



FOTO: BASIEL DEHASSELAIR

Hoe varkens (blijven) produceren aan 1 euro?

De basisprijs van varkensvlees blijft de laatste jaren schommelen rond de symbolische grens van 1 euro. Toch blijven alle kosten stijgen. Hoe kunnen we dit spanningsveld aan als varkenshouder? Dit was het centraal thema in de jaarvergadering van de vakgroep varkenshouders West-Vlaanderen voor dit jaar.

– STEFAAN VAN LERBERGHE, BEROEPSWERKING –

• varkens •

Stallenbouw is de grootste kostenfactor. Katrien Boussery van SBB vertelde hoe en waar er hier bespaard kan worden. Ook Stefaan van Lerberghe, landbouwconsulent van de Boerenbond, gaf de aanwezige varkenshouders tips over mogelijke besparingen. Hij vermeldde ook waar men extra inkomen kan genereren. Verder vergeleek hij de situatie in ons land met die van Nederland, Frankrijk, Duitsland en Denemarken. Daarbij werd vooral aandacht besteed aan technische parameters en de kostprijs, maar ook aan de zeer grote en nauwe handel tussen deze landen.

Bouwen en verbouwen van varkensstallen

Als gevolg van nieuwe eisen rond dierenwelzijn en emissiearme stallen is de kostprijs van stallenbouw gestegen met 20 tot 25%. Anderzijds zijn de opbrengstprijzen van varkensvlees niet verbeterd. Als je nieuwe stallen bouwt, moet je dus werken aan een zo laag mogelijke kostprijs per kg vlees. Dit kan enerzijds door de keuze van materialen, hokgroottes en dergelijke, maar ook het managementsysteem (wekensysteem) speelt hierin een belangrijke factor.

In tabel 1 vind je per soort systeem het aantal dierplaatsen en de kostprijs per dierplaats voor een bedrijf met 250 zeugen. In het vierwekensysteem is alles berekend zonder restafdeling. Toch zal er in de praktijk altijd een restafdeling nodig zijn, al is het maar om de dieren enkele dagen te 'parkeren'. In de praktijk kan je gebruik maken van een extra dekafdeling, een gewone parkeerruimte of een extra drachtafdeling, maar dit brengt een meerkost met zich mee. Als we de kostprijs per zeug vergelijken, is het vierwekensysteem het goedkoopst, maar als we ook rekening houden met een parkeerruimte zijn we dit voordeel per zeug kwijt. Tabel 1 geeft tussen haakjes weer hoeveel groepen je per diersoort moet voorzien. Bij een vierwekensysteem moet je dus voor 2 groepen biggenplaatsen voorzien (2 keer 4 weken, dus voor 8 weken). Als je voor een gesloten bedrijf de kostprijs uitrekent met biggen en vleesvarkensplaatsen erbij is een vijfwekensysteem het interessantst en een vierwekensysteem het minst gunstig. Dit is slechts een theoretische berekening en kan in de praktijk bij iedereen verschillend zijn. Het geeft wel weer dat de keuze van wekensysteem een grote impact kan hebben

op de kostprijs. Iedereen moet voor zijn bedrijf en manier van werken een keuze maken. Het al of niet werken met groeibebenen, de helft van de biggen verkopen, ... Dit heeft een zeer belangrijke invloed op welk type meerwekensysteem je kiest.

Met 2013 in zicht zullen nog heel wat varkenshouders moeten investeren in groepshuisvesting. Dit kan door nieuwbouw, samen met de overschakeling naar een drie-, vier-, of vijfwekensysteem. Ook met bestaande stallen zijn er heel wat mogelijkheden, die vaak een stuk goedkoper zijn. Bij verbouwing mag het verplichte aandeel dichte vloer immers nog 15% gaten hebben. Een gedeelte van de roosters boven een bestaande mestkelder dichtmaken is geen probleem. Bij nieuwbouw kan dit niet omdat je emissiearm moet bouwen. Je kan vaak bestaande boxen ombouwen en aanpassen aan de eisen voor groepshuisvesting. Dit kan door de boxen naar voren te brengen en te werken met een voergoot in plaats van voerbakken die op de grond staan. Als je rekening houdt met een gedeelte jonge zeugen die in groep zitten (oppervlakte-eis van 1,64 m² in plaats van 2,25 m²) of met meer dieren per groep (> 40 dieren), dan kan de nodige oppervlakte verder dalen. Op die manier is er met wat reken- en puzzelwerk al heel wat mogelijk in bestaande stallen.

Bij stallenbouw voor biggen werd opgemerkt dat men moet rekening houden met de wettelijke oppervlakenormen. In een vijfwekensysteem zitten biggen soms

tot 28 kg in een biggenbatterij, deze dieren moeten wettelijk een oppervlakte van 0,3 m² per big krijgen. Als de biggen op 20 kg verzet worden, dan mag je de oppervlakte beperken tot 0,2 m² per dier.

Bij vleesvarkens is er uitbreiding mogelijk, mits mestverwerking. Op die manier heb je minder opslagruimte nodig omdat de mest regelmatig afgevoerd kan worden voor verwerking. Het goedkoopst bouw je dan met mest- en waterkanaal, zonder mestopslag te voorzien, onder het mestkanaal. Met dit systeem is een investering in mestopslag of in een luchtwasser niet nodig. Een luchtwasser kost immers meer dan veel mensen denken. Naast de aankoop van de wasser zijn er de veel hogere energiekosten. Men rekent ongeveer op 1 euro extra energiekost per afgeleverd varken. Je moet ook een afzuigkanaal bouwen, dit kost 250 euro per lopende meter. En om de 3 maanden moet je het waspakket reinigen. Bij vleesvarkens kan je de kostprijs per dier ook reduceren door grotere afdelingen en grotere hokken in gebruik te nemen.

Andere kostenbesparingen

De varkensprijzen blijven de laatste jaren op een te laag niveau hangen. De basisprijzen van varkensvlees variëren rond de grens van 1 euro, de kostprijs stijgt elk jaar. De stijgende grondstofprijzen (voerders) zorgden financieel voor een diepe put. Tot vandaag is die op veel bedrijven nog niet gevuld. In de praktijk zien we wel

grote verschillen tussen de bedrijven, de 25% beste bedrijven halen nog altijd goede inkomens.

Technische resultaten zijn zeer belangrijk, in de zeugenhoudery is dit zoveel mogelijk biggen produceren; in de vleesvarkenshoudery wordt dat zo goedkoop mogelijk een kilo vlees aanzetten. Je mag niet alleen focussen op de technische resultaten. Zo kan je 30 biggen produceren, maar slecht bezig zijn qua kostenstructuur. We denken daarbij aan een te hoge medicatie, mestafzet, stallenbouw, of het niet onder controle houden van de personeelskost. Tenslotte zijn ook de opbrengstfactoren belangrijk, zeker in de zeugenhoudery. Hier speelt koppelgrootte een belangrijke rol in de opbrengstprijs. In dat kader in de keuze voor een gepast meerwekensysteem zeer belangrijk (tabel 2). Soms krijg je de indruk dat je een groot bedrijf moet hebben om een goed inkomen te krijgen, maar dat is niet altijd waar. Als we in tabel 2 de technische resultaten van de 20% kleinste bedrijven vergelijken met de 20% grootste bedrijven (gemiddeld 693 zeugen), dan zien we dat de kleine bedrijven zeer goed meekunnen. Het volledige verschil in saldo tussen grote en kleine bedrijven van 181 euro komt bijna volledig van verschil in verkoopprijs. Een klein bedrijf van 200 zeugen kan ook een goede prijs halen, als men kiest voor een vijfwekensysteem. Met 4 groepen van 50 zeugen heeft men koppelgroottes van 500 biggen en kan men in verkoopprijs mee met de grote zeugenbedrijven.

Wat doen de buurlanden?

Elke varkenshouder ziet zijn buur als concurrent, maar eigenlijk zijn de varkenshouders in onze buurlanden vandaag onze grootste concurrenten. Uit tabel 3 blijkt dat de technische resultaten in de kraamafdelingen in België achterblijven in vergelijking met andere landen in Europa, namelijk Nederland en Denemarken. We zien dat het verschil de laatste jaren kleiner wordt en dat de betere bedrijven zeker mee kunnen met Nederlandse en Deense zeugenbedrijven.

Als we de resultaten van de vleesvarkens bekijken, dan blijkt dat we het niet zo goed doen. Onze groei- en voederconversie blijft achter ten opzichte van onze concurrenten, ook de voederkost per kg koud geslacht gewicht (figuur 1) blijft achter. Op dit moment kunnen we dit gelukkig allemaal nog compenseren door onze zeer goedbevelede varkens, maar de laatste jaren wordt dit verschil wel kleiner. Men moet in ons land meer aandacht schenken aan de vleesvarkenshoudery. Elk bedrijf in Vlaanderen kent per productiegroep de technische kengetallen in de zeugenhoudery, maar in de vleesvarkenshoudery heeft men minder zicht op de resultaten op jaarniveau.

Tabel 1 Aantal dierplaatsen en kostprijs per dierplaats (Bron: SBB)

	Enwekensysteem	Drieweakensysteem	Viereweakensysteem ¹	Vijfwekensysteem ²
Aantal groepen	20	7	5	4
Aantal zeugen per groep	13	36	50	63
Aantal productieve zeugen	260	252	250	252
Kraamhokken	65 (5)	72 (2)	50 (1)	63 (1)
Dekstal	65 (5)	72 (2)	50 (1)	63 (1)
Drachtige zeugenstal	156 (12)	144 (4)	150 (3)	189 (3)
Kost per productieve zeug	2.190	2.378	1.920 (2.360)³	2.400
Biggen	1.092 (7)	1.296 (3)	1.200 (2)	1.512 (2)
Vleesvarkens	2.808 (18)	2.592 (6)	3.000 (5)	2.268 (3)
Totale kost per zeugenplaats	7.350	7.520	7.680	7.200

¹ Berekening zonder restafdeling

² Berekening die rekening houdt met restafdeling

³ Als extra dekaafdeling gebouwd wordt als restafdeling

Tabel 2 Vergelijking gegevens 20% grootste en 20% kleinste bedrijven (Bron: Boerderij, Agrovisiecijfers zeugen)

	2006	2007	2008	2009	20% klein	20% groot	Effect/zeug (euro)
Aantal gemiddeld aanwezige zeugen	284	314	325	349	149	693	
Bedrijfsworpsindex	2,35	2,37	2,38	2,39	2,37	2,42	
Aantal levend geboren biggen per worp	12,40	12,80	13,10	13,20	13,20	13,30	
Sterfte tot spenen (%)	12,70	12,80	13,00	12,90	13,50	12,40	
Aantal gespeende biggen per zeug per jaar	25,40	26,30	27,30	27,50	27,10	27,90	
Aantal grootgebrachte biggen per zeug per jaar	24,80	25,50	26,50	26,80	26,40	27,00	
Zeugvoerprijs per 100 kg (euro)	18,45	22,62	27,48	22,64	22,84	22,36	
Opbrengstprijs per big (euro)	46,19	34,7	40,77	44,32	41,83	47,51	150
Voerwinst	707	348	439	639	545	741	
Saldo per zeug	578	218	311	502	412	593	181

Uit figuur 1 blijkt dat de kostprijs per kg karkas nauw aansluit bij die in de buurlanden. De prijzen hier liggen net iets hoger dan in Nederland en Denemarken, maar lager dan in Frankrijk. Voor Duitsland werd de kostprijs van een eigen gesloten bedrijf berekend, maar door de niet zo efficiënte zeugenhouderij ligt de kostprijs per big redelijk hoog. In de praktijk gebruikt men in Duitsland vaak biggen uit Nederland of Denemarken. Op die manier ligt de kostprijs er in de praktijk iets lager dan de gegevens in figuur 1. Eerder haalden we al eens aan dat onze kostprijs per kg vlees niet zo goed is, maar dit compenseren we momenteel door een beter varken. De andere kosten per kg karkas (arbeid, KI, veearts en energie) zijn in België scherp. Voor wat stallenbouw betreft, zijn we per plaats bij de goedkoopste in Europa. Dit hebben we te danken aan de VLIIF-steun die je krijgt voor een volledig nieuwe stal. Per kg karkas is de stalkost in Denemarken wel nog scherper. Dit komt door de zeer snelle groei van de vleesvarkens; op die manier produceert men veel kilo's per vleesvarkenplaats en zijn de stalkosten laag.

Tijdens de jaarvergadering werd ook een vergelijking getoond van de energieprijzen in Vlaanderen, op basis van de pure elektriciteitsprijs (dag en nacht) en de vaste vergoeding. Transportkosten, distributiekosten en heffingen zijn voor elke energieleverancier gelijk. Voor een bedrijf van 200 zeugen met afmestings dat



FOTO: MARCEL BEKKEN

een gemiddeld elektriciteitsverbruik van 60.000 kwh heeft, is het verschil tussen de duurste en de goedkoopste leverancier 1200 euro. Als we Electrabel vergelijken met de goedkoopste is het verschil met 468 euro een stuk kleiner. We moeten wel vermelden dat deze gegevens gebaseerd zijn op basis van de prijzen van maart. Deze oefening zouden we elke maand moeten maken.

Intense handel binnen West-Europa

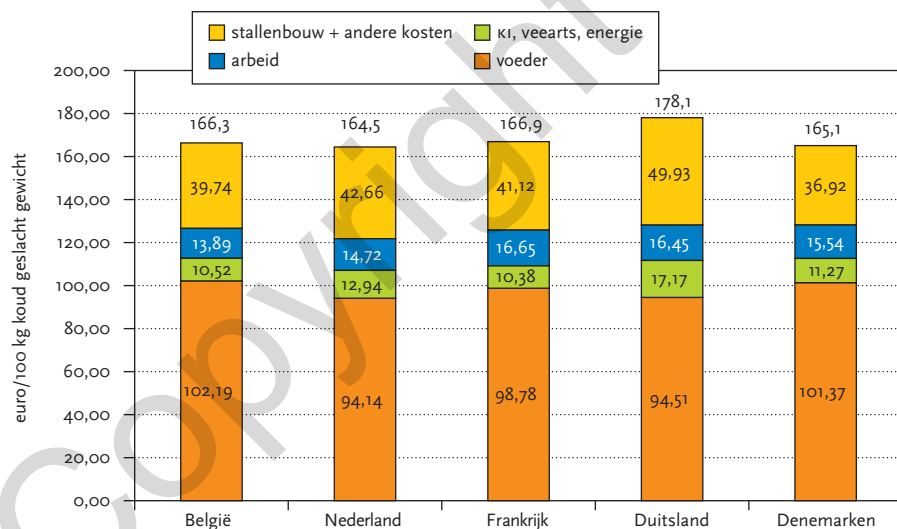
Iedereen vraagt zich af hoe de Belgische varkensstapel er na 2013 uit zal zien. Zal het biggentekort in België nog groter wor-

den, worden we terug zelfvoorzienend of neemt de export van levende vleesvarkens naar Duitsland in belang toe? Hoe we het ook bekijken, we moeten rekening houden met zeer grote bewegingen in de landen rondom ons.

Door de strenge mestwetgeving met productierechten komt er in Nederland op globaal niveau geen varken meer bij. Door de stijgende biggenproductie en de stabiele technische resultaten in de vleesvarkenshouderij wordt de export van biggen uit Nederland elk jaar groter. Momenteel ligt deze export op 6,1 miljoen biggen per jaar.

In Denemarken zien we ook een stijgende biggenexport, maar de oorzaak ligt eerder in de moeilijke afzetmarkt van vleesvarkens en/of een te zware slachthuisstructuur. De vleesvarkensprijzen in Denemarken liggen op het laagste niveau in Europa en varkenshouders verkiezen (momenteel toch) een afbouw in vleesvarkens, en dus een stijgende biggenexport. In Duitsland zien we de omgekeerde beweging. De slachthuissector is zeer sterk en kostenefficiënt. De Duitse vleesvarkensprijs ligt op het hoogste niveau binnen Europa. Als gevolg hiervan stijgt de vleesvarkensstapel in Duitsland sterk en trekt men bovendien levende vleesvarkens aan vanuit buurlanden. De eigen biggenproductie is minder efficiënt dan in Nederland en Denemarken en zo zien we gigantische stromen binnen West-Europa. De helft van het biggenoverschot in Nederland en Denemarken gaat naar Duitsland en bovendien wordt nog een deel van de vleesvarkens van Nederland en Denemarken naar Duitsland overgebracht.

In België zien we momenteel een stijgende import van biggen, vooral uit Nederland. Momenteel gaat het om ongeveer 600.000 biggen. Wat er met het oog op 2013 in ons land zal gebeuren, is moeilijk te voorspellen, maar we kunnen niet langs de gigantische varkensstromen bij onze burens, zowel bij de biggen als bij de vleesvarkens. ■



Figuur 1 Kostprijsvergelijking - Interpig

Tabel 3 Technische resultaten zeugen 2008 (Bron: Interpig)

	België	Nederland	Frankrijk	Duitsland	Denemarken
Aantal gespeende biggen/zeug	23,76	26,72	25,34	23,09	27,15
Worpinde	2,31	2,36	2,28	2,28	2,25
Aantal levend geboren biggen per zeug	11,78	13,00	12,90	11,90	14,00
Zeugensterfte (%)	4,60	5,00	5,30	4,00	14,50
Vervanging zeugen (%)	41,20	42,00	42,90	41,40	53,10
Verkoop (overgang-)gewicht	23,3	25,4	32	30	32,8