



© MARCEL BEKKEN

PRIJZEN VERGELIJKEN IS NIET ZO EENVOUDIG!

Vraag een varkenshouder welke verkoopprijs hij krijgt voor zijn vleesvarkens en het antwoord is vaak 'Westvlees + zoveel cent toeslag'. Handig om te vergelijken met collega's? Zeker niet, want de handel hanteert zo veel variaties in uitbetaling dat er meer nodig is om je prijs goed in kaart te brengen – *Herman Vets, stafmedewerker bedrijfseconomie*

In dit artikel proberen we je wegwijs te maken in dit ondoorzichtige kluwen.

Het gaat niet alleen om de toeslag

Bij verkoop van vleesvarkens op voet wordt vaak een gepubliceerde referentieprijs zoals die van Westvlees of Danis gebruikt om met een afnemer de prijs te bepalen. Een dergelijke gelijke basis lijkt op het eerste gezicht ideaal om je prijs te vergelijken met die van je collega's. In de praktijk zullen echter vaak de uitbetaalde gewichten (verschillen in kg 'aftrek') en allerhande kosten die er daarna nog worden afgetrokken verschillen tussen afnemers. Bij verkoop op voet is de meest gangbare praktijk om van het basculegewicht van uitgevaste varkens nog een 'aftrek' te doen. Vaak gaat dit dan om 2 kg gewichtsaftrek, maar het kan ook meer of minder zijn. Daarna kan dit gewicht

dan nog worden verlaagd met de afkeuringen of worden gecorrigeerd voor het slecht uitvasten. Hoe minder uitbetaalde kilo's je per varken overhoudt, hoe beter je prijs per kilogram eruitziet natuurlijk! Verder zijn er ook nog diverse kosten die van het eindbedrag (= uitbetaald gewicht x afgesproken prijs) kunnen worden

afgetrokken zoals commissies, maar ook de wettelijk opgelegde kosten. Deze laatste moeten trouwens volgens de wetgeving door het slachthuis zichtbaar vermeld worden op iedere afrekening met de boer, het gaat dan over de VLAM-bijdragen (0,15 euro/varken), de bijdragen voor de Interprofessionele Vereniging

.....

Vandaag maakt
iedere cent meer
voor de varkenshouder
een groot verschil.

.....



**SLIMMER
BOEREN
MET
CIJFERS**

voor het Belgisch vlees (IVB) (0,03 euro/vleesvarken) en de residukosten (0,00162 euro/kg koud karkasgewicht). De verschillende werkwijzen maken correct vergelijken van opbrengstprijzen complex, terwijl vandaag iedere cent extra voor een varkenshouder een groot verschil kan maken. Vraag dus altijd duidelijk na op welk gewicht de afgesproken prijs zal worden betaald en wat je afnemer nog allemaal daarbuiten zal aanrekenen!

warm karkasgewicht van je varkens kan raadplegen voor een prijsvergelijking! Geeft uitbetaling op geslacht gewicht dan altijd een betere vergelijkbaarheid dan uitbetaling op levend gewicht? Spijtig genoeg niet. De wetgeving verplicht de slachthuizen immers niet om op warm of koud karkasgewicht ook effectief uit te betalen, dit moet enkel meegedeeld worden. Ook hier zien we dus creativiteit ontstaan in de praktijk. Soms wordt er op een geslacht gewicht uitbetaald dat met

Beren, immuno's en bargaen zijn verschillend

De introductie van het afmesten van intacte bargaen of immunocastraten heeft een prijsvergelijking nog moeilijker gemaakt. Met de AutoFom klasseren immunocastraten lichtjes beter dan intacte bargaen, die op hun beurt duidelijk beter scoren dan bargaen. Maar, de volgorde in het slachtrendement is omgekeerd (tabel 1). Bargaen scoren in slachtrendement gemiddeld beter dan bargaen (teelballen = slachtafval) en immunocastraten (deze hebben een zwaarder darmpakket). Dit betekent dus dat prijsverschillen 'per kg levend' niet volledig in dezelfde lijn liggen als prijsverschillen 'per kg karkas' (zie voorbeeld in tabel 2) als je varkens van verschillende geslachten vergelijkt!

Prijsvergelijking via je boekhouding

Voor prijsvergelijking is een goede bedrijfseconomische boekhouding onmisbaar. Met gewichten wordt in de handel dus gegooid, maar daarmee heb je geen euro meer. Het is voor een vergelijking van de prijs belangrijk dat het duidelijk is op welke manier je varkens afgerekend zijn en hoe je de cijfers in je boekhouding ingebracht hebt. Aandachtspunten in Tiber, de bedrijfseconomische boekhouding van Boerenbond, hierbij zijn: 'Welk gewicht werd initieel ingebracht?'; 'Welke aftrek werd gehanteerd?'; 'Welke kosten zijn er nog af te trekken?' en 'Wat was het geslacht van de mannelijke varkens?'. Slechts als al die factoren bekend zijn, is een correcte prijsvergelijking mogelijk. In Tiber stellen we reële prijsverschillen vast van circa 5 cent per kg 'levend' tussen Q1 en Q4 (= hoogste en laagste kwart). Het is dus echt wel de moeite om werk te maken van een correcte prijsvergelijking!

In tabel 2 zie je hoe bedrijven die op het eerste gezicht dezelfde prijs krijgen na correctie voor de manier van input toch duidelijk anders uitbetaald worden in de realiteit. Vraag dus best aan je consultant bij de bespreking van je boekhoudingsuitslag of de prijs voor jouw varkens correct lijkt rekening houdend met alle mogelijke variaties in uitbetaling en in functie van de kwaliteit van je varkens natuurlijk. Tot slot merken we ook nog op dat een verschil in uitbetaling van varkens ook gevolgen kan hebben voor de berekening van de groei en de voederconversie in je boekhouding. Als je op minder gewicht (kg) per varken uitbetaald wordt, lijkt je prijs dus beter, maar je groei en voederconversie worden er op papier dan wel weer slechter van. Om het met Johan Cruif te zeggen: "Elk voordeel heb se nadeel!" ■

Tabel 1 Gemiddeld slachtrendement per geslacht - Bron: Covavee

Geslacht	Gemiddeld slachtrendement ¹
Zeugen (100%)	81,50%
Bargaen (100%)	81,50%
Beren (100%)	80,50%
Immuno's (100%)	80,00%
Zeugen (50%) en bargaen (50%)	81,50%
Zeugen (50%) en beren (50%)	81,00%
Zeugen (50%) en immuno's (50%)	80,75%

¹ Gemiddeld slachtrendement = van 'koud karkasgewicht' naar 'levend gewicht uitgevast -2 kg'

Tabel 2 Voorbeeld van prijsvergelijking tussen 6 fictieve bedrijven. Deze bedrijven hebben op het eerste gezicht dezelfde opbrengstprijs ontvangen voor hun varkens, maar in realiteit is de opbrengst verschillend wegens 'verschillende manieren van afrekening' of door 'verschillen in sexe van de varkens' - Bron: Tiber Boekhouding Boerenbond en eigen berekeningen

Voorbeeld 1: Betaling op levend gewicht	Sexe van de geleverde varkens	Manier van afrekening (= input in boekhouding)	Aftrek ¹	Prijs per kg levend gewicht niet gecorrigeerd (euro)	Prijs levend gecorrigeerd naar -2 kg (euro)	Prijs gecorrigeerd naar KKG (euro)
Bedrijf 1	Zeug/barg	Levend gewicht	2 kg	1,15	1,150	1,429
Bedrijf 2	Zeug/barg	Levend gewicht	3 kg	1,15	1,140	1,415
Bedrijf 3	Zeug/immuno	Levend gewicht	2 kg	1,15	1,150	1,416
Voorbeeld 2: Betaling op geslacht gewicht	Sexe van de geleverde varkens	Manier van afrekening (= input in boekhouding)	Aftrek ¹	Prijs per kg karkasgewicht niet gecorrigeerd (euro)	Prijs levend gecorrigeerd naar -2 kg (euro)	Prijs gecorrigeerd naar KKG (euro)
Bedrijf 4	Zeug/immuno	KKG	2,00%	1,42	1,147	1,420
Bedrijf 5	Zeug/barg	KKG	2,00%	1,42	1,157	1,420
Bedrijf 6	Zeug/barg	Netto karkasgewicht	2,80%	1,42	1,148	1,409

KKG = koud karkasgewicht

¹ Gehanteerde aftrek in kg ten opzichte van het levend gewogen gewicht op bascule of in % ten opzichte van het warm geslacht gewicht

Warm of koud karkasgewicht

Voor de bepaling van het warm (WKG) of koud karkasgewicht (KKG) is er een strikte wetgeving in Vlaanderen. De wet legt de aanbiedingsvorm van een karkas vast waarop het warm karkasgewicht moet worden bepaald door het slachthuis. Het koud karkasgewicht moet volgens de wet berekend worden via de formule: $KKG = WKG \times 0,98$ (-2% dus). Slachthuizen moeten het koud of warm geslachtgewicht verplicht ter beschikking stellen van de varkenshouder, ofwel door dit zelf rechtstreeks mee te delen, ofwel door deze info ter beschikking te stellen via IVB. De Vlaamse overheid houdt hierop toezicht. Weet dus dat je altijd bij IVB het

andere formules berekend wordt en een andere benaming krijgt, bijvoorbeeld het 'netto karkasgewicht'. Rechtstreekse uitbetaling op warm of koud karkasgewicht is dus altijd het meest transparant. En zorg er ook hier altijd voor dat je alle andere factoren die men nog aftrekt van het gewicht of de prijs goed in beeld hebt, zoals bij levende verkoop! Ook gegevens van de weegbrug bijhouden kan nuttig zijn als stok achter de deur, ook al verkoop je op geslacht gewicht. Noteer dan ook best per levering hoeveel uur de varkens uitgevast waren voor het laden en, indien mogelijk, hoeveel uur later ze geslacht zijn, want dit kan in de praktijk natuurlijk ook variëren.