



MELKVEEHOUDERS BESPREKEN RESULTATEN

In het kader van een Europees project wisselen Belgische en Franse melkvee-houders hun bedrijfsresultaten uit. Het verschil in de globale bedrijfsgegevens tussen beide landen is niet zo groot, maar er zijn toch verschillen waar we interessante lessen uit kunnen trekken. – *Eddy Decaesteker, Inagro*

Eind juni kwamen 6 Belgische en 6 Franse melkveehouders samen om de economische resultaten van hun eigen bedrijf te vergelijken met die van hun collega's. Deze bijeenkomst kaderde in het Interreg-project 'Efficiënter werken om beter te leven op een melkveebedrijf'. Dit is een gezamenlijk project van Inagro en Avenir Conseil Elevage uit Frankrijk. Wat deze bijeenkomst zo uniek maakte, was dat de economische en technische resultaten grensoverschrijdend werden besproken. Uitwisseling van kennis en de manier van werken stonden voorop. Benoît Veriële van Avenir Conseil Elevage en Eddy Decaesteker van Inagro animeerden de vergadering. De plaats van de eerste bijeenkomst kon niet symbolischer worden gekozen. Het bedrijf van Joël Deschrevel ligt in Steenvoorde, precies op de 'schreve'. De straat loopt op de grens: de ene kant is Frans, de overkant is Belgisch. Joël is ook een van de Franse melkvee-

houders die perfect Vlaams spreekt ... al is het perfect West-Vlaams.

Leren van de verschillen brengt op.

Kennis als basisgrondstof

De melkveehouderij is de laatste decennia sterk geëvolueerd. De gespecialiseerde bedrijven zijn groter geworden en de melkproductie per koe is enorm toegenomen. In een competitieve markt met fluctuerende prijzen en in een sector waarin de regelgeving op het vlak van kwaliteit, dierenwelzijn en milieu steeds toeneemt, moet de bedrijfsleider bijzonder veel (technische) kennis hebben. Alles moet perfect zijn. Maar ook de passie, het doorzettingsvermogen en de 'feeling' zijn

onontbeerlijk. De melkveehouders die deelnemen aan deze grensoverschrijdende uitwisseling zijn dan ook stuk voor stuk expert in hun vakgebied met alle competenties voor het runnen van een topmelkveebedrijf. De 6 Belgische bedrijven maken gebruik van de individuele Bedrijfsadvisering Melkveehouderij van Inagro en hebben een bedrijfseconomische boekhouding bij Boerenbond. Aan de Franse kant werden de 6 bedrijven geselecteerd uit de groep bedrijven die binnen Avenir Conseil Elevage al deelnamen aan de economische vergelijking 'Marges Brutes'. Het was geen tweestrijd Frankrijk-België. De deelnemende bedrijven scoren trouwens alle ruim boven het gemiddelde in hun regio.

Brutomarge

Om de bedrijven te kunnen vergelijken werd er gekozen om te werken met het systeem *Marges Brutes* (brutomarge) van

Avenir Conseil Elevage. In het systeem brutomarge wordt het saldo berekend en er wordt geen rekening gehouden met investeringen en afschrijvingen. Dit cijfer geeft de inkomsten aan na aftrek van de variabele kosten. Voor het berekenen van de brutomarge (uitgedrukt in euro/1000 l melk) worden de kosten (krachtvoederkosten, ruwvoerkosten, diergezondheid, inseminaties en algemene bedrijfskosten) afgetrokken van de inkomsten (uit melk maar ook uit vlees). De periode liep voor alle bedrijven van 1 april 2013 tot 31 maart 2014. Voor de 12 bedrijven was de brutomarge nagenoeg gelijk. Het verschil tussen de 6 Belgische en de 6 Franse bedrijven bedroeg nog geen 4,5%. Maar als we meer in detail gaan kijken, dan zien we toch duidelijke verschillen.

Melkprijs

De Belgische veehouders hadden duidelijk een betere melkprijs. De reden ligt in de hogere basisprijs die de melkerijen in België uitbetaalden, maar ligt ook voor de helft aan de betere gehalten in de melk. Zowel voor vet als voor eiwit was de melk van de Belgische bedrijven rijker dan die van de Franse collega's. Aan het verschil in basisprijs kan je als veehouder niet veel veranderen. De betere basisprijs in 2013-2014 voor de Belgische melkveeouders wordt volledig tenietgedaan door het verschil in melkprijs het jaar ervoor. In de discussie kwam naar voren dat de Franse zuivelmarkt de prijschommelingen matigt door een deel van de prijs te laten afhangen van de prijs die het jaar daarvoor werd uitbetaald door een seizoensgebonden factor en door een koppeling aan de melkprijs in Duitsland. De Franse melkveeouder kent ook de melkprijs voorafgaand aan de productie. Op 27 juni kenden de Franse melkveeouders de prijs die ze voor hun melk in juli zouden krijgen. De Belgische melkprijs hangt sterker af van de wereldmarkt.

Aan het verschil in gehalten kan er zeker nog gewerkt worden. Het viel op dat er veel meer voerdroogkuil in de rantsoenen van de Belgische veehouders zit dan in de rantsoenen van de Franse veehouders. Er werd voorgesteld om in het najaar de rantsoenen van de bedrijven nauwgezet te vergelijken.

Rendement van het vlees

Bij de inkomsten uit vlees zitten de verkopen van nuchtere kalveren, fokvaarzen, reforme koeien en de aangroei van de veestapel verminderd met de aankopen van dieren. De Franse veehouders haalden hier een duidelijk hoger rendement dan de Belgische. De hogere verkoopprijs

van de reforme koeien speelt hier in het voordeel van de Franse veehouders. Het valt ook op dat de 6 Franse veehouders hun dieren per karkasgewicht verkopen terwijl in België de meeste dieren nog op voet worden verkocht. Maar dit heeft maar voor minder dan de helft een invloed op het rendement. Wat ook een belangrijke invloed heeft op de brutomarge van de bedrijven is het aantal verkochte dieren en de aangroei van de veestapel. Het blijkt dat bij de Belgische melkveebedrijven er minder dieren (zowel kalveren als reform) verkocht worden per 1000 l melk maar dat de veestapel ook niet noemenswaardig toeneemt. De verklaring die hier aan werd gegeven, maar zeker nog verder moet worden onderzocht, is dat de meeste Belgische melkveeouders de laatste 2 à 3 jaar gegroeid zijn en slechts weinig vervanging

de variabele kosten bij de Belgische veehouders. De aankoop van ruwvoerders en vochtige bijproducten lag wel gemiddeld gezien iets hoger bij de Belgische veehouders dan bij de Franse, maar hier moet toch de kanttekening bij worden gemaakt dat in beide groepen grote verschillen zaten. Globaal ligt de ruwvoederkost per 1000 l melk 10% hoger bij de Belgische veehouders. De krachtvoerkosten hebben hetzelfde verschil per 1000 l melk als resultaat. Dit moet volledig worden toegeschreven aan het iets meer verstrekken van krachtvoer per liter melk. De gemiddelde kostprijs van het krachtvoer per ton is nagenoeg dezelfde. Per koe werd er bij de Belgische bedrijven zo'n 3,5% meer krachtvoer verbruikt (dit is zeer minuscule), terwijl de melkproductie per koe bij de Franse veehouders iets hoger lag.



In het kader van het Interregproject 'Efficiënter werken om beter te leven op een melkveebedrijf' kwamen Franse en Belgische melkveeouders bijeen om hun bedrijfsresultaten te vergelijken. Uit de bespreking kunnen ze lessen trekken om nog beter te presteren en hun bedrijfsvoering nog te optimaliseren.

kunnen doorvoeren. Het vervangingspercentage zal nog verder worden onderzocht. Er werd ook op gewezen dat sterfte en uitval van dieren (zelfs nuchtere kalveren) zwaar doorweegt op de resultaten van het rendement vlees.

Kostprijs voeding

Bij het eindresultaat van deze post (euro/1000 l) komen de Belgische veehouders 10% duurder uit dan hun Franse collega's. Vooral de kosten voor het intensief uitbaten van het grasland lagen veel hoger per ha. Er zijn meer kosten voor kunstmest en loonwerk. De teelt van kuilmaïs bleek dan weer iets goedkoper in

Algemene bedrijfskosten

Onder de post 'algemene bedrijfskosten' werden veeartskosten, reinigingsmiddelen, inseminatiekosten en de kosten voor melkcontrole en bedrijfsbegeleiding gerekend. Het verschil tussen beide groepen was hier ook zeer klein. Het onderling verschil tussen de bedrijven binnen de groep was groter dan het verschil tussen de Belgische en Franse veehouders.

Nog meer kennis delen

De vrij gelijk lopende brutomarges verborgen bij nader inzien toch grote verschillen tussen de bedrijven en de be-

drijfsvoering, zo bijvoorbeeld op het vlak van voedersamenstelling, de ruwvoerwinning (eigen productie van maïs, granen ...) en de bedrijfsuitbating. De mooie gehalten in de melk bij de Belgische veehouders zien de Franse collega's ook wel zitten! De Belgische veehouders zijn op hun beurt geïnteresseerd om te weten hoe hun Franse collega's meer rendement halen uit de afzet van kalveren en reforme koeien. Ook het gebruik van minder krachtvoer per liter melk interesseert de Belgische melkveehouders. Deze eerste bijeenkomst maakte duidelijk dat er nog veel te vergelijken en te leren valt. De veehouders konden aangeven welke thema's ze nog verder besproken wilden zien. Het resultaat was een lange lijst van onderwerpen waarmee nog veel bijeenkomsten gestoffeerd kunnen worden. Een vergelijking van de rantsoenen en de voederkosten is een veel gevraagd onderwerp. Hierbij worden volgende aandachtspunten genoemd: de verschillende types van rantsoenverstrekking, de vergelijking van de rantsoenen van vaarzen en melkvee, het gebruik en de opslag van bijproducten en het krachtvoerbruik. Ook de graslanduitbating en de



De deelnemers willen nog meer van elkaar leren, bijvoorbeeld over de voederwinning, de rantsoenen en de inkomsten uit vlees.

maïsteelt komen hierbij aan bod. Wat de vleesproductie betreft, willen de veehouders een meer gedetailleerde analyse om de verschillen in de inkomsten uit vlees beter te begrijpen. Zij vragen meer gegevensuitwisseling in verband met de

vruchtbaarheid en het vervangingspercentage, alsook omtrent de karkasgewichten en de karkasclassificatie. ■

NIEUWE INNOVATIEVE PRODUCTEN

IT'S IN OUR NATURE TO TAKE CARE OF YOUR LIVESTOCK

HerbaMas: Betere viergezondheid

HerbaDry: Optimale droogstand

HerbaFlux: Gezonde darmflora

HerbaFert: Goed voor de vruchtbaarheid

BETERE
RESULTATEN
&
MINDER KOSTEN

The natural support

HERBAVITA

BVBA HERBAVITA
FEED SUPPLEMENTS

Herbavita Bvba • Avelgemstraat 17 • 9690 Kluisbergen België
Tel +32 (0)55 38 89 59 • fax +32 (0)55 38 64 77 •
www.herbavita.eu • email: info@herbavita.eu

Nilfisk-ALTO: Hogedrukreinigers

Vanaf € 1.089 (excl. btw), verkrijgbaar tot 250 bar & 2.500 l/u

Verdelers in heel België

- Snelle accessoirewisseling dankzij Ergopistool met kliksysteem
- 30% tijdswinst met warm t.o.v. koud water
- 92% brandstofrendement
- Drukloosysteem, machine slaat niet onnodig aan

Ontdek ons aanbod hogedrukreinigers op www.beterehogedrukreinigers.com
Neem contact op met Nilfisk-ALTO via 02/467.60.50

Klauwverzorging Vee scheren

Tel. 016 28 64 64