



© TWAN WIERMANS

Focus als tool voor optimalisatie van je bedrijfscijfers

Hoe optimaliseer je je saldo bij steeds stijgende kosten?

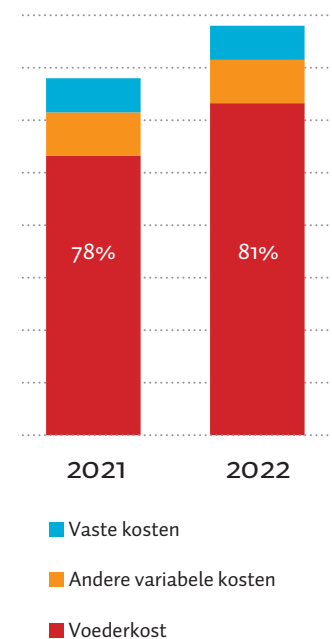
Door de veranderde wereldomstandigheden (oorlog in Oekraïne, misoogsten, vastgelegde stocks door bepaalde landen) stegen de voederprijzen de laatste maanden met meer dan 150 euro per ton. In onze Focusboekhoudingen stellen we vast dat de voederkost bij gesloten varkensbedrijven momenteel 88,44% van de variabele kosten uitmaakt en 81,15% van de totale kosten. Door de gestegen grondstoffen- en mengvoederprijzen wordt het deel voederkost nog groter in de kostprijs per afgeleverd vleesvarken.

Filip Deveux, landbouwconsulent

Belang voederconversie en -efficiëntie

Voederconversie is een van de kerncijfers om jouw voederkosten te managen. In onze Focusboekhouding vind je dit technisch cijfer terug bij het deel 'Technische analyse vleesvarkens'.

Op de bedrijfsleiderskringen varkenshouderij worden deze cijfers het laatste halfjaar nog kritischer bekeken. We vergelijken de cijfers van de bedrijven individueel, maar daarnaast ook ten opzichte van het gemiddelde van alle varkensbedrijven in onze Focusboek-





houding. Voederkost is een belangrijk onderdeel van de saldoberekening. Een eerste indicatie is de voerwinst, die we vergelijken tussen de bedrijven. Die voerwinst bestaat uit de opbrengst min de voederkost per varken. Deze berekening wordt ook gemaakt per 100 kg levend gewicht. Via onze overzichten bekijken we kritisch de verschillen tussen de bedrijven en praten de bedrijfsleiders open over hoe ze komen tot bovengemiddelde resultaten voor bijvoorbeeld het saldo en de voederwinst ten opzichte van hun collega's. Er wordt dieper ingegaan op de gebruikte genetica, wijze van voeren, voedersoort, aflevergewicht ...

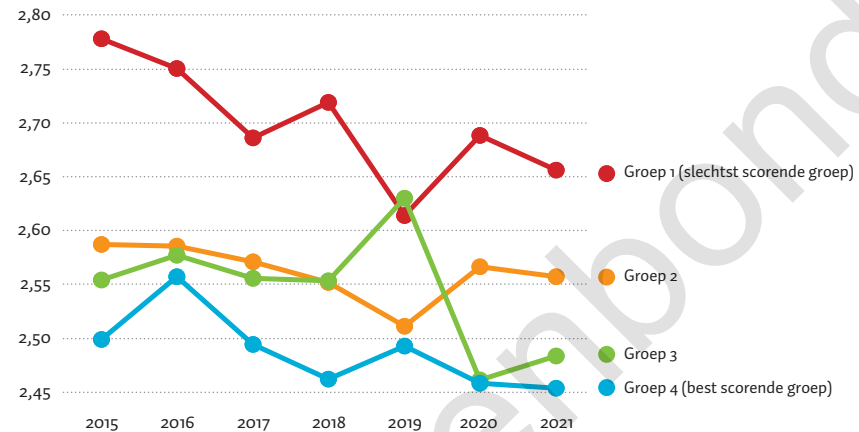
De laatste jaren merken we in onze boekhouding een daling van de voederconversie met gemiddeld 0,040 kg voeder/kg gewichtsaanzet per jaar. Voor vleesvarkens vanaf 7 kg hebben we de volgende gemiddelde cijfers: Q1 (= de 25% met het beste saldo) = 2,43 kg, Q2 = 2,51 kg en Q3 = 2,57 kg. De betere bedrijven hebben 0,14 kg minder voeder nodig voor een kg gewichtsaanwinst. Hiernaast zie je daarvan het effect op de kostprijs bij een bedrijf met 300 zeugen en 8100 verkochte vleesvarkens (zie tabel 1). In dit eenvoudige rekenvoorbeeld merk je meteen de grote impact van voederconversie op jouw financieel resultaat.

Hoe kun je managen op voederconversie?

Afstelling voederbakken Voorkomen van vermorsing en beschikken over vers, smakelijk voeder. Controleer daarom dagelijks je voederbakken. Er moet voldoende voeder beschikbaar zijn voor de varkens, maar het mag niet meer dan 2 cm dik beschikbaar zijn onderaan in de bak. Stel daarom de regelschuif correct in. Als er te veel voeder in de trog komt, krijg je vermorsing. De varkens zullen het oudere (minder verse voeder) wegduwen om aan het verse voeder te komen. ▶

Figuur 1. Evolutie van de voederconversie 2015-2021

(groepen ingedeeld volgens saldo € per verkoopbaar varken)



Tabel 1. Voorbeeld gevolgen van betere voederconversie

Voorbeeld: gesloten varkensbedrijf met 300 zeugen en 8100 afgeleverde vleesvarkens

	Bedrijf 1	Bedrijf 2
Voederconversie (kg voeder/kg gewichtsaanzet)	2,43	2,57
Opzetgewicht (kg)	7	7
Aflevergewicht (kg)	117	117
Gewichtsaanzet (kg)	110	110
kg voeder traject	267,3	282,7
Voederprijs (euro/kg)	0,46	0,46
Voederkost traject (euro)	122,96	130,04
Afgeleverde vleesvarkens	8100	8100
Totale voederkost bedrijf (euro)	995.959,8	1.053.340,2

Verskil tussen bedrijf 1 en 2 is 57.380,40 euro

Bedrijf 1 = 25% best presterende bedrijven

Bedrijf 2 = de 25% bedrijven in het kwartiel net onder de mediaan



Als er te veel voeder in de trog komt, krijg je vermorsing.



Als je in de mestput kijkt onder je voerbak, krijg je al een goede indicatie van de vermorsing.

Gezondheid Voer in overleg met je bedrijfsdierenarts een goede screening uit van de aanwezige ziektes in je stal. Stel aan de hand daarvan een aangepast vaccinatieplan op. Het beperkt mengen van tomen na het spenen heeft ook een positieve invloed op een lagere ziektedruk en daaraan verbonden een lagere voederconversie.

Aflevergewicht Wat is het ideaal aflevergewicht voor jouw afnemer en type varken? Boven 110 kg levend mag je rekenen op een voederconversie (VC) van 130% van de gemiddelde VC. Kies de juiste voedersoort, zodat voeder optimaal wordt omgezet naar vlees in plaats van vet. Vetaanzet vraagt meer voeder dan eiwitanzet. Elke genetica heeft een handleiding voor de maximale eiwitanzet in functie van het gewicht van je vleesvarken.

Voederconversie bij fokwaarden van je eindbeer

Bij de keuze van een eindbeer is de fokwaarde 'voederconversie' belangrijk. Als de eindbeer bijvoorbeeld een fokwaarde van 200 g betere VC heeft, hou je gemiddeld een genetisch potentieel van 100 g betere VC over bij jouw vleesvarken. De eindbeer bepaalt genetisch namelijk voor 50% mee de voederconversie van jouw vleesvarken. Als we dit toepassen op een bedrijf met 300 zeugen en 8100 afgeleverde vleesvarkens, krijg je een lagere voederkost van 40.986 euro (zie tabel 2).

De meeste eindberen komen uit het aanbod van een KI-station. Daarin kan je een selectie maken van beren die goed scoren op de fokwaarde 'voederconversie'. De andere economische parameters van de fokwaarde moeten ook in orde zijn. Daarom kies je best voor beren die ook beter dan het gemiddelde scoren op de algemene fokwaarde.

Tabel 2. Kostprijs-effect van een eindbeer met een 200 g betere voederconversie

Gewichtsaanzet kg	110
VC lager	0,1
Verschil kg voeder	11
Voederprijs	€ 0,46
Lagere voederkost	€ 5,06
Op 8100 vleesvarkens	€ 40.986,00

(1) De betere fokwaarde resulteert in een besparing van 100 gram/kg gewichtsaanzet in het traject van 7 tot 117 kg afzetgewicht

“Bij de keuze van een eindbeer is de fokwaarde ‘voederconversie’ belangrijk.”

Stijgende energiekost

Ook de energiekost steeg het laatste jaar sterk. In de Focusboekhouding komt dit terug onder de rubriek 'Verwarming en elektriciteit'. Tijdens individuele boekhoudbesprekingen en bedrijfsleiderskringen zijn deze kengedaten uit Focus ook een manier waarop een belangrijke optimalisatie per vleesvarken mogelijk is. Tussen bedrijven kan er een verschil zijn van 1 euro per verkoopbaar varken verschil in energiekost. In ons rekenvoorbeeld van hierboven werden er 8100 vleesvarkens per jaar verkocht. Voor dit bedrijf betekent dit 8100 euro minder kosten. Via de meer gedetailleerde cijfers in Focus kan je een doorlichting van je bedrijf vragen bij de consulenten Energie & klimaat. Zij kunnen mee jouw kosten optimaliseren. Je kan hen contacteren via 016 28 61 30.

Meerwaarde bespreking Focus bedrijfsuitslag

Onze Focusdeelnemers kunnen zelf een analyse maken van hun bedrijfs-

uitslag en onderliggende cijfers. Dit kan via het klassieke boekje, maar ook via de onlinetool Focus. Via je persoonlijke login bij Boerenbond kun je zelf je cijfers online raadplegen, rapporten afdrukken, analyses maken van voederconversie ten opzichte van groei, aflevergewicht ...

Als landbouwconsulent ondersteunen we je via een individuele bespreking, waarbij we dieper ingaan op de bedrijfscijfers en er enkele optimalisatiepunten uithalen voor het volgende werkjaar. Deze bespreking gebeurt eenmaal per jaar, na het afsluiten van het boekjaar en het afwerken van de boekhouding. Verder gaan we via bedrijfsleiderskringen met een groepje van (7 tot 10) bedrijven enkele malen per jaar in overleg over de cijfers. Eenmaal per jaar bespreken we de jaaruitkomsten. We vergelijken dan de individuele cijfers ten opzichte van het groepsgemiddelde. Voor de volgende bijeenkomsten worden dan enkele cijfers dieper uitgewerkt en besproken, zoals de gezondheidskosten en entingen. Deze bedrijfsleiderskringen worden steeds populairder omwille van de afwisseling tussen cijfers en praktijk. Bedrijfsleiders geven voorbeelden van hoe ze dit realiseren op hun bedrijf, wat werkt en wat niet. ■



Voor de provincies Antwerpen en Limburg willen we een bedrijfsleiderskring opzetten voor jonge varkenshouders. Kandidaten kunnen zich melden via filip.deveux@boerenbond.be of Landbouwboekhouding (016 28 61 40).