

BRIJVOER INTERESSANTER VAN WEET

Grotere vleesvarkensbedrijven kunnen met brijvoer jaarlijks wel 25 euro per vleesvarkensplaats goedkoper uit zijn dan met droogvoer, volgens Marcel Lipsch, verkoopleider bij Bonda. Een enkeling haalt zelfs 40 euro, maar Lipsch weet ook dat sommigen er geen enkele cent voordeel uit halen. Wat maakt het verschil?



Besparen op voerkosten met bijproducten

Vleesvarkens vreten nog eens euro's goedkoper als hun baas goed kan onderhandelen over de prijs van de bijproducten.

Foto: Marcel Bekken

Volgens Marcel Lipsch was 2010 een relatief gunstig jaar voor de brijvoerbedrijven. Er was voldoende aanbod van bijproducten tegen redelijke prijzen. Naar schatting voeren inmiddels zo'n 1.200 varkenshouders bijproducten. Soms gaat het enkel om het bijvoeren van wat CCM of wei via de nippel. Dan zal het voordeel kleiner zijn dan wanneer het leeuwendeel van het rantsoen uit bijproducten bestaat. Het verschil in voerkosten ontstaat door de lagere pakketprijs per 100 EW. Uit

NAARMATE JE ER MEER

Trends in bijproducten

De Overleggroep Producenten Natte Veevoerders (OPNV) verzamelt gegevens over de afzet van bijproducten en registreert de trends. Wim Thielen, directeur van Thielen Consult, is secretaris van de OPNV. Wat is en komt er beschikbaar aan bijproducten?

Bijproducten	Trends en bijzonderheden
Graanverwerkende industrie <ul style="list-style-type: none"> • tarwezetmeel • biergist en voerbier • diversen <p>2009: totaal 1.570.000 ton</p>	<p>De hoeveelheid die beschikbaar komt, hangt samen met de arealen tarwe (vooral Noord-Europa) en maïs (vooral Zuid-Europa). Veel tarwezetmeel gaat tegenwoordig naar de alcoholindustrie. "Desondanks verwachten wij dat de beschikbaarheid in de komende jaren gelijk zal blijven aan die in 2009", aldus Thielen. Omdat een aanzienlijk deel uit het buitenland komt, hebben de transportkosten invloed op de prijs. Biergist en voerbier zijn steeds minder beschikbaar. Het ging ook maar om relatief kleine hoeveelheden. Biergist wordt steeds meer gedroogd en vindt zijn weg naar andere bestemmingen.</p>
Aardappelverwerkende industrie <ul style="list-style-type: none"> • aardappelstoomschillen • aardappelzetmeel • diversen <p>2009: totaal 1.460.000 ton</p>	<p>De producten komen met name uit Nederland en België. De beschikbaarheid neemt geleidelijk af doordat de aardappelen steeds efficiënter worden geschild. Daarnaast gaan er bijproducten naar de co-vergistingsinstallaties.</p>
Wei/melkproducten <p>2009: totaal 725.000 ton</p>	<p>Wei is een relatief duur product. Veel wordt gedroogd tot weipoeder. Die poeder vindt zijn weg naar de humane (baby)voeding- en kalvermelkindustrie. Het aandeel dat nu naar de varkens gaat is klein en zal niet groeien.</p>
Fermentatie en alcoholindustrie <ul style="list-style-type: none"> • tarwegistconcentraat • mycelium en gistproducten <p>2009: totaal 547.000 ton</p>	<p>"Wij verwachten dat het aanbod zal stijgen", aldus Thielen. Het probleem is echter dat deze producten maar beperkt in het rantsoen opgenomen kunnen worden. De helft van het aanbod komt uit het buitenland, waardoor de beschikbaarheid mede afhangt van de transportkosten.</p>

cijfers van Agrovision blijkt dat de prijs van bijproducten per 100 EW in 2010 gemiddeld 13,61 euro bedroeg (exclusief aanvullend voer) tegenover 20,53 voor 100 EW standaardvleesvarkensvoer. Brijvoerbedrijven geven iets toe op groei, maar dat wordt ruimschoots gecompenseerd door de lagere voerkosten. Volgens Lipsch zal een rantsoen dat bestaat uit bijproducten altijd goedkoper zijn dan een rantsoen met mengvoer. "Vanwege de marktwerking. Als bijproducten naar verhouding te duur worden, zullen ze niet meer worden gekocht,

waardoor de prijs daalt." Het idee dat brijvoerbedrijven veel concurrentie hebben gekregen van de co-vergisters, bestrijdt Lipsch. "De goedkope stromen zijn inderdaad van de markt verdwenen – die gaan tegenwoordig naar de vergisters. Hierdoor is het ondereind uit de veevoermarkt gehaald. De kwaliteit van de resterende bijproducten is daardoor gemiddeld hoger en veiliger geworden. Deze reststromen zullen niet gauw verdwijnen naar de vergisters, aangezien ze daarvoor te duur zijn. Veevoerbedrijven betalen meer voor die producten dan de energiebedrijven."

Maximaal rendement

Een wat groter brijvoerbedrijf doet al gauw zaken met minimaal drie verschillende leveranciers. Er worden op zo'n bedrijf geregeld vier tot vijf natte bijproducten aangekocht, met daarnaast één of twee droge grondstoffen en twee of meer aanvullende voeders. Een belangrijk deel van de winst komt voort uit scherp inkopen. Een ondernemer die goed kan onderhandelen over de prijs, heeft de eerste winst te pakken. Alfa Accountants en Adviseurs onderzocht in 2009 de effecten van onderhandelen op de bedrijfsresulta-

Adviezen van Marcel Lipsch van Bonda

1 Uitbreiden

Wie wil uitbreiden, doet er in mijn ogen goed aan om in brij te investeren. De installatie is net zo duur als een goede droogvoerinstallatie, maar dan heb je de komende twintig jaar wel de mogelijkheid om van de voordelen van vochtrijke bijproducten te profiteren.

2 Installatie

Denk bij de aanschaf en inbouw van de installatie aan: niet te lange en bochtige circuits (dan blijft rondpompen ook bij hogere drogestoffen mogelijk); een ruime keuken met betegelde vloer met afschot naar een afvoer- of pompput (goed schoon te houden); zorg dat je overal gemakkelijk bij kunt, bijvoorbeeld voor de monsternames (dus zonder halsbrekende toeren).

3 Opslag

Investeer in bunkers of silo's met voldoende inhoud, zodat je gemakkelijk bijvoorbeeld een weekend kunt overbruggen. Een silo van 60 of 70 kuub is vaak nauwelijks duurder dan een van 50. Zorg dat de bijproductenopslag met volle wagens goed bereikbaar is en dat de auto liefst vooruit naar het lospunt gereden kan worden (dan wringt de oprit niet stuk). Zorg bij het lospunt van vochtrijke voeders voor een vloer met afschot naar een afvoerputje en leg een waterslang klaar, zodat de chauffeur de losplaats gemakkelijk schoon kan houden. Als het gemakkelijk kan, houdt iedereen het bij en blijft het netjes. Zorg dat de silo's duidelijk zijn genummerd.

4 Bijproducten

Laat controleren of de kwaliteit van de producten klopt met de opgegeven waarden door de leverancier (monster laten analyseren). Dit geldt voor zowel natte als droge producten. Als de leverancier niet wil zeggen waar het product vandaan komt, doe dan geen zaken. Durf door te vragen. Wees beducht voor belachelijk goedkope partijtjes.



Marcel Lipsch

Van alle leveringen worden monsters bewaard.

Foto: Geesje Rotgers

ten en kwam tot de conclusie dat onderhandelen veel kan opleveren. De groep ondernemers met de hoogste voerwinst betaalde 1,11 euro minder per 100 kilo biggenvoer dan de groep met de laagste voerwinst. Bij zeugen was het verschil 0,20 euro per 100 kilo. Bedrijven met een lage voerwinst zijn kennelijk minder mondig om over de voerprijzen te onderhandelen, concludeerde de accountantsorganisatie. "Als een ondernemer zelf niets verdient aan het voeren van bijproducten, doet hij iets niet goed", stelt Lipsch. Naast goed kunnen onderhandelen,

zijn ook het vakmanschap en de product- en leverancierskeuze van invloed op het behaalde resultaat. "Verschillende ondernemers hebben onthutsend weinig kennis van rantsoenen. Daarom laten zij het samenstellen ervan over aan hun adviseur", ervaart Lipsch. "Dat is jammer, want het runnen van een veehouderij met bijproducten wordt zoveel interessanter als je zelf kennis van de verschillende producten hebt en weet hoe je die het beste kunt inzetten. Dan kun je zelf de accenten leggen op je bedrijf." Lipsch adviseert de ondernemers om eens mee te

kijken met de nutritionist van het voerbedrijf bij de optimalisatie van het rantsoen. "Zo krijg je inzicht in de kostprijzen en de kwaliteit van de verschillende producten." Verder ervaart Lipsch dat ondernemers met een brijvoerb企业 aardigheid moeten hebben in de omgang met computers en techniek. Bijproducten voeren is gecompliceerder. "Als je daar helemaal geen interesse in hebt, kun je beter kiezen voor droogvoer." <