

# Aanfok versus aankoop van opfokzeugen

Lianne Kuunders en Gé Backus, PV

Hoe meer een vermeerderaar zelf doet aan de **opfok** en aanfok van opfokzeugen, des te hoger is het ondernemersoverschot. Voorwaarde is wel dat de ondernemer een goed management heeft ten aanzien van fokkerij en dat hij nauwkeurig administreert.

Door de jaren heen is de aanvoer van opfokzeugen op vermeerderingsbedrijven verschoven van volledige of gedeeltelijke eigen aanfok naar volledige aankoop van opfokzeugen. Ook heeft een verschuiving in de aankoopleeftijd van de opfokzeugen plaatsgevonden, van een leeftijd van ongeveer 10 weken (op 25 kg) naar de krijpe leeftijd. Voordelen van volledige aankoop ten opzichte van volledige eigen aanfok van opfokzeugen zijn een grotere flexibiliteit en minder arbeid. Het volledig zelf aanfokken heeft ten opzichte van aankopen van opfokzeugen als voordelen dat het minder risico's ten aanzien van ziekte-insleep met zich meebrengt en dat de vermeerderaar de selectiecriteria voor de opfoelaeugen zelf kan bepalen. Een bedrijf dat aankoop en eigen aanfok combineert heeft de voor- en nadelen van beide methoden in geringe mate.

## Doel

In een onderzoek zijn de bedrijfseconomische aspecten van de verschillende methoden van voorziening in opfokzeugen bepaald. Doel was het

kwantificeren van het economisch bedrijfsresultaat van individuele zeugenbedrijven bij verschillende vormen van voorziening in opfokzeugen.

## Methoden van voorziening

In tabel I zijn zes varianten van voorziening weergegeven, die bedrijfseconomisch zijn doorgerekend met behulp van een rekenmodel.

Bij variant 3 en 4 (aankoop zuiver ras-opfokzeugen) is het percentage zuiver ras-zeugen op het bedrijf berekend op 11-12%, en op 14% in geval van volledige eigen aanfok

Op basis van de aantallen zeugen en opfokzeugen en het saldo van toegerekende opbrengsten en kosten wordt het bedrijfssaldo berekend. Door van het bedrijfssaldo vervolgens de vaste kosten voor huisvesting (afschrijving en rente), mest (afvoerkosten en overschotheffing) en arbeid af te trekken ontstaat het ondernemersoverschot. Er is gekozen voor het berekenen van het ondernemersoverschot, omdat hierin zowel de toegerekende kosten

**Tabel I: Zes varianten in methode van voorziening van opfokzeugen**

Variant	Zeugen		Opfokzeugen	
	v z	ZZ	FOZ	ZOZ
1. Aankoop de krijpe ktuisingsopfokzeug (7 mnd)	172			
2. Aankoop kt-uisingsopfokzeug van 25 kg (10 wkn)	159		39	
3. Aankoop de krijpe zuiver r-asopfokzeug (7 mnd)	143	19	35	
4. Aankoop zuiver rasopfokzeug van 25 kg (10 wkn)	141	18	34	6
5. Eigen aanfok met drie- of vierwegkruising	138	22	34	8
6. Eigen aanfok met rotatiekruising	147	13	36	3

VZ: vermeerderingszeug

FOZ: kruisingsopfokzeug dan wel rotatieopfokzeug

ZZ: zuiver raszeug dan wel rotatiezeug

ZOZ: zuiver ras- dan wel rotatieopfokzeug

als de vaste kosten zijn meegenomen.

Om de varianten qua bedrijfsomvang te kunnen vergelijken is uitgegaan van een vaste hoeveelheid mestproductierechten in alle varianten, te weten 2500 kg fosfaat. Dit komt overeen met ongeveer 160 gemiddeld aanwezige zeugen, De overige kwantitatieve uitgangspunten zijn vastgesteld aan de hand van officiële gegevensbronnen en in overleg met deskundigen uit de praktijk Voor de kortingen is gerekend met  $f 20$ ,  $f 10$ , en  $f 7,50$  voor respectievelijk zuiver ras-biggenbijproducten, F I-biggenbijproducten, en rotatie- en restbiggenbijproducten.

## Resultaten

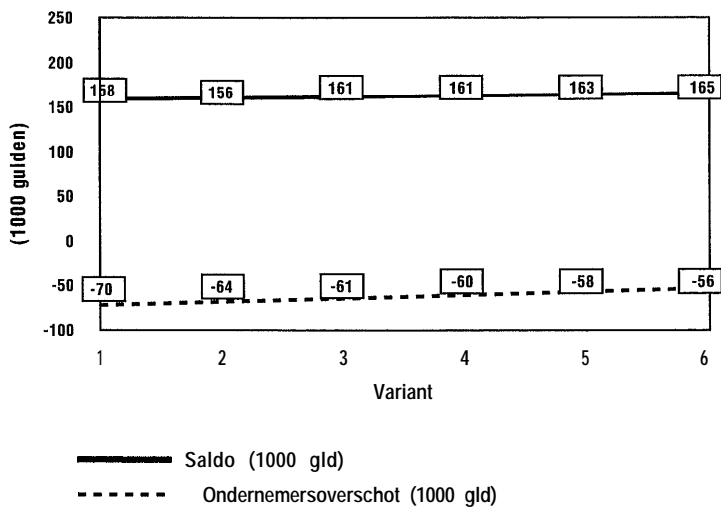
Uit de resultaten die in figuur 1 zijn weergegeven blijkt dat het bedrijfssaldo van  $f 156.000$ , bij aankoop op 10 weken (variant 2), het laagst is. Bij aankoop op 7 maanden (variant 1) is dit met  $f 158.000$  iets hoger. De bedrijfssaldi bij variant 3 tot en met 6 zijn achtereenvolgens  $f 161.000$ ,  $f 161.000$ ,  $f 163.000$ , en  $f 165.000,-$ . Kijken we naar het ondernemersoverschot, dan zien we dat dit oploopt van  $-f 70.000$  bij variant 1 tot  $-f 56.000,-$  bij variant 6. Het ondernemersoverschot is negatief omdat hierin alle berekende kosten van arbeid en huisvesting zijn meegenomen. De rangorde van de ondernemersoverschotten bij de zes varianten blijft gelijk

of het nu in ondernemersoverschot per kg fosfaat, per kg ammoniak, per gewerkt uur, of per geïnvesteerde gulden wordt uitgedrukt.

Voor de kengetallen 'percentage uitgeselecteerde opfokzeugen tijdens opfok' en 'vervangingspercentage van de zeugen' en het uitgangspunt 'gemiddeld aantal worpen dat zuiver ras-zeugen met een eindbeer worden geïnsemineerd' is een gevoeligheidsanalyse uitgevoerd, omdat deze kengetallen een grote spreiding hebben tussen de individuele bedrijven. Uit de resultaten van de gevoeligheidsanalyse blijkt dat de rangorde van ondernemersoverschotten bij de varianten niet verandert met het variëren van de kwantitatieve uitgangspunten. Uit de gevoeligheidsanalyse blijkt tevens dat het ondernemersoverschot bij variant 3 (aankoop dekrijpe zuiver ras-opfokzeugen) lager is dan bij variant 2 (aankoop kruisingsopfokzeugen op 10 weken) indien 20% van de zeugenstapel uit zuiver ras-zeugen bestaat.

## Discussie

Uit de resultaten blijkt dat hoe meer de varkenshouders aan de opfok en de aanfok van de opfokzeugen doen, hoe hoger het ondernemersoverschot is. Een goed management ten aanzien van fokkerij en een nauwkeurige administratie zijn hierbij wel vereist. In de praktijk heeft een omschakeling



Figuur 1: Het economisch bedrijfsresultaat in de zes varianten

plaatsgevonden van eigen aanfok naar aankoop van opfokzeugen en tegelijkertijd van aankoop op 25 kg naar aankoop op de kribje leeftijd. Zeugenhouders kiezen blijkbaar voor specialisatie, zodat ze zelf zo min mogelijk hoeven te doen aan de opfok van de opfokzeugen. Uit dit onderzoek blijkt dat hieraan een prijskaartje hangt. Het prijskaartje varieert bij een bedrijf met 2500 kg fosfaat aan mestproductierechten (ongeveer 160 gemiddeld aanwezige zeugen) van f 6.317,- tot f 14.355,- per jaar. Per gemiddeld aanwezige zeug varieert deze prijs van

f 37,- tot f 83,-. De specialisatie hangt ook samen met de schaalvergroting binnen de varkenshouderij. De vermeerderingsbedrijven specialiseren zich in het grootbrengen van vleesbiggen en laten het aan andere bedrijven over om zich te specialiseren in het aanfokken en opfokken van de opfokzeugen. Door deze specialisatie proberen de varkenshouders betere technische resultaten te behalen en de vaste kosten van arbeid en kapitaal per zeug te drukken, waardoor de prijs die voor de specialisatie wordt betaald kan worden terugverdiend. ■

