



Primaire bijproducten interessant voor veehouderij

Stabiele prijzen, rustige handel

De prijzen van primaire bijproducten zijn redelijk stabiel. Er is momenteel een grote vraag naar bierbostel, maar de handel in aardappelpersvezels, bietenperspulp en maïsgluten is vrij rustig. Vochtrijke diervoeders kunnen wel goed concurreren met mengvoer en enkelvoudige grondstoffen, omdat de prijzen – met uitzondering van bierbostel – lager liggen dan de 100 procent voederwaardeprijs.

De prijzen voor aardappelpersvezels, bierbostel, bietenperspulp en maïsgluten (corngold) liggen dit jaar op een gemiddeld niveau, leert een rondje langs specialisten in vochtrijke diervoeders. Vorig jaar betaalden boeren een lagere prijs voor deze producten, vanwege de optimale weersomstandigheden en een goede ruwvoerpositie op de bedrijven, zegt Rinze Westra, verkoopleider rundveevoeders bij Bonda. „Boeren hebben in de zomer van 2014 voldoende gras en maïs geoogst. Dan zie je dat ze minder naar alternatieven kijken, waardoor de prijzen van primaire bijproducten omlaag gaan.”

De vraag lijkt in 2015 weer wat aan te trekken. Hoewel de opbrengstprijzen voor melk en vee tegenvallen, houden melkveehouders wel meer koeien aan, weet Westra. „Klanten willen enerzijds scherp voeren, maar anderzijds ook een goed rantsoen aan hun dieren verstrekken. Dan ben je met vochtrijke diervoeders goedkoper uit dan met mengvoer of enkelvoudige grondstoffen.”

Voederwaardeprijs

De markt van vochtrijke diervoeders is dus een vraag- en aanbodgestuurde markt. In de

afgelopen vijf jaar werd in de rundveehouderij jaarlijks 2,4 miljoen ton vochtrijke diervoeders afgezet, in 2012 2,45 miljoen ton, blijkt uit cijfers van de Overleggroep Producenten Natte Veevoeders (OPNV). De invloeden van vraag en aanbod zijn afhankelijk van factoren als prijs, weersomstandigheden, ruwvoerpositie, opbrengstprijzen en de grondstoffenmarkt. Primaire bijproducten zijn (vrijwel) altijd concurrerend met mengvoer en droge grondstoffen, omdat de voederwaardeprijzen ervan lager liggen. De voederwaardeprijs wordt berekend door Wageningen UR Livestock Research.

WUR berekent vierwekelijks de energieprijzen en eiwittoeslagprijzen voor voedermiddelen. Ze worden toegepast bij de vergelijking van prijzen van rundveevoeders met hun voederwaarde, waarbij de aankoopsprijs van een product wordt uitgedrukt als een percentage van de voederwaardeprijs. In een tekortsituatie kunnen producten met een aankoop-/voederwaardeprijs van minder dan 100 procent financieel aantrekkelijk zijn om aan te schaffen, mits ze voedertechneer in het rantsoen passen, stelt WUR. Volgens Westra is een vochtrijk product ook boven de 100 procent interessant in situaties dat droge grondstoffen of mengvoeders nog hoger in de voederwaardeprijs zitten. „Stel: eiwit uit sojaschroot kost 115 procent van de voederwaardeprijs. Dan kan bierbostel van 105 procent voederwaardeprijs zeer aantrekkelijk voor de boer zijn.”

Campagneproducten

Het aanbod van primaire bijproducten wordt bepaald door de productie van aardappelzetmeel, bier, suiker en maïssetmeel. Bierbostel en maïsgluten zijn jaarrond leverbaar, aardappelpersvezels en bietenperspulp zijn campagneproducten, vertelt Jan Immink, nutritionist bij Van Triest Veevoerders. De prijs van aardappelpersvezels ligt momenteel rond de 32,00 euro per ton, vorig jaar was dat 31,00 euro per ton, zegt hij. „De prijzen liggen dus dicht bij elkaar. In 2014 was 350.000 ton product uit de aardappelverwerkingsindustrie beschikbaar. De prijs van aardappelen stond toen onder druk, dat zag je terug in de prijs van aardappelpersvezels.” Volgens Rinze Westra zijn aardappelpersvezels een populair product voor veehouders met grasrijke rantsoenen in het westen en noorden van het land. „Dit bijproduct past goed bij gras en maïs”, stelt hij. „Het heeft een hoog energiegehalte en een gunstig P-gehalte. Belangrijk daarbij is dat het product concurrerend is ten opzichte van meng- of krachtvoer. Het voeren van aardappelpersvezels brengt immers meer werk met zich mee dan het trekken aan een touwtje in de melkstal.” Het bijproduct heeft traditioneel in november en december een aantrekkelijke voederwaardeprijs, stelt Westra. De campagne van aardappelpersvezels loopt van augustus tot maart. Bietenperspulp, een ander campagneproduct,

Primaire bijproducten gunstig bij nieuwe fosfaatnorm

Met de komst van steeds strengere fosfaatnormen blijft het interessant vochtrijke diervoeders te voeren, stellen de specialisten. Vooral aardappelpersvezels bevatten zeer weinig fosfaat: 0,5 kilo per ton product. „Dit bijproduct is bij strengere fosfaatnormen dus heel aantrekkelijk voor de veehouderij”, zegt Jan Immink. „Er is nagenoeg geen product wat met deze voederwaarde een lager fosfaatgehalte heeft.”

Volgens Westra zijn bijproducten over het algemeen gunstig

voor de ruweiwit/fosforverhouding. „Zeker ten opzichte van een grondstof als raapzaadschroot, waar relatief meer fosfor in zit, waardoor de ruweiwit/fosforverhouding iets minder gunstig is. Er bestaat echter nog veel onduidelijkheid over het nieuwe fosfaatbeleid. We moeten eerst afwachten hoe dat gaat uitpakken. Wat we wel weten, is dat een boer producten met eiwit aan het rantsoen zal moeten toevoegen om te produceren. Van enkel energierijke producten in het rantsoen blijft de melkproductie onvoldoende op peil.”

wordt door melkveeouders in de regel in mei/juni besteld, maar het product is pas van eind september tot en met januari leverbaar, aldus Jeroen Rossy, commercieel directeur van de Duynie Group. „De vraag naar dit product is nagenoeg ieder jaar gelijk, maar er zijn dit jaar minder suikerbieten gezaaid, waardoor er minder bietenperspulp op de markt komt.” Bietenperspulp doet op dit moment 47,50 euro per ton (95 procent van de voederwaardeprijs), vorig jaar om deze tijd was dat 46,40 euro per ton. Westra merkt dat klanten flinke kuilen aanleggen om jaarrond perspulp te kunnen inzetten. „De levertijd van bietenperspulp is kort. Na drie à vier maanden is de bietencampagne voorbij.”

Minder bier, minder bostel

Bierbostel, een bijproduct van de bierbereiding, is het hele jaar beschikbaar. De prijs van bierbostel is redelijk constant: rond de 52 euro per ton in het najaar. Door de afname van de bierconsumptie neemt het volume bierbostel in totaal af, signaleert Jeroen Rossy. Rinze Westra stelt dat de markt van bierbostel precies omgekeerd in elkaar zit. „In de zomer wordt veel bier gedronken en is het aanbod bierbostel hoog. Vanuit de melkveehouderij is dan minder vraag naar dit bijproduct, omdat de koeien dan buiten lopen. Tenzij het een hele droge zomer is, dan voeren boeren wel graag bierbostel bij.” 's Winters neemt de vraag naar bierbostel vanuit de sector toe, maar daalt de bierproductie door een lagere bierconsumptie. Westra: „Dan drinken we liever een Jägermeister. Bierbostel ligt in de winter boven de 100 procent voederwaardeprijs, in de zomer rond de 90 procent van de voederwaardeprijs.

Er zit een verschil van 10 tot 20 procent tussen vraag en aanbod.” Volgens Jan Immink hoeven boeren niet bang te zijn dat een lagere bierconsumptie in de winter leidt tot een groot gebrek aan bierbostel. „Veevoederbedrijven doen in de regel zaken met meerdere brouwerijen. Er is altijd wel ergens bierbostel beschikbaar. Maar het product wordt dan sowieso duurder.”

Maïsgluten (corngold) is het hele jaar beschikbaar. De productie van dit energierijke bijproduct uit maïssetmeel (maïzena) is redelijk constant. De prijs van maïsgluten ligt dit najaar op 77,00 euro per ton, vorig jaar om deze tijd was dat 72,50 euro per ton. In augustus ging de prijs zelfs richting de 80,00 euro per ton, omdat er toen iets meer vraag naar maïsgluten was, zegt Immink. „Corngold past namelijk goed bij weidegang.” Inmiddels ligt de prijs weer op het niveau van juli en op 80 procent van de voederwaardeprijs.

Humane industrie

De specialisten stellen dat de kwaliteit van primaire bijproducten 100 procent gegarandeerd is. De kwaliteit wordt geborgd door SecureFeed (GMP+), aldus Rossy. „Daarnaast moeten leveranciers van bijsorten in de melkveehouderij zijn geregistreerd bij de zuivelindustrie door middel van de 'witte lijst'.” Vochtrijke krachtvoerders komen uit de humane industrie, vervolgt Immink. „Als het bijproduct niet goed is, zou het hoofdproduct dat ook niet zijn. Dat komt vrijwel niet voor.” Immink en Westra vinden dat primaire bijproducten zeer interessant voor veehouders zijn en blijven (zie ook kader). De prijs is een belangrijk gegeven om deze voeders in het rantsoen in te zetten, zegt Westra. ■

Prijzen producten 2010 - 2015

