

Eigen tarwe verlaagt voerkosten kalkoenen

Kalkoen- en akkerbouwbedrijf Van der Sterren in Zwiggelte

De combinatie van akkerbouw en kalkoenen vinden de broers Bart en Dirk van der Sterren ideaal. Eigen tarwe telen en voeren, verlaagt de voerkosten van de kalkoenen. Het stro benutten ze in de twee kalkoensstallen. Dirk is pluimveedierenarts, zijn kennis draagt bij aan lagere gezondheidskosten en betere resultaten.



Drenthe

Familie Van der Sterren begon in 1995 met kalkoenen, toen het Limburgse gezin verhuisde naar Drenthe. „Het ouderlijk bedrijf met akkerbouw, varkens en asperges moest wijken voor bedrijventerrein”, vertelt Bart van der Sterren, die samen met zijn broer Dirk verder wilde boeren. „Ervaring met kalkoenen hadden we niet, maar het bedrijf in Zwiggelte was daar helemaal op ingericht. Renoveren om varkens te houden, vonden wij te duur. We zijn met de 8000 aanwezige kalkoenen verder gegaan. In 2001 groeiden we met de nieuwe stal door naar 15.000 dieren.”

TECHNISCH GOED DRAAIEN

Kalkoenbroederij Coolen in Heythuisen levert de één-dagskuikens. Vanwege het verschil in groeicapaciteit en gewenste aflevingsgewicht mesten de broers de hanen en hennen apart af. „De kuikens moeten het in de eerste week warm genoeg hebben. In ringen van gaas met gaskappen erboven, zorgen we voor ruim 30 graden Celsius”, vertelt Bart.

De ondernemers leveren de hanen op een leeftijd van circa 21 weken af met een gemiddeld gewicht van 20 kilo, de hennen zijn bij aflevering 16 weken en wegen circa 10 kilo. Voor een goed rendement is technisch goed draaien belangrijk. Met een vrijhangende weegschaal in de stallen houden ze het gewicht van de kalkoenen bij.

„Elke dag stappen willekeurig een paar honderd dieren op de weegschaal. Een computer legt de gewichten vast. Zo controleren we de gewenste groei”, zegt Dirk. De hanen groeien gemiddeld 136 gram per dag en de hennen 93 gram. De voerconversie over de afgelopen rondes is 2,64, bij een gewicht van 14 kilo. De uitval is 4,7 procent bij de hennen en 10,6 procent bij de hanen. „In de kalkoensector heb je

De broers Van der Sterren leveren de kalkoenen aan Duitsland. In Duitsland is de kalkoensector groter, Duitse consumenten eten zes keer zo veel kalkoenen als Nederlanders.



Dirk (links) en Bart van der Sterren: „Wij kunnen de kalkoenunderhouding goed rendabel maken door onder andere gebruik van eigen tarwe in het voer. De voerkostenbesparing verschilt zeer sterk per ronde, afhankelijk van prijzen van graan en van andere grondstoffen voor het voer.”

Foto's: Janet Beekman

geen referentie van gemiddelde prestaties op bedrijven. Je weet dus niet of je boven- of ondergemiddeld presteert. Een goede diergezondheid, hoge groei en voldoende marge zijn voor ons de belangrijkste graadmeters”, zegt Dirk.

EIGEN TARWE VERLAAGT VOERKOSTEN

De variabele kosten bestaan uit: aankoop van kuikens en de kosten van voer; gas, water en elektra; strooisel; laadkosten en diergezondheid. Kalkoenen hebben door hun langere groeiperiode een veel hogere voerconversie dan vleeskuikens, die een voerconversie van 1,4 halen.

„De voerkosten maken circa 80 procent van de totale kosten uit. Veel eigen tarwe voeren, bespaart op voerkosten. Hoeveel dat is, verschilt per ronde, afhankelijk van graanprijzen en prijzen van grondstoffen voor het kernvoer. Gemiddeld realiseren we een hoger saldo per kilo afgeleverd kalkoenvlees, maar we willen deze cijfers niet in de krant”, zegt Bart.

De hanen voert de familie Van der Sterren in zes fasen, de hennen in vijf fasen. Daarin wijzigt de samenstelling van het kernvoer en het aandeel eigen tarwe in het voer. In het begin wordt eiwitrijk kernvoer verstrekt. Als de dieren ouder worden, krijgen ze steeds meer tarwe.

Kalkoenen houden is risicovol. „Wij hebben veel kapitaal in de stal en draaien jaarlijks maar drie rondes. Vleeskuikenuhouders hebben zeven tot acht rondes, waarbij ze bij elke ronde nieuwe kansen hebben. Ziektepreventie en veel controle zijn dan nog belangrijker”, vindt Dirk, die met zijn ervaring als pluimveedierenarts de gezondheid van de kalkoenen goed bewaakt en preventief werkt.

Eén week na opleg wordt standaard gesprayd tegen TRT (Turkey Rhinotracheïtis), de belangrijkste luchtwegaandoening bij kalkoenen. Tegen NCD (New Castle Disease) is enting verplicht. Na afvoer van kalkoenen staat de stal twee weken leeg, zodat er voldoende tijd is voor schoonmaken, ontsmetten en het warm stoken voor de nieuwe ronde. „In de eerste week voeren we extra mineralen en vitaminen voor de ontwikkeling van goed beenwerk”, vertelt Dirk.

De antibioticadiscussie speelt nauwelijks in de kalkoenunderhouding. „Als je antibiotica moet inzetten, loop je al achter de feiten aan”, stelt Dirk, die voor een goede darmgezondheid liever het drinkwater aanzuurt, bijstuurt met het aandeel tarwe in het rantsoen of werkt met probiotica.

AFZET KALKOENEN

De kalkoenen exporteren ze levend. De VOF werd in 1995 meteen lid van de Duitse afzetvereniging Putenerzeugerergemeinschaft Rheinland. „De vorige eigenaar had goede ervaringen met de afzet via deze vereniging. Onze dieren gaan

Kalkoensector is klein

Volgens het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) waren er in 2010 nog 56 bedrijven met kalkoenen. Vanaf 2000 is het aantal kalkoenen in Nederland gedaald van 1,5 miljoen naar ruim 1 miljoen stuks vorig jaar. In Noord-Limburg, Noord-Brabant en Gelderland bevinden zich de meeste kalkoenunderhouders. In 2005 sloot Plukon haar kalkoenunderhouding Dutch Turkey Company (DTC) in Boxtmeer, dit was de laatste kalkoenunderhouder in Nederland. Sindsdien worden alle Nederlandse kalkoenen in Duitsland geslacht bij slachterijen als Sprehe in Emstetten en Stroot in Recken. Het aantal kalkoenunderhouders is de laatste jaren flink gedaald. Bart van der Sterren schat dat circa 50 bedrijven gemiddeld 20.000 kalkoenen houden.

naar vleesbedrijf Sprehe, die jaarlijks 4,5 miljoen kalkoenen verwerken. Zowel voor de versmarkt, maar ook steeds meer voor verwerkte producten. In Duitsland is de kalkoenunderhouding groter, Duitse consumenten eten zes keer zo veel kalkoenen dan Nederlanders.”

De opbrengstprijzen zijn redelijk stabiel. De VOF blijft met goed diermanagement onder 1,5 procent afkeuring bij de hennen en vaak ook onder 3 procent afkeuring bij de hanen. „Dat levert een bonus op”, zegt Dirk, die de kalkoenen die het minder goed doen direct uitsellecteert en in de ziekteboeg plaatst. Kalkoenvlees is minder vet dan kippenvlees. Dat is volgens Bart en Dirk van der Sterren een marktkans voor de groeiende groep consumenten die op zoek is naar een gezonder voedingspatroon. „Wij kunnen de kalkoenunderhouding goed rendabel maken en willen op termijn uitbreiden met kalkoenen”, besluit Bart.

JANET BEEKMAN

Bedrijfsgegevens

De broers Bart (30) en Dirk van der Sterren (33) hebben samen met hun ouders Jan (71) en Maria (65) een VOF. Bart kwam in 2003 in het bedrijf en Dirk in 2009. Het bedrijf bestaat uit 125 hectare akkerbouw, 15.000 kalkoenen, foeragehandel en loonwerk. Bart neemt de dagelijkse gang van zaken op zich en verzet het werk voor de akkerbouw. Deze bestaat uit 60 hectare zetmeelaardappelen, 40 hectare tarwe en 25 hectare suikerbieten. Bart en Dirk verzorgen samen de kalkoenen. Ze werken met één vaste medewerker en in het seizoen met ZZP'ers. Maria doet de administratie en Jan is ook nog actief op het bedrijf. Dirk is pluimveedierenarts en werkt drie dagen per week bij het Gezondheidscentrum voor Pluimvee in Emmen.