

Alle aandacht gaat naar de technische resultaten

“Goede biggen worden goed betaald, slechte biggen worden niet betaald. Vandaar dat wij er hard aan werken om de kwaliteit van de biggen op te voeren en ze zo netjes mogelijk af te leveren.” Dat zegt Gerrit Kampert junior. In 2006 trad hij in maatschap met zijn ouders. Inmiddels is het bedrijf fors uitgebreid; het ging in één keer van 250 naar 600 fokzeugen.

Gerrit Kampert junior (28) kwam in 2000 van de MAS en begon zich te verhuren als ZZP'er. Regelmatig werkte hij mee in het bedrijf van zijn ouders. Voor dat bedrijf, aan de Westenengerdijk in Harskamp, diende zich geen opvolger aan. Hij, Gerrit, de oudste zoon, kreeg wel zin in het zelfstandig ondernemerschap, ook omdat hij na zes jaar uitgekeken raakte op het werk dat hij als ZZP'er deed. “We besloten dat ik het bedrijf later zou gaan overnemen en ik trad toe tot de maatschap,” vertelt hij.

Fulltime ondernemer

Op dat moment had het bedrijf een omvang van 250 fokzeugen. Deze omvang was te klein om perspectief

voor de toekomst te waarborgen. De gedachten van vader en zoon Kampert gingen aanvankelijk uit naar een gesloten varkensbedrijf. De vleestak zou dan moeten worden uitgebreid naar 2.500 varkensplaatsen. Een milieuvergunning voor een dergelijke opzet was ook beschikbaar. Gerrit (getrouwd, twee kleine kinderen): “Een volledig gesloten bedrijf leek ons de beste keuze te zijn. Maar het bracht een groot nadeel met zich mee. Het bedrijf zou niet genoeg werk voor twee man bieden; ik zou enkele dagen per week buiten het bedrijf moeten blijven werken. Terwijl ik juist fulltime varkenshouder wilde zijn.”

Overzichtelijke investering

Accountmanager André Florijn bood uitkomst. Hij rekende voor dat een uitbreiding van de zeugenstapel - en dus specialisatie - tot een veel grotere arbeidsvraag zou leiden, in combinatie met een beter rendement. Gerrit junior zou dan al zijn tijd in het bedrijf te gelde kunnen maken. De optie werd verwelkomd en de milieuvergunning kon worden ingeruild. In 2006 vond de uitbreiding plaats. De twee ondernemers kozen ervoor om geen al te grote financiële sprongen te gaan maken. De biggenprijzen waren immers niet hoog en een beter prijspeil leek er nog niet aan te komen. Ook



Gerrit Kampert junior en zijn gezin met accountmanager André Florijn. Nu het bedrijf is vergroot, wordt alle aandacht geconcentreerd op de technische resultaten.



staat een bedrijfswoning voor Gerrit en zijn gezin (zij wonen nu in een noodwoning) nog op het verlanglijstje.

Voorzichtigheid was het credo. Daarom bouwden vader en zoon Kampert een nieuwe stal voor dragende zeugen en werd de bestaande biggenstal verlengd, dit alles grotendeels met eigen handen. Voor de twee stallen wisten zij een gebruikte, maar zeer nette stalinrichting op de kop te tikken. En ook de automatische droogvoerinstallatie (voor zowel de biggenstal als de zeugenstal) is tweedehands, waardoor al gauw dertigduizend euro werd bespaard. Zo bleef de noodzakelijke investering beperkt en overzichtelijk en was de financiering vlot geregeld.

Te lage biggenprijzen

Het vergrote bedrijf draait nu twee jaar. De nieuwe stal voor de zeugen is een strostal. De belangrijkste reden hiervoor was de lagere investering die dit vraagt, vergeleken met een roosterstal met boxen. "Omdat je dagelijks moet uitmesten, heb je er wel iets meer

werk aan," vertelt Gerrit. "Wat dat betreft was de keuze van het staltype nog lastig. Maar wij kozen voor de relatief lage investering. Daar hebben wij geen spijt van."

Dat is ook omdat de biggenprijzen nog steeds te laag zijn. "Inclusief een toeslag ontvangen we nu veertig euro voor een big. Om een redelijk rendement te draaien, is tenminste vijfenveertig euro nodig," stelt Gerrit.

Accountmanager André Florijn wijst erop dat het afgelopen jaar zo'n acht procent van de Europese zeugenstapel uit productie is genomen. Vooral zeugenhouders in Oost-Europa hebben er massaal de brui aan gegeven. "Hierdoor neemt de kans toe dat de biggenprijzen binnen niet al te lange termijn gaan oplopen," zegt hij.

Nog betere technische resultaten

Vader en zoon Kampert zetten nu hun kaarten op nog betere technische resultaten. Met gemiddeld 28 grootgebrachte biggen per zeug per jaar zijn die goed te noemen. Toch zijn er wensen. Zo is de uitval tijdelijk te hoog geweest. Dat is nu omgebogen en

van ronde tot ronde daalt de uitval. Gerrit: "Goede biggen worden goed betaald, slechte biggen worden niet betaald. Zo simpel ligt het. Wij zetten onze biggen af via een regionale handelaar en alle dieren komen op bedrijven in de regio terecht. We horen het gauw als er iets niet goed is. Dat is een aansporing om het zo goed mogelijk te doen. In de vorm van goede adviezen krijgen wij daarbij veel steun van onze voerleverancier Coöperatie De Valk-Wekerom."

Grootst mogelijk rendement

De arbeidsnorm voor vermeerderingsbedrijven is 300 zeugen per man. Het bedrijf van de maatschap Kampert zit daarmee precies op de norm. Het is te vroeg om vooruit te blikken, toch rijst de vraag hoe Gerrit junior verder wil als zijn vader terugtreedt. "In ieder geval zal er een vaste medewerker moeten komen," zegt hij. "Wie weet is een verdere uitbreiding tegen die tijd noodzakelijk. Dat zou mogelijk zijn; we zitten hier in een ontwikkelingsgebied, met onze burens op voldoende afstand."

Het bedrijf zou in het aantal zeugen kunnen uitbreiden. Tussen de twee stallen is nog ruimte voor een derde stal. "Maar ook is denkbaar dat we dan zelf jonge gelten gaan opfokken. Dat heeft twee voordelen: de gelten zijn goedkoper, en tegen de tijd dat ze in productie komen zijn zij aan het bedrijf gewend."

Het is plezierig dat je voor de toekomst opties achter de hand hebt, besluit Gerrit. "Maar dat is nu nog niet aan de orde. Nu doen we er alles aan om uit dit bedrijf, met deze omvang, het grootst mogelijke rendement te halen."

