

REPORTAGE

Jimmy Butler runt in het Britse Halesworth het grootste onafhankelijke outdoorvarkensbedrijf van Groot-Brittannië. Ruim **24.000 dieren lopen van geboorte tot slacht buiten.**



De biggen in het stro en in de buitenlucht zorgen voor fraaie plaatjes. De dieren groeien langzamer dan in de gangbare houderij.



V14

‘Traditionele werkwijze is gekkenwerk’

Varkenshouder Jimmy Butler houdt op twee velden 2.400 zeugen afzonderlijk van elkaar. Werpdatum en worpgroote worden op een paaltje bijgeschreven. FOTO'S: LANGS DE MELKWEG EN LANDPIXEL

WIE door het Engelse platteland reist, ziet volop zeugen en jonge biggen in de buitenlucht. 50 procent van de zeugen wordt inmiddels als *Real Free Range* (Echt Scharrel) gehuisvest. Zo ook de zeugen van Jimmy Butler. Op zijn bedrijf Blythburgh, dat hij met zoons Stuart en Alastair en vrouw Pauline runt, lopen 2.400 zeugen verdeeld over twee locaties.

Op Blythburgh gaan de ondernemers

daarbij nog wat verder. De biggen die doorgaan als mestvarken, verdwijnen namelijk niet naar een indoorsysteem. Voor 96 procent van de Britse mestvarkens geldt dat wel. Bij Butler groeit ook deze categorie buiten op. Op percelen gras, waar de varkens in totaal 100 hectare van bezetten, lopen zo ruim 24.000 dieren.

Het gewicht van de varkens die van Blythburgh afgezet worden, varieert sterk maar ligt gemiddeld op 100-105 kilo le-

vend-gewicht. Ze blijven zeker 24 weken op het bedrijf voordat ze worden afgezet voor de slacht. Jimmy Butler: “Het kan wel sneller, maar ik wil dat ze rijpen. Dat maakt de smaak van onze varkens onderscheidend.” En onderscheidend moet het zijn, want afzet gebeurt niet richting super; de Butlers verkopen hun varkens rechtstreeks aan tientallen slagers, restaurants en cateraars. Een aanpak waar Butler erg veel energie in moest steken



PROFIEL

Naam: Jimmy Butler (68). **Plaats:** Halesworth (Gr.-Br.). **Bedrijf:** het bedrijf Blythburgh telt zo'n 24.000 varkens verdeeld over twee locaties. De dieren lopen van geboorte tot slacht buiten. Butler runt het bedrijf samen met zijn vrouw Pauline en zoons Stuart (37) en Alastair (34).



De marketing van Blythburgh heeft succes. Butler stelt dat het geheim schuilt in frequent en open overleg tussen de eigenaren. "Mijn jongens zijn in de dertig. Zij zijn in de kracht van hun leven en daarom geef ik hen de ruimte. Daar geloof ik heilig in. Het is met jonge talenten, die ook nog eens je kinderen zijn, een spelletje van: 'Use them or loose them'."

V15

om het van de grond te krijgen, maar waardoor zijn bedrijf nu een marge pakt.

"Onze opbrengst ligt zo'n 20 procent hoger per dier dan bij een standaardvarken." (De Engelse prijs daarvoor was half oktober €1,94 per kilo, zie *kader*.) "Wat onze marge is? Dat houd ik voor mijzelf, maar de kosten liggen niet 20 procent



Het outdoorsysteem kost meer voer omdat de varkens meer energie verbruiken én omdat veel vogels voer roven.

hoger. Voor ons blijft daarom gelukkig wat over", glimlacht Butler.

Opbrengstprijs zetten

Iets overhouden van de *business*, daar draait het voor Butler allemaal om. Daarin verschilt hij naar eigen zeggen van collega's: "Ik ga niet afgeven op de traditionele varkenshouderij. Dat zou hypocriet zijn, van 1979 tot 2000 mestte ik zelf ook varkens binnen. Tegenwoordig denk ik: wie werkt nu tien maanden aan een eindproduct om tot een week voor de verkoop nog niet zeker te zijn van de opbrengstprijs? Varkenshouders doen dat, maar dat kun je geen ondernemen noemen. Je kunt het wel gekkenwerk noemen. Dat realiseerde ik mij ruim zestien jaar geleden en zo wilde ik niet door, besloot ik."

Hij switchte in 2000 naar het totale outdoorsysteem en ging een samenwerking aan met supermarktketen Waitrose. "De samenwerking was goed, maar de supermarkt bepaalde. Daar wilde ik vanaf. Eerst



ben ik deels op beleveren van slagers en cateraars overgegaan, met instemming van Waitrose. Toen dat goed ging lopen en mijn zoons in het bedrijf kwamen, heb ik het contract met Waitrose opgezegd."

Waarde toevoegen

Nu de business goed loopt, willen de Butlers zich richten op meer toegevoegde waarde. "We leveren nu nog hele varkens af, maar gaan binnenkort het karkas opsplitsen. Bij onze varkens zit een echt verhaal. Op elk deel van het varken is ➔



Butler houdt alle varkens op stro. De tenten voor de vleesvarkens kunnen bij slecht weer dicht en worden voorzien van extra stro.

een afzonderlijke marge te halen, is onze overtuiging.”

Ook verkennen hij en zijn zoons kansen voor export en voor een satellietbedrijf op circa 100 kilometer afstand. Dat laatste om risico's te spreiden. “Als bedrijf zijn wij erg kwetsbaar. Breekt MKZ uit, dan ruimen ze niet alleen ons bedrijf, maar ook onze toekomst. Onze afnemers wachten namelijk geen tien maanden tot wij nieuw aanbod gereed hebben.”

Ziektedruk

Extra productiekosten horen wel bij zijn systeem. “Onze zeugen vreten gemiddeld ruim 1,35 ton voer per jaar, een indoorzeug 1 ton. Het verschil zit vooral in de energie die ze gebruiken om 's winters op temperatuur te blijven.”



Op Blythburgh in-semineert Butler sinds drie jaar direct in de baarmoeder. Het drachtpercentage is sindsdien gestegen met 4 procent.

Gemiddeld draait Butler 23 biggen per zeug per jaar. Per worp zit hij op 11,6 biggen. Na 28 dagen gaan die bij de zeug weg. Het aantal dode biggen ligt op 12 à 14 procent. “Dat zou hooguit 8 procent moeten zijn. Dat ligt aan de ziektedruk, die is buiten gewoon iets groter.”

Die ziektedruk komt ook door de velden die Butler in gebruik heeft. De dieren blijven twee jaar lang op dezelfde velden. “De besmettingsdruk neemt door de tijd heen toe. Het tweede jaar zijn de resultaten altijd minder dan het eerste jaar.”

Dat hij niet elk jaar wisselt van veld, is niet alleen een verhaal van beschikbare grond, maar ook van arbeid. “Wij hebben 35 kilometer aan draad uitstaan om de zeugen met biggen van elkaar te scheiden en 4 kilometer aan waterleidingen”, vertelt de ondernemer. “Eén persoon is vier maanden bezig om een nieuw terrein in te richten. Een ander van de 24 man personeel loopt de hele dag ratten te schieten, wat nodig is om die plaag nog enigszins te controleren. Jammer dat ik daar arbeid aan kwijt ben, want personeel krijgen en houden is hier een crime. Jongeren willen niet in de varkens werken, ook niet als ze €35.000 per jaar kunnen beuren. Des te meer reden voor ons om in te zetten op toegevoegde waarde en niet op explosief uitbreiden in dieraantallen.”

Sjoerd Hofstee

'Paardenvleeschandaal was een zegen'

De prijs voor varkensvlees ligt in Groot-Brittannië de laatste tijd 25 tot 30 cent per kilo hoger dan op het Europese continent. “Allemaal dankzij het paardenvleeschandaal”, stelt varkenshouder Jimmy Butler. “Dat heeft ons goed gedaan.” Volgens Butler maakte het schandaal de Engelse huisvrouw wakker. “Zij waardeert de afkomst van vlees duidelijk hoger dan voorheen.” Ook Butlers afzet kreeg een boost door het schandaal. Met zijn varken dat buiten groeit van kraam tot slacht, heeft hij een verhaal dat aanslaat bij consumenten.

Een gesloten bedrijfsvoering heeft Butler niet. Jaarlijks koopt hij zo'n 1.300 gelten aan van twee geselecteerde bedrijven. Toch ademt het concept, waarbij alle dieren continu buiten lopen, de sfeer van biologisch. Dat is Blythburgh echter niet. “Een bewuste keuze. De markt voor biologisch is in Engeland verwaarloosbaar klein”, zegt Butler. “Ik zie geen kans meer te verdienen na een omschakeling. De kosten voor het voer zijn dubbel zo hoog, terwijl de opbrengstprijzen nu amper hoger is, ook niet na het paardenvleeschandaal. Geen issue dus.”