



## Varkens mesten aan de Spaanse Costa del Ahazar!

Als handelsorganisatie behoort je adequaat in te spelen op het fenomeen: **Piek en dal productie**. Hier in Nederland liep de biggenmarkt gedurende de hele zomer overvol. Binnen elke vaste koppeling waren er meer biggen dan plaatsen. Deze dieren moesten bijna allemaal op de 'vrije markt' worden afgezet. Ook omdat de meeste kleinere all in all out stalletjes ondertussen verdwenen zijn. En op deze markt was het aanbod al veel te groot. Gevolgen op zijn gunstigst: afzet voor dumprijzen of nog erger; absoluut geen plaats en dus overvolle stallen met zware biggen bij de vermeerderders. Dit met alle risico's en hinder van dien!

Als internationaal werkende organisatie weet je dat in die zelfde zomerperiode in Spanje, nadat de vleesvarkens net voor het toeristenseizoen goed verkocht zijn, er veel stallen leeg staan. De conclusie is dan gauw getrokken! Laten we die oplegplaatsen dan benutten om onze kwalitatief hoogwaardige biggen daar af te mesten! Uiteraard is, mede gezien de afstand, dit als individuele vermeerderder logistiek nauwelijks te organiseren, dus heeft SelectPorc dat voor onze gezamenlijke relaties gedaan!

Hoe ging dat in zijn werk?

We hebben aan de Middellandse zee in de omgeving van het Spaanse Castellon, een aantal naar Spaanse begrippen en omstandigheden, goede stallen gehuurd. Ook zijn vooraf, passend voer, optimale verzorging en perfecte begeleiding geregeld. -> want je wilt ook op afstand de vinger aan de pols houden! We verzamelden aan een EVP wekelijks koppels bij elkaar passende biggen die op dat moment even niet aan de vaste mesters kunnen. In uniforme partijen van 950 a 1000 stuks werden deze meest piëtrain dieren naar Spanje geëxporteerd.

**Middels strakke organisatie, correcte verzorging en begeleiding en vooral ook omdat we goede, gezonde biggen als basis hadden, zijn de behaalde technische resultaten voor zover nu al meetbaar ver boven de Spaanse normen!**

Door de gang van zaken op de voet te volgen hebben we ook technisch en qua gezondheidszorg van dit project het één en ander kunnen leren. We hebben ons bijv. verbaasd over het overtuigende effect van een Circo enting bij het zien van het verschil met enkele door omstandigheden niet geënte koppels! Ook is het in deze heel duidelijk dat 'het oog van de meester het paard vet maakt'. Met andere woorden: Wat minder mooie stallen, maar met verzorgers die het in de vingers hebben halen de beste resultaten. Aanvankelijk werden de eerste slachtrijspe varkens op het Spaanse markt afgezet. Een markt die in tegenstelling tot enkele jaren geleden zeer hoge kwaliteit vraagt. Het is ook een markt waarop zeer licht afgeleverd moet worden hetgeen echter niet bevorderlijk is voor ons saldo! Toen, zoals elk najaar, de Spaanse prijs ook nog terugliep terwijl andere markten juist meer gingen betalen hebben we er toch voor gekozen om op zwaarder gewicht naar Duitsland en Italië te leveren. Daardoor konden we de groeicapaciteit van de varkens ook veel beter tot waarde brengen. Of er aan dit project op zich wat verdiend wordt? Dat weten we dus op dit moment nog niet, want we zijn nog volop met de slachtvarkens aan het afleveren.

**Maar in het nemen van onze verantwoordelijkheid, namelijk: 'Het in de moeilijke zomerperiode extra afzet creëren voor onze leveranciers en daarmee tevens een bijdrage leveren aan wezenlijke marktondersteuning', zijn we met vlag en wimpel geslaagd!**