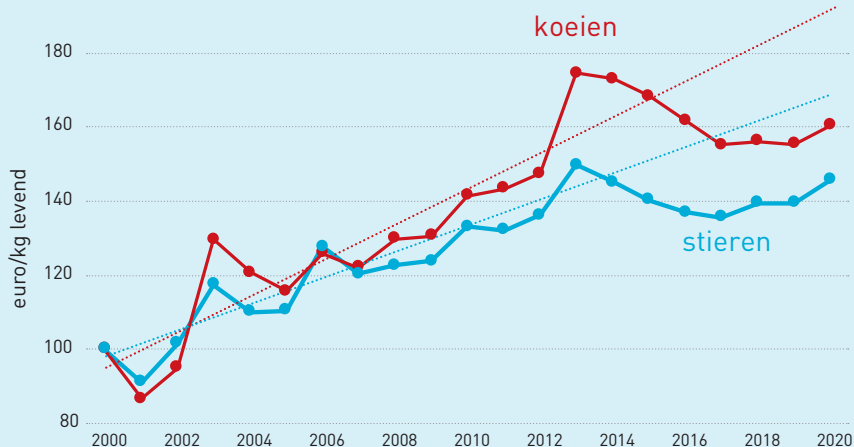


Figuur 1. Prijsvoluctie van levend vleesvee



dan uitgedrukt per gemiddelde zoogkoe op het bedrijf.

Onze kosten volgen mee de indexeringen en alles wordt voor ons duurder. In vergelijking met het gemiddelde van 2005 tot 2010 zien we dat al onze kosten minstens met 30% gestegen zijn!

Hierbij denken we aan de milieukost (mestafzet, heffingen), energiekost, onderhoud, veearts ... Dit alles samen dikt uiteindelijk wel aan. Kijken we bijvoorbeeld naar de energiekost. Ook al is dat een beperkte kost op een zoogkoeienbedrijf, toch zorgt de stijging van 37% voor een kostprijsverhoging van ongeveer 15 euro per zoogkoe. De grootste kostenposten op een zoogkoeienbedrijf: krachtvoer, ruwvoer en strooisel, stijgen echter zeer sterk. Stro is de voorbije jaren duur geweest. Hierdoor nemen deze een aanzienlijk deel in van de kosten. De voorbije jaren zijn de strooiselkosten gestegen naar 150 euro per zoogkoe!

Ook in de voerkosten zien we een serieuze kostprijsstijging. Wat is hiervan de oorzaak? We zien een lichte stijging van het totaal aantal kg krachtvoer per zoogkoe en een verdubbeling van de krachtvoerachtigen-bijproducten ten opzichte van de periode 2005-2010. De prijs van het evenwichtig krachtvoer is ongeveer 20% gestegen in vergelijking met 2005-2010. De bijproducten zijn in verhouding nog meer gestegen, met wel 60%. In figuur 2 zien we de relatieve stijging, doordat we de gemiddelde prijs van 2005 tot 2010 op 100 hebben gezet. De totale krachtvoerkost zien we over diezelfde jaren stijgen van gemiddeld 421 euro naar ongeveer 760 euro per zoogkoe. De gestegen kostprijs van krachtvoer sinds de tweede helft van vorig jaar komt in de boekhouding van 2020 nog niet zo tot uiting.

In figuur 3 zien we dat ook de ruwvoederkosten stegen. We gebruiken nochtans een kleinere oppervlakte per zoogkoe. Terwijl we in 2005-2010 nog gemiddeld 53 are ruwvoeder gebruikten per zoogkoe (waarbij onder meer

Focus op een vleesveebedrijf

Is ons vleesvee weer rendabel?

De prijzen van de stieren zijn aan het stijgen sinds april 2020 en ook de prijzen van de koeien zijn met wat vertraging omhooggegaan. Maar is dit genoeg om weer rendabel te zijn? Ook de kosten van krachtvoer en stro zijn vorig jaar gestegen en dit zet zich voorlopig door in 2021 ...

Raf Steegmans, landbouwconsulent Boerenbond

Verdubbeling van kostprijs

Uit figuur 1 blijkt dat de prijzen ongeveer weer op het niveau van 2013 zitten. Maar is dit genoeg? Om hier een goed beeld van te krijgen, bekijken we de resultaten van de gespecialiseerde zoogveebedrijven uit de focus-boek-

houdingen die hoofdzakelijk ook afmesten, de gesloten bedrijven. De kosten van het volledige bedrijf (koeien, stieren, jongvee, maar ook de teelt van ons ruwvoeder) en de totale opbrengsten (zowel verkoop van koeien, stieren als kalveren) worden

36 are gras en 15 are mais), gebruikten we de laatste jaren gemiddeld 45 are ruwvoeder per zoogkoe (met onder meer 29 are gras en 15 are mais). De kostprijs per ha mais is wel sterk gestegen, net als die van het grasland – mede door een intensiever gebruik van het grasland met waarschijnlijk ook meer drogestofopbrengst. Zo is de variabele kostprijs per are ruwvoer met 67% gestegen en de vaste kostprijs per are ruwvoer met 49 %. Doordat we intensiever werken en we minder are per zoogkoe gebruiken, is de variabele kostprijs van ons ruwvoer per koe toch nog gestegen met 59%. Dit alles samen maakt dat onze variabele kostprijs per zoogkoe in totaal bijna is verdubbeld ten opzichte van het gemiddelde van de periode 2005-2010 (figuur 3). De totale vaste kosten zijn ook gestegen, maar gelukkig niet in die verhouding. De variatie in grootteorde van de vaste kosten tussen bedrijven is wel groot! Dit moeten we wel in het achterhoofd houden.

Zijn onze opbrengsten mee gestegen?

Om te kunnen vergelijken, drukken we onze opbrengsten van kalveren, stieren en koeien samen uit per zoogkoe. Hierbij hangen onze opbrengsten samen met een aantal zaken. Eerst en vooral de kilo's die we verkopen. We zien dat doorheen de jaren onze stieren gemiddeld meer dan 40 kg meer wegen en onze zoogkoeien zelfs meer dan 80 kg. Daarnaast werken we ook intensiever op onze bedrijven met hogere vervanging, minder sterfte, betere vruchtbaarheidresultaten en vooral een betere groei. Daardoor is onze uiteindelijke vleesoutput meer dan 30% gestegen over de jaren! Dat is duidelijk een aanzienlijke en mooie verbeterde output. Het is duidelijk dat er het voorbije decennium gewerkt is aan efficiëntiewinst op de bedrijven, wat de verbeterde output tot gevolg heeft. En ja, daardoor is ook onze opbrengst

in euro per zoogkoe mee gestegen. Maar is deze stijging in verhouding met onze gestegen kosten? Uit figuur 1 blijkt dat de verkoopprijzen gestegen zijn tot 2013, om daarna weer te dalen. Maar deze stijging was niet in verhouding met de gestegen kosten. Samen met de dalende verkoopprijzen na 2013 kwam de rentabiliteit van onze sector zwaar onder druk. De efficiëntiewinst was ontoereikend om de gestegen kosten op te vangen. In combinatie met de (te) lage karkasprijzen draaiden de meeste bedrijven dan ook negatief ...

Hogere prijzen nodig!

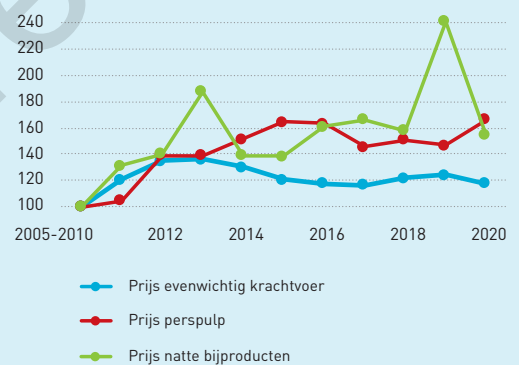
In 2020 eindigde het gemiddelde gespecialiseerde gesloten zoogkoeienbedrijf terug lichtjes positief. Met de huidige prijzen zet deze evolutie zich verder door in 2021. We moeten wel rekening houden met een hogere krachtvoerkost. Zijn de huidige prijzen echter voldoende om rendabel te draaien? Het antwoord is duidelijk nee. We moeten immers niet alleen onze kosten vergoed zien. We moeten er ook iets aan verdienen om zelf brood op de tafel te kunnen krijgen. Om dat te realiseren zou de gemiddelde prijs geslacht bij gelijkblijvende kosten nog zeker met 20 tot 30 cent moeten stijgen. Als we dan rekening houden met de nog verder stijgende kosten, de terugvallende gekoppelde premie, komen we hier zelfs niet mee toe. In figuur 3 kijken we naar de relatieve prijzen ten opzichte van 2005. Wanneer we de trendlijn uitzetten van 2005 tot 2013 richting vandaag, zien we dat we deze trend met de huidige prijzen niet volgen. ■

Met een focus-boekhouding krijg je zicht op jouw cijfers. Kennis is de basis om verdere stappen te zetten. Voor overleg met collega's in een bedrijfsleidersgroep kan je de contactgegevens van onze consulenten vinden op www.boerenbond.be/focus.

“We moeten niet alleen onze kosten vergoed zien, maar ook iets verdienen om brood op tafel te krijgen.”

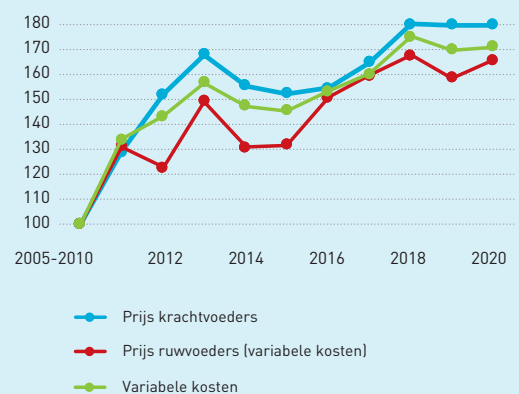
In deze figuren tonen we de relatieve stijging, doordat we de gemiddelde prijs van 2005 tot 2010 op 100 hebben gezet.

Figuur 2. Prijsevolutie van de aangekochte voeders



De prijs van het evenwichtig krachtvoer is ongeveer 20% gestegen in vergelijking met 2005-2010. De bijproducten zijn in verhouding nog meer gestegen, met wel 60%.

Figuur 3. Relatieve stijging van de voederkosten en variabele kosten per koe



Hier zie je dat de variabele kostprijs per zoogkoe bijna verdubbeld is in vergelijking met 2005-2010.