



SCHUTTERT MAGAZINE | EDITIE 16 | 2026

Schuttert

MAGAZINE

De opbrengstprij trekt uiteindelijk altijd weer naar de kostprijs

*Johan & Jan
Schuttert*



Voorwoord

Met plezier presenteren wij u weer een nieuwe editie van ons magazine. De afgelopen periode hebben we op verschillende fronten mooie stappen gezet. Zo zijn er investeringen gedaan in onze bestaande locaties, werken we verder aan verduurzaming en mogen we met de Kippenhoeve zelfs een compleet nieuwe diersoort binnen onze bedrijven verwelkomen. Ontwikkelingen die laten zien dat we blijven bouwen aan de toekomst.

Tegelijkertijd merken we dat ondernemen in onze sector niet vanzelfsprekend is. Regelgeving, vergunningstrajecten en marktomstandigheden vragen steeds meer aandacht en doorzettingsvermogen.

De varkensmarkt blijft ook in 2026 volop in beweging. Na een turbulente start van het jaar staan prijzen en marges onder druk door een ruim aanbod in Europa, exportuitdagingen en de gevolgen van Afrikaanse varkenspest in Spanje. Tegelijkertijd zien we dat de markt veerkrachtig blijft, op lange termijn trekt de opbrengstprij altijd weer naar de kostprijs toe.

In dit magazine nemen we u mee langs een aantal nieuwe ontwikkelingen. We bezoeken bedrijven, spreken ondernemers en medewerkers en laten zien waar we als organisatie mee bezig zijn. Verhalen uit de praktijk, die laten zien waar onze sector sterk in is: vakmanschap, innovatie en de wil om steeds een stap verder te komen.

Wij wensen u veel leesplezier. •

Johan Schuttert



06



11

INHOUD

- 03 Voorwoord
- 06 De Wiekenhoeve
- 10 Nieuwe kantine in aanbouw
- 11 Vion
- 14 Structuur als basis
- 18 Kippenhoeve
- 20 Overleven in moeilijke tijden
- 22 Een nieuw begin in een vertrouwde omgeving
- 24 Zonneboiler op de Emslandhoeve
- 26 Doorzettingsvermogen bij vergunningen
- 29 Hokverrijking op de Sloothoeve
- 32 Personeelsnieuws en kort nieuws
- 34 Goud door inspanning



34



14



29

COLOFON

Schuttert Magazine is een uitgave van Handelshuis Schuttert, Ommen en verschijnt 2x per jaar **Redactie:** Marian Schuttert, Jan Schuttert, Willemijn ter Horst, Lianne Klok **Tekst:** Willemijn ter Horst, Lianne Klok, Judith Waninge, Jan Kippers **Fotografie:** Fotolavie, Ronald Hissink **Concept & vormgeving:** More CC **Drukwerk:** Veldhuis Media

EEN STRAKKE WEEKPLANNING OP COMPLEET GERENOVEERD VLEESVARKENSBEDRIJF

De Wiekenhoeve

Voor de twee medewerkers van de Wiekenhoeve, Alexander Dunnewind en David Oostenbrink, staat er elke dag een andere activiteit op de weekplanning.



De Wiekenhoeve, een van de eigen vleesvarkenslocaties van Handelshuis Schuttert, is recent helemaal gerenoveerd. De derde ronde vleesvarkens zijn net afgeleverd als de medewerkers Alexander (28) en David (19) vertellen over hun wekelijkse werkzaamheden op het vleesvarkensbedrijf.

Het is een hete dag als we een kijkje nemen op de Wiekenhoeve, waarbij de temperatuur richting de 30 graden gaat. Binnen in de stal bij de varkens is het aangenaam vertoeven. De vernevelingsinstallatie voor de luchtinlaat gaat regelmatig aan en zorgt dat de inkomende lucht bijna 5 graden afkoelt.

nieuwe hokinrichting, elektra- en waterleidingen is ook het ventilatiesysteem veranderd van voerpadventilatie naar plafondventilatie met putafzuiging. De lucht uit de stal gaat vervolgens via een nieuwe gecombineerde biologische luchtwasser naar buiten waarbij ammoniak, stof en geur grotendeels zijn afgevangen.

Naast de renovatie, zijn de stallen ook uitgebreid. Deze uitbreiding was noodzakelijk om te kunnen voldoen aan de eisen van het Beter Leven één ster-keurmerk. Door de extra ruimte per dier kan de Wiekenhoeve hetzelfde aantal varkens houden als voorheen, maar dan volgens de normen van het keurmerk.

TWEE GELIJKE STALLEN

Op het bedrijf staan twee stallen met in totaal 7.446 varkens. De werkzaamheden hebben Alexander en David verdeeld door elk een 'eigen' stal met dieren te verzorgen. De twee stallen zijn gelijk van opzet met een centrale gang in het midden van de stal en aan beide zijden afdelingen met 12 hokken voor 252 vleesvarkens per afdeling. Een rij ramen in de zijwanden zorgen voor helder daglicht in de afdeling en met poortjes tussen de hokken is de groepsgrootte te schakelen. "We proberen nu uit welke groepsgrootte het beste werkt, twee hokken geschakeld met 42 dieren of drie hokken met 63 dieren", vertelt Alexander.

De stallen zijn aangepast aan de eisen van Beter Leven één ster - keurmerk. Dat betekent dat de varkens voor de Nederlandse markt geproduceerd worden. Het bedrijf neemt deel aan het Varken op z'n Best (VOB)-marktconcept. Daarnaast zijn afdelingen zoveel mogelijk gelijk van opzet, met betonnen hokinrichtingen en gecoate wanden. Het schoonmaken van de afdelingen kan op deze manier in de toekomst eenvoudiger geautomatiseerd worden met een spuitrobot. Op dit moment maken de twee jongens de leegstaande afdelingen op woensdag zelf schoon met hulp van een extra medewerker.

Het is voor het eerst dat Alexander en David deze hoge buitentemperaturen meemaken op de Wiekenhoeve. Er zijn voldoende uitdagingen voor de jonge medewerkers, die sinds een klein jaar verantwoordelijk zijn voor de vleesvarkens op het bedrijf. Het vleesvarkensbedrijf, dat voorheen eigendom was van Gebr. Otter, is in de afgelopen twee jaar volledig gerenoveerd. Naast



“EEN BRIJVOER-INSTALLATIE KENT MEER UITDAGINGEN DAN EEN DROOGVOERSYSTEEM, MAAR AL DOENDE LEER IK HIER ERMEE TE WERKEN”

VARKENS VERZORGEN EN AFLEVEREN

Op dinsdagochtend worden de vleesvarkens afgeleverd. Alexander selecteert hiervoor op maandag de varkens die rond de 100 kg geslacht gewicht zijn. Het selecteren doet hij op het oog, door bij de varkens in de hokken rond te lopen, het gewicht te schatten en vervolgens de dieren te markeren die zwaar genoeg zijn. Nieuw is het uitselcteren niet voor de medewerker van de Wiekenhoeve, na twee jaar ervaring op de Haarhoeve. “Het was wel even schakelen omdat we hier op de Wiekenhoeve een ander varkensras, TN70 x Tempo, hebben liggen”, vertelt Alexander.

Naast de verzorging en controle van de varkens in de ochtend ligt in de middag de focus op andere werkzaamheden. Deze werkzaamheden hebben de twee jongens verdeeld. David zorgt onder andere voor het maken van de voormengsels van het brijrantsoen, zoals CCM- en patatmengsel. Daarnaast controleert David of er voldoende voorraad van de verschillende voersoorten en losse bijproducten aanwezig zijn. De brijvoerinstallatie op de Wiekenhoeve is compleet nieuw en dat is het ook voor David. De ouders van David hebben een varkensbedrijf met een droogvoerinstallatie. “Een brijvoerinstallatie kent meer uitdagingen dan een droogvoersysteem, maar al doende leer ik hier ermee te werken”, vertelt David.

NIEUWE VOERKEUKEN

De voerkeuken achterin een van de stallen, is nieuw gebouwd. Naast drie voorraad tanks om voer uit te doseren naar de afdelingen, staat er een hamermolen voor de granen en zijn er ook 8 nieuwe bunkers gebouwd voor de natte bijproducten. Buiten staan twee grote graansilo's, een van 1.100 ton en een van 900 ton, waar lokale tarwe en gerst van de Akkerhoeve wordt opgeslagen.

Terwijl David op de voercomputer controleert of de brijvoerinstallatie goed werkt, bestelt Alexander nieuwe bijproducten en aanvullend voer voor de drie verschillende brijmengsels. Begeleiding voor de juiste rantsoenen en hoeveelheden van bijproducten krijgen de medewerkers hierbij van Marc Huirne, voeradviseur bij Kippers Voeders. De drie verschillende rantsoenen die de varkens krijgen, zijn afhankelijk van de leeftijd

en het gewicht van de dieren. De varkens krijgen een afgemete portie voer, dat 4 keer per dag wordt aangemaakt en in 12 keer per dag uitgedoseerd via sensorvoeding. Hierdoor krijgen de varkens altijd een vers portie voer als de voerbak leeg is.

WEEKPLANNING

Een strakke planning is nodig om al het werk op het bedrijf rond te krijgen met twee personen. Alexander woont bij het bedrijf, maar het werk in de weekenden hebben David en Alexander om en om verdeeld. Naast een vast ritme is ook hygiëne en schoon werken belangrijk op het vleesvarkensbedrijf. Het opleggen van nieuwe biggen is gepland op donderdagmiddag. Dan moeten de afdelingen weer schoon en droog zijn, maar op vrijdagmiddag is de buitenkant van het bedrijf aan de beurt. Dan is er tijd om bij te vegen en het gras te maaien. En daar gaan binnenkort de Belgisch Blauwe vleeskoeien van Alexander bij helpen. ●





NIEUWE KANTINE IN AANBOUW

Een plek om samen te komen

Bij het kantoor van Handelshuis Schuttert wordt momenteel hard gewerkt aan een mooie uitbreiding van het pand. Aan de achterzijde van het huidige kantoor realiseert het Schuttert bouwteam een nieuwe kantine voor onze chauffeurs.

De kantine krijgt voldoende ruimte om samen een kop koffie te drinken of op vrijdagmiddag gezamenlijk de week af te sluiten met een borrel. Naast de kantine wordt er ook een extra kantoorruimte gerealiseerd die ruimte biedt voor twee werkplekken, waardoor de uitbreiding niet alleen gezelligheid, maar ook extra functionaliteit biedt.

Hoewel het bouwteam op het moment van schrijven nog volop bezig is met de werkzaamheden, zijn de contouren van het project inmiddels goed zichtbaar. Naar verwachting worden de werkzaamheden deze zomer afgerond, waarna er gebruik gemaakt kan worden van de nieuwe voorzieningen. •

Vion **HOE** **WERELDWIJDE** **AFZET MEERWAARDE** **CREËERT VOOR DE** **HELE KETEN**

De waarde van een varken wordt niet op één markt bepaald. Door wereldwijd de juiste klant aan het juiste product te verbinden, haalt Vion het maximale uit ieder onderdeel van het varken. Zo vinden hammen hun weg naar Italië, buiken naar Korea, spareribs naar de Verenigde Staten, middels naar Australië, nekken naar Japan en wangen naar de Filipijnen.

Ons doel is om elk onderdeel van het varken af te zetten op de plek waar het het meest gewaardeerd wordt", vertelt Max Nales, Director Sales bij Vion Food International. "Daarmee creëren we meerwaarde voor de hele keten, van varkenshouder tot consument."

WERELDWIJDE AFZET ESSENTIEEL

De internationale markt voor varkensvlees is voortdurend in beweging. Consumententrends veranderen, handelsstromen verschuiven en geopolitieke ontwikkelingen hebben direct invloed op vraag en aanbod. Daarom zet Vion bewust in op een brede afzet binnen en buiten Europa. Jarenlange samenwerking met klanten wereldwijd zorgt voor sterke relaties, wederzijds vertrouwen en inzicht in lokale marktbehoeften.





"Varkensvlees wordt vaak gezien als een commodity", zegt Max. "Maar juist door te focussen op kwaliteit, betrouwbaarheid, concepten en merken die aansluiten op de wensen van klanten, weten we ons te onderscheiden."

De afzet binnen en buiten Europa verschilt bovendien sterk. Producten die hun weg vinden buiten de EU, worden diepgevroren verscheept en zijn soms wel acht weken onderweg. Dat vraagt om een uiterst nauwkeurige logistieke operatie. Een container die in Australië wordt geopend, moet immers exact voldoen aan de verwachtingen van de klant. Om die kwaliteit te borgen, werkt Vion met controles en geavanceerde technologieën, waaronder AI-gestuurde camera'systemen.

Binnen Europa wordt het grootste deel van het varkensvlees vers geleverd en spelen factoren als



seizoensinvloeden en dagelijkse marktschommelingen een grotere rol. Beide markten vragen om een eigen aanpak en versterken elkaar in de optimale verwaarding van het varken.

DICHT BIJ DE MARKT

Een belangrijke rol is weggelegd voor de internationale Sales Support Offices (SSO's) van Vion. Vanuit verschillende regio's zorgen deze teams voor een directe verbinding tussen markt en productie.

Dat biedt voordelen. Vion kan sneller inspelen op veranderingen in de vraag, houdt rekening met taal- en cultuurverschillen en biedt klanten ondersteuning binnen hun eigen tijdzone. Bovendien hebben klanten één aanspreekpunt voor het volledige assortiment.

"Onze collega's in de markt weten precies wat er speelt", aldus Max. "Daardoor kunnen we snel schakelen, kansen eerder signaleren en langdurige relaties opbouwen. Die marktkennis is essentieel om producten optimaal te verwaarden."

STERKE MERKEN VOOR SPECIFIEKE MARKTEN

De kracht van dat netwerk blijkt uit de uiteenlopende bestemmingen van varkensvlees wereldwijd. Vion zet daarbij in op onderscheidende merken die aansluiten bij de wensen van klanten en consumenten. Merken als Windmill Pork, Food Family en Robusto helpen om specifieke markten te bedienen en producten met toegevoegde waarde te positioneren.

Zo vinden nekken onder het merk Windmill Pork hun weg naar Japan, voor onder meer shabu shabu-gerechten. In Korea is juist veel vraag naar buiken voor de traditionele barbecue-restaurants. Hiervoor levert Vion producten onder de merken Food Family en Robusto, volgens nauwkeurige klantspecificaties.

Ook Italië is een belangrijke bestemming. De hammen

uit het Robusto-concept sluiten uitstekend aan bij de hoge kwaliteitseisen van producenten van traditionele gedroogde parmahammen.

Andere onderdelen vinden hun weg naar markten als de Filipijnen, waar bijvoorbeeld varkenswangen onder het merk Food Family gewaardeerd worden. In China zijn naast het merk en EG-nummer ook uniforme specificaties, consistente uitvoering en nauwkeurige verpakking essentieel, bijvoorbeeld voor de afzet van varkenspoten. Ook is de kleur van de pootjes belangrijk: hoe lichter, hoe beter deze aansluiten bij de wensen van de klant. Daarop wordt in het productieproces gestuurd.

"Verschillende markten hebben verschillende voorkeuren", zegt Max. "Juist daardoor kunnen we het hele varken optimaal benutten."

KETENCONCEPTEN MET TOEGEVOEGDE WAARDE

Naast sterke merken ontwikkelt Vion samen met ketenpartners ook onderscheidende ketenconcepten. Als koploper op dit gebied vertaalt Vion veranderende klant- en marktbehoeften naar concepten met toegevoegde waarde voor de hele keten.

Voorbeelden hiervan zijn Good Farming Balance en Good Farming Welfare. Met deze concepten speelt Vion in op ontwikkelingen op het gebied van onder meer duurzaamheid en dierenwelzijn, terwijl tegelijkertijd wordt gewerkt aan een toekomstbestendige varkenshouderij.

Volgens Max ligt daarin een belangrijke uitdaging voor de toekomst. "De aandacht voor dierenwelzijn neemt toe, vooral in Europa. Tegelijkertijd blijft betaalbaarheid belangrijk voor consumenten. Daarom is het essentieel dat we samen met de keten blijven werken aan concepten die waarde toevoegen én economisch haalbaar zijn."



SAMEN BOUWEN AAN MEERWAARDE

In een markt die voortdurend verandert, blijft Vion investeren in klantrelaties, onderscheidende concepten en internationale afzetkanalen. Zo kan het bedrijf inspelen op kansen in markten binnen en buiten Europa.

"Uiteindelijk draait het erom de juiste producten op de juiste bestemming krijgen", besluit Max. "Door onze kennis van internationale markten, sterke klantrelaties en nauwe samenwerking met leveranciers en handelspartners, kunnen we kansen optimaal benutten. Op die manier dragen we iedere dag bij aan onze ambitie om gezond en duurzaam voedsel toegankelijk en betaalbaar te houden voor iedereen. Dat noemen we Food that Matters." •



Max Nales

STRUCTUUR ALS BASIS

Gijs Baltussen, een jonge generatie runt zijn varkensbedrijf met enthousiasme en structuur.



De douche die toegang geeft tot het zeugenbedrijf van de familie Baltussen is schoon en heerlijk warm. Ook de centrale gang naar de zeugenstal is ruim en netjes.

Daarnaast klinkt in de varkensstal de hele dag muziek uit de radio. “Opvallend voor burgers, maar voor ons is dat niet heel bijzonder”, vertelt Gijs Baltussen. De jonge ondernemer is nu 23 jaar oud en runt sinds twee jaar grotendeels alleen het varkensbedrijf. Structuur, netheid, planning, maar ook een gezellige werksfeer en gezondheid voor mens en dier in de stal maken deel uit van de dagelijkse werkwijze op het gezinsbedrijf van de familie Baltussen in het Brabantse Wanroy.

Vader Jan en moeder Ingrid helpen nog zoveel mogelijk mee op het varkensbedrijf en hebben Gijs het gestructureerd werken met de paplepel ingegoten. Van jongs af aan was Gijs al op de boerderij aan het helpen. Ook zijn twee broers en zusje hielpen vaak mee, maar hebben gekozen voor een andere weg in hun loopbaan. Na de studie veehouderij met specialisatie varkenshouderij in Boxtel is Gijs met 18 jaar al in het gezinsbedrijf aan het werk gegaan om alvast vermogen op te bouwen.

BEWUSTE KEUZE VOOR VARKENSBEDRIJF

“Toen mijn vader twee jaar geleden ziek werd is alles in een stroomversnelling geraakt. Ik heb toen bewust zelf de keuze gemaakt om de boerderij voort te zetten en uit te breiden”, vertelt Gijs. Een bepaalde omvang van het varkensbedrijf is belangrijk voor de jonge ondernemer, ook naar de toekomst toe. “Met het afnemen van volle vrachten voer en het kunnen afleveren van grotere groepen varkens heb ik een betere handelspositie. En daarnaast ben ik met een groter team van medewerkers flexibeler met inzet van arbeid in de weekenden en in de vakanties”, laat Gijs weten.

Dat naast Ingrid, die de boekhouding nog voor haar rekening neemt, ook Jan weer volop meehelpt in de stallen is een medisch wonder te noemen. Het

extra personeel dat destijds is aangenomen behoudt Gijs maar al te graag. “Goed personeel koesteren we en de extra arbeid zetten we nu in door zelf alle onderhoudsklussen te doen”, vertelt de jonge ondernemer.

Het ondernemerschap bevalt Gijs wel, ook al heeft hij een pittige tijd achter de rug waarin hij plotsklaps alle verantwoordelijkheid op zijn bordje kreeg. Verder gaan met het bedrijf betekent ook vooruitkijken en investeren in de toekomst. Inmiddels heeft de jonge ondernemer de zeugenstapel uitgebreid van 650 zeugen naar bijna 1.000 zeugen. Tijdens de interne verbouwing van de zeugen- en biggenstal en de bouw van een nieuwe kraamstal maakte Gijs lange dagen, maar kon altijd terugvallen op zijn broers en zus die na hun werk nog even kwamen helpen.

MET EIGEN AANFOK UITGEBREID

Met eigen aanfok van gelten is de zeugenstapel uitgebreid naar het huidige aantal. En ondanks dat er nog 30% oudere zeugen aanwezig zijn is de uitval in de kraamstal verminderd en het aantal gespeende biggen gestegen. De nieuwe kraamstal heeft veel inhoud. Daglicht vanuit ramen in de zijwanden en de witte wanden maken de ruimte ogenschijnlijk nog ruimer en prettig om in te werken. De wekelijkse resultaten staan vermeld op een whiteboard in de stal. Als de

“ELKE
GELEGENHEID
OM IETS
TE VIEREN
WORDT NIET
NAGELATEN”



resultaten boven het streefgetal komen staat er een groene smiley. In de toekomst is Gijs voornemens om elke vrijdagmiddag samen met het personeel de resultaten te analyseren. “Op deze manier proberen we alle medewerkers te enthousiasmeren en mee te nemen in de successen op het bedrijf”.

Met de uitbreiding is het bedrijf niet helemaal gesloten meer. Dat betekent dat niet alle biggen op het bedrijf als vleesvarkens blijven. De 6.000 vleesvarkens die wel op het bedrijf blijven, zijn gehuisvest op een andere locatie, binnen 100 meter van het zeugenbedrijf. “Ik hoop in de toekomst wel weer een gesloten bedrijf te realiseren zodat de cirkel weer rond is op het bedrijf. Van zaadje tot karbonaadje”, vertelt de jonge

varkenshouder die graag de resultaten van zijn eigen fokproduct terugziet. Ook uitbreiden in grond en eigen opwekking van duurzame energie, met een boerderijwindmolen of een monovergister staat nog op het wensenlijstje van de startende ondernemer.

NIEUWE GENERATIE, NIEUW ELAN

Een nieuwe generatie op het bedrijf geeft niet alleen nieuw elan, maar betekent ook dat er nieuwe keuzes gemaakt worden. Gijs wil meer dan goede resultaten draaien en het streven is om bij de betere bedrijven van Nederland te horen. Een nieuwe voerleverancier werd gekozen en er zijn afspraken gemaakt met Schuttert als nieuwe vaste afnemer van de biggen en vleesvarkens.

Door de verbouwing en renovatie van de zeugenstal zijn niet alleen de looplijnen korter tussen de zeugen- en biggenstal, ook voldoet de zeugenstal nu aan de eisen die Tesco stelt aan dierenwelzijn. Het voldoen aan de extra dierenwelzijnsvoorwaarden voor deze certificering vergroot de mogelijkheden van de afzet van het varkensvlees naar markten van het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten tot aan Australië.

GESTRUCTUREERD WERKEN

De varkens worden altijd op maandag geladen. “Ik houd van gestructureerd werken en het is fijn dat we ervan uit kunnen gaan dat op vaste dagen de biggen en vleesvarkens worden opgehaald, zodat we daar met ons personeel rekening mee kunnen houden”,

laat Gijs weten. Het personeel werkt van 7 uur 's ochtends tot vier uur 's middags. Het is maar zelden dat iemand later dan half vijf vertrekt. “We vinden het fijn dat we een vaste planning hebben, maar dat geldt ook voor ons personeel. Een afspraak bij de tandarts of het ophalen van de kinderen bij de opvang moet geen probleem geven”.

Daarnaast wordt elke gelegenheid om iets te vieren niet nagelaten op het varkensbedrijf. Als dit keer het gebak voor een jarige medewerker op is, gaat iedereen weer met een glimlach aan het werk in de stal. ●

NIEUWE DIERSOORT OP DE *Kippenhoeve*



Midden in het gebied van de Akkerhoeve en schuin tegenover het varkensbedrijf de Wiekenhoeve ligt het nieuwste bedrijf van Handelshuis Schuttert, de Kippenhoeve.



Jan Schuttert, Johan Schuttert en Jan Kippers hebben samen in dit pluimveebedrijf geïnvesteerd en starten deze zomer met een compleet nieuwe diersoort binnen het handels- en voerbedrijf.

Op het pluimveebedrijf, de Kippenhoeve, zijn 29.000 vleeskuikenmoederdieren gehuisvest met bijbehorende hanen. De hennen worden op het bedrijf bevrucht door de hanen en produceren vervolgens broedeieren. Na 21 dagen in de broederij komen er vleeskuikens uit het ei en gaan richting vleeskuikenhouders voor de vleesproductie.

Er is gekozen om op de Kippenhoeve vleeskuikens van het ras Hubbard te gaan produceren. Hubbard is een van de traaggroeiende rassen binnen de vleeskuikenhoudery. “De vleeskuikens die we laten uitbroeden zijn hierdoor geschikt voor de Nederlandse markt”, vertelt Johan Schuttert die nog niet eerder een pluimveestal met vleeskuikenmoederdieren van binnen had gezien.

De uitbreiding binnen de bedrijven past in het ambitieuze plan van de jonge ondernemers die graag willen groeien. Schuttert en Kippers gaan hierbij opnieuw een samenwerking aan, ditmaal niet met varkens, maar in de pluimveehoudery. Naast de handel in broedeieren voor Schuttert, gaat Kippers pluimveevoer produceren voor de

moederdieren en hanen op de Kippenhoeve. Voor beide ondernemingen een compleet nieuwe uitdaging.

De locatie van het pluimveebedrijf gaf de doorslag bij de aankoop. De Kippenhoeve ligt midden in het gebied van de Akkerhoeve voor granen als veevoer, lokale mestafzet en op fietsafstand van het kantoor in Ommen.

“Een nieuwe tak beginnen, zowel met kippen als met pluimveevoer is een mooie uitbreiding en uitdaging, ook richting de toekomst van ons bedrijf”. •

VACATURE BEDRIJFSLEIDER

De pluimveehoudery is een nieuwe tak voor ons, waar we met veel enthousiasme en energie aan beginnen. Maar dit kunnen we natuurlijk niet alleen! Daarom zoeken we een bedrijfsleider met ervaring in de sector. Iemand die het bedrijf runt met dezelfde zorg en toewijding als een eigen onderneming en die actief meedenkt over het bedrijf en de toekomst. Er is eventueel een moderne bedrijfswoning beschikbaar.

Lijkt jou dit een mooie uitdaging?

Neem dan contact met ons op!

OVERLEVEN IN MOEILIJKE TIJDEN

Door: Jan Kippers

In moeilijke tijden kijkt iedereen in de vleesvarkenshouderij extra scherp naar de kostprijs. Grondstoffen schommelen, energie blijft duur en elke technische tegenvaller weegt direct door in het saldo. Juist dan wordt voer geen simpele kostenpost meer, maar het belangrijkste stuurmiddel op het bedrijf. Bij Kippers Voeders geloven we dat beheersing van de voerkosten begint bij rust, voorspelbaarheid en rendement per kilo groei met behulp van een scherpe voerprijs.



GEWICHT 25-125 KG = 100 KG GROEI			
VOERKOSTEN/KG GROEI	VOEDERCONVERSIE	KG VOER	PAKKETPRIJS
€ 0,70	2,35	235	€ 29,79
€ 0,70	2,55	255	€ 27,45
VERSCHIL:			€ 2,34

i 0,2 VC STAAT GELIJK AAN 2,30 EURO VOERPRIJS / 100 KG

Droogvoer voor vleesvarkens vraagt vandaag om meer dan alleen een scherpe prijs per ton. De echte winst zit in voederconversie, darmgezondheid en uniforme groei. Een goedkoop voer dat technisch minder presteert, kost uiteindelijk vaak meer. Daarom kijken we samen met de ondernemer naar het complete plaatje: welke grondstoffen leveren het meeste rendement op, hoe benut het varken het rantsoen en waar gaat ongemerkt verlies ontstaan? Ook is de verschijningsvorm te overwegen. Hoe eenvoudiger het proces, hoe lager de kosten. We weten dat brijvoer het afgelopen jaar per varken zeker €10 goedkoper was dan droogvoer. Dit laat zien dat er enorme verschillen zijn tussen bedrijven om boer te zijn en te blijven.

In economisch uitdagende tijden zien we dat stabiel “draaien” cruciaal is. Varkens die constant vreten, groeien efficiënter en blijven gezonder. Met goed uitgebalanceerd droogvoer kunnen schommelingen in technische resultaten beperkt worden. Dat betekent aandacht voor verteerbaarheid, structuur, aminozuurvoorziening en een constante kwaliteit van de grondstoffen. Geen onnodige luxe, maar precies voeren op behoefte. Daarmee zeggen we ook: durf terug te gaan naar de basis en vermijd opgetuigd onnodig iets.

Daarnaast ligt er veel winst in het voorkomen van verspilling. Iedere kilo voer die naast de trog belandt of slecht wordt benut, verhoogt direct de kostprijs per afgeleverd varken. Goed management van voerinstallatie, brijbakken, waterverstrekking en voerovergangen maakt daarin vaak het verschil tussen een gemiddeld en een sterk resultaat.

Bij Kippers Voeders geloven we in praktisch samenwerken. Niet sturen op de laagste voerprijs van vandaag, maar op het beste rendement over de hele ronde. Soms betekent dat iets scherper inzetten op eindvoer, soms juist meer focus op de startfase om gezondheidsproblemen later te voorkomen en een juiste classificatie aan de slachthaak te realiseren. Iedere stal en ondernemer vraagt daarin een eigen aanpak.

“KWALITEIT WINT DE STRIJD!”

Juist in moeilijke tijden ontstaat de kracht van vakmanschap: kritisch rekenen, technisch blijven presteren en keuzes maken die op lange termijn rendement geven. Want uiteindelijk bepaalt niet de goedkoopste ton voer het resultaat, maar het hoogste saldo per plaats. Zoals één van mijn leermeesters zegt: “Van marge groeien varkens niet.” Wie het verstaat pakt de handschoen op. Scherpe voederconversie geeft minder mest in de put. Voor een scherpe voederconversie is een hoge groei noodzakelijk, terwijl het omgekeerde niet per se geldt. Daarom is het cruciaal om de pakketprijs kritisch te beoordelen. Om scherp aan de wind te blijven zeilen, is dat een noodzaak. Wat gaat en wilt u toepassen op uw bedrijf? Is het brij, losse grondstoffen, meelvoeding of een optimaal droogvoerpakket?

We laten in een tabel zien waarom we hameren op voederconversie in combinatie met een scherpe voerprijs. Want: “Kwaliteit wint de strijd!” •



EEN NIEUW BEGIN IN EEN VERTROUWDE OMGEVING

Na 38 jaar met veel plezier “bij de schuur” te hebben gewoond – zoals de bedrijfslocatie van Handelshuis Schuttert in de wandelgangen wordt genoemd – hebben wij, Jan en Marian Schuttert, een nieuwe woonplek.

Na een ingrijpende verbouwing verruilden wij onze voormalige woonplek, aan de Balkeweg 28 in Ommen, voor een karaktervolle monumentale boerderij aan de Ridderinkweg 2 in het buurtschap Arriën. Deze plek was voor Jan bekend terrein aangezien daar de familie Woertink jarenlang boerde en klant was van Handelshuis Schuttert.

De nieuwe woonomgeving ligt midden in een typisch esdorpenlandschap, tussen de rivier de Vecht en de stad Ommen. Op korte afstand liggen het Junner Koeland en het Natuurgebied Arriën, met een uitgebreid netwerk van wandel- en fietsroutes.

Wij kijken dankbaar terug op onze jaren “bij de schuur” en genieten van onze nieuwe plek in Arriën. ●

Groet, Jan en Marian Schuttert



ZON ALS STILLE MOTOR ACHTER DUURZAME WARMTE OP DE

Emslandhoeve

Op de Emslandhoeve in Ommen is de afgelopen jaren veel veranderd. Op zowel 'Emsland Voor' als 'Emsland Achter' is flink geïnvesteerd in arbeidsgemak, duurzaamheid en dierenwelzijn. Een mooi voorbeeld van verduurzaming is het nieuwe zonneboilersysteem op locatie Emsland Voor. Hoewel de installatie momenteel nog niet in gebruik is genomen, vormt deze investering opnieuw een belangrijke stap richting een toekomstbestendige bedrijfsvoering.



TWEE LOCATIES, ÉÉN GEZAMENLIJKE VISIE

De Emslandhoeve bestaat uit twee locaties die nog geen 200 meter van elkaar liggen. Op beide locaties worden vleesvarkens gehouden, terwijl de rundveetak is verdeeld over twee groeifases. Emsland Voor is daarbij de plek waar de jongste kalveren starten. Rond de leeftijd van drie maanden verhuizen zij naar Emsland Achter om daar verder op te groeien tot jong rundvee. De dagelijkse sturing van beide locaties is in handen van bedrijfsleiders Gerjon van 't Foort en Joost ter Maaten, die nauw samenwerken om de bedrijfsvoering op elkaar af te stemmen.

WARMTE UIT DE ZON

Om het bedrijf verder te verduurzamen is gekozen voor een zonneboilersysteem bij Emsland Voor dat warmte uit zonne-energie benut voor verschillende processen op het bedrijf.

"Zo'n 300 kalveren krijgen twee keer per dag warme melk. De zonneboiler gaat straks zorgen voor het warme water waarmee de kunstmelk voor de kalveren wordt bereid. Daarnaast gaan we met dit systeem ook de kalverenstal en de vleesvarkensstallen op Emsland Voor verwarmen," vertelt Gerjon van 't Foort.

Op het dak van de stal naast de boiler zijn in totaal 44 zonnecollectoren geplaatst. Door de collectoren over beide dakvlakken te verdelen, wordt gedurende de dag optimaal gebruikgemaakt van de beschikbare zoninstraling.

GROTE ENERGIEBESPARING

De warmte die door de zonnecollectoren wordt opgewekt, wordt gebruikt om het water in de boiler op te warmen. Zodra het systeem volledig



operationeel is, moet dit leiden tot een flinke verlaging van het gasverbruik.

"Er zit zo'n 18 kuub water in de boiler dat wordt verwarmd tot ongeveer 80 à 90 graden. Daarmee kunnen we veel warm water opslaan en gebruiken wanneer dat nodig is," legt Joost ter Maaten uit. Op Emsland Voor wordt momenteel ongeveer 1.500 kuub gas per maand verbruikt. Naar verwachting daalt dit dankzij de zonneboiler naar ongeveer 150 tot 200 kuub per maand, afhankelijk van het seizoen en de buitentemperatuur.

SLIM SYSTEEM, BETROUWBARE TECHNIEK

De warmte die opgewekt wordt door de zonnecollectoren loopt via geïsoleerde leidingen op het dak van de stal naar de boiler. Daarbij is ook rekening gehouden met winterse omstandigheden. Het systeem beschikt over een automatische bevriesbeveiliging. Zodra het vriest, lopen de leidingen op het dak leeg, zodat er geen schade ontstaat door bevriezing.

Met deze investering laat de Emslandhoeve zien dat verduurzaming en praktisch ondernemerschap hand in hand kunnen gaan. De zonneboiler is niet alleen een duurzame energiebron, maar ook een investering in de toekomst van het bedrijf. •



“HET IS DE MOEILIKSTE
TAAL VAN EUROPA EN TOCH
BEHEERS JE DE HONGAARSE
TAAL SNELLER DAN DAT
JE IN NEDERLAND EEN
VERGUNNING KRIJGT”

Voer- en graansilo's Wiekenhoeve geplaatst onder de Wet Kwaliteitsborging

DOORZETTINGS- VERMOGEN BIJ VERGUNNINGEN

Door: Johnny Hogenkamp

Jaren geleden was ik met Jan Schuttert in Hongarije en we vroegen aan een Nederlandse ondernemer of het niet erg moeilijk was om de taal te leren. Zijn antwoord was; “het is de moeilijkste taal van Europa en toch beheers je de Hongaarse taal sneller dan dat je in Nederland een vergunning krijgt”. Een vergunningprocedure vraagt rust maar zeker geen berusting. Er worden gelukkig nog vergunningen afgegeven en stallen gebouwd.

Zo ook de familie Schuttert de laatste vijf jaar nog nieuwe stallen vergund en gebouwd heeft in de gemeenten Dalfsen, Ommen en Hardenberg. Daarnaast meerdere aanpassingen van bestaande vergunningen.

Eenvoudig is het niet en het vraagt engelengeduld. Wanneer je drie vragen beantwoordt, krijg je vijf nieuwe vragen terug. Er zijn wekelijkse contacten met omgevingsdiensten en gemeentes. Minder met de provincie, omdat deze al vele jaren het vergunningenbeleid heeft opgeschort. Het wordt steeds belangrijker dat de zaken kloppen, de gedetailleerde beschrijvingen dienen overeen te komen met de werkelijke situatie. Dat vraagt regelmatig stalbezoek met een schetsboek en meetband. Soms worden deze bezoeken afgelegd met inspecteurs van gemeentes, omgevingsdienst, brandweer en anderen. Daarnaast nog contacten met nutsbedrijven, waterschap, welstand, en onderzoekers op het gebied van flora, fauna, geluid en bodem.

Contacten lopen over het algemeen goed al kost het veel tijd. Om efficiënt te werken is inmiddels voor alle

bedrijfslocaties van Schuttert de expertise m.b.t. bedrijfsontwikkeling & vergunningen (milieu, stikstof, bouw en ruimtelijke ordening) ondergebracht bij VanWestreenen Adviseurs. Barry Wopereis is daarbij ons eerste aanspreekpunt. Om overzicht te houden werken we locatie na locatie af. Uiteraard is er altijd overlap maar gelukkig kunnen we steeds meer afvinken als zijnde gereed en vergund. Als zelfstandig adviseur coördineer ik vergunningen, aanbestedingen, fiscale regelingen, energie en uitvoering (ver)bouw. Specialisten als Van Westreenen zijn daarbij belangrijke partners. Om de lezer nuttige informatie te bieden, laten we Barry graag hun werkwijze en actualiteit toelichten.

VanWestreenen Adviseurs begeleidt agrarische ondernemers dagelijks bij vraagstukken rondom vergunningen en bedrijfsontwikkeling. Daarbij proberen wij niet alleen te kijken naar wat vandaag mogelijk is, maar juist ook naar wat op langere termijn verstandig en haalbaar blijft. In een tijd waarin regelgeving voortdurend verandert, vraagt dat om betrokkenheid, specialistische kennis en vooral veel doorzettingsvermogen.

Waar vroeger vooral werd gekeken naar een bouwplan of milieusituatie, vraagt een vergunningstraject tegenwoordig om een integrale aanpak. Wet- en regelgeving rondom stikstof, ruimtelijke ordening, natuur, brandveiligheid, energie en water lopen steeds vaker door elkaar heen. Dat maakt procedures complexer, ze kosten veel meer tijd, maar zeker niet onmogelijk. We zien nog steeds kansen en mogelijkheden voor ondernemers die willen bouwen, vernieuwen of optimaliseren. De sleutel ligt daarbij in een goede voorbereiding, realistische verwachtingen en het zorgvuldig onderbouwen van plannen.

Juist door in een vroeg stadium alle onderdelen inzichtelijk te maken, kunnen vertragingen en onnodige kosten zoveel mogelijk worden voorkomen. Een belangrijk aandachtspunt daarbij is het steeds vaker “ontkoppelen” van vergunningstrajecten. In veel gevallen is het verstandig om de verschillende toestemmingen (bouw, milieu, ruimtelijke procedures en natuur/stikstof) niet volledig afhankelijk van elkaar te maken. Zeker nu provinciale besluitvorming rondom stikstof regelmatig verandert of stil ligt, biedt dit in

sommige situaties ruimte om toch stappen vooruit te zetten.

Geen erf, bedrijf of omgeving is hetzelfde. Daarom wordt steeds nadrukkelijker gekeken naar de feitelijke situatie op het erf: hoe wordt een stal gebruikt, wat is de bestaande vergunde situatie, welke technische voorzieningen zijn aanwezig en welke ontwikkelruimte is er daadwerkelijk beschikbaar? Dat vraagt om nauwkeurige inventarisaties en intensief overleg. Goede plattegrond- en bouwtekeningen vormen hierbij een belangrijke basis.

Bij de familie Schuttert zien we goed hoe belangrijk overzicht en structuur binnen dit proces zijn. Door locatiegericht te werken en dossiers stap voor stap op orde te brengen, ontstaat rust en duidelijkheid. Dat helpt niet alleen tijdens vergunningprocedures, maar vormt ook een sterke basis voor toekomstige ontwikkelingen. Door deze werkwijze beschikken de diverse hoeves inmiddels al over de benodigde en toereikende toestemmingen. ●

“WAAR VROEGER VOORAL WERD GEKEKEN NAAR EEN BOUWPLAN OF MILIEUSITUATIE, VRAAGT EEN VERGUNNINGSTRAJECT TEGENWOORDIG OM EEN INTEGRALE AANPAK”

Barry Wopereis



HOKVERRIJKING OP DE *Sloothoeve*

Een paar maanden geleden ontvingen alle varkenshouders in Nederland de nieuwe brochure over hokverrijking en nestmateriaal. Ook bij de Sloothoeve viel deze op de mat. Het betreft een gesloten bedrijf met 560 zeugen en 3.500 vleesvarkens.

Omdat we veel vragen krijgen over hoe wij met deze brochure omgaan en omdat er meerdere manieren zijn om de richtlijnen te interpreteren, delen we graag hoe wij de brochure hebben gelezen en hoe we de maatregelen op ons bedrijf hebben toegepast.

DRAGENDE ZEUGEN: STRO IN RUIVEN

De dragende zeugen op de Sloothoeve lopen in grote groepen met voerstations. In deze afdelingen hebben we ervoor gekozen om op de tussenschotten ruiven te

plaatsen die worden gevuld met stro. Het is belangrijk dat op elk moment minimaal 25% van de dieren toegang heeft tot het hokverrijkmateriaal. In de praktijk betekent dit dat er voldoende voorzieningen aanwezig moeten zijn waar dieren 24 uur per dag kunnen wroeten. Stro dat op de vloer terechtkomt, mag hierin worden meegerekend.

Over de plaatsing van de ruiven bestaat soms discussie: boven de dichte vloer of ook boven de roosters? Dit hangt samen met het type stro. Langstengelig stro mag boven beide worden toegepast,

terwijl kortstengelig stro alleen boven de dichte vloer mag worden aangeboden.

KRAAMSTAL: NESTMATERIAAL EN AFLEIDING

In de kraamstal is naast hokverrijking ook nestmateriaal van groot belang. Nestbouw materiaal moet vanaf een week vóór de verwachte werpdatum tot na het werpen in voldoende mate beschikbaar zijn.

Wij werken hiervoor met jute zakken. Deze zijn eenvoudig te bevestigen en worden door de zeug actief gebruikt. Daarnaast geldt ook voor deze hokken



dat minimaal 25% van de dieren permanent toegang moet hebben tot het hokverrijkingmateriaal.

Voor zowel de biggen als de zeug gebruiken we een stuk vuurhout aan een ketting. Belangrijk is dat dit zacht hout betreft, zodat er splinters kunnen ontstaan die de dieren kunnen gebruiken om te wroeten. Dit is

uitsluitend toegestaan op een dichte vloer. Daarnaast verstrekken we extra luzerne op de dichte vloeren om extra variatie en prikkels te bieden.

DEKSTAL: PER BOX INGERICHT

In de dekstal hanteren we grotendeels dezelfde aanpak als in de kraamstal, namelijk een ketting met vuurhout. Hierbij is het belangrijk om te benadrukken dat elke box als een afzonderlijk hok wordt gezien. Ook hier geldt dat minimaal 25% van de dieren per hok permanent toegang moet hebben tot hokverrijking. Dit betekent dat het hokverrijkingmateriaal in elke box aanwezig moet zijn.

Een systeem waarbij hokverrijkingmateriaal boven op de boxen ligt is alleen toegestaan in combinatie met een systeem waarbij het stro naar beneden valt zonder dat het varken boven schouderhoogte hoeft te reiken, bijvoorbeeld door middel van een ketting.

BIGGENSTAL: STROKOKERS IN GEBRUIK

In de biggenstal maken we gebruik van strokokers. Omdat dit geen langstengelig stro betreft, zijn deze boven de dichte vloer geplaatst. Ook hier geldt dat minimaal 25% van de dieren per hok gelijktijdig toegang moet hebben tot het materiaal.

Er zijn verschillende systemen beschikbaar om aan de eisen te voldoen. Onze keuze voor strokokers is vooral praktisch, omdat we deze al hadden en ze goed functioneren in de stal.

VLEESVARKENS: STRO EN OBSERVATIE

Bij de vleesvarkens hebben we gekozen voor struiven. Omdat hier gebruik wordt gemaakt van langstengelig stro, kunnen deze boven het waterkanaal worden geplaatst. Dit maakt het vullen vanuit het voerpad eenvoudig en efficiënt.

Daarnaast strooien we tijdens onze controlerondes regelmatig stro in de hokken. Dit stimuleert de activiteit van de dieren en biedt tegelijkertijd een goed moment om de dieren rustig te observeren.



CONCLUSIE: WELZIJN EN PRAKTIJK GAAN SAMEN

Er zijn veel manieren om invulling te geven aan hokverrijking en nestmateriaal binnen de geldende wet- en regelgeving. De kern blijft echter hetzelfde: het materiaal moet eetbaar en wroetbaar zijn, voor 25% van de dieren tegelijk beschikbaar zijn en goed bereikbaar zijn.

Wanneer je hier enige tijd mee werkt, zie je dat het niet alleen een verplichting is, maar ook bijdraagt aan actiever gedrag en meer levendigheid in de stal. ●

**“VOOR ZOWEL DE
BIGGEN ALS DE
ZEUG GEBRUIKEN
WE EEN STUK
VUURHOUT AAN
EEN KETTING.”**



Personeelsnieuws en **KORT NIEUWS**

PERSONEELSFEEST

Vrijdagavond 20 maart was het weer zover: ons jaarlijkse personeelsfeest! Dit jaar reisden alle collega's van kantoor, de hoeves en chauffeurs, samen met hun aanhang, af naar Brasserie Ommerland.

De avond begon met een mooie speech van Jan, Johan en Hendrik Jan Schuttert waarin zij terugblikten op 2025. Daarnaast werden de jubilarissen in het zonnetje gezet, dat zijn Frank Olsman en Harco Olsman. Beide zijn zij al 25 jaar in dienst!

De rest van de avond werd er onder het genot van een hapje en een drankje volop gelachen, gekletst en fanatiek gestreden op de bowlingbaan. Het bleef niet bij bowlen alleen, want sommigen grepen hun moment om ook muzikaal van zich te laten horen tijdens de karaoke!

Bedankt allemaal voor jullie komst en gezelligheid!
Op naar de volgende editie! ●



25 jaar in dienst

Balkbrugs TRUCKFESTIJN

TRUCKFESTIJN

Van 10 t/m 12 juli 2026 is Handelshuis Schuttert aanwezig op het Balkbrugs Truckfestijn met een grote stand en uiteraard een prachtige vrachtwagen die wordt tentoongesteld. Tijdens dit gezellige evenement komen chauffeurs, transportbedrijven en truckliefhebbers samen voor een weekend vol indrukwekkende trucks en gezelligheid. Wij kijken ernaar uit om nieuwe chauffeurs te ontmoeten en in gesprek te gaan met potentiële collega's. ●



DICK KLEINLUGTENBELD MET PENSIOEN

Vrijdag 29 mei was het de laatste werkdag van onze collega Dick Kleinlugtenbeld. Na maar liefst 36 jaar bij Handelshuis Schuttert is het tijd voor zijn welverdiende pensioen!

Samen met collega's en de familie van Dick hebben we zijn laatste dag bij Schuttert afgesloten met een gezellige borrel.

Dick, ontzettend bedankt voor alles wat je voor Schuttert hebt betekend. We gaan je missen op de werkvloer, maar wensen je vooral heel veel plezier, gezondheid en mooie momenten toe tijdens jouw pensioen! ●



TRUCKSPOTTERS

Hé we zijn gespot! Geregeld ontvangen wij foto's die onderweg worden genomen van onze vrachtwagens. Altijd leuk om te zien dat we worden opgemerkt op de weg!

Heb jij ons ook al eens gespot onderweg? Deel jouw foto met ons! Deze foto is genomen langs de A28. ●



GOLD DOOR INSPANNING

Op de Akkerhoeve zijn wij iedere dag druk met het telen van hoogwaardige producten. Producten die worden gebruikt in de dierhouderij, maar vooral ook veel producten voor de reguliere consumptie. Denkt u hier bij aan bijvoorbeeld de uien en aardappelen die wij telen.

In het magazine dat in december 2025 is uitgekomen heeft u kunnen lezen dat wij de mest op de Akkerhoeve scheiden. (Dit magazine is ook terug te lezen op onze site). Het scheiden van mest zijn wij gestart als gevolg van gewijzigde regelgeving rondom mestverwerking en de plaatsingsruimte op de eigen percelen van de Akkerhoeve.

Na het scheiden van de mest voeren wij de dikke fractie af naar Biovergister Hulter. De dunne fractie wordt aangewend op de eigen percelen van de Akkerhoeve en afgevoerd naar derden.

Het afvoeren van de dikke fractie brengt met zich mee dat er ook veel organische stof wordt afgevoerd.

COMPOST STIMULEERT HET BODEMLEVEN EN ZORGT VOOR EEN BETERE VOCHT- EN LUCHTHUISHOUDING, WAARDOOR GEWASSEN BETER BESTAND ZIJN TEGEN DROOGTE EN VEEL NEERSLAG.

Om de organische stof in de bodem op peil te houden en bodemstructuur te verbeteren voeren wij compost aan als effectieve organische stof. Compost stimuleert het bodemleven en zorgt voor een betere vocht- en luchthuishouding, waardoor gewassen beter bestand zijn tegen droogte en veel neerslag.

Wij laten een organische-stofbalans opstellen door Wout Ballast, van Agrifirm Exlan. Aan de hand van deze balans beslissen wij of er per perceel compost moet worden bij gestrooid. Wij hebben hiervoor taakkaarten van Dacom. De taakkaarten kunnen wij vanaf de computer naar de trekker (John Deere) versturen. Met deze gegevens kunnen wij met onze Joskin meststrooier plaats specifiek compost strooien zodat er precies de nodige hoeveelheid per plek wordt gestrooid.

ECO-REGELING

Naast het telen van de producten, en het bewerken van het land, komen er administratief ook veel taken bij op een akkerbouwbedrijf.

Wat ons de afgelopen maanden veel bezig hield is het GLB (Gemeenschappelijk Landbouwbeleid)

en dan met name het onderdeel 'eco-regeling', dat sinds 1 januari 2023 in het leven is geroepen. Het merendeel van de dierhouders en zeker ook akkerbouwers zullen hiermee bekend zijn.

De eco-regeling is in het leven geroepen om boeren financieel te belonen voor duurzame landbouwpraktijken en bestaat uit 5 doelen. Dit zijn Klimaat, Bodem en lucht, Water, Landschap en Biodiversiteit. Per doel moeten er voldoende punten worden behaald.

Op basis van het aantal punten val je in de categorie brons, zilver of goud, wat gekoppeld is aan een subsidiebedrag per hectare.

Het bedrag is in 2025 €60,- voor brons, €100,- voor zilver en €200,- voor goud maal aantal hectares die onder de eco-regeling vallen.

Afgelopen jaar hebben wij goud behaald, een mooi resultaat waar wij trots op zijn. Dit betekent dat wij de juiste keuzes hebben gemaakt. Voor onze gewassen, voor onze percelen, voor de 5 doelen en dat dit mede dankzij de inzet van onze medewerkers op de Akkerhoeve ook goed heeft uitgepakt. •



30 JUNI T/M 5 JULI 2026

CSI OMMEN

