

Vleesveehouders kunnen tot tien procent winst behalen

Bijproducten wi

Door de hoge prijzen voor eiwitrijke krachtvoergroondstoffen zochten vleesveehouders de afgelopen jaren massaal naar alternatieven. In vijf jaar tijd hebben bijproducten zo dertig procent van het Vlaamse krachtvoeraandeel vervangen.

tekst **Annelies Debergh**

Met de hoge prijzen voor eiwit- en energiegrondstoffen op de agrarische wereldmarkt gaan de voerkosten de afgelopen jaren ook op vleesveebedrijven de hoogte in. Steeds meer bedrijven gaan daarom op zoek naar krachtvoervervangers in de vorm van bijproducten.

‘Zestig procent van de kostprijs op een vleesveebedrijf wordt bepaald door het voer.’ Als boekhoudkundig adviseur bij de studiedienst van Boerenbond kan Dirk Audenaert de impact van de kostprijsevolutie van voer op het totale bedrijfsrendement op vleesveebedrijven precies inschatten. ‘We zien dat de aandacht voor de bijproductenmarkt op vleesveehouderijen is toegenomen. Onder impuls van de hoge prijzen voor droog krachtvoer worden meer en meer bijproducten gebruikt.’

Dertig procent bijproducten

Bijproducten kunnen een oplossing zijn om de kostprijs van het rantsoen in de hand te houden, stelt Dirk Audenaert. Maar die stelling is wel productafhankelijk, zo klinkt het ook. ‘De prijs van bijproducten lijkt gerelateerd aan de krachtvoederwaardeprijzen voor eiwit en energie. Veel bijproducten zitten tussen de 70 en 75 procent van de krachtvoederwaardeprijs. Voor sommige producten, zoals enkele uit de bio-ethanolindustrie, gaat de marktprijs tot 90 procent van de krachtvoederwaardeprijs.’

Recentelijk is door de studiedienst een aantal kengetallen in kaart gebracht. De prijsevolutie van droog krachtvoer zorgde voor een forse toename van het gebruik van bijproducten op vleesveebedrijven. ‘Het totale krachtvoerverbruik bleef constant en kwam niet onder druk’, begint Audenaert. Het totale krachtvoerverbruik op vleesveebedrijven is vandaag de dag identiek aan dat van vijf jaar geleden. ‘Wel is het aandeel droog en samengesteld krachtvoer fors gedaald. Dertig procent van het gebruik van samengesteld krachtvoer is vervangen door natte bijproducten.’

In Nederland is in mindere mate sprake van een ge-



door gebruik van bijproducten in vleesveerantsoenen

nnen aan belang

In vijf jaar tijd hebben bijproducten dertig procent van het Vlaamse krachtvoeraandeel vervangen



stegen aandeel bijproducten. 'We zien wel het aandeel van losse grondstoffen als geplette tarwe toenemen', zegt Toon van der Heijden, vleesveespecialist bij Agri-firm. Het gebruik van bijproducten is in het algemeen hoog op Nederlandse vleesveebedrijven, schetst hij de Nederlandse situatie. 'Maar het gebruik van natte bijproducten kan ook niet onbeperkt opgevoerd worden. De pens van een koe is geen droogtrommel. Voldoende structuur blijft belangrijk in vleesveerantsoenen.'

Flexibeler eiwit en energie bijsturen

Dat natte bijproducten in trek zijn, ondervindt Jean-Pierre Pollyn, directeur bij de Belgische afdeling van bijproductenleverancier Beuker. Hij maakt daarbij een onderscheid tussen de roséveleeshouderij en de roodveleeshouderij. 'In de Nederlandse roséveleeshouderij wordt erg veel gebruikgemaakt van vochtrijke diervoeders, zowel steekvasten producten als vloeibare bijproducten die in tank worden opgeslagen.'

De hoge grondstofprijzen voor energie- en eiwitrijke producten hebben het gebruik van de nevenstromen uit de bio-ethanolproductie de afgelopen twee jaar nog verhoogd in de roséhouderij. 'Veel bedrijven hebben daarom geïnvesteerd in opslagmogelijkheden voor allerlei vochtrijke diervoeders. Het gebruik van volledig mengvoer is bij roséveesbedrijven duidelijk afgenomen.'

Omdat de traditionele vleesveehouderij in hoofdzaak gebruikmaakt van zelfgeteeld ruwvoer, is het gebruik van bijproducten beperkt en deels afhankelijk van de omvang van bedrijven. Toch is er ook op de grotere bedrijven een trend naar meer gebruik van aangekocht nat voer, zowel energierijke als eiwitrijke bijproducten, ziet Jean-Pierre Pollyn. De opslag van bijproducten in slurf is daar een ideaal hulpmiddel. 'Meer en meer vleesveehouders beschikken over een opslagtank om met vloeibare producten te werken. Dat zorgt voor meer flexibiliteit. Zo kunnen grotere bedrijven voortdurend sturen in het rantsoen op vlak van eiwit of energie, afhankelijk van de rantsoenbehoeften en de marktprijzen.'

Extra smakelijk rantsoen

Het gebruik van bijproducten biedt mogelijkheden zowel voor de kostprijs als voor de samenstelling van het rantsoen. 'Door gebruik van bijproducten drukken veehouders niet alleen de kostprijs van het rantsoen, maar krijgen ze ook een smakelijk rantsoen, een goede opname, een optimale darmflora en dieren die voer blijven opnemen en dus blijven produceren', aldus Pollyn.

De extra smakelijkheid van het rantsoen zorgt voor een lager gebruik van samengesteld krachtvoer. 'Maar een lekker en vers bijproduct verstrekken is vaak een probleem op bedrijven', zo geeft Dirk Audenaert aan. Hij wijst op de voersnelheid van bijproducten. 'Als bij vocht-



tige aardappelproducten het verbruik onvoldoende hoog ligt door een niet optimale bewaring of onvoldoende voersnelheid, dan gaat het prijsvoordeel even snel weer weg. De meerwaarde van bijproducten in rantsoenen geldt alleen als ze voldoende vers verstrekt worden. Dan spreken we toch al snel van een voersnelheid van één tot anderhalve meter per week.'

Betrouwbare partners

Het gebruik van bijproducten vergt een zekere omvang van het bedrijf. 'Bovendien worden bijproducten bijna altijd in grote vrachten geleverd', voegt Audenaert er nog aan toe. 'Het is dus belangrijk om als veehouder de rekening te maken en te bekijken: hoeveel van het product kan ik op dagbasis geven? Dat is een belangrijke factor voor het behalen van meerwaarde met bijproducten.'

Tot slot wijst Audenaert nog op het drogestofgehalte van het rantsoen. 'Bij de levering van natte bijproducten zien we af en toe variaties van twintig tot vijftwintig procent droge stof. Die risicofactor moet je meenemen als je veel bijproducten gebruikt. Het is daarom belangrijk om op zoek te gaan naar betrouwbare partners.'

Als bijproducten goed worden toegepast, leveren ze al snel een prijsvoordeel op. 'Zowel in de groei- als in de afmestfase kunnen bijproducten een prijsvoordeel in het rantsoen opleveren van tien procent.' Perspulp noemt Audenaert als een van de interessantere producten door de verteerbaarheid en de smakelijkheid. 'Perspulp kan bovendien gemakkelijk op de mais worden ingekuuld, waardoor de voersnelheid ook in de zomer behouden blijft.'

Mineralenvoorziening

Toon van der Heijden beaamt de mogelijkheden van perspulp. 'Vorig jaar is er voor het eerst nogal wat perspulp aangekocht door vleesveehouders', stelt hij vast. 'De vleesveehouderij was zo voor het eerst concurrerend met voerproducten die vooral in de melkveehouderij worden gebruikt. Perspulp is ook makkelijk op te slaan en bevat vooral energie en weinig eiwit. Het product is wel arm aan fosfaat. Het is bij bijproducten belangrijk om ook de mineralenvoorziening in de gaten te houden.'

Ook bierbostel of draf en ccm komen ter sprake. Aardappelproducten en ccm staan bekend als producten die het dier in afmest goed laten rijpen richting de slacht. 'Meestal is het wel belangrijk om de mineralenbalans goed in de gaten te

houden', geeft ook Dirk Audenaert aan. 'Een veelheid aan mineralenarme producten moet weer gecompenseerd worden met mineralensupplementen en dat kan de winst enigszins beperken.'

Volgens Van der Heijden kan een veelheid aan producten de mineralenbalans helpen in evenwicht te houden. Al is dat vooral voor grotere bedrijven weggelegd. Veel Nederlandse bedrijven maken gebruik van proficorn, een reststroom uit de zetmeelverwerkende industrie. 'Proficorn lijkt erg op corngold, maar wijkt net iets af in samenstelling', legt hij uit. Het product bevat een goede combinatie van zetmeel en eiwit en zorgt voor een goede vertering. 'Het maakt een ranstoen completer en proficorn past vaak beter dan bierbostel omdat bierbostel een rantsoen vaak wat trager maakt.'

Winst uit beter ruwvoer

Terwijl de aandacht voor bijproducten groeit, is het belangrijk ook de ruwvoerdeelten goed op orde te krijgen, zo gaat Audenaert verder. Met name voor dieren in de opfok. 'De laatste tien jaar zien we dat de kostprijs van maisteelt met dertig procent is toegenomen. Ruwvoerwinning kost veel en daarom is het belangrijk om ook daar zorgvuldig mee om te springen.'

Ook het maaitijdstip van het gras enigszins vervroegen levert winst op. 'Een jonge graskuil van twintig procent ruw eiwit versus een oudere graskuil van vijftien procent ruw eiwit betekent al snel een verschil van een halve kilo krachtvoer per dag. Goed gras tegenover minder goed gras kan een rantsoen ook tien tot vijftien procent goedkoper maken.'

Audenaert staft de winst uit goed ruwvoer nog met cijfers. 'Berekeningen toonden aan dat bij tien procent lager eiwit 150 gram soja per dier per dag nodig is om dat verlies weer te compenseren. Bij veertig vaarzen voeren over een periode van een jaar betekent dat een verschil van twee ton soja om gelijk te schakelen. Met de huidige sojaprijs is dat een fors verschil.'

Voor bij de graskuilwinning blijft in de praktijk veel winst liggen, stelt Audenaert. De groeiomstandigheden kunnen daarin wel storend werken. 'In 2012 haalde de gemiddelde graskuil 18 procent ruw eiwit, versus 20 procent in 2011. Dat verschil met extra eiwit compenseren kost extra geld.' Met een goede graswinning zijn tonnen eiwit te besparen. 'Vleesveehouders moeten voor de structuur iets later maaien maar toch moet het de bedoeling zijn om gras te winnen van perspulpkwaliteit.' |