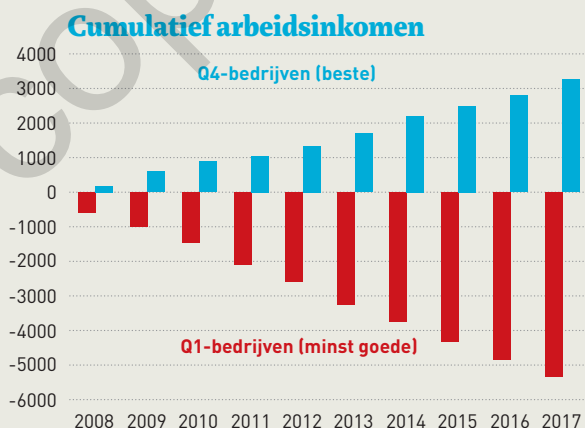
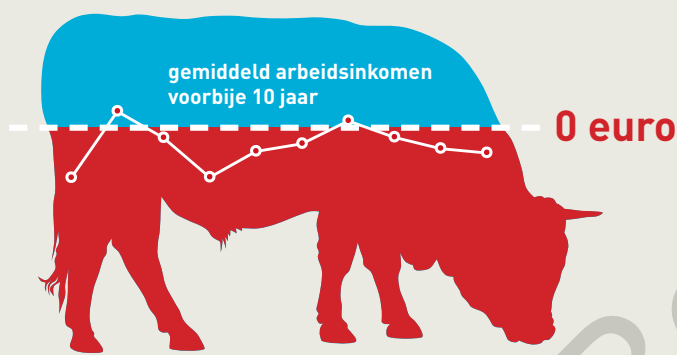




Vleesveehouder, heb je de voorbije 10 jaar iets verdiend?



De vleesveehouderij heeft al lang te kampen met een slechte rentabiliteit. Maar de technische en financiële resultaten verschillen sterk tussen de bedrijven onderling.

Raf Steegmans,
landbouwconsulent Boerenbond

De gesloten vleesveebedrijven in de Tiber/Focusboekhouding hebben – rekening houdend met alle inkomsten en kosten, inclusief gebouwen – gemiddeld over de laatste 10 jaar niets verdiend, laat staan dat er een vergoeding is van de eigen arbeid (zie figuur hiernaast). Opvallend zijn de grote verschillen tussen bedrijven, met per zoogkoe verschillen van 890 tot 1150 euro op saldoniveau (bruto-opbrengst min variabele kosten). Waar zit jij met je bedrijf?

Het staafdiagram geeft de evolutie van het cumulatieve saldo weer. De top 25% van de bedrijven noemen we de Q4-bedrijven. Die bouwen nog iets van inkomen op (wel zonder vergoeding voor eigen arbeid). De 25% bedrijven met de laagste saldo's noemen we de Q1-bedrijven. Die stapelen de verliezen op.

Groei, groei, groei!

Waar zitten de verschillen? Bij het vergelijken op saldoniveau van de gesloten bedrijven met meer dan 15 zoogkoeien van 2013 tot 2017 zien we al een groot verschil bij de verkoop. Een vleesveebedrijf krijgt inkomsten door groei, groei en groei. Je zoogkoe en je kalf moeten groeien, maar je zoogkoe moet ook zo snel mogelijk weer drachtig zijn, zodat ook het kalf in wording kan groeien. Wanneer er bij een van die aspecten iets misloopt, gaat de rentabiliteit onderuit. Je variabele voerkosten per zoogkoe (kosten van krachtvoeder + variabele kosten van

ruwvoeder) zijn hoger dan de waarde van het kalf. Met alleen een kalf kom je er dus niet.

Je zoogkoe moet uiteraard jong kalven en daarna een aantal kalveren geven. Zodra de koe niet meer groeit, haal je ook geen extra rendement meer.

	Q4	Q1
Leeftijd 1 ^o kalving (maanden)	26,4	28,6
Vervangingspercentage	49%	36%
Kalvingsindex	1,18	0,93
Tussenkalf tijd (dagen)	398	416
% doodgeboren *	3,64%	5,48%
% sterfte -250kg (excl. doodgeboren) *	5,64%	10,00%

(*) t.o.v. aantal kalvingen

Deze tabel vergelijkt enkele technische cijfers van de Q4-bedrijven en de Q1-bedrijven. De Q4-bedrijven draaien veel sneller rond, met een vervangingspercentage van 49%. De leeftijd bij de eerste kalving is bij hen 2,5 maand lager dan bij de Q1-bedrijven. De kalvingsindex is 0,25 beter en de tussenkalf tijd 18 dagen korter. Het aantal doodgeboren kalveren ligt bijna 2% lager en het sterftepercentage bij de kalveren ligt bijna 4,5% lager.

Verschil in prijs?

Door hun betere technische resultaten verkopen Q4-bedrijven 12% meer dieren per zoogkoe dan gemiddeld. De Q1-bedrijven zitten 20% onder het gemiddelde. Dat geeft de doorslag in de financiële opbrengst.

	Q4	Q1
Afgeleverde dieren per zoogkoe	105%	75%
Verkoopprijs per nuka	104%	89%
Verkoopprijs +500kg stieren per kg levend	101%	96%
Verkoopprijs afgemeste koeien per kg levend	103%	92%

De prijzen zijn uitgedrukt in percentage ten opzichte van het gemiddelde

Er zijn ook verschillen in prijs. De top

25% van de bedrijven steekt er niet echt bovenuit, maar de Q1-bedrijven halen een beduidend lagere prijs: afhankelijk van het type dier 4 tot 9% minder dan het gemiddelde. Door de verschillen in groei, het aantal dieren afgeleverd per zoogkoe en de ontvangen prijzen zien we in de tabel hieronder een groot verschil in de totale opbrengst per zoogkoe.

	Q4	Q1
Bruto-opbrengst per zoogkoe	122%	73%
• vleesopbrengst	122%	73%
• premies (excl. bedrijfstoelag)	111%	78%

De opbrengst is uitgedrukt in percentage ten opzichte van het gemiddelde

De Q4-bedrijven halen een vleesopbrengst die 22% hoger is dan het gemiddelde. Onder meer via een lagere tussenkalf tijd geniet deze groep ook nog meer zoogkoeienpremies per zoogkoe, maar dat heeft een gering effect op de bruto-opbrengst.

Ook verschillen in kosten?

De kosten verschillen minder sterk. De Q1-bedrijven hebben zelfs lagere kosten dan gemiddeld, vooral wat krachtvoer betreft. De prijs is gelijkaardig, maar de hoeveelheid per zoogkoe is beduidend lager. Besparen op krachtvoer loont dus niet. De Q4-bedrijven zitten rond het gemiddelde, zowel voor krachtvoergif als prijs. Maar dankzij hun betere tussenkalf tijd en lagere kalversterfte realiseren ze met dezelfde hoeveelheid krachtvoer een betere groei van de stapel en meer gewicht aan vlees per zoogkoe. Daarnaast haalt deze groep een licht voordeel in de variabele kosten van de ruwvoertuitbating en de gezondheidskosten.

Q1-bedrijven hebben beduidend lagere strooiselkosten. Hou je kosten onder controle, maar echt besparen op de hoeveelheid krachtvoer of strooisel levert weinig op. Goed en efficiënt voeren levert natuurlijk altijd op. ■



Raf Steegmans

landbouwconsulent
raf.steegmans@boerenbond.be

Maak het verschil

Op bedrijven die goed draaien, is het mogelijk om een saldo van 1000 tot 1500 euro per zoogkoe en een positief arbeidsinkomen te realiseren. Dat vergt een uitstekend management en gezonde dieren, die goed en efficiënt gevoerd worden, met een goede vruchtbaarheid en met goede, vitale kalveren. Hierdoor behaal je een goede groei van de koe, een goede groei van kalf tot stier/vaard en zo snel mogelijk ook groei van een ongeboren kalf. Deze drie zijn cruciaal voor de rentabiliteit van je bedrijf.

De betere bedrijven onderscheiden zich vooral in de opbrengsten, niet in de kosten.

