

Tekst: **Suzy Van Gansbeke** en **Jan Eskens** (Departement Landbouw en Visserij)

## **VOEDER: KRITISCHE SUCCEFACTOR IN RENDEMENT**

Tijdens de jaarlijkse trefdag van de VarkensAcademie van 27 november gaf dierenarts Maarten Ceyskens, nutritionist bij Yumax Consulting Group, een workshop over voeder, de kostprijs ervan en de invloed op het rendement van een varkensbedrijf.

### **Voeder, advisering en diensten**

De spreker pleit voor onafhankelijke en wetenschappelijk onderbouwde (voeder)technische advisering. In Vlaanderen gebeurt de advisering vaak door de toeleverende (mengvoeder)sector zelf. Dit is echter niet het enige denkbare model.

Bedrijfswinst is wat overblijft van de opbrengsten na aftrek van de kosten. Kosten zijn opgebouwd uit vaste kosten en variabele kosten. Alleen dit laatste type kosten is op korte termijn aan te passen. Het is geen nieuws dat toegepast op de varkenshouderij de voederkosten veruit de belangrijkste variabele kost vertegenwoordigen. Volgens de spreker maakt de voederkost 60-70% van de vleeskostprijs uit. In absolute waarden is dat 45-81 cent per kg vlees. De spreiding is dus behoorlijk groot.

Mengvoederbedrijven voeren in functie van de vraag verschillende productlijnen. De range beslaat meestal: een relatief goedkoop concurrentieel standaardvoeder; een economisch voeder dat eerder gericht is op lage voederkost per kg groei; een meer prestatiegericht voeder en een op darmgezondheid gefocust voeder. Elke lijn is gemiddeld 5 euro per ton duurder dan de vorige lijn. Op deze manier wordt ingespeeld op de specifieke behoeften van klanten op een gegeven moment. Hoe prijsgevoelig een klant is hangt immers af van de economische context en de actuele bedrijfssituatie.

Een begrip dat varieert in functie van het productgamma is de bandbreedte bij de rantsoensamenstelling. Van elke grondstof wordt een minimaal en een maximaal inmengpercentage vooropgesteld. Het verschil hiertussen is de bandbreedte. Hoe groter de bandbreedte, hoe wisselender een voeder qua grondstoffen en qua verhoudingen zal zijn. Op het vlak van nutriënten (eiwit, vetten, koolhydraten,...) blijft het voeder wel constant. Zo kan men bijvoorbeeld minimaal 5% en maximaal 25% tarwe inmengen. De bandbreedte is dan 20%. Hetzelfde handelsvoeder kan de ene keer 20% tarwe bevatten en de andere keer slechts 13% (en dus grotere hoeveelheden aan andere grondstoffen). Het standaardvoeder heeft gewoonlijk een hogere bandbreedte (20%) dan de andere voeders (5-10%) en is dus wisselender van samenstelling (maar niet van inhoud). Mengvoederbedrijven optimaliseren continu de voedersamenstelling op basis van de gewenste inhoud, de bandbreedte en de prijs van de beschikbare grondstoffen. Op die manier kan steeds een zo goedkoop mogelijk voeder worden aangeboden dat qua nutriënten volledig voldoet aan de vereisten. Hoe groter de bandbreedte is, en hoe vaker geoptimaliseerd wordt, hoe wisselender de samenstelling zal zijn. Volgens de spreker leidt een minder constante samenstelling ook tot een meer wisselend resultaat qua productie.

Naast voeder leveren de meeste mengvoederfirma's ook bijkomende diensten. Er is in veel gevallen een vriendschappelijke of historische band tussen leverancier en klant. Er is vaak

een financiële verwevenheid en er worden administratieve en praktische diensten verleend. Hierdoor wordt het voeder als voornaamste product soms overschaduwd.

## Prijsopbouw

Maarten Ceyskens analyseerde de prijsopbouw van een startvoeder. Ook de veevoederfirma beoogt zoals elke commerciële onderneming uiteindelijk winst te maken. De spreker gaat er van uit dat op de grondstoffen gemiddeld 32 euro per ton marge zit. Op het malen, mengen en transporteren wordt nog eens 5 euro per ton gewonnen. De kost van persen en verkruiden wordt niet volledig doorgerekend. Op verkoop, marketing en dienstverlening wordt nog eens 15 euro winst gemaakt. Dit resulteert in een totale marge van 50 euro per ton of ongeveer 20% op een startvoeder van 250 euro per ton.

Een systeem met open formulatie kan een alternatief model zijn dat én voor sommige mengvoederfabrikanten én voor sommige varkenshouders interessant kan zijn. De fabrikant kan besparen op personeels- en verkoopkosten, kan efficiënter plannen en transporteren en loopt weinig risico op wanbetaling. De varkenshouder levert de gewenste rantsoensamenstelling aan, bestelt volle vrachten, garandeert tijdige betaling en besteedt andere diensten uit aan gespecialiseerde kantoren. Op die manier kan de mengvoederfabrikant volgens Maarten Ceyskens een vleesvarkensvoeder leveren dat in Vlaanderen gemiddeld 15 euro per ton goedkoper is. Voor biggenvoeders, drachtvoeders en lactofoeders zou het prijsvoordeel respectievelijk ongeveer 66; 34 en 59 euro per ton bedragen. In het geval van aanvullend voeder neemt het prijsverschil per kg aanvullend voeder toe naarmate het aandeel ervan afneemt. Het prijsvoordeel zou meer dan ruimschoots volstaan om de extra kosten voor diensten en kennis (nutritionisten, adviseurs, administratieve ondersteuners,...).

Mengvoederfabrikanten streven naar een constante nutriënteninhoud op basis van zo goedkoop mogelijke grondstoffen. Goedkope bijproducten worden daarom maximaal ingemengd zolang uit de praktijk geen signalen komen dat het inmengpercentage te hoog zou zijn. Om de nutriënteninhoud van een voeder te berekenen worden voor elke grondstof tabelwaarden gebruikt. Deze waarden kunnen enigszins afwijken naargelang de bron. Deze manier van rantsoenformulatie noemt de spreker het werk van een "papier nutritionist". Hij houdt een pleidooi voor een werkwijze waarbij niet de tabellen maar de dierprestaties centraal staan en raadt aan op het vlak van grondstoffen een constante voedersamenstelling te betrachten met het oog op een constant resultaat. Op basis van dierprestaties moet indien nodig worden geoptimaliseerd om uiteindelijk de voederkost per kg vlees te minimaliseren. Dit noemt hij het werk van een "stalnutritionist". De spreker besluit zijn voordracht met de raad aan de varkenshouders om de regie in eigen hand te nemen en gesterkt door kennis met de voederfirma te onderhandelen.

## Discussie

Naast varkenshouders waren ook heel wat vertegenwoordigers en nutritionisten van veevoederfirma's aanwezig. De boodschap van de spreker werd door sommigen met enige reserve ontvangen. Het te onthouden punt is wellicht dat wie goede technische en economische resultaten neerzet weinig reden heeft om de relatie met de eigen mengvoederfirma in vraag te stellen of om het samenwerkingsmodel te wijzigen. Wie niet in dat geval is maar wel een evenwaardige onderhandelingspositie ten opzichte van de leverancier kan innemen, kan eventueel een andere vorm van samenwerking voorstellen.

Naar verwachting staan de meeste voederfirma's hiervoor open, zolang beide partijen in een andere samenwerkingsvorm baten zien. Dat blijkt ook uit praktijkvoorbeelden.

*Dit artikel is een weergave van de inhoud van de workshop 'Voeder: kritische succesfactor in rendement' die plaatsvond op 27 november in Rumbekke (tijdens de jaarlijkse trefdag van de VarkensAcademie). In de loop van de volgende maanden worden door het Praktijkcentrum Varkens nog een aantal artikels gewijd aan de andere workshops*

*Het artikel werd o.a. gepubliceerd in volgend vakblad:*

- Management en Techniek (22 april 2016) p. 6 tot 7*
- Landbouwleven (22 april 2016) p. 17*