

Bergs Advies B.V.
Leveroyseweg 9a
6093 NE Heythuysen

Telefoon (0475) 49 44 07
Fax (0475) 49 23 63
E-mail info@bergsadvies.nl
Internet www.bergsadvies.nl

BIC code: RABONL2U
IBAN: NL76RABO0144217414
K.v.K. Roermond nr. 12065400
BTW nr. NL817604844B01



Gemeente Nederweert
T.a.v.: College van B&W
Postbus 2728
6030 AA Nederweert

Datum: 19 augustus 2019
Betreft: Aanvullende gegevens aanmeldingsnotitie
(vormvrije) m.e.r.-beoordeling
Schoor 7, Nederweert

Behandeld door: T. Verscharen
Kenmerk: TV2019/P-1157

Geacht College,

Namens P.H.M. Kuppens C.V., gevestigd aan de Watermolenweg 3, 6005 PZ te Weert, hebben wij op 30 januari 2019 een aanmeldingsnotitie (vormvrije) m.e.r.-beoordeling ingediend. Deze aanmeldingsnotitie heeft betrekking op de verandering van de varkenshouderij aan de Schoor 7 te Nederweert. De aanmeldingsnotitie is bij uw gemeente ingeschreven onder kenmerk MR 2019001 en in behandeling bij dhr. T. Kierkels.

Per brief d.d. 22 juli 2019 heeft u verzocht om het aanleveren van aanvullende gegevens. Deze gevraagde gegevens dienen tijdig (voor 2 september 2019) in uw bezit te zijn. Via deze weg dienen wij tijdig de gevraagde aanvullende gegevens in.

In het verzoek om aanvullingen heeft u het volgende aangegeven:

Akoestisch onderzoek / onderbouwing Vion farming

Het schrijven van Vion is voor ons onvoldoende om te concluderen dat het laden van de varkens 's nachts moet. Er staat dat u, met uw marktconcept, ervoor kiest om 's nachts te laden. Er staat niet dat dit moet. Een schrijven van de slagerij wordt soms gebruikt om deze hogere norm te onderbouwen. Vaak gebeurt dit indien er sprake is van een incidentele situatie (max. 12 maal per jaar). Maar in uw specifieke situatie vindt dit 52 maal per jaar plaats. De onderbouwing dient aangepast te worden.

De bedrijfsvoering van de heer Kuppens is volledig ingericht op het marktconcept Good Farming Balance (in de aflevermodule Robuust). De heer Kuppens exploiteert een gesloten bedrijf over meerdere bedrijfslocaties. Aan de Schoor 7 te Nederweert worden een deel van de biggen en vleesvarkens gehouden. Het bedrijf is al jaren op dit concept ingericht en het is voor het bedrijf niet eenvoudig om om te schakelen naar een ander concept. Het passen binnen een marktconcept is immers afhankelijk van bedrijfsspecifieke omstandigheden (o.a. staluitvoering, dierenwelzijn e.d.) en productieresultaten (aantallen, continuïteit en kwaliteit). Voor een ondernemer is het bedrijfseconomisch gezien noodzakelijk om een bedrijf onder te brengen in een marktconcept, passend bij de desbetreffende bedrijfslocatie en bedrijfseigenschappen.

Het resultaat van de bedrijfsvoering van de heer Kuppens is een hoge kwaliteit uniforme vleesvarkens. Het bedrijf zorgt tevens voor een constante leveringszekerheid in deze uniforme kwaliteitsproducten. Door deze continuïteit zet Vion deze producten weg in een marktconcept, gericht op de vraaggestuurde (internationale) markt. In het geval van de aflevermodule Robuust, betreft het de hoogste kwaliteitsklasse en gericht op specifieke deelmarkten in Europa en Azië. Dit is dus geen keuze, maar vanuit beide partijen (zowel ondernemer, als Vion) een marktgestuurde noodzaak die voor hen beiden bovendien het beste resultaat opleveren (waardecreatie). Het betreft daarin een samenwerking tussen slachterij en varkenshouderij.



De slachterij moet daarbij gericht produceren voor de marktvraag en maakt afspraken met afnemers voor de korte en met name ook voor de lange termijn. Hierdoor wordt een meer hoogwaardige afzet van varkensvlees bewerkstelligd en stabiliteit voor Vion en de toeleveranciers.

Deze vraaggestuurde markt vereist aan de zijde van de varkenshouder een uniform product, van constante kwaliteit en met leveringszekerheid, zodat Vion (vooraf) weet wat ze beschikbaar hebben en dit kunnen verwerken in de specifieke leveringen (dus op welke wijze het product bij Vion verder verwerkt wordt tot een eindproduct) op basis van de vraag van de afnemers. Ieder land en iedere afnemer kent immers zijn eigen voorkeuren op het gebied van bereiding en consumptie van vlees, met bijvoorbeeld variaties in vleesformaten, vet- en spekgehalten, kleur, vorm en consistentie, specifieke delen van het varken, enzovoorts.

Het marktconcept waarin de heer Kuppens levert kent de leveringsvereisten als opgenomen in de brief van Vion d.d. 5 juli 2019. Dit marktconcept wordt dus geslacht in het begin van het slachtproces, met als starttijd 06:00 uur. De vleesvarkens worden geladen, veelal op een gecombineerd transport, tezamen met de vleesvarkens van een eigen locatie elders. Het laden en transporteren neemt zoals benoemd circa 2 uur en 15 minuten in beslag. In het kader van dierenwelzijn moeten de vleesvarkens tenminste 2 uur rust hebben op de slachtlocatie, alvorens het slachtproces kan starten. Dit maakt dus dat het niet anders kan dan dat op de locatie in de nachtperiode wordt geladen.

Door de systematiek van een akoestisch onderzoek is bovendien opgenomen dat dit maximaal één keer per week betreft, met maximaal 1 vrachtwagen. Door de van toepassing zijnde productiecyclus op het bedrijf zal dit echter niet jaarrond wekelijks betreffen, maar meer richting 2 maanden wekelijks, dan 2 maanden niet, en dan weer 2 maanden wekelijks. In de praktijk zal het neer komen op circa 26 weken per jaar, met maximaal 1 vrachtwagen per week in de nachtperiode. Dit laden vindt op deze locatie plaats vanaf 05:00 uur, maar kan dus ook uitlopen richting de dagperiode.

Gelet op het bovenstaande is deze werkwijze dus noodzakelijk. Het bedrijf heeft door haar bedrijfsspecifieke eigenschappen en het product niet eenvoudig de mogelijkheid om een ander marktconcept te kiezen. Het betreft geen 'vrije keuze', maar een nauwgezette afweging al naar gelang de bedrijfseigenschappen, tussen varkenshouderij en slachterij. Doordat de slachterij ten behoeve van het marktconcept aan het begin van het slachtproces moet slachten, kan de heer Kuppens niets anders dan zijn vleesvarkens ook zo vroeg mogelijk bij de slachterij aan te leveren.

Aangezien de noodzaak is benoemd door zowel Vion, als initiatiefnemer, het in de praktijk slechts circa 26 maal per jaar (hooguit één keer per week) betreft en net voor start van de dagperiode (vanaf 05:00 uur) is het ons inziens gerechtvaardigd om deze activiteit toe te staan.

Concluderend, via deze weg ontvangt u de gevraagde aanvullende gegevens. Namens P.H.M. Kuppens C.V. verzoeken wij u om de behandeling van de aanmeldingsnotitie te hervatten en een positief besluit te nemen. Vertrouwende u hiermee voldoende te hebben geïnformeerd, verblijven wij in afwachting van uw reactie.

Met vriendelijke groet,

M.M.W.J. (Tjerk) Verscharen
Bedrijfsadviseur