

Bart Vanschoubroek: “Ook vaccinatiestrategie is het resultaat van een kosten-batenanalyse”

Tekst en beeld: Hilde De Wachter

“Zo gezond mogelijk produceren, is altijd de basisinstek van ons bedrijf”, zegt Bart Vanschoubroek, die samen met zijn broers Gert en Peter, en zijn twee zonen, Jef en Anton, een gesloten bedrijf met 5.460 zeugen uitbaat op zes locaties. Maar wanneer er een probleem opduikt, maken we ook altijd een kosten-batenanalyse.”



Intradermaal vaccineren doe je best in de lies. Bij Vanschoubroek werken ze het liefst met twee personen samen, maar het kan ook alleen.



Zicht vanuit de lucht op het bedrijf Vanschoubroek in Glabbeek. De familie heeft nog bedrijven op vijf andere locaties.

“Enten tegen PIA past daarom ook in onze vaccinatiestrategie. We enten enkel tegen die ziekten waarvoor het nodig is en waarvan aangetoond is dat het nuttig is. Mede daardoor zijn al onze locaties, op een recent toegevoegde locatie na, APP- en mycoplasmavrij”, aldus nog Bart Vanschoubroek.

Blijven schaven

Het bedrijf wordt elke twee à drie maanden gemonitord door Veepeler Varken, een samenwerking tussen DGZ, Arsia en de faculteiten Diergeneeskunde van Gent en Luik. Testen en analyseren maken bij Van Schoubroek altijd deel uit van de opvolging. Daarnaast werkt de familie Vanschoubroek samen met verschillende dierenartsen en proberen ze de informatie ook te delen met hen.

“Wanneer we van oordeel zijn dat een bepaalde aanpak interessant is, dan gaan we ervoor. Maar blijkt dat het toch niet de verwachte resultaten oplevert, dan zullen we er ook weer mee stoppen. Je moet blijven schaven aan je bedrijf.”



(v.l.n.r.) Gert, Jef en Bart Vanschoubroek zijn niet enkel varkenshouders maar ook akkerbouwers. Ze bewerken zo'n 200 ha en het gesloten varkensbedrijf telt zo'n 5.460 zeugen.

“We krijgen vanuit verschillende hoeken informatie en vormen dan ons eigen idee over de manier waarop we een situatie moeten aanpakken. Wanneer we van oordeel zijn dat een bepaalde aanpak interessant is, dan gaan we ervoor. Maar blijkt dat het toch niet de verwachte resultaten oplevert, dan zullen we er ook weer mee stoppen. Je moet blijven schaven aan je bedrijf.”

Commercialisatie onder label niet eenvoudig

Eind 1991 namen de broers Bart, Gert en Peter het ouderlijke bedrijf met 100 zeugen en afmest inclusief 20 ha akkerland in Glabbeek (Vlaams-Brabant) over. Vandaag telt het gesloten bedrijf 5.460 zeugen met 21 voltijdse arbeidskrachten. Over die toch wel forse groei heeft Bart Vanschoubroek zo zijn eigen idee: "Een bedrijf dat niet de mogelijkheid heeft om te groeien, is uiteindelijk gedoemd om te stoppen."

Om zich te differentiëren in de markt, lanceerde Vanschoubroek een tweetal jaar geleden het Norbellabel.

"We wilden een nieuw concept in de markt zetten. Op het gebied van vleeskwiteit is er echt nog een stap te maken. De consument is steeds minder tevreden over de vleeskwiteit. Wij bieden daar een antwoord op met onze eigen Hampshire-varkens, gekruist met een TN70-zeug. Ons voordeel is dat de meerkost om varkens onder het label te produceren, beperkt is. Dat was van in het begin het uitgangspunt."

"Want de commercialisatie is niet eenvoudig", geeft Bart Van Tricht toe. Dat komt onder andere omdat je maar op een kleine 30 procent van een varken meerwaarde kan genereren. "Buik, kop, poten, enzovoort, brengen evenveel op met of zonder label. Van een karkas van 100 kg kan je maar zo'n 27 kg echt opwaarderen via het label. Dat kleine percentage moet dus de volledige labelkost dragen.

Ook voor het slachthuis Sus Campinae en versnijder Bens, met wie we nauw en goed samenwerken, is het geen eenvoudige opdracht. Ons Norbelvlees gaat naar de versmarkt. Er wordt drie keer per week geslacht maar er moet dus ook drie keer per week op één lijn apart versneden worden. Met vijftig medewerkers aan zo'n lijn weet je dat dit allemaal niet zo eenvoudig is."

Bart en Bart beseffen dat een label pas interessant wordt bij een voldoende groot volume. "Maar dat vraagt tijd en de coronapandemie heeft ons ook niet geholpen. Onze B-varkens doen het bijvoorbeeld goed in de horeca, maar die lag lange tijd stil. We hebben ook weinig

kunnen prospecteren en geïnteresseerden haakten af. Het blijft onze ambitie om te kunnen groeien naar 1.200 varkens onder het label, dan zou dat optimaal zijn. Via een label doe je voor een stuk ook aan klantenbinding en die stabiliteit is interessant. Maar het vergt ook maatwerk. In het slachthuis weten ze perfect welke slager graag wat kleinere of magerder koteletten krijgt of net wat vettere. Service leveren is de basis als je voor de versmarkt wil produceren."



Resultaat zeugen

- Worpindex: 2,45
- Levend geboren biggen per worp: 15
- Gespeende biggen per worp: 13,5
- Uitval tot spenen: 11,1%
- Uitval na spenen: 2%
- Gespeende biggen per zeug per jaar: 33,1

Resultaten vleesvarkens

- Groei per dag in gram: 785
- Uitval in %: 3,6%
- Gecorrigeerde (20-100kg) voederconversie: 2,24

Andere activiteiten

- 200 ha akkerland: tarwe, rogge, mais, koolzaad, suikerbieten, aardappelen (in verhuur)
- Vermarktning via eigen label Norbel



Acute PIA

Bij Vanschoubroek zijn het sinds een tweetal jaar vooral de grootoudersdieren, vanaf zes maanden, die gevoelig zijn aan acute PIA. Daardoor bleken er bij de vleesvarkens tegen het einde van de ronde meer sterfgevallen voor te komen, vooral bij de zwaardere dieren. Ook de dieren die Vanschoubroek onder eigen label fokt, zijn gevoelig aan de ziekte. "Sinds we vaccineren met een mengvaccin, is het probleem weg", legt Bart uit.

Het is niet zo dat de voederconversie er bij Vanschoubroek spectaculair op vooruitgegaan is sinds er geënt wordt tegen PIA. "Dat komt volgens mij omdat wij op het bedrijf te maken hebben met de acute vorm", legt Bart uit. "Maar als bedrijf wil je zo weinig mogelijk antibiotica gebruiken, zeker tegen het einde van de ronde, en je wil uiteraard ook zo weinig mogelijk uitval. De vaccinatie tegen PIA zorgt voor één procent minder sterfte onder de vleesvarkens. Het is niet fijn om de stal binnen te komen en dode dieren aan te treffen. De gemoedsrust die je met de PIA-vaccinatie krijgt, is onbetaalbaar."

Bart Van Tricht, integratiemanager bij Vanschoubroek, vult aan: "Ondanks dat de varkens zwaarder zijn bij slachten, stellen we vast dat de voederconversie toch stabiel blijft. Normaal zou de voederconversie dan moeten stijgen en dat is niet gebeurd. Bovendien grijpen we altijd zeer snel in wanneer er zich een probleem voordoet. Het is dus moeilijk om te zeggen welke actie nu net tot welk gevolg leidt. Het is een combinatie van factoren. Voor mij staat boeren gelijk met alle fouten uit het bedrijf proberen te halen. Zo kan je een varken bijvoorbeeld nooit sneller doen groeien dan wat zijn genetisch potentieel is. Je kan het enkel trager doen groeien door fouten te maken. Hoe minder fouten, hoe dichterbij de ideale situatie komt."

Comfortabeler enten

Over enten via de huid is Bart Vanschoubroek tevreden. "Het is gemakkelijker dan met een naald, er is geen terugvloei en je neemt geen kiemen mee van de ene big naar de andere. Het lijkt me ook wel diervriendelijker dan vaccineren met een naald. De kans dat je een big rechtstreeks in de bloedbaan vaccineert met te koude entstof, is op deze manier ook vermeden. Je moet je wel even aanpassen aan het werken met het pistool, maar ook dat gaat snel. Wij enten altijd met twee personen maar je kan ook alleen werken als je dat zou willen."

