

SALDOMAKERS in de varkenshouderij

Zeugenhouders kunnen het beste streven naar een big extra. Dat levert het allermeeste op, zo blijkt uit cijfers van Alfa Accountants en Adviseurs. Henk Overbeek (teamleider-bedrijfsadviseur) en Arjen Schutten (bedrijfsadviseur) keken op basis van de boekhoudkundige cijfers wat de grootste saldomakers en –verliezers zijn in de varkenshouderij.



Mooi spaarvarken

Vleesvarkens kunnen als tweede tak behoorlijk wat geld opleveren. De waarde daarvan wordt nogal eens onderschat.

Saldomaker: extra big

Met stip op één van de saldomakers in de zeugenhouderij staan de biggen. Een extra big kost weliswaar wat meer voer en diergezondheidskosten, maar die worden ruimschoots gecompenseerd door de opbrengstprijzen van die big. Volgens cijfers van Alfa Accountants en Adviseurs leveren de bedrijven met een hoge voerwinst (zie tabel 1) 2,8 biggen meer af per zeug per jaar dan de bedrijven met een lage voerwinst. Zij realiseren mede daardoor 74 euro per gemiddeld aanwezige zeug méér. De 2,8 extra biggen zijn het gevolg van meer levend geboren biggen per zeug en een lagere biggensterfte. Bij een gemiddelde biggenprijs van rond de 36 euro, is er daardoor een extra opbrengst van 101 euro per gemiddeld aanwezige zeug.

De extra voerkosten voor deze biggen bedragen 27 euro. "Uit onze cijfers blijkt verder dat de overige kosten nauwelijks stijgen bij extra biggen", stelt Henk Overbeek. "Dat maakt een big meer dus extra interessant."

Saldomaker: onderhandelen over biggenprijzen

De groep bedrijven met een lage voerwinst ontving gemiddeld 34,30 euro per afgeleverde big, terwijl de groep met de hoge voerwinst 36,10 euro ontving. Het verschil is dus 1,80 euro per big. (In deze berekening is niet alleen de opbrengst van de verkochte biggen meegenomen, maar ook de berekende opbrengst van de biggen die in de eigen vleesvarkenstak zijn opgelegd.) Uit de cijfers blijkt dat de bedrijven met de lagere voerwinst niet

alleen minder ontvingen voor hun biggen, zij leverden de biggen ook nog eens 1,2 kg zwaarder af. Twee keer verlies dus. Overbeek concludeert dat de ondernemers met de hoge voerwinst doorgaans kwalitatief betere biggen afleveren of dat zij betere onderhandelaars zijn. Het verschil per gemiddeld aanwezige zeug kwam uit op 71 euro.

Saldoverliezer: voer

"Inefficiënt voeren levert een hogere voerconversie en dus een grote verliespost op", constateert Schutten. "Soms past een voeradvies niet optimaal bij de kruising die in de stal ligt", weet hij uit ervaring. Immers, elke kruising heeft een specifieke voerbehoefte. Uit de cijfers blijkt dat de totale voerkosten van bedrijven met een hoge en lage voerwinst

respectievelijk 537 en 526 euro per gemiddeld aanwezige zeug per jaar bedragen. Op de bedrijven met een hoge voerwinst werd gemiddeld 1.238 kg zeugenvoer per zeug gevoerd. Dit was 8 kg meer dan in de lage groep, waarschijnlijk doordat er extra biggen waren. Echter, in de hoge voerwinstgroep werd wel 0,20 euro per 100 kg voer minder betaald. Bij de inkoop van biggenvoer was het prijsverschil nog groter: daar betaalden bedrijven met een hoge voerwinst gemiddeld 1,11 euro minder per 100 kg voer. En dat tikt aan. Blijkbaar zijn de bedrijven met een lage voerwinst niet mondig genoeg om een betere voerprijs uit te onderhandelen", zegt Overbeek. Als ondernemer moet je goed weten wat je kunt, voegt Schutten toe. "Als je goed bent in onderhandelen, moet je dat maximaal uitnuttigen. Wat je niet kunt, laat je beter aan een ander over. Weten waar je wel en niet goed in bent, is ook een saldomaker."

Saldomaker: efficiënt werken

Efficiënter werken levert alleen wat op als de tijd op een andere manier te gelden gemaakt kan worden. Hoeveel zeugen zou één volwaardige arbeidskracht op een optimaal draaiend bedrijf aankunnen? Overbeek en Schutten schatten dat 400 à 450 zeugen op dit moment haalbaar is. "Wij verwachten dat dit op termijn richting de 600 gaat."

Saldomaker: vleesvarkens als tweede tak

Vleesvarkens kunnen als tweede tak behoorlijk wat opleveren. De waarde daarvan wordt nogal eens onderschat. Overbeek: "Naar de toekomst toe kan op die bedrijven volledig all-in-all-out worden toegepast en wordt het hele koppel in een keer afgeleverd. Eén leeftijd en de tijdelijke leegstand tussen rondes heeft grote voordelen voor de diergezondheid. Ondanks dat veel ondernemers (meestal melkveehouders) minder aandacht hebben voor hun vleesvarkens, draaien ze omgerekend naar vierkante meter staloppervlak net zo goed of soms beter

Tabel 1. Resultaten voerwinstgroepen in de zeugenhouderij.		
	Bedrijven met hoge voerwinst	Bedrijven met lage voerwinst
Kengetallen		
Gemiddeld aantal zeugen	290	268
Afgeleverde biggen per zeug per jaar	26,45	23,67
Groei afgeleverde biggen per kg voer	0,86	0,83
Prijzen (in euro)		
Opbrengst per big	36,10	34,30
Fokzeugenvoer per 100 kg	23,06	23,26
Biggenvoer per 100 kg	34,42	33,31
Financiële resultaten		
Voerwinst per zeug	404	265
Saldo per zeug	307	194

dan gespecialiseerde vleesvarkens-bedrijven.

Saldomaker: slachtvarken duurder verkopen

De gemiddelde voerwinst op de 'Alfa-bedrijven' bedroeg over 2007 52 euro. De verschillen waren groot: de groep bedrijven met een lage voerwinst zat gemiddeld op 34,50 euro, de betere bedrijven haalden een voerwinst van gemiddeld 72 euro. Dit is meer dan het dubbele. Het verschil wordt vooral gemaakt bij de verkoop van de vleesvarkens. De groep met de beste cijfers realiseerde maar liefst 7 cent meer per kilogram. Ook de technische resultaten (groei, voerconversie) waren beter. Waarschijnlijk leveren gezondheid en homogene koppels een belangrijk deel van de meerprijs.

Saldomaker: arbeid optimaliseren in vleesvarkens

In een nieuwe stal, die goed geautomatiseerd is, kunnen ondernemers in dezelfde tijd soms het dubbele aantal varkens aan als in een verouderde stal. Automatiseren levert vaak veel tijdswinst op. Bovendien is automatiseren tegenwoordig vaak zekerder dan personeel. Op de eerste plaats is goed personeel moeilijk te

vinden, maar kun je de medewerker ook binden voor langere tijd? Overbeek en Schutten zeggen dat 3.500 tot 4.000 vleesvarkens per volwaardige arbeidskracht op een prima draaiend bedrijf haalbaar is.

Saldomaker: goedkopere vleesvarkensstal

Overbeek constateert op basis van de accountantscijfers grote verschillen in bouwkosten van vleesvarkensstallen. Dat is opmerkelijk, aangezien de stallen in hoofdlijnen identiek zijn. Dit in tegenstelling tot zeugenstallen. De bouwkosten varieerden in de afgelopen vijf jaar van net boven 400 euro per dierplaats tot wel 500 euro. "Er zat wel 100 euro tussen de goedkoopste en duurste stallen." Dit komt voort uit het anti-cyclus durven te investeren. Dus op basis van je langetermijnvisie investeren ondanks dat dit tegen de actuele markt indruist.

Uit de analyses blijkt dat handelcapaciteiten belangrijk zijn voor een varkenshouder. Goed materiaal vormt de basis van een zo hoog mogelijk resultaat. Maar vakmanschap en een goede stal blijken nog belangrijker. <