



De Heus Risicodemper vlakt pieken en dalen in prijs af

'Varkenshouder behoudt onafhankelijkheid'

Varkenshouderij | Tekst en foto's: **Jacqueline Wijbenga**

Het 'all in, all out'-concept levert een forse rendementsverbetering op in de varkenshouderij. Toch wordt dit systeem door weinig ondernemers toegepast. Reden: het prijsrisico is te groot door gebrek aan spreiding. Deze drempel wordt weggenomen door de De Heus Risicodemper. Een instrument dat pieken en dalen in prijs afvlakt.

Achter de schermen hebben sectormanager varkenshouderij Henk van Kuyk en zijn collega's bij diervoederbedrijf De Heus de afgelopen maanden gewerkt aan de De Heus Risicodemper. Een instrument dat de pieken en dalen in de prijzen in de varkenshouderij afvlakt. Hiermee hoopt Van Kuyk meer vleesvarkenshouders te overtuigen van de voordelen van het 'all in, all out'-concept. "Alle dieren er op hetzelfde moment in en weer uit, levert al gauw een rendementsvoordeel van tien euro voerwinst per var-

kensplaats op. Boeren zijn terughoudend daarop over te stappen vanwege gebrek aan risicospreiding. Daarvoor hebben we een oplossing gezocht en gevonden: de De Heus Risicodemper", betoogt Van Kuyk. De Risicodemper werd in de eerste week van januari gepresenteerd aan het bedrijfsleven. "Niet alleen varkenshouders moeten weten wat dit voor hen kan betekenen, ook handelaars, slachterijen en natuurlijk financiële instellingen hebben kennis nodig over dit instrument. Alleen dan kunnen ze de var-

kenshouder ondersteunen in zijn besluit om wel of niet te kiezen voor dit instrument."

Risicospreiding

Varkenshouders die werken volgens 'all in, all out', kopen alle biggen op hetzelfde moment en verkopen alle varkens in dezelfde week. Als beide net plaatsvinden op een prijstechnisch slecht moment voor de varkenshouder, heeft dat grote invloed op het bedrijfsresultaat van dat jaar. Van Kuyk heeft er dan ook alle begrip voor dat de ondernemers hun bedenkingen hebben bij 'all in, all out', ondanks alle voordelen. Vanuit het gegeven dat de prijsoverweging de belangrijkste drempel is, heeft de sectormanager gezocht naar een oplossing. Die werd gevonden in de De Heus Risicodemper. "Wat dit instrument doet, is de prijs middelen, waardoor de varkenshouder niet meer benadeeld wordt door dat ene slechte moment tijdens afleveren of die dure biggen in die ene week dat hij moest opleggen. Aan de andere kant profiteert hij ook niet specifiek van dat piekmoment in de slachtprijs", legt Van Kuyk uit. Pieken en dalen in prijsvorming blijven bestaan, alleen zullen de uitschieters naar boven en beneden minder groot zijn (zie figuur 1).

'All in, all out' verbetert rendement

Vleesvarkenshouderijen kunnen het rendement van hun bedrijfsvoering met 10 tot 15 procent verbeteren door over te stappen op het 'all in, all out'-systeem. "Met name voor boeren die tussen de vijfhonderd en vijftienhonderd vleesvarkensplaatsen hebben, loopt het financiële voordeel snel op, tot zeker tien euro per varkensplaats per jaar", aldus Henk van Kuyk, sectormanager varkenshouderij bij diervoederbedrijf De Heus.

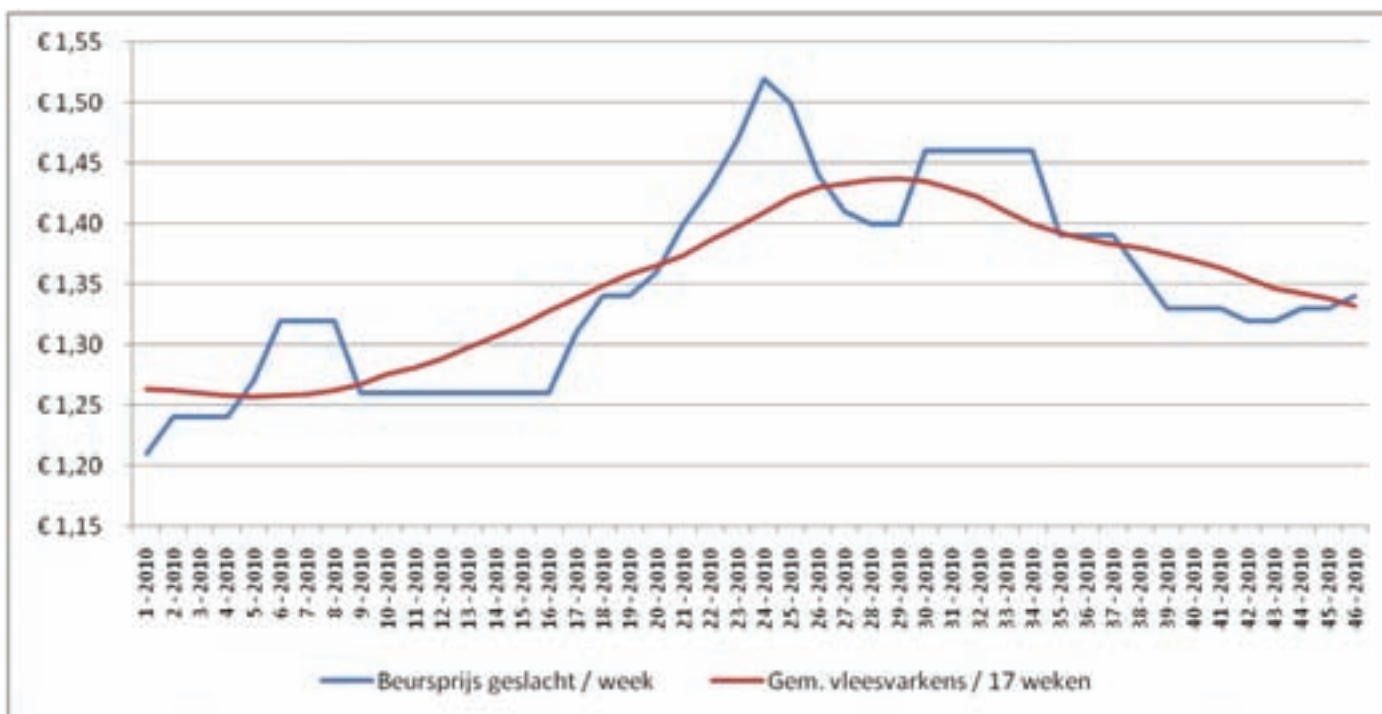
De schaalvergroting in de zeugenhouderij gaat in snel tempo, maar de vleesvarkenshouderij blijft daarbij achter. Toch is juist in die sector rendementsverbetering nodig om voldoende toekomstperspectief te behouden. "Dertig procent van de varkens wordt gehouden op bedrijven die tussen de vijfhonderd en vijftienhonderd plaatsen hebben. Uit de cijfers blijkt dat varkenshouders in deze categorie veel kunnen winnen door over te stappen op 'all in, all out'." Directe voordelen zitten vooral in een meer efficiënte bedrijfsvoering en verbetering van de diergezondheid. "En dat levert geld op. Maar ook de arbeidsvreugde wordt groter, want alles wordt overzichtelijker en beter te plannen. Zelfs een vakantie is goed in te passen." Uit berekeningen van De Heus blijkt dat 10 euro voerwinst per varkensplaats per jaar haalbaar is. "En dat is een conservatieve schatting, omdat we ook rekening houden met een leegstandsperiode tussen twee rondes in."

Zelfstandig

Varkenshouders die kiezen voor de De Heus Risicodemper, krijgen een contract voor negen rondes (drie jaar). In die periode nemen ze voer af van De Heus. Alle andere toeleveranciers en afnemers blijven de vrije keuze van de ondernemer.

De Risicodemper bepaalt aan de hand van de betaalde biggenprijs en de uitbetalingsprijs voor de vleesvarkens de uitbetalingsprijs voor de betreffende ronde. De Heus werkt daarvoor met twee onafhankelijke parameters: de NVV biggenprijs en de beursnotering van de kiloprijs voor varkensvlees. "De NVV biggenprijs hebben we als uitgangspunt genomen, omdat dat een 'all in'-





Figuur 1: De Risicodemper vlt de pieken en dalen in de vleesvarkensprijs af.

prijs is en niet beïnvloedbaar. Voor de beursnotering voor het vlees geldt hetzelfde." De uitbetalingsprijs wordt bepaald op basis van een 17-weeks gemiddelde; de periode van acht weken voor het moment van aankoop en afleveren en acht weken daarna. "Over die periode na afleveren kan niemand iets zeggen. Door deze tijdsspanne te nemen, kunnen ondernemers wel iets sturen in hun opleg- en aflevermoment, maar niet speculatief gaan ondernemen op zo'n manier dat ze altijd het meest gunstig uitkomen. Als dat zou kunnen, werkt het systeem niet." De verrekening vindt vanwege het meenemen van de acht weken na aflevering, pas plaats als de volgende ronde alweer is gestart.

Risico

Het principe is redelijk eenvoudig, maar vraagt – afhankelijke van het aantal deelnemers – een behoorlijke hoeveelheid liquide middelen van De Heus. Vandaar dat de Risi-

codemper de afgelopen maanden grondig is na- en doorgerekend en dat de bedrijfsecunomen van De Heus zich hebben gebogen over de risico's voor de eigen onderneming. "Uit het doorrekenen van de Risicodemper is gebleken dat het werkt. We hebben gegevens van al onze klanten die hiervoor in aanmerking komen, erbij gepakt over de afgelopen vier jaar. Alle afleverweken, prijsstellingen, enzovoort, zijn in de rekenmodule gestopt om te kijken hoe het voor de varkenshouder en natuurlijk ook voor De Heus uitpakt. Daaruit blijkt dat we voor de varkenshouders de gewenste prijsdemping bereiken zonder dat hij er over een periode van drie jaar financieel slechter van wordt. Ook de risico's voor De Heus blijven binnen de randvoorwaarden die wij daaraan stellen." Varkenshouders die kiezen voor de Risicodemper, gaan een verplichting aan voor drie jaar. Daarna eindigt het contract en is de ondernemer vrij om andere keuzes te maken. Afhankelijk van het saldo dat dan overblijft, zijn er verschillende mogelijkheden. "Stel de boer heeft aan het eind van de rit nog geld tegoed dan betalen we dat uit en kan de varkenshouder verder zonder verplichtingen richting De Heus. Staat er nog een tegoed aan De Heus open, dan kan de ondernemer kiezen voor directe betaling en is dan weer vrij man, of hij kan het contract per ronde verlengen tot het saldo op nul staat en is dan vrij man. Met deze voorwaarden voor contractbeëindiging geven we duidelijk aan dat we geloven in dit concept", aldus Van Kuyk.

Perspectief

Er zelf beter van worden, is absoluut niet het doel van Van Kuyk. Zijn belangrijkste doelstelling is het behoud van toekomstperspectief voor de varkenshouderij in Nederland. "En natuurlijk betekent dat, dat er voor ons klanten blijven. Maar de hele sector heeft baat bij perspectief voor de sector. Niet alleen wij, ook andere voerleveranciers, toeleveranciers, afnemers, handelaren, noem maar op." Van Kuyk gelooft in een gezonde varkenshouderijsector in Nederland, zeker als meer boeren kiezen voor het 'all in, all out'-concept (zie kader) en hun rendement aanzienlijk kunnen verbeteren. "En met de Risicodemper in de markt is er geen reden meer om die stap niet te maken. Over drie jaar is 'all in, all out' gemeengoed en wil geen ondernemer meer anders." ♦



De De Heus Risicodemper is met name bedoeld voor bedrijven met 500 tot 1500 vleesvarkensplaatsen.

Voorwaarden deelname De Heus Risicodemper

- Toepassing bedrijfs- 'all in, all out'
- Opleggen biggen binnen twee weken
- Voldoen aan VVL-regeling
- Automatische machtiging voer & verrekening
- Voldoende kredietfaciliteiten voor 'all in, all out'
- Beschikbaar stellen originele facturen aan- en verkoop aan De Heus