

Vitelia Vitaal

— Hét magazine vol passie over Vitelia en het agrarische leven —



STIKSTOFREDUCTIE IN DE PLANTENTEELT | VITELIA ONTWIKKELT NIEUWE REKENTOOL |
| TEAMBUILDING EN KENNIS VERZAMELEN IN SPANJE |
HET GROTE GEHEIM VAN HET MAXX-CONCEPT | VIA DE PAARDEN NAAR DE PLANTEN |
BEÏNDIGING VERMOGEN OP NAAM | VITELIA BOERENKOOPWEEK

Alstublieft!

Voor u ligt een nieuwe editie van het magazine Vitelia Vitaal. Dit magazine wordt 3x per jaar met veel zorg en passie gemaakt en uitgegeven door Coöperatie Vitelia.

Het magazine wordt geschreven en vormgegeven door de medewerkers van onze eigen Vitelia-bedrijven. Het magazine is informatief voor zowel klanten als ook mensen die affiniteit hebben met de agrarische sector.

Colofon

VORMGEVING & FOTOGRAFIE:

Emile Beurskens

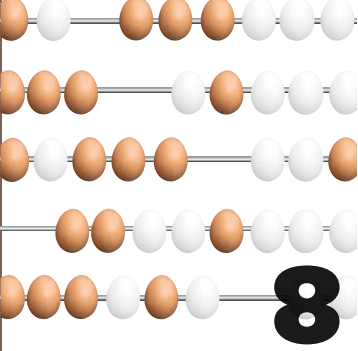
REDACTIE:

- Alissa van de Schoor
- Emile Beurskens
- Janet Freriks
- Herman Rutten

Niets uit de Vitelia Vitaal mag zonder toestemming van de uitgever worden overgenomen of vermenigvuldigd. Voor het doorgeven van adreswijzigingen en het aan- of afmelden voor de Vitelia Vitaal, kunt u een e-mail sturen naar vitaal@vitelia.nl.

FOTO COVER:

vlnr: Louis Swinkels, Stephan Evers, Ellen Swinkels en Marc Swinkels



4	Voorwoord directie HERMAN RUTTEN	19	Pluimvee AFSCHEID GIJS WILLEMS	35	Organisatie TERUGBLIK EVENEMENTEN
6	Plantaardig & Teeltactua PRODUCTINFORMATIE	20	Trends & ontwikkelingen JOHN POWELS	36	Organisatie KORTE BERICHTEN
8	Pluimvee NIEUWE REKENTOOL	22	Bedrijfsreportage MTS COUMANS-JANSSEN	37	Organisatie BEËINDIGING CEVI'S
10	Rundvee NUTRITEK PRAKTIJKPROEF	26	De passie van PETER POTTEN	38	Werken bij Vitelia VITELIA'S VITALE DAGEN
12	Varkens KRULSTAARTJES	30	Organisatie TERUGBLIK EVENEMENTEN	42	Vitelia Winkel ACTIES & BOERENKOOPWEEK
13	Varkens HET GEHEIM VAN HET MAXX-CONCEPT	32	Summa ADVERTENTIE	44	Bedrijfsreportage FA. JAKOBS
14	Bedrijfsreportage LOUIS EN ELLEN SWINKELS	33	Puzzel WOORDZOEKER	47	Recept KOKEN MET LOES
18	Rundvee KOEIEN IN DE SPOTLIGHT	34	Werken bij Vitelia VACATURES		



Zonder folie

Tot voor kort ontving u ons magazine Vitelia Vitaal altijd in een Biobased folie. Ondanks dat deze folie 100% recyclebaar is, is helemaal geen folie natuurlijk nóg beter. Na enkele pilots is ons magazine geoptimaliseerd om bij u bezorgd te worden zonder folie. Opnieuw een mooie verbetering in verduurzaming door Vitelia!

Recycled papier

De keuze voor Rebello offset papier i.p.v. van niet-recycled papier is ook beter voor het milieu.

Zo levert Vitelia een positieve bijdrage aan het verminderen van de CO2-uitstoot.



UW PERSPECTIEF IS ONS PERSPECTIEF

door Herman Rutten, algemeen directeur

Met het vertrek van collega Stefan Kuijpers is er voor alle collega's, maar zeker mij in het bijzonder een nieuwe situatie ontstaan bij Vitelia. Ik ben blij en trots met het vertrouwen dat de RvC in mij heeft uitgesproken om het stokje van algemeen directeur over te nemen.

Wat mij vertrouwen geeft zijn de goede gecommitteerde collega's waarmee ik iedere dag mag samenwerken. Iedere dag ons uiterste best doen voor onze leden en klanten om de juiste producten en diensten te leveren. Maar ook om met elkaar na te denken over hoe we hier naar de toekomst toe invulling aan willen geven.

Het is van essentieel belang dat elke ondernemer en elk bedrijf zich actief bezighoudt met het plannen maken voor de toekomst. In de agrarische sector in Nederland, worden met name diegenen die met dieren werken, geconfronteerd met nieuwe regels om de stikstofneerslag in Natura 2000-gebieden te verminderen. Om deze vermindering te bewerkstelligen, heeft de overheid de LBV- en LBV-plus-regelingen geïntroduceerd, die tot doel hebben het aantal dieren te verminderen. Volgens de bevindingen lijkt het erop dat slechts weinigen deelnemen aan deze regelingen.

Welke keuze u maakt is uw ondernemersverantwoordelijkheid, daarbij wens ik u veel wijsheid! Ongeacht de keuze die u maakt, zult u zich moeten voorbereiden op uw toekomst in datgene wat u graag doet en tegelijkertijd toekomstperspectief biedt. Veranderen en gedachtes open durven zetten, zullen hierbij toverwoorden zijn, immers de Europese spelregels zullen de komende jaren de speelruimte bepalen. Dit geldt niet alleen voor de dierhouders, maar ook voor de gebruikers van landbouwgrond.

Hoe we als Nederland met de spelregels omgaan, zal moeten blijken na de verkiezingen op 15 november aanstaande en de uitslag die nog op geen enkele wijze te voorspellen is. De mooie voorbodes van BBB en NSC lijken toch oude

wijn in nieuwe zakken te worden met het bekend worden van de kieslijsten. Dus verwacht van Den Haag of Brussel geen wonderen. U zult zelf het stuur in handen moeten hebben.

De bespiegelingen die ik heb geduid kan ik bijna als blauwdruk gebruiken op Vitelia, immers uw perspectief is ons perspectief. We denken dan ook na over de wijze waarop we als Vitelia u kunnen blijven bedienen. Strategisch

als coöperatie, maar ook tactisch en operationeel met concepten en marktbenadering bij de dochterbedrijven. Op coöperatie niveau is een eerste stap gezet met het afslanken van de vermogenspositie door de beëindiging van het systeem van "Vermogen op naam". Een systeem dat in het verleden haar waarde heeft bewezen maar als gevolg van de veranderingen niet toekomstbestendig is.

Het uitkeren van overtollig vermogen aan degenen die het mee opbouwden is onderdeel van de basis van de coöperatie.

"Het uitkeren van overtollig vermogen aan degenen die het mee opbouwden is onderdeel van de basis van de coöperatie"





Uw duurzame partner

Stikstofreductie in de plantenteelt

Binnen Vitelia Agrocultuur en CropSolutions is de afgelopen jaren voortdurend onderzoek gedaan naar manieren om de teelt te verduurzamen. In voorgaande jaren is onderzoek gedaan naar verschillende strategieën om het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen te verminderen en om plantversterkers toe te passen.

Plantversterkers en BlueN

Dit jaar is specifiek gezocht naar manieren om het toevoegen van stikstof te verminderen door het gebruik van plantversterkers en BlueN. Door de opkomst van het telen in substraten zonder veen in de containerteelt, de biologische teelt en de discussie over stikstof in het oppervlaktewater, verwachten we dat het in de toekomst steeds uitdagender wordt om voldoende stikstof toe te dienen. Als duurzame partner willen we hier graag goed op voorbereid zijn.



Het onderzoek is in samenwerking met onderzoeksbureau Cultus Crop Research uitgevoerd in het gewas Viburnum Tinus. Deze groenblijvende heester reageert snel op bemestingselementen en is daarom uitermate geschikt voor dergelijk onderzoek.



In het onderzoek is een interessant product getest, namelijk BlueN. Dit biologische product bevat een bacterie die in staat is stikstof uit de lucht te binden en in de plant op te slaan. Onder optimale omstandigheden kan er 30 tot 50 kilo stikstof per hectare worden vastgelegd. Naast BlueN werden de gerenommeerde biostimulanten Aminoboost, Biohealth en Optiroot in diverse schema's meegespoten.

Wat opvalt in de voorlopige beoordeling is dat het gebruik van BlueN bij Viburnum resulteert in meer bloemen. De planten behandeld met BlueN groeien iets compacter, wat mogelijk betekent dat de plant meer energie aan de bloei besteedt en daardoor minder in hoogte groeit. De andere biostimulanten hebben vooral een positief effect op de lengtegroei en de stand van het gewas.

Vitelial Agrocultuur ondersteund diverse telers met het duurzaam telen concept. Neem gerust contact op met Sander de Pater als u hier meer informatie over wilt ontvangen.



Sander de Pater
teeltadviseur, Vitelia Agrocultuur
T: 06 - 131 84 404
E: sanderdepater@vitelia.nl



Productinformatie

Vitelial AGROCULTUUR

CropActiv Optiroot

Optiroot is een vloeibaar product en bevat onder andere humus-, fulvine- en aminozuren, maar ook NPK en micronutriënten. Het bevat wortel voedende stoffen en het stimuleert de bodembacteriën. Dit resulteert in snellere kieming, wortelvorming, en begingroei van gezaaide en geplante gewassen.



Productvideo

Scan de QR code en bekijk onze productvideo.



Webshop

U kunt deze producten bestellen in onze webshop door de QR code bij het product te scannen of via: <https://mijn.vitelial.nl/webshop>



BioHealth WSG

BioHealth is een bodemverbeteraar en plantversterker op basis van huminezuren, zeewierextracten en micro-organismen (nuttige bacteriën en schimmels).

De combinatie van humuszuren, zeewierextracten en micro-organismen stimuleren een sterke en gezonde plantengroei. Ook wordt de wortelgroei van de plant gestimuleerd en is de plant beter bestand tegen stress.

De nuttige micro-organismen werken samen met de plant en zorgen er voor dat de nutriënten in de bodem beschikbaar komen voor de plant en ook makkelijker worden opgenomen.

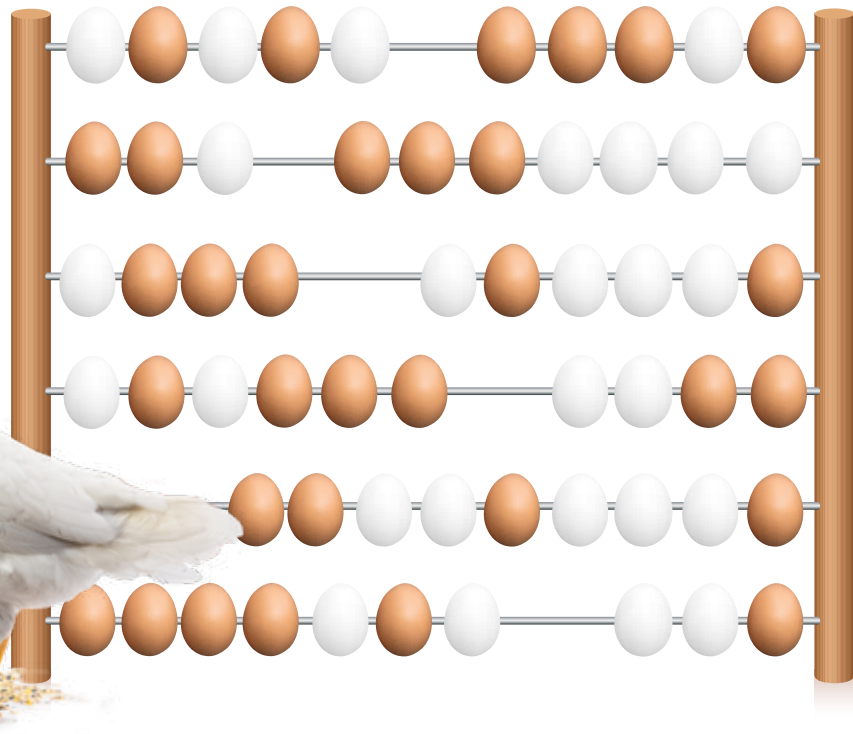


Kenmerken

- ★ Verbetert de wortelomgeving
- ★ Stimuleert het bodemleven
- ★ Stimuleert wortel- en plantengroei en verhoogt de opbrengst
- ★ Verhoogt het bufferend vermogen van bodems, vooral bij ongunstige pH-omstandigheden
- ★ Ondersteunt het afweersysteem van planten tegen stress

Vitelia ontwikkelt nieuwe rekentool

Nadenken over de juiste aanhoudingsduur van leghennen is voor pluimveehouders een strategische beslissing die direct van invloed is op hun bedrijfsresultaten. Er zijn diverse factoren die deze optimale duur beïnvloeden.



Factoren in kaart brengen

Het voordeel van het langer aanhouden van de hennen is dat de aanschafkosten over een grotere periode worden verdeeld. O.K.T. (Ohne Kükentöten) entingen en hogere voerprijzen zorgen er voor dat de hen duurder is geworden. Zo kan het zijn dat er meer eieren nodig zijn om het geïnvesteerde bedrag in de hen terug te verdienen.

Wel neemt de productiviteit en stalbezetting af naarmate de hennen ouder worden. Voor de productie staan het aantal aanwezige hennen en het legpercentage in belang aan elkaar gelijk. Een afname van 1% legpercentage heeft hetzelfde effect als 1% minder aanwezige hennen. Maar 1 procent uitval valt niet meer te herstellen en telt zo automatisch hard door. Stel dat het laatste procent legpercentage tot piekproductie niet is gehaald, dan kan het wel zijn dat de leg langzamer daalt; wat het gemiddelde legpercentage weer herstelt. Voor het langer aanhouden van hennen is de stalbezetting een factor die van grote invloed is op de optimale aanhoudingsduur.

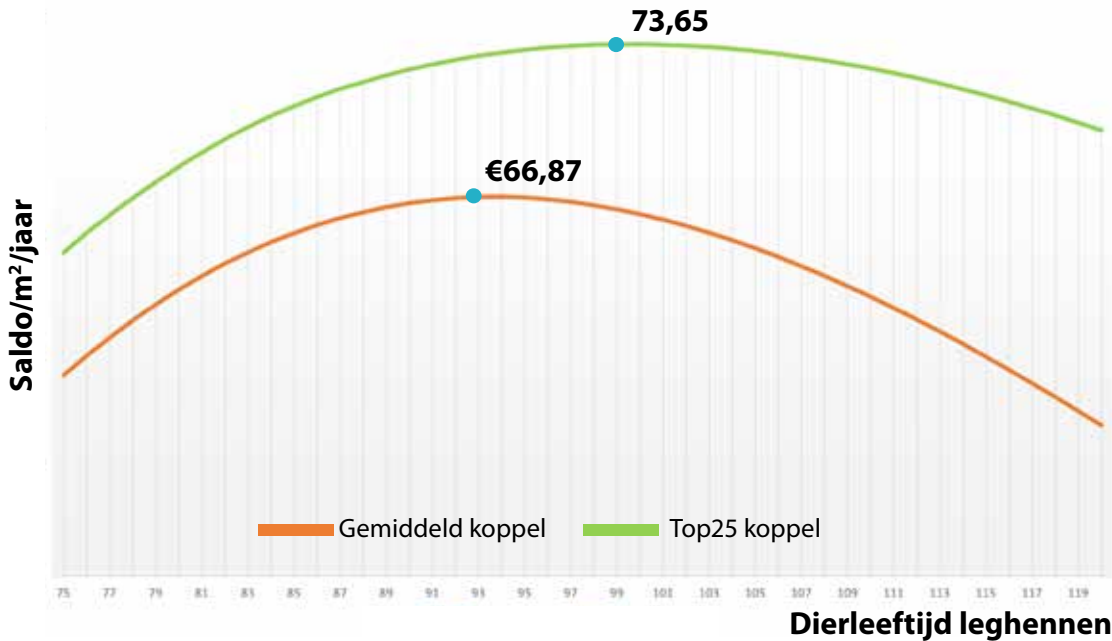
Een inschatting maken van de prestaties van het huidige koppel is vaak moeilijk op het moment dat er nieuwe hennen besteld moeten worden. Er kan wel een inschatting gemaakt worden of het koppel in de opstart afwijkt van het bedrijfsgemiddelde. Dit samen met resultaten uit het verleden zijn een goede basis om mee te gaan rekenen.

Vitelia rekentool

Vitelia heeft een handige rekentool ontwikkeld waarmee je het beste resultaat kunt berekenen voor je pluimveebedrijf. Deze tool maakt gebruik van verschillende variabelen, zoals uitval, legpercentage, de manier waarop je wordt betaald (per kilogram of per stuk), voerprijs, de prijs van 1e soort eieren, eventuele toeslagen, vaste kosten, financiering en rente. In de grafiek is het optimum berekend van twee koppels witte scharrelhennen. Hiervoor is een gemiddeld koppel vergeleken met een koppel uit de top 25%. Voor de berekening is uitgegaan van het aantal eieren POH (per opgelegde hen) en een eierprijs van 9 cent per stuk en een voerprijs van €30,- per 100kg.

GRAFIEK OPTIMALE AANHOUDEINGSDUUR

Het financiële optimum van het gemiddelde koppel is 6 weken eerder dan het top 25 koppel, dit verschil is toch aanzienlijk. Wel opvallend is dat bij beide koppels de optimale aanhoudingsduur rond de piek relatief weinig verschilt. 10 weken rond het optimum zit er "maar" een verschil in van 15 cent per hen.



Seizoenen en werkplezier

Indien de eieren niet vast zijn verkocht zijn de seizoenen van het jaar van belang. De van oudsher mindere eierprijs in de zomer maakt het aantrekkelijk de leegstand en opstart in deze periode te plannen. Wel was deze zomerdip afgelopen jaren minimaal, wat het voordeel kleiner maakt. Bij een prijsverschil van 1 cent minder ten opzichte van het jaargemiddelde maakt een timing van opstart/leegstand in deze periode een verschil rond de 50 cent POH.

Er kunnen behalve het berekende optimum ook andere redenen zijn om de aanhoudingsduur te bepalen. Een daarvan is het verschil in dierleeftijd t.o.v andere koppels op het bedrijf. Dit om constante eikwaliteit te kunnen leveren of

piekmomenten te spreiden. Werkplezier is ook van belang. Door hennen langer aan te houden is de kans op uitval en matige ei-kwaliteit groter. Voor velen is werken met jonge hennen simpelweg leuker.

Het inschatten van de technische resultaten van de leghennen is belangrijk voor het hoogste rendement per m². Er spelen echter ook andere factoren een rol, die net zo belangrijk zijn als het berekende optimum.

Wilt u ook gebruik maken van onze rekentool of zijn er vragen over de aanhoudingsduur? Neem dan contact op met een van onze pluimveeadvisers (zie pagina 19).

“Voor velen is werken met jonge hennen simpelweg leuker”





door Bart Peer, vakcoördinator rundvee Vitelia Voeders

RESULTATEN NUTRITEK PRAKTIJKPROEF

Meer werkplezier en efficiënter werken

Begin dit jaar introduceerden Speerstra en Diamond V een nieuw product genaamd NutriTek. Diamond V staat bekend om zijn gefermenteerde gist en de positieve invloed ervan op de spijsvertering en efficiëntie van rundvee. NutriTek is ontworpen om de immuniteit, gezondheid en prestaties van koeien te verbeteren. Een optimaal functionerende pens en een gebalanceerd immuunsysteem leiden tot gezondere en beter presterende koeien.



Bij Vitelia Voeders zijn we voortdurend op zoek naar producten die onze veehouders kunnen ondersteunen op het gebied van rendement en gezondheid. De beste manier om te beoordelen of de beloften van de leverancier worden waargemaakt, is door het uitvoeren van praktijkproeven bij onze klanten.

Proef bij familie Litjens

In maart is er bij de familie Litjens in Geijsteren een proef gestart met het product, nadat ze onlangs zijn overgestapt naar Vitelia Voeders. Om te bepalen of de proef succesvol is, zijn er vooraf doelstellingen vastgesteld in overleg met Tom Litjens.

Hierbij zijn een aantal criteria bepaald:

- Verbeterde stabiliteit van de gehalten tijdens de zomermaanden
- Een afname van het celgetal en een verminderde noodzaak om koeien te behandelen
- Een betere start voor verse koeien, wat zich zou moeten vertalen in een toename van de melkproductie

De resultaten na 5 maanden op een rijtje:

- Uit de gemeten gegevens bleek dat het celgetal aanzienlijk was gedaald en dat er minder behandelingen nodig waren, vooral wat betreft herhalingsbehandelingen. Dit duidt erop dat de behandelde dieren sneller herstelden.
- Met betrekking tot de klauwgezondheid werden positieve resultaten waargenomen in de hoeveelheid antistoffen tegen mortellaro in de tankmelk.
- Er werd een toename van de biotinevoorziening in de melk waargenomen, hoewel de mineralenvoorziening vanuit het rantsoen onveranderd was gebleven. De biotinevoorziening is afhankelijk van een goede werking van de fermentatie in de pens.
- Tijdens de transitieperiode merkte Tom op dat de koeien met minder problemen opstartten en meer biest produceerden, wat resulteerde in gezondere kalveren.
- Tijdens de hitteperiode bleek dat de koeien beter presteerden en minder gezondheidsproblemen ondervonden.

Conclusie van Tom

Tom: "Ik merk een positieve invloed van zowel het product als de algemene aanpak van Vitelia, onder begeleiding van verkoopadviseur Bart Peer. Sinds Vitelia voer levert, zijn er aanzienlijk minder problemen in de stal, waardoor ik meer tijd heb voor andere zaken. Dit draagt bij aan mijn werkplezier, aangezien het omgaan met zieke koeien veel tijd en energie kost. Het is voor mij nu gemakkelijker om mijn werk als ZZP'er te combineren met de werkzaamheden op mijn eigen bedrijf."



Wilt u ook meer werkplezier en efficiënter werken?
Neem dan contact op met Bart Peer.
T: 06 196 20 094 E: bartpeer@vitelia.nl



Krulstaartjes

Tips en nieuwtjes van onze verkoopadviseurs



Wilt u meer weten? Scan de qr-code en neem contact op met uw adviseur van het Vitelia-varkenshouderijteam!

Herfstalarm: Bescherm je varkens tegen tocht en stress!

De zomer is voorbij en de 'R' zit weer in de maand. Het is herfst, dit betekent dat de kans op tocht bij koudere weersomstandigheden toeneemt. Een optimaal klimaat in de stal speelt een cruciale rol in de varkenshouderij.

Door de grote verschillen in dag-nacht temperatuur of andere ventilatiefouten neemt het risico op tocht toe. Tocht ontstaat door een te groot verschil in temperatuur in combinatie met een te hoge luchtsnelheid. Het is een grote stressfactor voor het varken. Bij een korte tijd aan tocht neemt het risico op longinfecties en afwijkend gedrag al toe, met in het ergste geval bijgedrag tot gevolg.

Controleer grondig het stalklimaat en de klimaatinstellingen, inclusief de bandbreedte. Controleer tevens de goede werking van je hardware, zoals sensoren, meetwaaiers en ventilatoren. Het is van essentieel belang om warmteverliezen op te sporen en te onderzoeken waar koude lucht binnendringt. Bekijk de inlaatopening van het ventilatiesysteem en zorg ervoor dat deze voldoet aan de ventilatienormen voor de



betreffende diercategorie. Zet bovendien de buiteninlaat in de wintermaanden van oktober tot en met april op de 'winterstand', wat betekent dat de buitenuitlaat voor 1/3 geopend is. Indien je stal is uitgerust met nevelkoeling, is het raadzaam om de nozzles eens te ontkalken.

Voor eventuele vragen, aarzel niet om contact op te nemen met onze buitendienst. Zij beschikken over de benodigde meetapparatuur om het stalklimaat te controleren.



Het belang van sectorpromotie

Als ambassadeur van de varkenshouderij is Daphne Vliegen sinds kort aangesloten bij The Pig Story. Daphne is eveneens vakcoördinator varkens bij Vitelia Voeders. The Pig Story is onderdeel van de POV (Producenten Organisatie Varkenshouderij) en vertelt het ware verhaal van de varkenshouder aan de burger. Dit gebeurt door uitlegvideo's, social media, het Weekend van het Varken, promotiemateriaal, boerderijeducatie, etc.

Het ware verhaal over de varkenshouderij in Nederland is een ander verhaal dan wat de media ons dagelijks voorschotelt. Varkens hebben een belangrijke functie in de circulaire economie en zijn onmisbaar voor Nederland. Daarom nemen varkenshouders en The Pig Story het voortouw om de samenleving te bereiken met positieve activiteiten en nieuws over de varkenshouderij.



VITELIA & INNOVATIE

Het grote geheim van het MaXX-concept



ZIJN ONZE HOOG GECONCENTREERDE VOEDERS INTERESSANT VOOR U?

Economisch resultaat bij uw vleesvarkens is steeds belangrijker. Technisch resultaat speelt hierbij een doorslaggevende rol. Vitelia Voeders heeft met het MaXX-concept een concept voor verbetering van zowel technische als financiële resultaten. Hiermee kunt u meer kilogrammen vlees per m² uit de stal halen, wat meteen zorgt voor een flinke verbetering van het rendement op uw bedrijf. Vitelia Voeders heeft jarenlange ervaring met hoog geconcentreerde voeders. Het MaXX-concept zorgt onder andere voor een verbeterde darmgezondheid en daarmee een hogere groei en een daling van de EW-conversie, maar ook voor een betere fosfaat efficiëntie.

Enorm groeivoordeel

De traditionele vleesvarkensvoeders zitten op een energieniveau van 1,07 à 1,12 EW/kg. Exclusief in het Vitelia-assortiment hebben wij het MaXX-concept ontwikkeld met voeders die vér over deze EW-niveaus heengaan. U mag dan denken aan niveaus tussen de 1,20 en 1,34 EW/kg! Ten aanzien van de eiwitvoorziening zijn de voeders naar rato van de EW-inhoud mee omhoog gehaald.

Voor u als vleesvarkenshouder levert dit vele voordelen op! In diverse proeven in onze eigen proefstal en bij onze klanten zien we een groeivoordeel van 40 gram/dag, maar uitschieters van 100 gram/dag zijn geen uitzondering. Door een betere groei heeft het dier minder onderhoudsvoer nodig en dat resulteert in een betere en scherpere voederconversie. Op deze manier kunt u uw varkens makkelijker zwaarder afleveren.

Interne warmteproductie

In de zomerperiode loont het MaXX-concept zich extra. Hoe kan dat, zult u zich misschien afvragen? Bij het verteren van voer ontstaat in het varken een hoeveelheid warmte, de zogenaamde interne warmte. Zeker in een warme omgeving kan die interne warmte een rem vormen op de voeropname en daardoor resulteren in een lagere groei en een verhoogde voederconversie. De hoeveelheid interne warmte die ontstaat is afhankelijk van de samenstelling van het voer.

Zetmeel, ruwe celstof en eiwit geven relatief veel interne warmte terwijl bij vetvertering relatief weinig interne warmte vrijkomt. Daar zit de sleutel voor het succes van het MaXX-concept. Die lagere interne warmteproductie geeft minder remming op de voeropname en daardoor blijft de groei en de voederconversie juist in warme periodes beter overeind.

Een ander kenmerk van dit concept is het unieke productieproces. In onze fabriek beschikken wij over een vacuümcoater waar het voer na de korrelpers nog verrijkt kan worden met enzymen en oliën. Ook de hoeveelheid mest wordt gunstiger (lees minder) dat levert ook nog een extra voordeel op.

Daarnaast levert het een voordeel in bepaalde uitbetalingsconcepten. Afhankelijk van de bedrijfsdoelstelling kan in ons MaXX-concept gekozen worden voor het economische pad of het technische pad.

Rekenmodule

Bij Vitelia beschikken we over een rekenmodule waarmee we aan de hand van uw gegevens kunnen berekenen of het gebruik van hoger geconcentreerde voeders interessant kan zijn voor uw bedrijf. Bovendien kunnen we samen met u bekijken welke strategie voor het houden van vleesvarkens het hoogste rendement oplevert voor uw bedrijf.



Wilt u vrijblijvend gebruik maken van deze rekenmodule? Neem contact op met onze verkoopadviseur Fons Classens
T: 06 - 118 19 945



**INTERVIEW DOOR:**

Vitelia Agrocultuur

BEDRIJSREPORTAGE:L. Swinkels Sier- en
Vruchtbomkwekerij**WOONPLAATS:**

Horst

BEDRIJSOMVANG:

13 hectare boomteelt

IN GESPREK MET:Ellen (55) en
Louis (57) Swinkels

Via de paarden naar de planten

An de Tienrayseweg, tussen Horst en Tienray, bevindt zich de boomkwekerij van Louis en Ellen Swinkels. Louis is een kweker in hart en nieren en een echte man van de praktijk. Ellen, de vrouw van Louis, zorgt ervoor dat alles achter de schermen op rolletjes verloopt. Onlangs heeft Ellen, na een dienstperiode van 13 jaar, afscheid genomen als Ledenraadslid van Vitelia. Marc Swinkels (verkoopadviseur) en Stephan Evers (teeltadviseur), beiden werkzaam bij Vitelia Agrocultuur, zijn vandaag te gast bij de familie Swinkels voor een bedrijfsreportage.

Louis: "Mijn ouders hadden in Horst een rundveehouderij, maar dat was niet echt mijn passie. Ik had meer interesse in het kweken van planten. Mijn vader stelde een stuk grond voor me beschikbaar en zo begon ik thuis met het kweken van rozen. Via de paardensport leerde ik Ellen kennen. Zij deelde mijn liefde voor de paardensport en ik waagde mijn kans op het ruitterterrein."

Met succes, want ook bij de geboren Blitterswijkse, die was opgegroeid op het tuinbouwbedrijf van haar ouders, sloeg de vonk over.

Ellen: "Ook ik heb inderdaad agrarische roots en werkte mee op het bedrijf van mijn ouders. Toch heb ik na mijn MEAO-opleiding uiteindelijk voor een kantoorbaan gekozen. Vanaf 2000 ben ik volledig mee gaan werken in de boomkwekerij."

Louis: "Tijdens onze zoektocht naar een eigen locatie belandden we aan de Tienrayseweg, waar we een huis met bijbehorend perceel hebben gekocht. In de loop der jaren slaagden we erin om de aangrenzende grond aan ons perceel aan ons areaal toe te voegen. Ons bedrijf heeft zich in de loop der tijd uitgebreid tot 13 hectare. Binnen deze oppervlakte van 13 hectare hebben we 8 hectare toegewijd aan de boomteelt in de volle grond, terwijl nog eens 1 hectare wordt gebruikt voor bomen in containers. De overige hectares worden gebruikt voor groenbemesters, als onderdeel van ons teeltrotatiesysteem. We beschikken daarnaast ook over een kas."

Vaste klantenkring

Louis: "Ons assortiment omvat een uitgebreid assortiment aan planten die voornamelijk zijn afgestemd op particuliere tuinen. In de loop der jaren hebben we een loyale klantenkring opgebouwd, die verspreid is over heel Nederland en in tal van Europese landen. Onze voornaamste klanten zijn tuincentra, hoveniers en kwekers, die onze planten in de pot verder opkweken. Vanwege de vraag in de markt zijn we geleidelijk overgestapt van vollegrondsteelt naar het deels kweken in potten. Enkele jaren geleden hebben we een kas gehuurd, waardoor we de groei van de bomen kunnen versnellen en onze werkzaamheden beter kunnen spreiden. Hierdoor zijn we weliswaar zeer flexibel geworden, maar het blijft een uitdaging om voortdurend te anticiperen op de veranderende marktvraag."

Man van de praktijk

Ellen: "Onze kracht schuilt in het feit dat we, met de hulp van onze drie medewerkers, de teelt in eigen beheer uitvoeren. Louis is echt de man van de praktijk. Hij vertrouwt op zijn instinct en is niet zo van het papierwerk. Ik daarentegen neem de administratieve taken en zaken achter de schermen voor mijn rekening, terwijl de in- en verkoop meestal een gezamenlijke inspanning is."

Deze gezamenlijke aanpak werkt uitstekend voor ons. We hebben niet de ambitie om verder te groeien. Het



bedrijf heeft voor ons een beheersbare omvang bereikt en bovendien hebben we geen opvolgers. Onze drie dochters, Renske (23), Ilse (21) en Maartje (20), hebben een andere passie.”

Louis: “Natuurlijk houden we ons bedrijf up-to-date en blijven we zoeken naar nieuwe ontwikkelingen en teelten, maar we voelen niet langer de behoefte om te groeien. We kweken een breed assortiment en hechten veel waarde aan kwaliteit. Als doener ben ik voortdurend bezig met pionieren, op zoek naar manieren of methodes om bomen anders te kweken en nieuwe soorten te veredelen. Ik heb een passie voor het vak. Af en toe denk ik wel eens, eigenlijk zou ik een “soort van” praktijkschool moeten starten om jonge kwekers het vak te leren, maar dat blijven slechts gedachten. Door mijn ziekte in 2021 ben ik wel anders gaan denken. Ik werk nog steeds graag, maar ik ben wel iets rustiger aan gaan doen. Op donderdagmiddag neem ik vrij om te gaan zwemmen en ik maak ook tijd vrij voor vakanties. Het gaat nu goed met ons en we willen nog een aantal jaren op deze manier doorgaan.”

Ellen: “We zijn ooit begonnen met bescheiden middelen en hebben samen uiteindelijk een bloeiend bedrijf opgebouwd. Daar zijn we zeker trots op. Niet minder belangrijk is dat we plezier hebben in ons werk. Het plezier in wat we doen is namelijk onbetaalbaar.”

Onze duurzame partner

Louis: “Een recente investering is het gebruik van zonnepanelen op de loods. Deze panelen voorzien ons niet alleen van schone energie, maar dragen ook bij aan een aanzienlijke energiebesparing. Een ander project dat we hebben uitgevoerd, is de ombouw van onze hoogwerker. We hebben deze veranderd van een traditioneel diesellootje naar een elektrisch aangedreven accuvoertuig. Dit vermindert niet alleen de geluids- en luchtvervuiling, maar draagt ook bij aan het verminderen van onze operationele kosten.”

Louis gaat verder: “Vitelia Agrocultuur is onze duurzame partner en voorziet ons van teeltadvies via o.a.

verkoopadviseur Stephan Evers. Al geruime tijd streven we ernaar om het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen tot een minimum te beperken. Hoewel het uitdagend blijft om geheel zonder chemische middelen te werken, maken we graag de transitie naar zoveel mogelijk biologische alternatieven. We hanteren een duurzame aanpak, waarbij we natuurlijke vijanden inzetten, zoals roofinsecten en -schimmels, en de gezondheid van de bodem verbeteren om plagen en ziekten te beheersen. Ook bij de bestrijding van onkruid minimaliseren we het gebruik van chemische middelen. Op dit moment is het volledig zonder chemische middelen kweken nog niet haalbaar. Gedurende de winterperiode zijn we bijvoorbeeld genoodzaakt gewasbeschermingsmiddelen te gebruiken, omdat alleen schoffelen dan niet voldoende is. Daarbij draagt een goede onkruidbestrijding in de herfst en wintermaanden eraan

bij dat we juist in het voorjaar en de zomer niet meer hoeven te spuiten en enkel hoeven te schoffelen. Deze aanpak vergt wel meer arbeid en dus extra tijd.”

Stephan: “We zijn op het bedrijf van Louis en Ellen al ongeveer drie jaar bezig met het gebruik van biologische plaagbestrijding.

Gelukkig stond Louis hier open voor en dat is zeker niet altijd vanzelfsprekend. De overgang naar meer biologische bestrijding en gebruik van plantversterkers heeft zijn tijd nodig bij de meeste kwekers. Dankzij verschillende slimme samenwerkingen beschikken we bij Vitelia Agrocultuur over veel expertise en inkoopkracht. We denken mee op het gebied van duurzaamheid binnen onze sector en proberen hierin vooruitstrevend te zijn.”

Ellen: “We zijn al jaren klant bij Vitelia Agrocultuur, zij hebben ons altijd goed geholpen en de service is uitstekend. Hoewel de webshop van Vitelia Agrocultuur erg handig is, is deze optie niets voor Louis. Louis is niet van het digitale contact en pakt nog altijd liever de telefoon voor zijn bestellingen of voor advies.”

Louis: “Misschien niet helemaal in lijn met de moderne tijd, maar dat vind ik prettig. Ik hou van sociaal contact en wil graag mensen persoonlijk spreken.”

“We streven ernaar het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen tot een minimum te beperken”

“Je draagt altijd twee petten. Je bent zowel onderdeel van de Coöperatie als klant”

Ellen: “Ik wil nog toevoegen dat we het enorm waarderen hoe Vitelia Agrocultuur ons heeft bijgestaan toen Louis in 2021 ernstig ziek werd. Ik stond er toen alleen voor en heb Stephan en Marc gebeld en om hulp gevraagd. Op dat moment besef je pas echt hoe waardevol het is om een sterke band en vertrouwen te hebben opgebouwd met je leverancier. Vitelia Agrocultuur levert hier niet alleen producten, maar denkt ook actief met ons mee en biedt extra ondersteuning in moeilijke tijden.”

Ledenraad

Ellen: “Ik ben ruim 13 jaar lid geweest van de Ledenraad van Coöperatie Vitelia en heb onlangs afscheid genomen. Nee, ik was het zeker nog niet moe, maar mijn ambtstermijn zat er helaas op. Ik maak graag plaats voor de jeugd. Het doet me goed om te zien dat er nu nieuwe jonge en enthousiaste bestuurders in de Ledenraad zitten. Ik kijk terug op een mooie periode waarin ik veel heb geleerd over wat er speelt in zowel de plantaardige als de dierlijke sector.

Je draagt altijd twee petten. Je bent zowel onderdeel van de Coöperatie als tegelijkertijd klant. Ik denk dat ik op mijn manier een bijdrage heb kunnen leveren aan het meebesturen van deze prachtige Coöperatie.”



vlr: Louis en Ellen samen met Marc Swinkels (links) en Stephan Evers (rechts)



Bijzondere mijlpaal

Koeien in de spotlight

Sommige koeien behalen in haar hele leven de mijlpaal van 100.000 liter melk of geven in de melk die ze in haar hele leven hebben geproduceerd 10.000 kg vet en eiwit. Dit is een eervolle vermelding en felicitatie waard!

Daarom feliciteren wij onze boeren en hun geweldige koeien! Jullie hebben samen deze mooie mijlpaal bereikt. Met alleen de juiste genetica kom je er niet. Zoveel melk produceren koeien alleen als ze ook goede voeding en zorg van de boer krijgen. Als blijk van waardering zijn jullie beloond met heerlijke taarten!

100.000 kg melk

	Olga 72	Mts. Alberti-Houben, Urmond
	Bertha 1	Melkveebedrijf Aerts & Co, Swolgen
	Agina 401	Mts. Alberti-Houben, Urmond
	Stella 14	Mts. Conjarts-Rutten, Margraten
	Annie 937	Mts Conjarts-Rutten, Margraten
	Harriet 1595	Melkveehouderij Geerets - de Mulder, Castenray
	Kelmond Bertha 911	VOF Coumans-Eijssen, Beek
	Joke 7456	MCM van Raay, Venray
	Lagedijkdairy 5	VOF van de Ven – Vogels, Beek en Donk
	Nelly 437	Mts G+P+M Puts-Kempkens, Maria Hoop

10.000 kg vet en eiwit

	Emma 1	Melkveebedrijf Aerts & Co, Swolgen
	Olga 53	Mts. Alberti-Houben, Urmond



Vitelia Voeders neemt afscheid van Gijs Willems

OP NAAR EEN NIEUW HOOFDSTUK

De laatste maanden krijg ik vrijwel ieder bezoek de vraag hoe lang ik nog bij Vitelia werk. De meeste mensen die mij vaker spreken weten inmiddels dat ik me vanaf 1 januari 2024 ga richten op de overname van een eigen pluimveebedrijf.

Het is inmiddels ruim 13 jaar geleden dat ik als 'snotneus' op mijn 21^e bij Vitelia begon als verkoopadviseur pluimvee. Toen verbaasde ik me al over de openheid en acceptatie van veel Vitelia-klanten om een relatief onervaren persoon als hun bedrijfsadviseur te aanvaarden. Gedurende de jaren heb ik de pluimveesector leren kennen als een innovatieve en plezierige branche om in te werken. Ondernemers in deze sector zien problemen als uitdagingen, het meedenken met hen heeft me altijd energie gegeven.

De dynamiek en de spirit in de gehele sector heeft mij er toe

aangezet om ook zelf de sprong in het diepe te wagen en een eigen bedrijf te ontwikkelen. Deze kans kreeg ik vier jaar geleden en nu is het tijd om keuzes te maken.

De leerschool die ik van jullie, als klanten van Vitelia, heb gekregen, is onbetaalbaar. Via deze weg wil ik alle klanten en relaties waarmee ik heb mogen samenwerken gedurende mijn tijd bij Vitelia hartelijk danken voor deze mooie tijd! Inmiddels is het Vitelia pluimveeteam weer op volle sterkte, bestaande uit een mix van jonge en gedreven collega's en mensen met een flinke dosis ervaring. Ik ben ervan overtuigd dat zij allemaal op hun eigen manier werken aan hetzelfde doel: het verder brengen van jullie als klanten en de gehele pluimveesector naar een hoger plan brengen.

Voor mijn eigen persoonlijke relaties zal ik persoonlijk langskomen om afscheid te nemen. Aan alle anderen zou ik willen zeggen, bedankt en tot ziens!

Gijs Willems



Het pluimveeteam

- 1. Gideon van Dijk:** verkoop en advies leghennen
- 2. Bertus Mulder:** verkoop en advies vleeskuikens
- 3. Stijn van der Cruisen:** nutritionst
- 4. Jos Strijdeven:** technisch specialist leghennen
- 5. Ivo Wetemans:** verkoopleider, verkoop en advies leghennen
- 6. Jan Nelissen:** verkoop vleeskuikenvoeders en losse grondstoffen
- 7. Johan Peelen:** verkoop en advies kalkoenen
- 8. Noud Baetsen:** verkoop en advies vleeskuikens en vleeskuiken ouderdieren





door John Pouwels, Vitelia Agrocultuur



“Onze sector kan oplossingen bieden voor diverse uitdagingen!”

Uitdagingen plantaardige sector

Al decennia lang werkt de Nederlandse land- en tuinbouw aan het optimaal benutten van de percelen door het produceren van gezond en duurzaam voedsel en planten. Hierbij is de innovatiekracht van de sector altijd de motor geweest om de uitdagingen het hoofd te bieden.

oplossingen worden aangegeven voor bovenstaande uitdagingen. BO Akkerbouw zet zich actief in voor een positief perspectief voor de akkerbouwsector en komt met oplossingen voor collectieve vraagstukken. In hun actieplan Plantgezondheid zet de sector in het bijzonder in op:



En de uitdagingen zullen de komende jaren alleen maar groter worden. Ik heb er een paar op een rijtje gezet:

- **Aanscherping toelatingsbeleid gewasbeschermingsmiddelen**
- **Voldoen aan KaderRichtlijnWater (KRW) in 2027 (beoordeling waterkwaliteit)**
- **Klimaatverandering; omgaan met toename van verdroging en wateroverschotten**
- **Europees GLB beleid**
- **Transitie naar een circulaire samenleving**

Vanuit BO (beleidsondersteuning) akkerbouw is een breed omvattend visiedocument opgesteld waarin diverse

- **Weerbare teeltsystemen**
- **Precisielandbouw en vergroening middelenpakket**
- **Versterken biodiversiteit**
- **Milieuprestaties inzichtelijk maken voor de markt.**

Daarnaast heeft de Tuinbouwsector, waar de boomkwekerij ook in is vertegenwoordigd, begin september een manifest opgesteld richting de politiek. In haar visiestuk “Samen gezonder en gelukkiger” pleiten zij voor de cruciale rol die de Nederlandse tuinbouw kan spelen in het tegemoetkomen aan de groeiende vraag naar voldoende en smakvolle voeding. Bovendien wijzen ze op de positieve invloed van bloemen en planten op onze levenskwaliteit. Door te

focussen op vergroening dragen planten bij aan het koelen van onze steden, het verbeteren van de luchtkwaliteit en het verminderen van stress.

Actuele initiatieven zoals het vervangen van een stoeptegels door een plant, het opvangen van water in vergroende tuinen en de groene werkplek zijn mooie voorbeelden waarin de boomkwekerij haar rol kan pakken.

Zie ook www.bo-akkerbouw.nl en www.greenports-nederland.nl/nl/verkiezingsmanifest-tuinbouw

Vitelia Agrocultuur, uw duurzame partner

Ook Vitelia Agrocultuur heeft zijn rol in de vele uitdagingen die op ons af komen. Wij profileren ons met trots al enkele jaren als ‘Uw duurzame partner’. Door slimme samenwerkingen beschikken wij over veel inkoop- en kenniskracht die ons helpt om samen met onze klanten te werken aan de duurzaamheidsopdracht van de plantaardige sector.

aanzienlijk in opleidingen, waarbij we nauw samenwerken met gespecialiseerde partners. Onze adviseurs worden onder andere opgeleid via de CropSolutions Academy en ons interne opleidingsprogramma.

De kennis die we vergaren, zowel theoretisch als in de praktijk, delen we jaarlijks met kwekers en telers tijdens onze kennisdagen in de regio's Lottum, Boskoop en Oost-Nederland. Tijdens deze evenementen informeren we telers over de nieuwste ontwikkelingen en presenteren we de resultaten van onze demonstraties en teeltproeven. Dit jaar hebben we weer meer dan 300 klanten mogen verwelkomen op onze diverse kennisdagen.

Kortom, Wij zijn Vitelia Agrocultuur en wij zijn graag ‘Uw duurzame partner’!

**Uw duurzame partner**

Vitelia Agrocultuur

30 november 2023:
Licentieverlenging Boomteelt
Hazerswoude-Dorp

16 januari 2024:
Licentieverlenging Boomteelt
Lottum

18 januari 2024:
Licentieverlenging akkerbouw & ruwvoerteelt
Lottum

1 februari 2024:
Licentieverlenging Boomteelt
Oost Nederland

Jaarlijks participeert en initieert Vitelia Agrocultuur verschillende onderzoeken, veldproeven en demonstraties. We blijven voortdurend nieuwe middelen testen onder de noemer “groeiverbeteraars”. Daarnaast onderzoeken we diverse nieuwe duurzame teeltstrategieën om de sector te ondersteunen bij het verminderen van emissies en het vervangen van gewasbeschermingsmiddelen. Een ander concreet voorbeeld van verduurzaming op productniveau zijn bijvoorbeeld onze lijn met recyclebare potten. Via eigen productvideo's laten we onze klanten weten wat we op dit vlak doen. Om ervoor te zorgen dat onze medewerkers altijd beschikken over hoogwaardige kennis, investeren we



INTERVIEW DOOR:

Vitelia Voeders

BEDRIJSREPORTAGE:

Maatschap Coumans-Janssen
Het bedrijf van: Armand (55)
Marlie (56) en hun beide
zonen Rick (26) en Sem (23)

WOONPLAATS:

Reuver

BEDRIJSOMVANG:

- 115 melkkoeien
- 60 stuks jongvee
- 50 ha grasland en mais

TECHNISCHE

GEGEVENS:

- 9.000 kg melk
- 4,77 % vet
- 3,74 % eiwit



“Het welzijn en comfort van onze koeien staat altijd op de eerste plaats”

Hoe het begon

Armand (55) en Marlie (56) en hun zonen Rick (26) en Sem (23) vormen samen Maatschap Coumans-Janssen. De jongens werken naast thuis ook nog allebei buitenshuis. Rick is werkzaam bij een metaalbewerkingsbedrijf en Sem werkt bij een agrarisch adviesbureau. Met zijn vieren runnen ze het rundveebedrijf met 115 koeien met 60 stuks jongvee en 50 hectare grasland en maïs.

Armand vertelt: ‘In 1994 hebben Marlie en ik het bedrijf overgenomen. Daarvoor waren we mede-eigenaar in de maatschap met de ouders van Marlie. De opa van Marlie is in 1942 op deze pachtboerderij terechtgekomen, waarna Marlie’s ouders het, toen nog gemengd bedrijf, hebben overgenomen en omgevormd tot een melkveebedrijf. De oude ligboxenstal uit 1974 was dringend aan vervanging toe, maar vanwege de pachtconstructie was het aanvankelijk moeilijk om te innoveren. Door de bouw van een nieuwe stal zou de pacht prijs flink omhoog gaan waardoor het rendement onder druk kwam.”

Marlie voegt eraan toe: “In 2018 werd een nieuwe rentmeester aangesteld, wat ons de kans gaf om te praten over de mogelijkheid om de boerderij, inclusief de omliggende 6 hectare grond, aan te kopen. Vervolgens zijn we in 2019 naar de bank gestapt met ons plan om een nieuwe stal te bouwen. Doordat de financiële uitgangspositie door de aankoop van de

Welkom in Reuver, gelegen in de provincie Limburg. Tussen het dorpscentrum en de drukke snelweg A73 bevindt zich het rundveebedrijf van de gastvrije familie Coumans. Het is eind september en terwijl wij bij het bedrijf arriveren, worden onze ogen getrokken naar een bijzonder schouwspel. Voor de monumentale carréboerderij uit 1858 zien we zo’n dertig ooievaars neerstrijken.

“Een nieuw verdienmodel,” grapt Marlie Coumans terwijl ze de deur opent. Het lijkt erop dat deze prachtige locatie niet alleen een thuis is voor het vee, maar ook voor deze indrukwekkende vogels.

hoeve en grond nu beter werd kon in 2020 met de bouw van de stal gestart worden. Gelukkig verliep dit proces soepel vanwege onze reeds verkregen Natuurbeschermingsvergunning. Aangezien de carréboerderij een monumentale status heeft, moesten we eerst goedkeuring krijgen van de monumentencommissie. Opvallend genoeg verliep dit eenvoudig, mede dankzij onze keuze voor een serrestal. Dit type stal tastte de uitstraling en zicht op de carré boerderij minder aan, dus werd de vergunning verleend.”

Waarom een serrestal?

Armand: “Deze keuze is een aantal jaren geleden gevallen. Een serrestal is een specifiek type stal die is ontworpen om een optimaal binnenklimaat voor het vee te creëren. Er wordt natuurlijk licht en veel lucht in de stal binnengelaten, wat de leefomstandigheden voor het vee verbetert. Het comfort van de koe vonden we het belangrijkste en dat het type stal toen voordeliger was dan een traditionele stal vonden we mooi meegenomen.”

Marlie: “Doordat onze huiskavel wordt opgedeeld door een doorgaande weg en wij voorstander zijn van weidegang is met robots melken voor ons geen optie en werd in de nieuw te bouwen stal gekozen voor een melkstal. Aanvankelijk was het

>>

Mts Coumans - Janssen



Trots op onze koeien, melk en boerderij



vlnr: Joep van Rijt, Luc Alberti (beiden Vitelia Voeders), Armand, Marlie, Rick en Sem

ons plan om de eerste jaren de koeien over te laten steken naar de bestaande oude melkstal. Maar toen zoon Sem in Friesland een goede tweedehands melkstal van 3 jaar oud zag staan, hebben we deze gekocht. De melkstal hebben we grotendeels zelf gedemonteerd en hier in Reuver weer opgebouwd. De grootte van de melkstal vonden vooral Rick en Sem belangrijk. In deze 2 x 12 zij-aan-zijmelkstal kunnen we in korte tijd veel koeien melken. Er wordt computergestuurd krachtvoer verstrekt in de melkstal en de activiteitsmeting bij de koeherkenning zorgt voor een goede signalering van de tocht en aandachts koeien."

Comfort voor de koeien

Armand: "De keuze voor weidegang is niet direct een bewuste keuze maar meer een gewoonte geworden. In de oude situatie waren we blij wanneer de koeien in het voorjaar weer naar buiten konden. In de nieuwe stal zou permanent opstallen een mogelijkheid zijn, maar we vinden dat weidegang erbij hoort

en de extra weidegangpremie is mooi meegenomen. Wanneer de omstandigheden buiten niet goed zijn, wordt er sneller overgestapt naar opstallen. Bij de stalinrichting is er bewust gekozen voor flexibele boxen met gelmatrassen die een optimaal ligcomfort voor de koeien geven. Ook is toen gekozen voor de meadow-floor op de RAV lijst. Een meadow-floor of weidevloer in een stal is een emissie beperkend rubber vloersysteem dat is ontworpen om de leefomstandigheden van dieren in de stal te verbeteren. Deze weidevloer zorgt voor een zachtere en comfortabelere ondergrond voor dieren. Ook draagt deze vloer bij aan de gezondheid van klauwen en poten waardoor het risico op aandoeningen zoals kreupelheid wordt verminderd. Het aantal kneuzingen in de klauwen is sterk afgenomen."

Marlie vult aan: "Maar veel voldoening halen we toch wel uit het grote strohok naast de melkstal. Het gebruik van dit strohok in de stal draagt indirect bij aan een betere gezondheid en welzijn en komt de levensduur van de koeien ten goede."

"We vinden dat weidegang erbij hoort en de extra weidegangpremie is mooi meegenomen"

Experimenteren met ruwvoer

Armand: "Onze ruwvoerteelt bestaat uit gras en mais. In de afgelopen jaren hebben we in overleg met Joep van Rijt, verkoopadviseur bij Vitelia, wat geëxperimenteerd met het telen van snelle lente rogge. Dit deden we voornamelijk omdat we niet genoeg ruwvoervoorraad hadden. Helaas waren de (eiwit)opbrengsten niet zoals we hadden gehoopt, dus zijn we weer overgestapt op het telen van Italiaans raigras als vanggewas. We blijven echter openstaan voor nieuwe mogelijkheden en sinds vorig jaar zijn we aan het experimenteren met het telen van grasklaver. Dit bevalt goed en dit jaar is er weer meer gezaaid."

Joep: "Er is grasklaver gezaaid om beter gebruik te kunnen maken van de stikstof in de bodem, niet omdat dat moest vanwege de GLB-regelgeving (Gemeenschappelijk Landbouwbeleid). Volgend jaar wordt ook BlueN aan het gras toegevoegd om dezelfde reden. BlueN is een stikstofbacterie die, net als klaver, stikstof uit de lucht kan opnemen en deze aan de plant kan leveren."

De rol van Vitelia

Armand: "Luc Alberti, verkoopadviseur van Vitelia Voeders, stelt ieder najaar de voorraadvoederbalans op. Vervolgens wordt het rantsoen voor de koeien uitgerekend. Mede dankzij de inzet van Luc zijn onze krachtvoerkosten consequent lager dan het gemiddelde van Vitelia-klanten. Als de kosten weer gaan stijgen, wordt er direct proactief gekeken hoe we dit kunnen bijsturen. Luc kijkt ook mee bij de voeding van de droogstaande koeien en het jongvee en is een sparringpartner in de verdere bedrijfsvoering.

Samen met Luc en Joep wordt ook ieder jaar de gras- en maiszaadkeuze overlegd. Ook rekent Joep de bemesting van gras-en maisland uit en geeft, na overleg met Pascal Kleeven, verkoopadviseur bij Vitelia Agrocultuur, advies over de te gebruiken gewasbeschermingsmiddelen.

De komende tien jaar

Armand: "Toen onze zonen de intentie uitspraken dat ze het bedrijf wilden voortzetten hebben we besloten om de nieuwe stal te bouwen. Hun visie voor de komende tien jaar is om onze Natuurbeschermingsvergunning waarbij we 135 koeien mogen

"Luc Alberti stelt ieder najaar de voorraadvoederbalans op"

houden te benutten. Het draait echter niet alleen om het vergroten van de omvang van ons bedrijf, we streven vooral naar efficiëntie en het verbeteren van de bedrijfsvoering. Een van hun plannen omvat het transformeren van onze oude ligboxenstal naar een comfortabele stal voor jongvee en droogstaande koeien. Ook zullen er binnen korte tijd zonnepanelen op de serrestal gelegd worden. Het realiseren van extra voeropslag is wenselijk, hiervoor is al een sleufsilo aangelegd. Op termijn zal er ook een werktuigenloods gebouwd worden."

Marlie: "Bovendien hebben we plannen om de algemene inrichting te verbeteren en de looplijnen aan te passen zodat het werk in de toekomst efficiënter kan worden uitgevoerd. Bij al deze aanpassingen staat ons arbeidsgemak en het welzijn en comfort van onze koeien op de eerste plaats."





Iedereen heeft naast zijn passie voor het werk in zijn of haar vrije tijd ook andere bezigheden en interesses. In de rubriek 'Passie voor' is er aandacht voor die andere passie of hobby. In deze editie maken we kennis met de hobby van Peter Potten.

Peter werkt al ruim 18 jaar bij Vitelia Voeders en is werkzaam als hoofd logistiek. Hij heeft van kinds af aan een hobby die steeds zeldzamer wordt, maar waar hij ons graag meer over wil vertellen. We zijn benieuwd naar zijn verhaal.

PETER POTTEN, *PASSIE VOOR DUIVENSPOORT*

"Ik denk dat ik bij Vitelia de meeste diploma's heb"

Voor degenen die je niet kennen, stel je eens even voor.

Ik ben Peter Potten geboren en getogen in Ysselsteyn en sinds 2004 werkzaam bij Vitelia Voeders. Ik ben een paar jaar, voor de fusie tussen Boerenbond Ysselsteyn en SaWeCo, begonnen als vrachtwagenchauffeur bij Boerenbond Ysselsteyn. Vervolgens ben ik in de fabriek werkzaam geweest als operator en inmiddels ben ik sinds vier jaar hoofd logistiek. Dat houdt in dat ik verantwoordelijk ben voor het wagenpark, de chauffeurs en de hele planning van ons voedertransport.

Genoeg over je werk, nu over je andere passie, de duivensport. Hoe is de liefde hiervoor ontstaan?

Eigenlijk ligt de oorsprong hiervan ook bij Vitelia. Mijn vader Lei was jarenlang zaakvoerder bij Boerenbond Ysselsteyn en kwam op een dag thuis van zijn werk met een duif. Bij de stortput waar de grondstoffen gelost moeten worden zaten soms duiven om geknoeid graan op te pikken. De bewuste duif wilde maar niet vertrekken waarop pap ze mee naar huis nam en thuis bij de kippen in de ren heeft gezet. Ze kreeg bij ons goed te eten en kon zo aansterken. Langzaam raakte ik begaan met dat diertje.

Mijn buurjongens hielden al enkele jaren duiven voor de hobby en ik ging daar regelmatig op bezoek. Ik vond dat altijd al interessant, maar thuis werd altijd de boot afgehouden. Maar nu had ik zelf een duif en raakte ik helemaal besmet met het 'virus'. Ik kreeg van een dorpsgenoot een mannetje en vrouwtje en een paar eitjes. Thuis zette ik de duif letterlijk op de eitjes en warempel het werkte. De duif broedde de eitjes uit en zo had ik mijn eerste zelf gefokte duiven. Pap en mam gingen overstag en ik mocht na lang zeuren bij de duivenvereniging in ons dorp Ysselsteyn. Als 12-jarig jongetje had ik in het eerste jaar meteen op een onderdeel de beste duif van Ysselsteyn. Dat gaf me natuurlijk een extra stimulans. Pap bemoeide zich er helemaal niet mee, maar mam wel. Zij hielp mij mee op weg en haalde bij de bieb een aantal boeken over duivensport. Ook verzorgde ze mijn duiven als ik ooit niet kon of te laat thuis was van het werk. Dat doet ze trouwens nog steeds wanneer we op vakantie gaan. Naast het lezen van die boeken bezocht ik ook duivenmelkers hier in de buurt om van hen te leren.

Hoe word je goede duivenmelker?

Je begint met het verwerven van basiskennis over



postduiven, hun gedrag, anatomie, voeding en gezondheid. Maar je moet het vooral zien en er feeling voor hebben. Dus je ogen open houden en de gezondheid en het gedrag van je duiven in de gaten houden. Ik doe dit samen met mijn vrouw Fiona. Zij springt bij waar nodig is en verzorgt grotendeels de jonge duiven.

Maar het allerbelangrijkste is dat je basismateriaal goed is. Dat begint met het kopen van kwaliteitsduiven bij gerenommeerde fokkers. De selectie van duiven is cruciaal, omdat goede genetica een grote rol speelt in prestaties. Ik heb in 2003 mijn stamvader gekweekt met twee duiven van gerenommeerde fokkers. Deze stamvader was een topper die ik had kunnen verkopen aan een Chinees. Dat heb ik weloverwogen niet gedaan en ik ben met deze duif blijven doorfokken.

Wat doe je om een duif maximaal te laten presteren tijdens een wedstrijd?

Voor een wedstrijddag maak ik een gedegen plan. Ik train de duiven en verzorg ze als een atleet, een atleet die op een wedstrijddag kan pieken. Het plan bestaat uit training, timing, voeding, monitoren van de weersvoorspellingen en het selecteren van de juiste duiven.

De Olympiade voor postduiven is een prestigieus internationaal evenement dat vergelijkbaar is met de Olympische Spelen voor atleten. Hier komen duivenmelkers uit verschillende landen samen om hun beste postduiven te presenteren en deel te nemen aan wedstrijden. Dit jaar is deze Olympiade in Nederland. De vluchtdatums van de Olympiade zijn ruim van te voren bekend en daar werk ik dan vervolgens naar toe.

Dat doe ik door het onder andere spelen met licht. De duiven moeten in topconditie zijn voor de wedstrijden en licht kan worden gebruikt om hun biologische klok aan te passen, zodat ze op het juiste moment klaar zijn voor de wedstrijdvlucht. De mannetjes en vrouwtjes zet ik een week van te voren apart. Dit omdat duiven afgeleid raken door hun natuurlijke instinct om te paren, vooral als ze zich in dezelfde ruimte bevinden als het andere geslacht. Door de mannelijke en vrouwelijke duiven te scheiden, minimaliseer je deze afleiding en zorg je ervoor dat de duiven zich meer richten op de naderende vlucht. Ze komen dan maar al te graag weer terug naar huis om te paren, wat vervolgens hun vliegprestatie bevordert.

Hoe ziet een wedstrijd er uit?

Als mijn duiven meedoen aan een wedstrijd houd ik een week van te voren de weersvoorspellingen op de route goed in de gaten. Ik pas dan ook de voeding aan op de weersvoorspelling. Als het zwaar weer wordt met wind tegen dan geef ik meer vetrijk voer om aan te sterken. Bij rugwind hoeft dat niet. Wind speelt een zeer belangrijke factor. Bij wind tegen vliegt een duif gemiddeld genomen 70 km per uur en bij een stevige rugwind kan dit wel oplopen naar 130 km. Je kunt ongeveer uitrekenen vanaf de dag dat de duiven gelost worden hoe lang ze erover zullen doen voordat ze thuis aankomen. Vervolgens begint het wachten totdat er eentje uit de goede richting komt aanvliegen. Spannend maar ook tijdrovend. Op de kortere vluchten van circa 300 km, kun je de vluchttijd vrij goed uitrekenen. Dan duurt het wachten over het algemeen niet langer dan een half uur. Maar als de duiven vanuit Barcelona moeten komen dan moeten we soms wel een dag posten en wachten voordat er uiteindelijk een naar beneden komt. Geduld is dan een schone zaak.

Hoe weten jouw duiven de weg terug naar Ysselsteyn?

Je traint je duiven vanaf een jonge leeftijd, meestal vanaf de leeftijd van 100 dagen oud. Naarmate de duiven meer ervaring opdoen, verhoog je geleidelijk de afstanden van de trainingen. Ik breng de duiven dan met auto weg. Ik begin met korte afstanden van een paar kilometer en werk toe naar langere afstanden. De duiven maken dagelijkse oefenvluchten om ze fit en vertrouwd te laten raken met hun omgeving.

Het exacte mechanisme achter het navigatievermogen van postduiven is nog niet volledig begrepen en blijft een onderwerp van onderzoek. Wat wel duidelijk is, is dat postduiven gebruikmaken van een combinatie van zintuigen en een intern kompassysteem om nauwkeurig en betrouwbaar naar hun hok terug te keren, zelfs over lange afstanden. Postduiven vertrouwen op verschillende oriëntatie-mechanismen, waaronder het waarnemen van het aardmagnetisch veld en de stand van de zon, om de weg naar huis te vinden. Als er sterke elektromagnetische signalen in de omgeving aanwezig zijn, zoals die van zendmasten voor mobiele communicatie, kan dit hun natuurlijke navigatievermogen verstoren. Dit is een van de redenen waardoor we soms duiven kwijtraken.

"Het zijn voor mij atleten, ik verzorg ze met liefde en toewijding"



Het bewijs van zijn vele diploma's. Peter is er trots op!



Wat is voor jou de kick van de duivensport?

Het blijft een boeiend spel, maar het werkt ook soms frustrerend. Neem nou de twee vluchten van de eerder genoemde Olympiade. In de eerste vlucht kom ik één seconde tekort om die wedstrijd te winnen. Vooral de manier waarop kon ik mezelf aanrekenen en dat frustreert mij. Elke duif heeft een elektronische chip aan zijn poot die de tijd van aankomst bij het hok registreert. Ik zag de duif aankomen en dacht dat ze op de goede plek ging zitten. Dorpsgenoot Gerrit Cox, ook duivenmelker, was op dat moment op bezoek en attendeerde mij erop dat het registratie apparaatje geen piepsignaal gaf. Ik ben er vervolgens op mijn gemak naar toegelopen. Als ik toen iets harder had gelopen, had ik die wedstrijd wél gewonnen. Dat was balen.

Gelukkig won ik twee weken later wel de tweede vlucht. Daar geniet ik intens van, alle ergernis van het eerdere verlies is dan weer voorbij. Deze prestigieuze prijs mogen we binnenkort in ontvangst nemen in het MECC in Maastricht.

Met andere duivenmelkers strijden om de beste prestaties in verschillende disciplines en wedstrijden trekt me erg aan. Daarnaast heb ik een band met mijn duiven. Het zijn voor mij atleten. Ik verzorg ze met liefde en toewijding. De vreugde van de overwinning, het moment waarop een duif terugkeert van een lange wedstrijd of een race wint, geeft nog steeds een kick. En zeker wanneer we hem zelf hebben gefokt.

Samen met Fiona, als combinatie Potten-Laenen, hebben we inmiddels een goede naam opgebouwd in de duivensport. We hebben ongeveer 300 duiven en vele mooie prijzen gewonnen. Via een veilinghuis zijn ook diverse duiven verkocht aan duivenmelkers in China, Taiwan, Canada en diverse Europese landen. We zouden hier misschien best meer uit kunnen halen, maar het blijft een hobby voor ons en geen verdienmodel. Plezier staat voorop!



september 2023

Succesvolle bijeenkomst verfrist kennis over klauwverzorging

STUDIECLUB KLAUWGEZONDHEID

Op 27 september vond de tweede bijeenkomst plaats van de Studieclub Klauwgezondheid, georganiseerd op het melkveebedrijf "De Koeientuin" in Overasselt. Deze studieclub, opgericht in het begin van 2023, heeft als doel de kennis van klanten van Vitelia, Advée dierenartsen en klauwpedicure Olle Hendriks te vergroten. Door samen informatieve bijeenkomsten te organiseren, ontstaat er een waardevolle uitwisseling van expertise tussen de aanwezige klanten en de vertegenwoordigers van de bedrijven.

Tijdens deze bijeenkomst verzorgde Olle Hendriks de presentatie. Hij nam ons mee naar de basisprincipes van het klauwbekappen, deelde praktische tips en leidde interactieve discussies aan de hand van talrijke afbeeldingen en voorbeelden. Ook tussen de aanwezigen en sprekers werden tips uitgewisseld met betrekking tot producten en middelen. De opkomst was goed en voor velen diende de bijeenkomst als een verfrissingscursus voor het klauwbekappen. Bovendien bood het de mogelijkheid om nieuwe inzichten en kennis op te doen over klauwverzorging. Onze dank gaat uit naar de familie Hopman voor het gastvrij openstellen van "De Koeientuin". De volgende bijeenkomst van de Studieclub Klauwgezondheid staat gepland voor begin 2024 en zal worden verzorgd door Advée dierenartsen.



augustus 2023

BOEIENDE DISCUSSIES TIJDENS JONGVEE OPFOKDAG

Donderdag 31 augustus vond de allereerste Vitelia Jongvee Opfokdag plaats, in samenwerking met Sprayfo en Trouw Nutrition, op het melkveebedrijf Van der Staak-Arts in Ysselsteyn. Het hoofddoel van deze dag was om veehouders te informeren over mogelijke nieuwe Europese richtlijnen met betrekking tot huisvesting en de daarbij behorende nieuwe inzichten in kalveropfok. Op deze manier kunnen onze klanten zich tijdig voorbereiden, mochten deze richtlijnen definitief worden.

Na de lunch werden er twee workshops gehouden over het gebruik en de toepassing van Sprayfo-melkpoeders en Vitelia-producten voor kalveren. Hierbij werd ook de belangrijke link gelegd met de droogstand vanwege de biestkwaliteit. Een goede droogstand vormt namelijk de beste start voor zowel moeder als kalf. Dankzij de Vitelia-aanpak voor de droogstand en de Reviva opstartdrank kan een vliegende start worden gemaakt voor zowel het kalf als de koe. Joline Blockx van Sprayfo leidde een quiz over de melkperiode met tal van praktische tips.

Tijdens de interactieve workshops ontstonden boeiende en praktische discussies over het grootbrengen van kalveren en de transitieperiode.

De dag werd afgesloten met een rondleiding op het melkveebedrijf van de familie Van der Staak. Onze dank gaat uit naar de familie Van der Staak voor het mogelijk maken van deze middag op hun bedrijf.

Op 25 oktober vond de zuidelijke Vitelia Jongvee Opfokdag plaats op het melkveebedrijf Alberti-Houben. Het programma en de opzet waren identiek aan die van de eerste dag.



september 2023

Groeiende vraag naar Nederlands rundvlees

INTRODUCTIEDAG KRUISLINGVAARZEN

Woensdag 20 september organiseerde Vitelia, in samenwerking met AgruniekRijnvallei, een succesvolle introductiedag over het concept van kruislingvaarzen bij Bas Kraneburg in Herpen. Ongeveer 20 geïnteresseerden waren aanwezig om meer te leren over de productie van rundvlees voor de Nederlandse markt.

Met grote belangstelling luisterden zij naar het verhaal over de groeiende vraag naar Nederlands rundvlees. De Van Loon Groep heeft de afgelopen jaren aan een keten gewerkt om aan deze vraag te voldoen.

Zowel Vitelia als AgruniekRijnvallei zijn vanaf het begin betrokken bij deze keten en staan open voor meer deelnemers om aan de vraag te kunnen voldoen. Indien u interesse heeft of meer informatie wenst, neem dan contact op met verkoopadviseur Jacco Camps. T. 06 - 124 16 492



Voordelen van Summa Voor jou als ZZP'er

Ben je net gestart als ZZP'er of al een tijdje bezig? Om jou te ondersteunen als ondernemer hebben wij een speciaal pakket aan diensten en producten samengesteld. Zo is alles goed geregeld en heb jij meer tijd over om te ondernemen.

Waar wij je bij ondersteunen

- Zakelijke verzekeringen
- Particuliere verzekeringen
- Arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV)
- Pensioen
- Nabestaandenvoorziening
- (privé) Hypotheken
- Regiobank rekening
- Sparringpartner
- ZELF diensten pakket (Persoonlijk dashboard) & Legal Fit (juridische hulp)

Interesse of vragen?

Neem contact met ons op door te bellen naar **088 78 66 230**, mail naar **Jeroen@summa.nl** of loop binnen bij één van onze kantoren.



Win een waardebon van 50 euro

U kunt uw inzending tot uiterlijk 1 december 2023 opsturen naar: Coöperatie Vitelia, t.a.v. afdeling communicatie. Antwoordnummer 4401, 5800 VT Venray. U kunt uw oplossing ook eenvoudig digitaal inzenden via onze website: www.vitelial.nl/puzzeloplossing

Woordzoeker

De woorden hieronder zijn horizontaal, verticaal en diagonaal in alle richtingen in de puzzel verstopt. Zoek ze op en streep ze af. De overgebleven letters vormen achter elkaar gelezen de oplossing.

E	E	P	T	N	B	T	O	L	T	R	T	E	L	N	APPEL	PAUW
O	R	A	N	J	E	S	N	R	E	U	O	I	E	T	ASSORTIMENT	PERSONEEL
W	E	S	E	A	E	M	E	L	K	P	O	T	E	G	DAUW	POOT
E	K	S	M	D	A	P	L	C	S	S	P	N	N	R	EIEREN	ROZEN
G	I	I	I	N	X	H	L	R	C	A	W	A	O	A	EIKELS	RUPS
E	M	E	T	E	N	L	A	A	U	U	G	K	S	I	EXPERT	SILO
N	W	M	R	L	N	A	T	W	A	R	S	A	R	G	GRAS	SPEK
S	I	L	O	E	V	R	E	D	E	R	S	V	E	A	HAAN	SPELEN
A	N	K	S	P	N	E	G	D	O	D	L	T	P	T	HERFSTVAKANTIE	SPIN
N	K	N	S	S	F	V	N	Z	N	O	E	S	R	G	HOOIVORK	STRO
G	E	E	A	E	K	O	E	I	E	N	K	F	K	O	KALF	SUCCESS
M	L	G	W	E	S	N	K	E	P	S	I	R	A	N	KENGETALLEN	TARWE
W	I	R	S	N	E	K	I	U	K	S	E	E	L	V	KIND	TEAM
N	A	O	O	T	K	R	O	V	I	O	O	H	F	E	KOEIEN	VAARS
T	R	Z	U	I	V	E	L	P	R	O	D	U	C	T	MELK	VLEESKUIKENS
															MENSEN	WEGEN
															METEN	WEIDES
															OPFOK	WINKEL
															ORANJE	ZONSONDERGANG
															OVERAL	ZORG
															PASSIE	ZUIVELPRODUCT

Proficiat!

Woordzoeker:
Clazien Top uit Otterlo
Oplossing: Het is niet overal
zomer waar de zon schijnt



Word jij onze nieuwe Vitelia-collega?

Wij zoeken een ...



Verkoopadviseur boomkwekerij

Vitelia Agrocultuur, locatie Hazerswoude-Dorp



Logistiek medewerker

Vitelia Agrocultuur, locatie Lottum



Bulkwagen chauffeur

Vitelia Voeders



Voor meer info, scan de qr-code of
kijk op www.werkenbijvitelia.nl



september 2023

Hete maar inspirerende Kennisdag Ruwvoerteelt

Maandagmiddag 11 september (de heetste 11 september ooit) organiseerde Vitelia Agrocultuur i.s.m. Vitelia Voeders de Kennisdag Ruwvoerteelt. Deze bijeenkomst stond volledig in het teken van kennisdeling en innovatie. Het evenement brengt experts, boeren en belanghebbenden uit de landbouw- en specifiek de ruwvoersector samen voor een diepgaande verkenning van een optimale ruwvoerteelt in combinatie met duurzamere landbouwpraktijken.

Een 'buitengewone' of een 'gewone buiten' dag?

"Beiden", als we Joep van Rijt, ruwvoerspecialist bij Vitelia mogen geloven. Joep vervolgt: "Alle deelnemers werden eerst ontvangen in ons Regio Business Centre 'de Oelderse Halte' in Oirlo voor het theoretische deel. Hierna werden ze buiten 'in het veld' ondergedompeld in een praktijk-



leerervaring met een bezoek aan ons mais proefveld met boeiende demonstraties."

Tijdens de Kennisdag kwamen diverse onderwerpen aan bod, waaronder voedingswaarde, efficiënte teeltmethoden en gewasbescherming. Een specifiek onderwerp dat werd belicht tijdens de kennisdag was het gebruik van verschillende stikstofbindende bacteriën, waar in een eerdere editie van de Vitelia Vitaal al aandacht aan is besteed. De proef die destijds werd beschreven, is in september afgerond en de resultaten zullen worden gedeeld in de volgende editie van de Vitelia Vitaal.

De bijeenkomst telde tevens ook mee voor de spuitlicentieverlening binnen het thema Teelt. Gedurende de dag was er ruimte om te netwerken, kennis uit te wisselen en te leren van zowel successen als uitdagingen van collega's in de sector.

We kijken terug op een geslaagde Kennisdag en hopen u volgend jaar weer te mogen verwelkomen.

Bloedheet

Op de bloedhete zaterdag 9 september vond het jaarlijkse uitje plaats van de Vrollie van Vitelia. De hitte vroeg om een vooral ontspannende dag die begon met taart. Na een fietstocht kregen de dames een introductie in golf tijdens een 2 uur durende clinic op de golfbaan in Overloon. Daar bleek al snel dat sommige dames meer talent hadden voor deze sport dan anderen. Maar gelukkig stond het plezier boven de onderlinge strijd. Na heel wat zweetdruppels was het tijd om de dag ontspannen af te sluiten met een hapje en een drankje op het terras in Tuinesië. Al met al was het een geslaagde dag!



Beëindiging vermogen op naam

In de Ledenvergadering van 5 juni jongstleden is bekend gemaakt dat er door de bestuursorganen van Vitelia is besloten het Cevi-programma te beëindigen. Hierover zijn de houders van Cevi's reeds uitgebreid geïnformeerd.

Dit besluit houdt in dat alle uitgegeven Cevi's worden ingekocht en ingetrokken, waarbij de houders conform de statuten van de coöperatie de nominale waarde van € 10,- per certificaat uitgekeerd krijgen. In totaal zal hierdoor ruim € 9,6 mln. terugvloeien naar de leden en certificaathouders.

In 2013 zijn de certificaten in het vermogen van de Coöperatie geïntroduceerd met als doel om ledenbetrokkenheid te vergroten en ter ondersteuning van de groeistrategie. Op basis van gerealiseerde omzet en winst zijn sinds 2013 certificaten in het eigen vermogen van de coöperatie aan leden toegekend en is er geregeld dividend uitgekeerd.

In 2019 is volgens het originele plan verhandelbaarheid in Cevi's tussen leden en certificaathouders geïntroduceerd middels een online portaal: het Ceviplein. Hier is sindsdien maar zeer beperkt gebruik van gemaakt.

Uit recent onderzoek is gebleken dat het Cevi-programma nog slechts een geringe rol speelt bij de keuze voor een lidmaatschap van onze coöperatie. De oorspronkelijke doelstelling 'meer ledenbetrokkenheid' is hiermee door de tijd ingehaald.

De financiële positie van Vitelia en de ontwikkelingen in de agrarische wereld hebben ertoe geleid dat we het besluit hebben genomen om het bedrag van € 9,6 mln. aan de leden en certificaathouders terug te kunnen geven. De uitbetaling heeft reeds grotendeels plaats gevonden.



Sloop

In Oirlo is in oktober in enkele dagen tijd de "houten" opslagruimte gesloopt. Deze opslagruimte is ruim 50 jaar lang gebruikt door Loonbedrijf Keijzers en Vitelia voor machines, onderdelen en verpakkingen. De beslissing tot sloop werd genomen vanwege het versleten asbest dak en de versleten houten zijwanden.

BESTUURSUITJE

Op woensdag 4 oktober vond het jaarlijkse uitje van de Ledenraad, de Raad van Commissarissen en de directie plaats, maar dit keer met een twist. In plaats van de gebruikelijke zakelijke bijeenkomst kozen we voor een informeel samenzijn met veel ruimte om bij te praten.

De dag begon met de busrit van Oirlo naar Hendrix Wapenmakerij in Lottum, waar we in groepjes van 6 personen tegen elkaar streden in de spannende schietbioscoop. Terwijl de rondes vorderden en de uitdaging toenam, bleek commissaris Wim Bens de ultieme scherpschutter en werd hij tot koning van de schietbioscoop gekroond.

Nadat de kruitdampen waren opgetrokken, besloten we de omgeving van een heel andere kant te bekijken, namelijk vanaf het water. In Venlo stapten we aan boord van de Maashopper, die ons naar het Leukermeer in Well bracht. Daar sloten we de avond af met een hapje en een drankje. Algemeen directeur, Herman Rutten, sprak een bijzonder dankwoord uit ter ere van de aftredende commissarissen, Jan van der Staak en Rob Wijnhoven.



Vitelia Vitale Dagen 2023

Teambuilding en kennis verzamelen in Spanje

Binnen Vitelia Voeders zijn de Vitelia Vitale Dagen (VVD) inmiddels een bekend begrip. Jaarlijks gaan medewerkers van de afdeling verkoop, nutritie en binnendienst samen op pad om ervaringen op te doen in de buitenlandse agrosector. Dit vergroot onze kennis en vaardigheden, die we kunnen inzetten voor onze klanten en de organisatie. Dit jaar ging de reis naar het noordoosten van Spanje, met bezoeken aan de regio's Catalonië, Aragón en Valencia.

Maandag 1 oktober: Excursie varkenshouderij

Rotecna

Na een korte kennismaking met de Nederlands sprekende eigenaar/directeur, kregen we eerst een inzicht in de Spaanse varkenssector. Via een helder en praktisch verhaal werden we meegenomen op reis door de geschiedenis van de Spaanse

bedrijfsafstanden, bedrijfsgrootte en bioveiligheid. Technologische oplossingen werden gevonden door praktische mensen te betrekken bij inspanningen om efficiëntie te verbeteren. Om de Spaanse varkenssector te verlossen van antibiotica en colistine werden programma's ontwikkeld in de "Farmer to Plate"-strategie.



varkensproductie, beginnend bij de uitbraak van varkenspest in 1985 tot aan heden. Gedurende deze periode werd er een aanzienlijke groei gerealiseerd en werd zelfvoorziening snel bereikt.

Veel van de vraagstukken werden aangepakt en vastgelegd in koninklijke besluiten en reguleringen. Deze regelgeving omvat onder andere voorschriften met betrekking tot mest, emissies,

Deze programma's hadden betrekking op economische, sociale en ecologische aspecten, gericht op groei.

Tussen 2013 en 2020 ervoer de varkenssector in Spanje een indrukwekkende groei van 46%, met name in de regio's Catalonië, Aragón en Castilla y León. De oprichting van integraties door grote familiebedrijven heeft de industrialisatie



van de Spaanse varkenshouderij mogelijk gemaakt. De grondgebondenheid en het aantal beschikbare arbeidskrachten spelen vaak een bepalende rol in de omvang van deze bedrijven.

We brengen vandaag een bezoek aan Rotecna, een bedrijf dat op zoek is gegaan naar technologische oplossingen om de efficiëntie in de varkenshouderij te verbeteren. Rotecna is een toeleverancier die zich richt op het voorzien van de wereldwijde varkenshouderij van eenvoudige en praktische stalinrichtingen. Ze produceren innovatieve zelfontwikkelde machines, roosters, voederbakken en andere stalinrichtingen met behulp van spuitgiettechnologie en mallenmakerij.

Megaproject

Na het bezoek aan Rotecna zetten we onze reis voort. We bezochten eerst een biggenstal en later die dag werden we, al rijdend over een afgelegen veldweg, aangenaam verrast. Midden tussen de heuvels troffen we een enorm bouwproject aan waar een nieuw varkensbedrijf met een grote hoeveelheid zeugen en biggen wordt gerealiseerd. De in aanbouw zijnde locatie voldoet aan de nieuwste inzichten, voorschriften en regels, en heeft zelfs een eigen crematorium. De rondleiding maakte een enorme indruk en de omvang van het project was overweldigend. In Spanje is er voldoende ruimte en zijn zowel regionale als nationale overheden actief bezig met het stimuleren en motiveren van de varkenshouderijsector. Dit zie je duidelijk terug in de ontwikkeling van de sector en in de bouwactiviteiten in de varkenshouderij. Bouwactiviteiten zijn een uitstekende graadmeter voor de sector en hier zien we duidelijk vooruitgang in optima forma. Indrukwekkend!

PRRS-variant Rosalia in Spanje

Rosalia is een Porcine Reproductive and Respiratory Syndrome (PRRS) variant die infecties veroorzaakt bij varkens. PRRS is een virus dat de varkenshouderij wereldwijd treft. Rosalia is een specifieke variant of stam van dit virus en kan verschillende gezondheidsproblemen veroorzaken bij varkens, waaronder ademhalingsproblemen en reproductieve stoornissen. De impact van Rosalia is vooral merkbaar op zeugenbedrijven, waar het heeft geleid tot een gemiddeld verlies van één big per zeug per jaar. In Spanje ligt de vaccinatiegraad tegen PRRS op zeugenbedrijven momenteel rond de 80%. Rosalia heeft ook invloed op de vleesvarkenshouderij aangezien er minder biggen beschikbaar zijn. Dit wordt gecompenseerd door het importeren van biggen, bijvoorbeeld uit Nederland. Bovendien worden de vleesvarkens nu zwaarder afgeleverd om de bezettingsgraad op peil te houden.

Als gevolg van de uitbraak heeft Spanje veel geleerd over het belang van biosecurity, zowel intern als extern. De biosecurity op zeugenbedrijven en met name in de biggenopfok is aanzienlijk verbeterd. Gelten, zeugen en beren worden tweemaal gevaccineerd met een tussenpoos van vier weken. In Spanje maken ze voornamelijk gebruik van levende vaccins. Pas wanneer er door de zeugenvaccinaties geen biggen meer worden geboren met het PRRS-virus, beginnen ze met het vaccineren van de biggen.

De productie per zeug ligt lager dan in Nederland, namelijk rond de 27 biggen per zeug per jaar. Dit betekent dat er minder noodzaak is aan overplaatsingen van biggen, wat helpt om de verspreiding van het virus onder controle te houden.



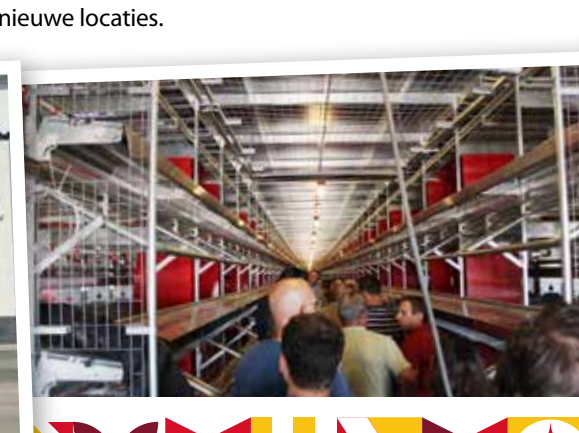
Dinsdag 2 oktober: Excursie rundveehouderij

Melkveebedrijf

Na een busrit door een bergachtige omgeving bereiken we na een steile klim over een grindpad het melkveebedrijf Graja Barraguer Pena SL, dat we gaan bezoeken. Nadat we met enige opstartproblemen toch de communicatie in het Engels op gang hebben gebracht, begint de rondleiding.

om meer koeien in de stal te kunnen plaatsen, aangezien er hier onvoldoende ruimte is voor vrijloop.

Op beide locaties vindt het melken drie keer per dag plaats. Op de '800 koeien'-locatie wordt gemolken met een 40-stands buitenmelker gedurende 15 uur per dag. Op de '1.000 koeien'-locatie wordt gemolken met een 2x12 stands visgraatmelksysteem met een Hudonk-systeem dat 24 uur per dag in bedrijf is.



Het bedrijf heeft twee locaties: één met 800 melkkoeien (met een team van 13 medewerkers) en een andere met 1.000 melkkoeien (waar 15 medewerkers werken). Ze produceren ongeveer 12.000 kg melk per koe per jaar. De boerin vertelt dat haar opa en oma op deze locatie zijn begonnen met 1 koe. Dit was destijds de bruidsschat die ze meekregen. Nu is het bedrijf uitgegroeid naar 2 locaties met in totaal 1.800 koeien. We starten onze excursie bij de kalveren en het jongvee. De kalveren krijgen aangezuurde volle melk als voeding en daarnaast krijgen ze een krachtvoermengsel (in de vorm van meel) als extra bijvoeding. De stierkalveren worden grotendeels verkocht en ook de kalveren van de minder productieve koeien, namelijk de Black Angus-kruislingen, verlaten het bedrijf. Na de melkperiode verhuizen ze naar ruime stallen waar ze gevoerd worden met een rantsoen bestaande uit haver-gps, stro, luzerne en bierbostel.

Na het afkalven blijven de vaarzen in een aparte groep, zodat ze geen concurrentie ondervinden van de koeien. Het is duidelijk te zien dat er op een low budget manier geboerd wordt. Bij de productieve koeien zijn er ventilatoren en een druppelsysteem aanwezig voor extra koeling. Bij het jongvee en de droogstaande koeien ontbreekt echter ventilatie en koeling. In de nieuwere stallen wordt gewerkt met een vrijloopsysteem, terwijl in de oudere stallen diepstrooiselboxen zijn geïnstalleerd

Het waren zeker geen Nederlandse rantsoenen die gevoerd werden. Vanwege de hoge kosten van ruwvoer, veroorzaakt door een gebrek aan neerslag, bestond het rantsoen uit veel verschillende grondstoffen. Bij de melkkoeien werd bijvoorbeeld ruim 11 kg maismeel, 3 kg raapschroot en 2,25 kg sojaschroot gevoerd. Dit werd aangevuld met haver-gps, luzerne en maiskuil. In de zomermaanden bedroeg de melkproductie ongeveer 35 kg melk met een vetgehalte van 3,40%, terwijl dit in de wintermaanden opliep tot ongeveer 40 kg melk met een vetgehalte van 3,60%. Ze maakten gebruik van Triple-A fokkerij en de genetica kwam voornamelijk van Semex en ABC Genetics.

Ze verbouwden de GPS en mais zelf. In het najaar werd graan gezaaid, dat in het voorjaar als GPS werd geoogst, waarna ze weer mais zaaiden. Luzerne en andere voedermiddelen moesten echter allemaal worden aangekocht. Ondanks een melkprijs van € 0,56 per liter werd er weinig winst gemaakt. Hieruit konden we concluderen dat vooral de voerkosten een groot deel van de opbrengst opslokten.

De door ons bezochte melkveebedrijven waren gemiddeld voor Spaanse normen. De kleinere bedrijven hadden ongeveer 200-250 koeien en de grote bedrijven hadden tussen de 4.000 en 5.000 melkkoeien.

Woensdag 3 oktober: Excursie pluimveehouderij

Een van de grootste pluimveebedrijven

We worden hartelijk ontvangen in Doraco door Miguel Martin (mede-eigenaar van Granja San Miguel), Lorena Simarro (veterinair) en Marco Wevers. Marco Wevers is directeur General Iberica bij Hendrix Genetics Layers en verzorgt de presentaties.

Naast de pluimveebedrijven wordt er 1.000 hectare grond gebruikt voor de teelt van granen, waarvan ongeveer 80% gerst is en 20% tarwe.

De eigen voerfabriek, die in 2015 is gebouwd, heeft een maximale capaciteit van 120.000 ton per jaar. Momenteel draait deze op halve capaciteit, maar zal beter worden benut na de ingebruikname van de nieuwe locaties.

San Miguel is een groot pluimveebedrijf dat bestaat uit meerdere locaties. Het is opgericht in 1968 en behoort tot de drie grootste legpluimveebedrijven van Spanje. Het bedrijf is eigendom van en wordt geleid door de broers Miguel, Armando en Victor Martin.

De bedrijven zijn gevestigd in het zuiden van de provincie Aragón; globaal gelegen tussen Zaragoza en Valencia. De locaties zijn als volgt:

- Nucleo de produccion centro de Mainar: 1.300.000 hennen verrijkte kooihuisvesting + pakstation.
- Nucleo de produccion centro de Vallerea: 350.000 hennen, scharrelhuisvesting + pakstation.
- Nucleo de produccion Egologica: 12.000 biologische hennen.
- Centro de recrea Reajo: 220.000 opfokhennen verrijkte kooihuisvesting.
- Centro de recrea Torralbilla: 260.000 opfokhennen alternatief.

In oprichting:

- Nuevo proyecto en construccion Ferreruella: 1.040.000 hennen scharrelhuisvesting en 260.000 opfok + pakstation.
- Nuevo proyecto en construccion Daroca: 108.000 biologische hennen en bijbehorende opfok, 5 stallen in stervorm t.o.v. elkaar geplaatst.

Dit jaar is bijzonder droog geweest, wat heeft geleid tot een zeer lage opbrengst van de eigen gronden. Daardoor moesten veel grondstoffen van buitenaf worden aangevoerd.

De totale huidige productie bedraagt 550.000.000 eieren per jaar. Deze eieren worden rechtstreeks aan winkelketens in heel Spanje en Portugal geleverd, waaronder Mercadona, Aldi en Lidl. Er worden 100% bruine eieren geproduceerd omdat in Spanje en Portugal maar een zeer kleine markt is voor witte eieren. Granja heeft haar planning erop gericht om bruine hennen meer dan 100 weken oud te laten worden. Gezien de ervaringen in Nederland wekt dit bij de pluimveecollega's veel interesse en vragen op hoe dit te realiseren is.

We kijken terug op geweldige ervaringen en een leerzame reis!

ESPAÑA



Acties Vitelia Winkel

passie voor klus, tuin en dier

**VITELIA
ACTIE**



DCM gazonmeststof najaar

**10 KG
29.⁹⁵**

**20 KG
49.⁹⁵**



**50% KORTING
op DCM Groen Kalk**

Bij aankoop DCM gazonmeststof najaar 10/20 kg

Winterlaars



**VAN 148.⁹⁹
VOOR 129.⁹⁹**

- Sixton Peak Montana
- met wol gevoerd
- maat 38 t/m 48

Softshell jas



**VAN 85.⁹⁹
VOOR 74.⁹⁵**

- Trystan
- ademend en waterafstotend
- winddicht
- diverse kleuren
- maat S t/m XXXL

40 jaar bij Vitelia Winkel

Op haar vijftiende begon Mieke Rongen haar avontuur bij Boerenbond Ysselsteyn als een enthousiaste zaterdaghulp. Vanaf haar negentiende werd ze officieel lid van het team. In eerste instantie als administratieve kracht en later ook regelmatig op de winkelvloer. Het werk in de winkel beviel Mieke uitstekend en vanaf 1989 heeft ze haar expertise volledig ingezet in de winkel. Op 1 september 2023 vierde Mieke een bijzondere mijlpaal, haar 40-jarige jubileum als vertrouwd gezicht van Vitelia Winkel in Ysselsteyn!

Proficiat Mieke!

Bedragen zijn inclusief btw en acties zijn geldig tot 30 november 2023

**20% KORTING
OP ONS HELE
ASSORTIMENT***

20 T/M 25 NOVEMBER 2023

Vitelia Boerenkoopweek

Sla je slag met 20% korting en meer!

Kom gezellig langs tijdens de Boerenkoopweek in onze winkel in Ysselsteyn en pak je voordeel!

Tijdens de Boerenkoopweek ontvang je niet alleen 20% korting op ons hele assortiment* maar we hebben daarnaast ook geweldige acties en een indrukwekkende line-up van diverse leveranciers en Vitelia-klanten die zichzelf komen presenteren. Je krijgt de kans om meer te leren over hun producten en services.

We hebben ons best gedaan om ervoor te zorgen dat je je helemaal thuis voelt. Vergeet niet om te genieten van onze heerlijke koffie, vergezeld van versgebakken cake terwijl je rondkijkt. Maar dat is niet alles! Tijdens onze **extra koopavond** op donderdag gaan we een dosis gezelligheid toevoegen aan onze winkel. We zullen ervoor zorgen dat alle bezoekers niets tekortkomen, met extra hapjes en andere verrassingen.

Dus kom langs, doe je inkopen en geniet van de gezellige sfeer tijdens onze Boerenkoopweek. Tot dan!

Het Vitelia Winkel team:
*Jeroen, Michel, Peter, Mieke,
Antoinette, Marleen en Imke*

Vitelia WINKEL



Openingstijden tijdens Boerenkoopweek:

Ma: 8.30 tot 17.30 uur
Di: 8.30 tot 17.30 uur
Wo: 8.30 tot 17.30 uur
Do: 8.30 tot 21.00 uur

(extra koopavond)

Vr: 8.30 tot 17.30 uur
Za: 8.30 tot 14.00 uur

*Actievoorwaarden

- 20% korting geldt alleen tijdens de Boerenkoopweek van 20 t/m 25 november 2023.
- Korting geldt op het hele assortiment, m.u.v. afgeprijsde artikelen, Makita gereedschap, Aspen, kunstmest en zakgoed.
- Vraag bij onze medewerkers naar alle actievoorwaarden.

INTERVIEW DOOR:

Vitelia Agrocultuur

BEDRIJSREPORTAGE:

Fa. Jakobs, Geijsteren

BEDRIJFSTYPE:Loonwerk, grondverzet,
transport en akkerbouw**IN GESPREK MET:**Wouter (26) en Michiel (35)
Jakobs**FAMILIE JAKOBS: AL RUIM 65 JAAR PASSIE, KWALITEIT EN BETROUWBAARHEID**

“Ook wij hebben te maken met veranderde omstandigheden in de landbouw”

Het pittoreske Geijsteren betovert zijn bezoekers met een historische charme en natuurlijke pracht. Het dorp waarvan ruim 1250 hectare prachtige landschappen, zoals uitgestrekte bossen, landbouwgrond, en de schilderachtige Maas deel uitmaken van Landgoed Geijsteren straalt een rustige en idyllische sfeer uit. In dit dorp is al ruim 65 jaar het loonbedrijf van de Familie Jakobs gevestigd. We spreken voor deze bedrijfsreportage met de derde generatie, de achterneven Michiel (35) en Wouter (26) Jakobs.

Historische groei

Aan de muur in de kantine hangt een oude verkleurde foto waarop de drie generaties Jakobs staan afgebeeld. Michiel en Wouter vertellen hun verhaal over hun bedrijf en zijn trots op de reputatie, waarvan de vorige generaties de grondleggers zijn.

Michiel: “In 1958 hebben onze opa’s Toon en Gerrit Jakobs het loonbedrijf opgericht in Geijsteren. Ze begonnen in eerste instantie met dorswerkzaamheden. De werkzaamheden zijn gaandeweg uitgebreid. Omdat er naast gras en hooi eind jaren ‘60 steeds meer snijmais werd geteeld, werd geïnvesteerd in nieuwe oogstmachines.”

Michiel: “In de jaren ‘90 zijn de gebroeders Toon en Gerrit opgevolgd door de tweede generatie. Cor kwam als zoon van Toon in het bedrijf, mijn vader Chris en oom Joos kwamen als zonen van Gerrit erbij. Hierna ging het loonbedrijf Gebroeders Jakobs verder onder de nieuwe naam Firma Jakobs. De groei werd doorgezet en er werden meer werkzaamheden toegevoegd aan het dienstenpakket. Om het groeiende machinepark te stallen werden de loodsen uitgebreid en werd het erf telkens weer wat groter. Onze vaders hebben ondertussen een stapje teruggedaan qua bedrijfsvoering, maar werken nog steeds volop mee op het bedrijf. Ook Joos werkt nog steeds mee.”

Michiel: “We hebben ons in de loop der jaren breed georiënteerd. Naast het loonwerk voor derden hebben we zelf ook een akkerbouwbedrijf. Sinds het jaar 2000 heeft het grondverzet en containertransport een steeds prominentere plek gekregen binnen ons bedrijf. Voor het transport van losgestorte producten rijden wij met containerauto’s

door de regio. Wij verzorgen het complete transport dus de aan- en afvoer van letterlijk álles wat in ‘de bak’ past!”

De derde generatie

Michiel: “Als zoon van Chris ben ik van kinds af aan hier opgegroeid tussen de machines. Hoe kan het ook anders in een familiebedrijf. Wouter en ik zijn de derde generatie Jakobs die het bedrijf runnen. Als opleiding heb ik de MBO plantenteelt gevolgd aan het Citaverde. Ik wilde nog wel de HAS gaan doen maar dat was een vierjarige opleiding, dat kon ook in drie jaar maar dan wel met een vooropleiding die niet te combineren bleek met hele dagen werken in het bedrijf.

Ik heb het vervolgens nog wel geprobeerd in Dronten. Daar kon ik namelijk een driejarige HAS-opleiding volgen zonder vooropleiding, maar daar kon ik uiteindelijk niet aarden tussen de ‘superboeren’. Zo ben ik in 2011 vrij onverwacht in het bedrijf gekomen. In eerste instantie als vrachtwagenchauffeur, ik reed containers en werkte mee in het grondverzet. Ik heb in de eerste 8 jaar de nodige ervaring en kennis vergaard en kende het bedrijf door en door. Zo ben ik vervolgens als planner begonnen en verzorg de inkoop van machines en onderdelen. Mijn hart ligt nog steeds bij de machines en de bijbehorende techniek. Ik vind het heerlijk om in de avonduren een brochure van een machine

helemaal door te spitten en me te verdiepen in de nieuwste technieken.”

Wouter: “Ik ben de zoon van Cor en hoe kan het ook anders, ook ik ben hier opgegroeid tussen de machines. Ik heb de Loonwerkersopleiding gevolgd in Bostel en ben in 2019 gaan werken in het bedrijf. Al vrij snel ging ik me in ons akkerbouwbedrijf bezighouden met de teeltverzorging en alles wat daarbij hoort. Voor mij was dit in de beginperiode allemaal nieuw en ik heb destijds veel steun gehad van Pascal Kleeven, verkoopadviseur bij Vitelia Agrocultuur. Nog steeds is Pascal mijn steun en toeverlaat. We lopen soms samen door de gewassen. Hij adviseert mij bij het nemen van beslissingen met betrekking

bieten, aardappelen, mais, granen en cichorei. Het voordeel is dat we binnen ons akkerbouwbedrijf ook de aanwezige mechanisatie en mankracht efficiënt kunnen inzetten. Onze eigen percelen zijn tevens goede proeftuinen om machineverbeteringen of teeltmethodes direct te testen.”

Pascal: “Voordat ik als adviseur bij Vitelia Agrocultuur aan de slag ging, werkte ik bij Vitelia Winkel in Swolgen. Ik had weinig praktijkervaring en moest het vak ook nog leren. Ik vroeg aan Joos of ik door de gewassen mocht lopen om zo ervaring op te doen. Ik heb hier veel geleerd en ben ook dankbaar voor deze opleiding. De relatie tussen ons is altijd goed geweest.”

“De relatie tussen ons is altijd goed geweest”



vlnr: Wouter, Pascal Kleeven (Vitelia Agrocultuur) en Michiel

tot de aankoop van zaden, gewasbescherming, meststoffen en andere benodigdheden. Samen streven we naar de maximale opbrengst van de teelten.”

Akkerbouwbedrijf

Michiel: “Rondom Geijsteren bewerken we voor ons akkerbouwbedrijf grofweg 150 hectare, waarvan het meeste in eigendom is van het Landgoed Geijsteren. We telen gewassen als

Piekbelasters

Michiel: “Ook wij hebben te maken met de veranderende omstandigheden in de landbouw. Omdat veel van onze veehouderijkanten piekbelasters zijn, we nog niet weten wat de regelgeving gaat doen en wat deze veehouders zelf besluiten, is het voor ons de toekomst óók onzeker. Ons hart ligt nog steeds voor een groot deel bij de veehouderijkanten, maar we willen de ontwikkelingen niet afwachten.



“Er komen altijd dingen op ons pad die we niet verwachten”

We waren op zoek naar verbreding en kwamen ‘per toeval’ in gesprek met Van Leendert Transport en hebben het containertransport van Van Leendert in Broekhuizen vorst per 1 september overgenomen. Dit past ons goed. We waren al actief in het transport en we zien deze uitbreiding, naast het agrarische werk, als een mooie stap richting de toekomst. Ik ga me nu nog meer toelagen op de organisatie van het containertransport en grondverzet.”

Kwaliteit en betrouwbaarheid

Michiel: “We hebben een duidelijke taakverdeling binnen ons bedrijf, maar flexibiliteit staat hoog in het vaandel. We hebben weinig personeelsverloop. Een groot deel van onze medewerkers werkt hier inmiddels langer dan 25 jaar.

Kwaliteitswerk is ons kenmerk en ons motto. Kwaliteit begint met betrouwbaarheid door het maken van afspraken. Dat wordt door onze klanten erg gewaardeerd. Veel onvrede ontstaat door slechte communicatie. Er kan natuurlijk altijd iets misgaan zoals het stukgaan van een machine. Door dit eerlijk en tijdig met de klant te communiceren, ontstaat er begrip en zijn klanten bereid om mee te denken. De klant moet weten waar hij aan toe is.”

Wouter: “Neem bijvoorbeeld de maïs oogst. De maïs is vaak bij al onze klanten tegelijk oogstrijp. Dan wil iedereen natuurlijk tegelijk beginnen met hakselen. Daarom beginnen we ruim van tevoren met plannen. Als een klant dan vergeet te bellen, en dus nog niet is ingepland, gaan we hem preventief zelf bellen. Dit om onze planning sluitend te maken en teleurstellingen achteraf te voorkomen. We willen de hakselaar in de oogsttijd continu aan het werk hebben.”

Michiel: “Of het nu in loonwerk of grondverzet is, ons motto (leveren van kwaliteitswerk) dragen we uit in alle werkzaamheden. Al meer dan 60 jaar! Het brede assortiment aan diensten en onze flexibiliteit dragen daartoe bij. We zorgen goed voor onze mensen, ons materiaal, en dus ook voor onze klanten. Ik krijg er energie van als ik van een klant een compliment ontvang, als we onze taken goed hebben uitgevoerd.”

Invloeden van buitenaf

Michiel: “In het seizoen is een week vooruitplannen erg lastig. Ver vooruitplannen heeft, mede door weersinvloeden, weinig zin. Hoe verder we vooruitplannen, hoe moeilijker het wordt als je moet gaan schuiven in de planning. We maken iedere dag pas de definitieve planning voor de volgende dag. Het is nogal ad-hoc, maar dat hoort bij ons werk.”

Wouter: “Door onze brede specialisatie kunnen we onze mensen het jaarrond aan het werk houden. Het is soms wel wat puzzelwerk. Een bijkomend voordeel is dan dat we de meeste van onze medewerkers voor nagenoeg alle werkzaamheden kunnen inzetten.”

Inspelen op trends

Hoe kijken jullie naar de toekomst?

Wouter: “Dat is lastig. Als je ziet hoe we ons de laatste jaren hebben ontwikkeld, dan blijven we onszelf wel eens verbazen. Ik hoor pa nog zeggen toen we de extra loads in 2008 bouwden: die krijgen we nooit meer vol. Een paar jaar later bouwden we weer een loads en ook die zit nu alweer vol met machines. Ik wil maar zeggen, er komen altijd dingen op ons pad die we niet verwachten. Dus ik denk zeker dat we er over 10 jaar nog goed voor staan, maar in welke hoedanigheid blijft mede door de ontwikkelingen in de agrarische sector niet te voorspellen.”

Michiel: “We blijven ons oriënteren en kijken steeds goed naar de trends en waar we vervolgens op kunnen en willen inspelen.”

Koken met Loes

Orzo met kip, tomaat, spinazie en feta

Bereiding

- Verhit een eetlepel olijfolie in een wokpan en bak de ui en knoflook een paar minuten aan met het paprikapoeder, de oregano en chilivlokken
- Voeg de kip toe en bak in een paar minuten goudbruin en gaar
- Haal de kip uit de pan en zet apart
- Voeg, indien nodig, nog wat olijfolie toe en bak de orzo in dezelfde pan tot deze glazig is (ongeveer 1 minuut, blijf roeren)
- Meng de tomatenblokjes, bouillonblokjes en 400 ml heet water erdoor en laat enkele minuten pruttelen totdat het meeste vocht is opgenomen
- Voeg dan nog wat heet water toe (ongeveer 200 – 300 ml) en roer af en toe door (orzo heeft ongeveer 10 – 13 minuten nodig voordat het gaar is)
- Voeg de laatste 4 minuten de spinazie toe en laat slinken
- Het gerecht mag lekker smeug maar niet meer te nat zijn
- Meng de kip erdoor zodat deze mee opwarmt
- Verkruiemel 2/3e van de feta door het gerecht en breng op smaak met peper en zout
- Serveer met de overgebleven feta en garneer met peterselie

Variatietip

Je kunt de kipfilet vervangen door bijvoorbeeld garnalen, zalm of witvis (of een combinatie hiervan).

Eet smakelijk!

Ingrediënten (voor 4 personen)

- 1 ui (gesnipperd)
- 3 teentjes knoflook (fijngesneden of uitgeperst)
- 400 gram kippendijfilet (in blokjes)
- 275 gram orzo
- 1 blik tomatenblokjes
- 2 groente- of kippenbouillonblokjes
- 400 gram verse spinazie
- 100 gram feta
- 1 theelepel paprikapoeder
- 1 theelepel oregano
- 1 mespunt gemalen chilivlokken
- 10 gram verse peterselie (fijnggehakt)
- olijfolie
- zout en peper



Met zorg & passie

