



HOE JE RENTABILITEIT VERBETEREN?

Eind augustus organiseerden 6 toeleveranciers uit de varkenshouderij voor het eerst de Pig Rentability Day. Bijna 1000 geïnteresseerden zakten hiervoor af naar Olsene. Wij luisterden mee. — *Anne Vandenbosch*

Dit symposium wilde vooral de klanten van de organiserende firma's (Hypor, Boehringer Ingelheim, Crelan, Denkvit, DLV en Algoet) nieuwe inzichten geven over hoe ze de rentabiliteit op hun varkensbedrijf kunnen verhogen. Ook de concurrentiepositie van ons land werd onder de loep genomen. De organisatoren zijn zeker in hun opzet geslaagd. Ze registreerden zowat 1000 inschrijvingen, voornamelijk van varkenshouders in gezelschap van hun (meewerkende) partner.

"De Belgische varkenshouderij wordt geconfronteerd met veel te lage opbrengsten tegenover de kosten. Een situatie die ook voor de toeleveranciers niet evident is", stelde Kris Lauwersen van Hypor België in zijn inleiding. "De sector staat al

een hele tijd onder druk. Toch vraagt de consument ons te schikken naar zijn eisen zonder dat hij bereid is om meer voor het eindproduct te betalen." Maar de producenten moeten volgens de heer Lauwersen ook in eigen boezem kijken: "De rentabiliteit op onze bedrijven moet beter worden dan de voorbije jaren. Dat kan door de werking op je bedrijf anders aan te pakken en beredeneerde beslissingen te nemen op het vlak van voeding, kapitaal, risicobeheersing, gezondheid en genetica." Over elk van deze thema's kregen we een uitgebreide uiteenzetting, voor iedereen wat wils dus. Wij pikten er 2 uit.

Goed vaccineren is investeren

Je kan onder meer een beter rendement realiseren door een optimale gezondheid

van je dieren na te streven. De firma Boehringer Ingelheim schakelde prof. Jeroen Dewulf (UGent) in om dit thema toe te lichten. Prof. Dewulf is tevens voorzitter van Amcra, het Kenniscentrum *Antimicrobial Consumption and Resistance in Animals*.

"Je kan beter voorkomen dan genezen", stak Dewulf van wal. "Dit is een huizenhoog cliché, maar wel eentje dat volledig waar is. Door de gezondheid van je dieren te optimaliseren, verbeteren immers je productieresultaten en de homogeniteit van je tomen, het werk verloopt aangenaamer en efficiënter, maar bovenal verlaagt het je antibioticumgebruik. Door een goede bioveiligheid op je bedrijf te hantieren en preventieve behandelingen toe te passen, investeer je in gezondheid en dus

in rendement. Curatieve behandelingen zijn een soort van falen, het zijn immers ongewenste kosten die je tot een minimum moet herleiden.”

Subklinische ziekten zijn echter de duurste, merkte de spreker op. Deze ziekten merk je – tenzij je de nodige metingen doet – moeilijk op, kunnen langdurig sluimeren op je bedrijf en een volledige toom treffen. “Met preventieve maatregelen kan je de infectiedruk verlagen. Bioveiligheid is voor velen nog een vage theoretische omschrijving. Dankzij de biocheck (www.biocheck.ugent.be) weten we gelukkig steeds meer. Door verwerking van deze gegevens kunnen we trends aantonen. Deze bevestigen dat een goede externe bioveiligheid leidt tot een betere voederconversie en dagelijkse groei van de vleesvarkens. Een verbeterde interne bioveiligheid reduceert bovendien het antibioticumgebruik. Dat laatste is bovendien goed voor het imago van de sector. Je kan de ziektedruk ook verlagen door preventief te vaccineren. Een infectieus dier zal daardoor minder kiemen uitscheiden. Een gevoelig dier zal over meer antistoffen, en dus een betere immuniteit,

.....

Met preventieve maatregelen kan je de infectiedruk op je bedrijf verlagen.

.....

beschikken. Het resultaat is dus dubbel positief.” Jeroen Dewulf gaf enkele voorbeelden. “Bij vergelijking van al dan niet gevaccineerde dieren tegen ileitis (PIA) zagen we een grotere dagelijkse groei, een betere voederconversie en een lagere sterfte na vaccinatie. Elk op zich zijn het geen spectaculaire verbeteringen, maar samen zorgt vaccinatie duidelijk voor een meerwaarde. De gevaccineerde groep kreeg bovendien helemaal geen antibiotica meer, de niet-gevaccineerde dieren wel. Bij een proef met PVC2-vaccinatie (circovirus) hebben de gevaccineerde varkens een beter karkasgewicht zowel als magervleespercentage en *meat building index*. Deze verbeteringen leverden in deze proef 1,14 euro extra per karkas op, zonder de productieverbeteringen in rekening te brengen. Varkenshouders argumenteren vaak dat vaccins veel duurder zijn dan antibiotica. Wat de aankoop betreft is dat ook zo, want enerzijds worden alle antibiotica in China geproduceerd en anderzijds is de productie van vaccins niet evident en dus duur.

Maar men beseft meestal niet dat de totale diergeneeskundige kost per afgeleverd varken wél lager ligt bij vaccinatie! Gemiddeld gebruiken Deense veehouders trouwens slechts een derde van de hoeveelheid die onze veehouders toepassen. Men voert er al langer een streng antibioticumbeleid, maar toch wil men het gebruik nog laten zakken. Een jaar na

slogan ‘De hoge kostprijs van de Belgische Piétrain benadeelt de concurrentiepositie van de Vlaamse varkenshouder’. Het thema leidde alvast tot heel wat geroezemoes in de zaal. “Een goed financieel rendement realiseren is niet hetzelfde als goede technische resultaten behalen”, stelde hij. “Je moet je afvragen hoeveel extra kosten je spendeert om een



De totale diergeneeskundige kost per afgeleverd varken ligt lager bij preventief vaccineren dan bij curatief gebruik van antibiotica. Je vaccinatiestrategie moet echter gebaseerd zijn op diagnostiek en op je productieresultaten.

invoering van het gelekaartsysteem daalde hun antibioticumgebruik opnieuw met een kwart. Het vaccinagebruik nam tezelfdertijd toe.”

Maar ook wanneer je vaccineert moet je beredeneerd te werk gaan, benadrukte de spreker. “Je vaccinatiestrategie moet gebaseerd zijn op diagnostiek en op je productieresultaten. Je moet investeren in het (laten) nemen van bloedstalen zodat je een realistisch serologisch profiel van je bedrijf bekomt. Daarnaast geldt ‘Meten is weten’. Heel wat varkenshouders kennen nog steeds hun cijfers (dagelijkse groei, voederconversie, karkaskwaliteit ...) niet. En dat is jammer, want zo zie je na vaccinatie ook de vooruitgang niet!”

Benadeelt Belgische Piétrain onze concurrentiepositie?

Je kan je rendement ook verbeteren door de juiste genetica te kiezen. Voor fokkerijorganisatie Hypor kwam Antoon van den Berg, CEO van Hendrix Genetics, aan het woord. Deze Nederlandse topman startte zijn verhaal met de controversiële

extra big of een extra percent slachrendement te bekomen. De genetica kost bedraagt minder dan 1% van de totaal kost van de varkensvleesproductie, terwijl de fokkerij voor 2% rendementsverbetering zorgt per jaar. Hopelijk maken jullie je keuze op basis van financieel rendement, maar ook passend bij jouw bedrijfssysteem en/of afzetmarkt. De eindbeerkeuze is daarbij bepalend.”

In de meeste landen en ook bij de fokkerijorganisaties wordt vandaag de Europese of internationale Piétrain gebruikt, in ons land wordt voornamelijk de Belgische Piétrain (BP) ingezet. “De populatie van de BP wordt steeds kleiner. De selectie gebeurt op de klassieke manier en kent weinig vooruitgang. Die selectie is weinig gericht op groei en bovendien gefixeerd op gespierdheid. Het is een stress-positief dier. Bij de Europese Piétrain gebruikt men grote populaties waardoor genomische selectie mogelijk is. De vooruitgang verloopt daardoor veel sneller. Ze worden gefokt op rendement. De selectie is vooral gericht naar groei.”

Volgens de spreker produceert de Belgische varkenshouder een nicheproduct. "België omvat slechts 0,05% van de wereldmarkt. Hebben jullie het hier dan bij het rechte eind en de rest van de wereld niet?", vroeg hij ietwat uitdagend aan de toehoorders. "De BP is helemaal geen slechte beer. De doelmarkt van BP-vlees zijn echter de ambachtelijke slagers, die hele karkassen kopen en zelf uitbenen. Ze zijn bereid een meerprijs te betalen, maar het segment slagers is sterk krimpend (10-12%). De rest van de markt is niet geïnteresseerd in dit type vlees. 62% van het Belgische varkensvlees moet geëxporteerd worden. België moet dus concurreren op een internationale markt waar een generieke prijs gehanteerd wordt, terwijl het produceert aan een hoge kostprijs. Het rendement is vooral gebaseerd op de slachtvarkeneigenschappen (groei, voederconversie en slachtkwaliteit). Maar de BP is tegenover andere genetica beperkt in groei en voederconversie, dat verschil kan oplopen tot 8 cent per kg vlees."

De hoge productiekost in België is vooral gelinkt aan de voederkost. De voederconversie in ons land ligt volgens de cijfers van Interpig 2011 op 3,07, terwijl deze in de concurrerende landen lager zijn (in Nederland: 2,71). De BP stopt sneller in zijn groei, maar blijft veel vreten, wat leidt tot een hoge voederconversie. De voederkosten per kg slachtgewicht (1,02) zijn hier gelijkaardig aan deze in Duitsland, maar Duitsland levert zwaardere varkens af. In Frankrijk, Denemarken en Nederland liggen die kosten lager, terwijl we op eenzelfde markt handelen. "Om de voederefficiëntie te verbeteren, moet je dus



In de varkensproductie is een goed financieel rendement realiseren niet hetzelfde als goede technische resultaten behalen.

de juiste genetica kiezen voor je beren- en zeugenlijnen. Bovendien geldt ook hier 'Meten is weten'. Het is mijn indruk dat varkenshouders hier veel minder weten over het kostenplaatje van hun productie. Pas na de opmaak van de boekhouding zien ze de cijfers ... Dat is onvoldoende! Verder zien we wereldwijd een trend naar hogere aflevergewichten (bij alle diersoorten). Uitbeenkosten worden immers niet per kg maar per eenheid gerekend. Wanneer je moet afleveren aan een hoger eindgewicht, dan zal je bij gebruik van BP inleveren op de voederconversie tijdens de laatste 20 kg. Dit is minder het geval bij andere genetica die gericht zijn op groei." Ten slotte adviseerde van den Berg om je bedrijf eerder economisch te optimalise-

ren dan technisch. "Kies een eindbeer die past bij de doelmarkt van het eindproduct. Ik heb dus niet gezegd dat de Belgische Piétrain een slechte keuze is", stelde hij. "Wel dat 90% van de productie naar een andere markt (niet-slaggers) moet worden afgezet. Kijk bovendien ook over de grenzen. België heeft namelijk een zelfvoorzieningsgraad van meer dan 200%. En de gemiddelde varkenshouder verdient in België minder dan in Nederland of Duitsland ... daar moet je eens bij stilstaan." ■