

Tekst: **Tom Van den Bogaert** en **Suzy Van Gansbeke** (Departement Landbouw en Visserij) en **Herman Vets** (Boerenbond)

Rendementsverschillen in de varkenshouderij

In rapporten en statistieken worden gewoonlijk gemiddelden gepresenteerd. Zo kan het gemiddeld rendement van een aantal varkensbedrijven in een steekproef worden berekend. Het is echter een bekend gegeven dat de verschillen tussen de best scorende en de slechtst scorende bedrijven groot zijn. Boerenbond analyseert al meer dan 20 jaar boekhoudingen in de varkenssector. Een aantal cijfers en conclusies werden door Herman Vets gepresenteerd tijdens de workshop “Rendementsverschillen in de varkenshouderij” naar aanleiding van het Varkensevent van de VarkensAcademie in november 2014.

Het ene bedrijf is het andere niet

Ondanks de verregaande professionalisering van de varkenssector blijven grote rendementsverschillen bestaan tussen bedrijven. Een logische evolutie zou zijn dat de bedrijven die het minst verdienen stoppen met het houden van varkens en er op het vlak van saldo (opbrengsten min variabele kosten) een nivellering naar boven toe zou ontstaan. Wat deze evolutie hindert is het gebrek aan kennis over het specifieke bedrijfssaldo. Veel varkenshouders kennen de technische kengetallen van het bedrijf maar zijn niet op de hoogte van de saldi per zeug, per big of per vleesvarken. Toch is deze economische informatie belangrijker dan de technische cijfers om de strategie van een bedrijf te evalueren of bij te sturen.

In een studie op basis van de Boerenbondboekhoudingen werden resultaten van gesloten bedrijven vergeleken waarbij biggen intern (boekhoudkundig) worden overgezet op 7 of op 20 kg. Bedrijven die op 20 kg overzetten verkopen vaak ook een deel van hun biggen op dit gewicht aan derde bedrijven. Het is hierbij belangrijk dat een varkenshouder weet op welke kilo's hij overzet (meten is weten). Verkeerde aannames van het overzetgewicht leiden tot verkeerde cijfers. Bij overschatting van het overzetgewicht bijvoorbeeld, schat men de resultaten van de zeugen te rooskleurig in en die van de vleesvarkens te negatief. In de beoordeling van deze cijfers mag ook het einddoel niet uit het oog verloren worden: een gemiddeld productiegetal met een uitstekend saldo is beter dan omgekeerd. Een vaak gebruikte analysemethode bestaat erin om de 25% beste bedrijven voor belangrijke economische parameters uit de boekhouding te vergelijken met de 25% slechtste bedrijven. Hierbij kan dan gezocht worden naar de onderliggende factoren die hierin een doorslaggevende rol spelen.

Bedrijven met hoge versus lage variabele kosten: productiegetal niet bepalend

Wanneer een vergelijking gemaakt wordt tussen de beste en slechtste bedrijven op het vlak van variabele kosten, dan vallen vooral twee zaken op. De beste bedrijven

hebben zowel in het kraamhok als in de batterij als in de vleesvarkensafdeling lagere variabele kosten (zowel op het vlak van voeder-als van diergeneeskundige en milieukosten). Bij het spenen wordt reeds een verschil in variabele kosten van 5,6 euro per big vastgesteld en dit loopt verder op tot een verschil van 13,9 euro per slachtvarken. Een tweede opmerkelijk fenomeen: het productiegetal blijkt geen doorslaggevende rol te spelen in de vastgestelde kostenverschillen. Op het kostenverschil van 13,9 euro bij de vleesvarkens is slechts 0,5 euro een direct gevolg van een hoger productiegetal. Met andere woorden, het saldo per varken is slechts beperkt beïnvloed door het productiegetal. De impact van de voederkosten wordt vaak onderschat. Dit is vooral het geval bij de vleesvarkens. Weinig bedrijven hebben een goed zicht op het voederverbruik bij de vleesvarkens. De voederconversie (kg voeder/kg groei) is nog minder gekend. Niet enkel bij de vleesvarkens, maar ook bij de zeugen is de voederkost belangrijk. Er kan gesteld worden dat de rendabiliteit de verhouding is tussen de vleesopbrengst (in euro) en het voederverbruik (in euro). Het voederverbruik is de som van het opgenomen voeder (conversie) en de vermorsing. Voedervermorsing is het verbruik dat niet opvalt, maar voor 100% verloren is. Het is dus een pure, zij het verdoken, kost. De voederkost is het product van het verbruikte voeder met de voederprijs. In 2014 daalde de voederprijs ten opzichte van 2013 met ongeveer 27 euro/ton. Met een voederverbruik van 325 kg per varken, was de kostprijs per vleesvarken daardoor ongeveer 9 euro lager. Te lang dure voeders door blijven geven (b.v. biggenvoeder) brengt geen betere groei met zich mee, maar gaat ten koste van de rendabiliteit.

Totale kosten

De totale kosten zijn de variabele kosten plus de vaste kosten (bijvoorbeeld gebouwenkosten). De bedrijven met de laagste totale kosten hebben zowel lagere variabele kosten als lagere vaste kosten. Het is dus niet zo dat hogere vaste kosten (bijvoorbeeld betere huisvesting) per definitie resulteren in lagere variabele kosten (voeder, diergeneeskunde).

Op gesloten bedrijven zijn de vleesvarkens meer bepalend voor het economisch succes dan de zeugen. Belangrijkste aspecten zijn de voederkosten per kg vlees en de opbrengst per vleesvarken. In de zeugenhouderij zijn productiegetal, biggenprijs en voederkosten per big het meest van invloed. Bij de vleesvarkens zijn vooral de voederkost per kg vlees, de biggenprijs en de opbrengst van de vleesvarkens van belang.

Aanbevelingen

Rekenen is de boodschap. Of dure biggenpapjes economisch te verantwoorden zijn hangt bijvoorbeeld af van eventuele toeslagen voor grote groepen. Gebruik cijfers om een probleem te kwantificeren, analyseer de mogelijke oorzaak, pas een passende maatregel toe en evalueer daarna de effectiviteit van de maatregel.

Hoge vaste kosten worden niet gecompenseerd door lagere variabele kosten of met andere woorden vertalen zich niet per se in hogere saldi. Advies is dus om eerst het

saldo te evalueren en op peil te krijgen vooraleer uitbreiding te overwegen.

Kies een boekhoudkantoor dat betrouwbare cijfers aflevert, de cijfers kan vergelijken met een referentie en advies verleent op basis van deze vergelijking.

Is de laatste big rendabel?

Of een hoog worpgetal zaligmakend is, is een vraag die velen zich stellen. Herman Vets probeerde het uit de cijfers te destilleren. Een hoog productiegetal resulteert uit een grote toom (voor een groot stuk bepaald door de keuze van de genetica) en een hoge worpindex (door minder verliesdagen of snel spenen). De potentiële genetische vooruitgang van 2% per jaar schijnt op het vlak van worpgrootte en dus ook van productiegetal gehaald te worden. Maar zelfs bij dergelijke evolutie van de worpgrootte blijft de vraag of het stijgende productiegetal een beter rendement met zich meebrengt. Het netto rendement is bedrijfsafhankelijk en niet zo gemakkelijk te bepalen. Beïnvloedende factoren zijn eventuele kostenverhoging per zeugen, toegenomen heterogeniteit van de biggen, eventuele consequenties op het vlak van management, arbeid en stalcapaciteit en mogelijke marktimpact. Op het vlak van voederconversie daarentegen is de geboekte vooruitgang veel lager. Een betere voederconversie brengt nochtans ook vooruitgang op milieuvlak met zich mee. Bovendien is het netto rendement veel duidelijker en minder bedrijfsafhankelijk.

De trend naar grote worpen is dus duidelijk, toch zijn grote worpen even duidelijk niet onverdeeld gunstig. Op basis van de Boerenbondboekhoudingen blijkt dat grote worpen wel een hoger saldo per aanwezige zeug, maar niet per big en niet per vleesvarken met zich meebrengen. Dit kan vermoedelijk deels worden verklaard door de hoge managementeisen, te weinig kennis over de reële kosten, te weinig inzicht over de impact in de vleesvarkensafdeling en de niet aangepaste aard van bedrijf, varkenshouder en beschikbare arbeid.

Om grote worpen te verenigen met een hoog rendement zijn een aantal aandachtspunten belangrijk. Zo moet de conditie van de zeugen worden opgevolgd om indien nodig de voedercurve en/of het voeder aan te passen. In het kraamhok moet een strategie worden toegepast om de (overtallige) biggen voldoende zwaar te krijgen. Hoogproductieve zeugen en lichte biggen zijn kwetsbaar voor ziektes, dus de sanitaire toestand wordt nog belangrijker. Uitdaging is om dit alles te verwezenlijken zonder de variabele kosten per zeug en per big (voederkosten) te laten oplopen.

Het productiegetal verhogen door reductie van het aantal verliesdagen schijnt wél altijd rendabel te zijn. Minder verliesdagen en kortere cycli resulteren in lagere kosten en hogere saldi (zowel per big als per vleesvarken).

Lessen van economisch goed presterende bedrijven

Bedrijven die goede economische resultaten voorleggen hebben een evenwichtige verhouding tussen de dierplaatsen. Grotere worpen vragen meer plaatsen in de

biggenbatterij.

Overbezetting kan geld kosten. Het economisch optimum ligt wellicht hoger dan de wettelijke minimale oppervlakenorm. Let hierbij zeker ook op de biggenbatterij !

Op goed draaiende bedrijven passen de beschikbare arbeid en de aard van de varkenshouder bij de bedrijfsgrootte en structuur.

Voedervermorsing wordt onderschat. Het is een te vermijden en zinloze kost die door een goede voederbakafstelling en dagelijkse controle kan teruggedrongen worden.

Klimaatbeheersing houdt in dat men het eigen systeem kent en kan managen in functie van het buitenklimaat en de bezetting.

Gebruik cijfers om kritische punten bloot te leggen. Druk het eindresultaat uit per dier, per kg, per plaats, per m², per uur, per arbeidskracht,...

Neem geen belangrijke maatregelen om problemen weg te werken zonder deze na verloop van tijd te evalueren.

Conclusie

Naast de technische kengetallen zijn bedrijfseconomische gegevens minstens zo belangrijk. Betrouwbare gegevens die kunnen worden vergeleken met deze van andere bedrijven leveren een schat van informatie op. Voederkosten maken het verschil, meer dan het productiegetal. Hoge vaste kosten worden niet gecompenseerd door lagere variabele kosten. Zorg dus eerst voor een gezond saldo vooraleer uit te breiden. Korte cycli zijn economisch interessanter dan grote worpen. Grote worpen en daaruit volgende hoge productiegetalen zorgen niet op alle bedrijven voor hoge saldi. Ken de eigen bedrijfskenmerken en stippel op basis daarvan de weg naar economisch succes uit.

Dit artikel is een weergave van de inhoud van de workshop 'Rendementsverschillen in de varkenshouderij' die plaatsvond op 28 november in Rumbeke (tijdens het event van de VarkensAcademie). Volgende maand wordt door het Praktijkcentrum Varkens nog een artikel gewijd aan de laatste workshop, namelijk 'Meerfasevoeding in de praktijk'.