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie.

© Dr. C.J.M. Scheepens Consultancy B.V., Roodbont B.V., september 2006  
Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie of op welke andere wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

ISBN-10 90-75280-92-0  
ISBN-13 978-90-75280-92-0  
NUR 940

<b>Inleiding</b>	4		
<b>1 Een goede voorbereiding</b>	6	<b>2 Goed groeien?</b>	22
Het verschil	6	Het rommelt in de buiken	22
Huwelijk vermeerderaar - vleesvarkenshouder	7	Goed blijven eten	23
Kies je varken bewust	8	Ziek – doodziek – dood	24
Ken jezelf	9	Geen energie om te groeien	26
Het kan altijd beter	10	De longen: zuurstof voor groei	27
Biosecurity: gezond boerenverstand	12	De darm: toegang tot het lichaam	28
Vorbereiding van de stal	14	Maar er is nog meer...	29
De dag van binnenkomst	15	Medicijnen verstrekken	30
Etenstijd	16	De ziekenboeg	31
Droogvoer	16	Pijn	32
Brijvoer	17	Zien	33
Water	18	Horen	33
Verminderde wateropname	19	Voelen	33
Is er iets te doen?	20	Zo de boer, zo het varken	34
Wie is de baas?	21	Rustig werken, goed handelen	35
Natuurlijke rangorde	21		
Prikkelende leefomgeving	21	<b>3 De finish</b>	36
		Bijna aan de finish	36
		Grote temperatuurwisselingen	37
		Kou	37
		Klimaatbeheersing	38
		Hittestress; ik heb het warm	40
		Ventilatiesystemen	41
		Groei: spier en vet	42
		Vertrekken of niet?	43
		Weg van het bedrijf	44
		De rit naar het slachthuis	44
		Op het slachthuis	45
		Checklist aankoop biggen	46
		Beslisboom medicatie	47
		Luchtweginfecties onderscheiden	47
		<b>Trefwoorden</b>	48



### Het varken achter de groeicurve

Een scherpe voederconversie en goede groei, dat is waar het de vleesvarkenshouder meestal om gaat. Soms wordt vergeten dat dit maar twee van de vele criteria zijn voor een succesvolle ronde. Slachtkwaliteit, afleverstrategie, huisvesting en diergezondheid zijn hier niet in meegenomen. En deze zijn door goed management vaak sterk te verbeteren. Een goede stal is een grote investering. Het is zonde om hier niet het maximale uit te halen. Een goede stalvoorbereiding en een hoge bezettingsgraad zorgen voor de beste benutting. Gezondheidszorg is een andere post die nooit voldoende aandacht kan krijgen. Voorkomen is beter dan genezen. En vaak nog goedkoper ook. Is het niet te voorkomen, dan is tijdig ingrijpen gewenst om een ziekte in toom te houden. U kunt dan niet alleen kosten besparen, maar ook de opbrengst verhogen. Een week groeistilstand is direct al heel wat gemiste kilo's. Gericht kijken zorgt dat niets u ontgaat.

Tijd, hierin geïnvesteerd, verdient u snel terug. En in de vleesvarkenshouderij is nog veel te winnen voor wie hier oog voor heeft. Dit geldt niet alleen voor de vleesvarkenshouder, maar zeker ook voor zijn vele adviseurs die op het erf komen.

### Kijken-denken-doen

Kijken, denken en doen, dat is de rode draad in dit boek. Dus niet de controlerondjes lopen als de koffie al in de keuken staat te dampen, maar hier echt de tijd voor nemen. Kijken doet u ook op verschillende manieren: onbevangen signalen opnemen, kijken naar de groep, kijken naar een individueel dier en kijken naar details: poten, neus, achterwerk. Maar ook kijken naar stal en voer.

Vleesvarkens houden is hard werken en goed opletten. Dit doet u ook niet alleen: dierenarts, voervoorzichter en andere mensen kijken met u mee.

**'Een goed begin is het halve werk, ook bij vleesvarkens.'**



## Anders dan een handboek

*Vleesvarkens* is geen handboek waarin alle normen te vinden zijn. Daar zijn andere boeken voor.

*Vleesvarkens* is een boek om door te bladeren en u er steeds op te wijzen dát het beter kan en aan te geven wáár het beter kan. Streefwaarden opstellen, procedures vastleggen en dit alles in de praktijk brengen kunt u uiteindelijk alleen zelf.

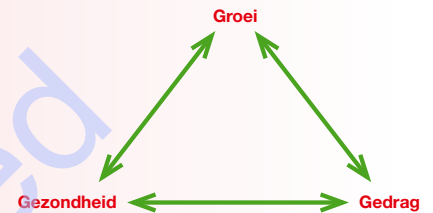
In dit boek is de productiecyclus van vleesvarkens gevolgd. Met opzet wordt gestart met het stadium vóór het opleggen van nieuwe biggen. Te beginnen met een doordachte strategie. Is deze helder dan moet de stal tiptop in orde zijn

voordat er dieren in komen. Ook dit hoort bij het varkenshouden. Na aankomst wordt het allemaal dynamischer: alle zintuigen moeten openstaan voor signalen, tot het moment dat de vrachtwagen met de laatste vleesvarkens het bedrijf afrijdt.

Misschien kijkt u na het herhaaldelijk doorbladeren van *Vleesvarkens* met een andere bril naar de dieren, staat u goed stil bij wat u ziet en handelt u snel en adequaat als dit nodig is. Maar vooral dat u hierdoor met nog meer plezier in het werk en vernieuwde energie de stal in gaat!

### Groei-gezondheid-gedrag

Groei is voor de ondernemer het doel en staat daarom bovenaan, maar dit hangt zeer nauw samen met gezondheid en gedrag. Met relaties die beide kanten op werken. Een onrustige koppel verspilt energie en bovendien zijn gestresste varkens vatbaarder voor ziekte. Gezondheid als startpunt nemend is duidelijk dat een ziek dier minder groeit. Ziekte is vervolgens ook weer uit het gedrag op te maken. Ten slotte heeft groei op zich ook weer effecten: achterblijvers hebben een lagere weerstand en zwaardere dieren zijn in het algemeen dominant in de groep. Zo kan de driehoek steeds worden doorlopen vanuit diverse startpunten.



# Een goede voorbereiding



**De vleesvarkenshouder heeft het goed voor elkaar; goede resultaten en een scherpe kostprijs. Maar hiervoor heeft hij doordachte keuzes moeten maken. Voor de lange termijn, maar ook per ronde zijn de basis voor een goed resultaat: keuze van een bepaalde vleesvarkenslijn, een analyse van afgeleverde varkens uit de vorige ronde en een goede stalvoorbereiding.**

*Goede, vooral gezonde, biggen opleggen is de belangrijkste stap voor een succesvolle ronde. Controleer de biggen nauwkeurig bij aankomst.*

## Het verschil

Het vleesvarken is de ultieme groeier: één kilogram groei bij een voederconversie van 2,2. En de zeug? Zij kan dertig biggen per jaar grootbrengen. Waarom komt de zeughouder wel dicht bij de maximaal technisch haalbare resultaten en de vleesvarkenshouder meestal niet?

De vaste huisvestingskosten in de zeughouderij zijn hoog. Veel biggen afleveren zorgt voor een lager aandeel vaste kosten per big. In de vleesvarkenshouderij wegen de variabele kosten (voer en big) het zwaarst. De vleesvarkenshouderij rekent daarom doorgaans met voerwinst per afgeleverd vleesvarken: voederconversie is leidend.

De daadwerkelijke groei wordt in deze berekening echter niet meegewogen. Een beter kengetal zou zijn de voerwinst per vleesvarkensplaats, waardoor naast groei ook de bezettingsgraad meegeteld wordt.

Verder is de zeughouderij al lang een gespecialiseerde tak. Vleesvarkens waren/zijn dikwijls een secundaire inkomstenbron, waarbij gemakkelijk een rondje draaien het belangrijkste is. Zeughouders signaleren veel met kengetallen en werken hiermee aan steeds betere resultaten. Vleesvarkenshouders doen dit in mindere mate.

## Huwelijk vermeerderaar - vleesvarkenshouder

De vermeerderaar legt de basis voor het resultaat van de vleesvarkens. Een hechte relatie tussen de vermeerderaar en vleesvarkenshouder is daarom belangrijk. Vaccinaties of antibiotica mogen bijvoorbeeld zonder onderling overleg nooit worden gestopt, al gebeurt dit nogal eens. De vleesvarkenshouder moet weten welke lijnen er liggen en wat er speelt bij de vermeerderaar. Problemen rondom spenen kunnen een andere strategie vereisen bij opleg. Om het 'huwelijk' tussen vermeerderaar en vleesvarkenshouder goed te houden moet de vermeerderaar het belangrijk vinden dat het de vleesvarkens goed gaat: ze moeten bij elkaar blijven voor de kinderen.



*Komen de biggen van één of meer bedrijven? Biggen van verschillende vermeerderders samenbrengen op één bedrijf geeft altijd problemen. Screen de leverancier nauwgezet, vooral op gezondheidsstatus. Deze investering verdient zich eenvoudig terug.*



*Als je toch biggen van verschillende vermeerderders koopt, krijg je minder ziekteproblemen door je stallen als aparte eenheden te zien. Leg per stal één herkomst op.*

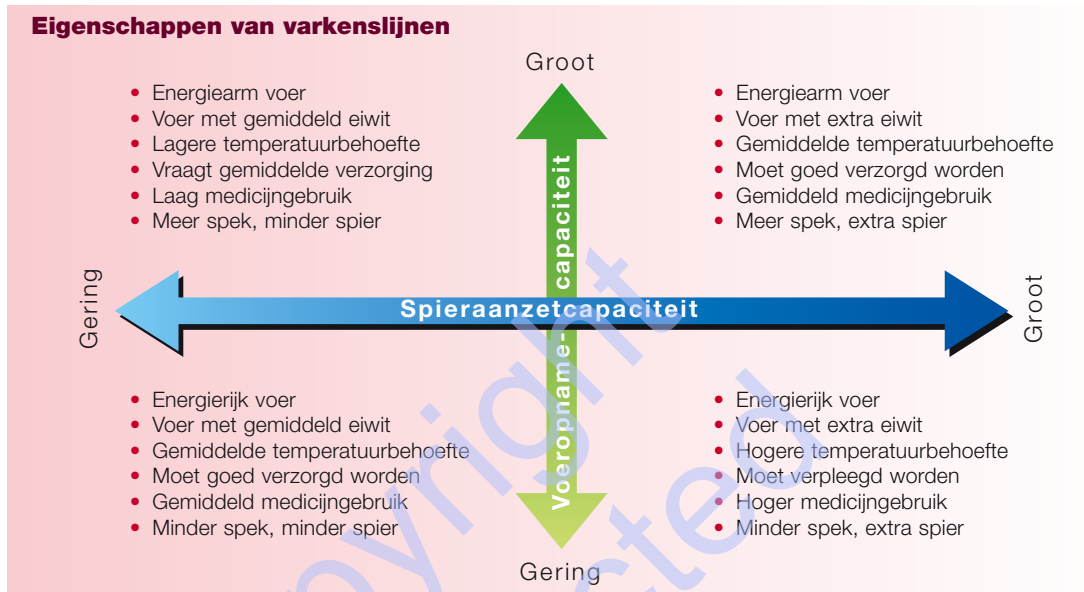


*Problemen zijn zo groot als je ze zelf laat worden. Kijk of je gezond uitgangsmateriaal hebt. Verder zijn tijdig problemen oplossen, preventief werken en goed voeren sleutelwoorden. Een varken dat gezond blijft tot afleveren is met goed voer altijd renderend te maken.*

## Kies je varken bewust

Varkens worden onderscheiden op voeropnamecapaciteit, waarbij lijnen met hoge of lage opnamecapaciteit elk hun specifieke voordelen en eigenschappen hebben. Elke lijn vergt dus een eigen aanpak. Maar met iedere lijn zijn goede technische resultaten te halen, wat vooral afhangt van de aansturing, ofwel:

vakmanschap. Zelfs een varken met een extreem hoge voeropnamecapaciteit kan door een vakman zó gevoerd worden dat het magervleespercentage nog steeds voldoet aan hoge, bijvoorbeeld Duitse, niveaus.



*Jeugdherberg of vijfsterrenhotel? Elk varkenstype heeft een voorkeur. Een nieuwe stal zoals deze met goede klimaatbeheersing is geschikt voor een gevoelig varken, een type dat onder suboptimale omstandigheden slecht zou presteren. Bekijk de (bedrijfs)omstandigheden en pas je lijnkeuze hierop aan.*

## Klant is koning!



De lijnkeuze hangt af van de markt waarvoor je wilt produceren. De markt eist goede kwaliteit, maar er is een verschil in randvoorwaarden. Voor Nederlanders moet het vlees in de verpakking passen met weinig drip. En Belgen willen grote hammen; die hangen bij de slager en worden ter plekke afgesneden.



## Ken jezelf

Zoals ieder varken heeft ook de vleesvarkenshouder een vastomlijnd gedragspatroon. Hierbij zijn verschillende indelingen mogelijk. Bijvoorbeeld die van generalist of perfectionist. Een perfectionist kan goed overweg met individuele behandelingen en de generalist is eerder gebaat bij groepsbehandeling.

Een generalist kan zeer perfectionistisch werken, maar het vergt meer inspanning dan voor een perfectionist. En het kost een perfectionist meer moeite om de grote lijnen goed te regelen: hij loopt het risico in details te verdrinken.



Een perfectionist kan goed op het scherpst van de snede werken als het gaat om voersamenstelling en -opname. De kleinste veranderingen bij de varkens worden meteen gesignaleerd.



Met een eenvoudig hulpmiddel kan een generalist het zichzelf gemakkelijk maken. Een 'handje' antibiotica is te onnauwkeurig; een dop van een spuitbus kan de oplossing zijn. Noteer hoeveel gram van elk soort antibiotica in de dop past en je hebt een exacte maat.

## Bedrijfsstijl

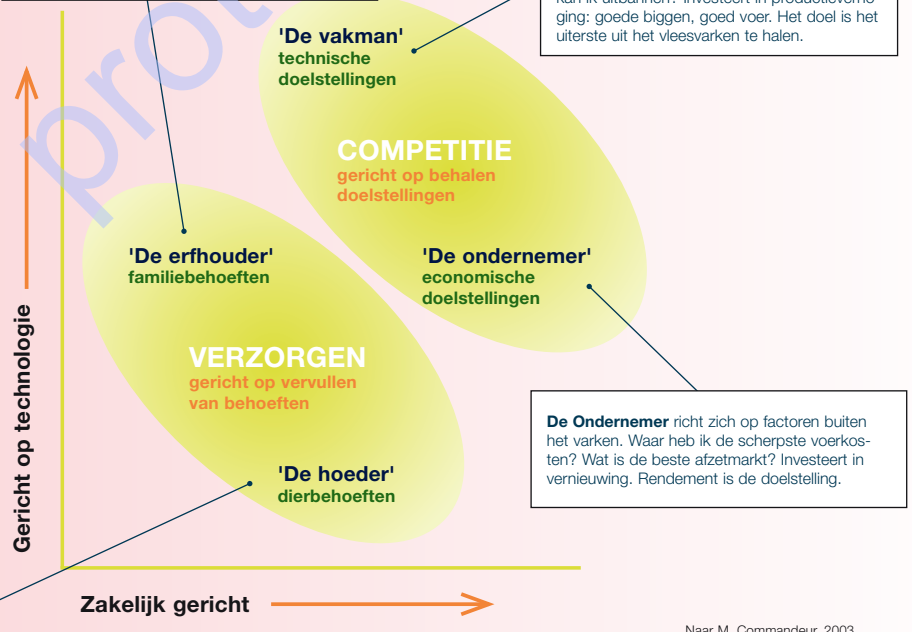
Iedereen heeft zijn eigen bedrijfsstijl op basis van een indeling naar zakelijkheid of technologiegerichtheid. Dit heeft te maken met persoonlijk karakter en motivatie. Ga je voor technische snuffjes of de beste technische resultaten? Ben je meer een hoeder die goed voor de varkens zorgt? Of ga je voor economisch resultaat, als een calculerend ondernemer?

Er zijn twee groepen te onderscheiden:

- **Competitie:** Er wordt gekeken naar behaalde doelstellingen.
- **Verzorgen:** Het vervullen van behoeften is de belangrijkste drijfveer. Behoeften van de familie of van het varken.

**De Erfhouder** heeft als drijfveer het familiebedrijf. Van oudsher is de familie varkenshouder en dit zal zo blijven. De doelstelling is een bedrijf met evenwicht tussen gezin en werk. Middelgrote bedrijven behoren veelal tot dat type.

**De Vakman** heeft de drang om het varken te beïnvloeden. Het bedrijf moet perfect draaien. Hoe krijg ik een maximale groei? Welke ziektes kan ik uitbannen? Investeert in productieverhoging: goede biggen, goed voer. Het doel is het uiterste uit het vleesvarken te halen.



**De Hoeder** stelt de behoeften van de varkens op de eerste plaats. Het bedrijf is ingericht op wat het beste welzijn voor het varken geeft. Huisvesting op stro of buitenloop voor de varkens passen bij hem.

**De Ondernemer** richt zich op factoren buiten het varken. Waar heb ik de scherpste voerkosten? Wat is de beste afzetmarkt? Investeert in vernieuwing. Rendement is de doelstelling.

Naar M. Commandeur, 2003

## Het kan altijd beter

De nieuwe ronde begint met de evaluatie van de vorige ronde. Is de groei gehaald? Zijn er onverwachte ziektes opgetreden? Trek hieruit lessen voor de nieuwe ronde. Elk bedrijf heeft verbeterpunten die haalbaar zijn.

### Jaarlijks overleg; op naar de toekomst!

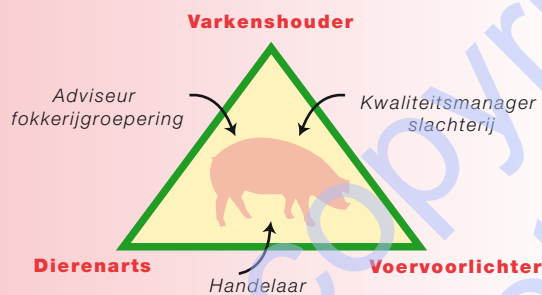
Leg jaarlijks in de overlegdriehoek (varkenshouder, dierenarts en voerforlichter) je doelstellingen voor het komende jaar vast. Probeer elkaar te prikkelen tot verbetering. Ook al gaat het goed,

het kan altijd beter! Past het huidige voer bij je doelstellingen? Kies voor een goed voer. Durf te investeren in gezondheid. Maak een verschil in de kosten van medicijngebruik voor preventief en genezend.

Dergelijk overleg rendeert en stimuleert je om betere resultaten te halen. Aan het stellen van doelen gaat de evaluatie van het voorgaande jaar vooraf. Wat waren de voerkosten per kilogram groei? Is hier een verklaring voor? Kijk naar je veelgebruikte medicijnen; hoe komt dit?

## De overlegdriehoek

Het varken is omgeven door experts. De basis vormt de varkenshouder met zijn dierenarts en voerforlichter: de overlegdriehoek. Zij hebben de meeste invloed op de dagelijkse gang van zaken. De anderen leveren belangrijke informatie voor de richting waar naartoe gewerkt moet worden. Een goed samenspel is belangrijk voor een goed resultaat.



*Aan de buitenkant van een varken is niet altijd te zien wat hij heeft. Bloedonderzoek kan veel duidelijk maken en is een goede aanvulling op goed kijken in de stal.*

## Signalen uit de slachtbon

Zijn de varkens te vet? Wordt er nog geld weggegooid door veel afwijkingen aan het karkas? Er is veel informatie te halen uit slachtbonnen. Meerdere rondes op een rij geven een ontwikkeling aan: positief of negatief.

Signaal	Mogelijke oorzaak
Hoog percentage varkens buiten gewichtstraject	Onvoldoende nauwkeurigheid bij aanstrepen
Hoog percentage te lichte varkens	Ziekte
Te weinig millimeters spier	Onvoldoende jeugdgroei, ziekte, te laag ruw eiwit, lijnkeuze, te licht afleveren
Te veel millimeters spek	Te veel energie laatste fase, lijnkeuze, te zwaar afleveren
Te weinig millimeters spier én spek	Onvoldoende voeropname, ziekte tijdens jeugd, lijnkeuze
Eén bepaalde afdeling met meer afwijkingen	Fouten in klimaat, overstroomde mestput, afdeling met buitenmuur, ziekenboeg, ziektegeschiedenis
Borstvliesontsteking/pleuritis	Slecht klimaat in stal, 'eenzijdige' longontsteking/App, historie vermeerderaar (geïnfecteerde biggen)
Leverafwijkingen	Wormen
Longafwijkingen	PRRS, griep, mycoplasma, eenzijdige longontsteking, slecht stalklimaat, besmette biggen, wormen, historie vermeerderaar, teveel mengen
Pootafwijkingen	Defecte stalinrichting, streptokokken
Huidaandoeningen	Schurft, verwondingen

**'Voederconversie zegt niet alles.**

**Uw varkens zeggen des te meer.**

**Luister hiernaar.'**

Voor de vleesvarkenshouder staan groei en voederconversie bovenaan de agenda. Maar varkenshouden is meer dan goed voeren. Gezondheid en rust in de koppel zijn minstens zo belangrijk. Hierop heeft de ondernemer grote invloed. Zijn doel is niet vleesvarkens te 'houden', maar ze zo snel en efficiënt mogelijk op gewicht te krijgen. Dit betekent continu bijsturen: oneffenheden signaleren, voordat het problemen worden.

Goede resultaten halen begint vóór het opleggen. Kies bewust voor een varken dat past bij u en uw bedrijf, voor brijvoer of droogvoer en stippel een veterinaire strategie uit. Tijdens de ronde is continu scherp observeren de sleutel tot succes. Blijft de groei achter? Zie je een kromme rug, een traanstreep op de kop? Heerst er onrust? Zaken die kunnen wijzen op problemen. Dit beperkt zich niet tot het varken. Ook de stal en het voer geven signalen af. Voelt u tocht? Ruikt het voer wel goed?



*Vleesvarkens* is een uitgave in de reeks *Varkenssignalen*®. *Varkenssignalen*® presenteert op toegankelijke wijze praktische kennis van diergericht varkenshouden.

*Vleesvarkens* laat zien dat wat u 'normaal' vindt, dit niet hoeft zijn. Voor de een zijn een paar varkens met diarree acceptabel, voor de ander niet.

Wat zijn úw streefwaarden?

*Vleesvarkens* staat vol praktische handreikingen. Met duidelijke teksten, informatieve foto's en prachtige tekeningen. Na het lezen van dit boek kijkt u bewuster, bent u alerter, reageert u adequater. En u gaat met vernieuwde energie uw stal in!

