



Studiedagen Edelveen

Managen van geldstromen

Lijnparing en voeren in dracht- en lactatieperiode

Op 21 en 25 februari 2016 organiseerde de NFE een tweetal studiedagen. Het was op beide dagen volle bak en een kakofonie van geluiden, maar voor deze ene keer mocht dat. Men nam het op de koop toe omdat de inhoud zo ongelooflijk functioneel en interessant was. Liquiditeitsverbetering heb je voor een deel zelf in de hand. Door je bewust te worden van je kosten (waarvóór en wanneer precies maak je die) en je opbrengsten (wanneer krijg ik veilingopbrengsten binnen) hou je zelf de regie en de sturing over je bedrijf en kun je de liquiditeit van je bedrijf bijsturen. Al blijft het eindresultaat op papier misschien hetzelfde, zo word je niet voor onverwachte, onoverkomelijke, tussentijdse problemen geplaatst midden in het seizoen! Ook de lezing van 'onze' onderzoeker Jan de Rond over waardevolle lijnparingen en hoe te voeren in de dracht- en lactatieperiode gaf veel stof tot discussie.



Jacqueline Manders
PR & Communicatie

In de varkenshouderij noemen ze het "Grip op je knip". Ook daar is structuur en overzicht in financieel management van groot belang en heel actueel. Ook daar worden volop workshops gegeven om de cijfers te analyseren en de sterke en zwakke punten van het bedrijf te herkennen. De heer Jan van Bussel is senior relatiemanager bij de ABAB. Hij opent de middag met een sheet waarop zowel zonneschijn als wolken te zien zijn. Een sheet waarmee je alle kanten uit kunt. "Donkere wolken pakken zich

samen boven de sector". "Na regen komt zonneschijn" of "achter de wolken schijnt de zon". Dat iedereen daar anders tegen aan kijkt blijkt wel uit de verschillende uitkomsten van de groepen op maandagmiddag en vrijdagmiddag. Een gestructureerd verslag van de technische uitkomsten vindt u elders in dit blad. De kunst is om te dealen met de middelen die je hebt. Die zijn per bedrijf totaal verschillend. Het is heel gemakkelijk om jezelf voor de gek te houden. Voerkosten- of opbrengstprijzen

alleen zeggen niets. Het gaat juist om het totaalplaatje. Heb ik op het juiste moment genoeg inkomsten om de rekeningen te betalen die er op dat moment liggen? Daartoe is het nodig om maandelijks de cijfers bij te houden. Welke cijfers zijn vooral van belang en hoe analyseer ik deze. Doel van de workshop is om na afloop in staat te zijn je persoonlijke financiële situatie te doorgronden en tijdig bij te sturen. Elk bedrijf heeft een strategisch plan nodig voor de toekomst. Wat je niet zelf in de hand hebt, daaraan kun je niets veranderen. Maar hoe kun je individueel aan de slag met de kengetallen die je wel hebt. Heb ik voldoende inzicht in mijn geldstromen? Kan mijn bedrijf op korte termijn aan alle verplichtingen voldoen? Heb ik een goed inzicht in mijn financieringsbehoefte. Kan ik nog kosten besparen of deze kosten beter verdelen over het jaar? Hoe plan ik mijn investeringen? Op welk moment moet ik eventueel aan de bel trekken? Wat kunnen we leren van andere sectoren en van elkaar? In de maand maart moeten belangrijke besluiten genomen worden. De keuzes die ik dan maak hebben gevolgen voor de rest van het seizoen.

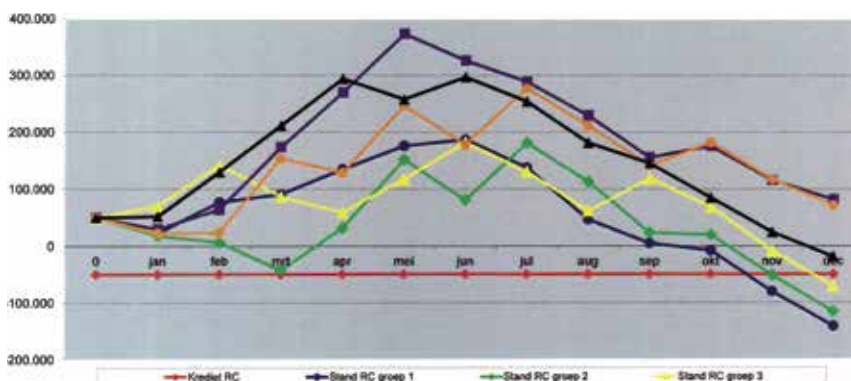
“Winnaars hebben een plan, verliezers een excuus”.

De heer Kees Ligthart is senior bedrijfsadviseur bij ABAB en heeft in het verleden al veel strategische plannen opgesteld samen met varkens- en pluimveebedrijven. Speciaal voor deze middag heeft hij zich extra in de nertsenhouderij verdiept. Na zijn inleiding wordt in drie groepen onder leiding van Jan van Bussel, Louise Boekhorst en hemzelf uitgebreid gediscussieerd over de liquiditeit van een fictief standaardbedrijf met 5000 fokteven. Om geen appels met peren te vergelijken wordt een aantal zaken afgesproken. Het bedrijf pelst de dieren zelf en droogt de

pelzen ook zelf. Het bedrijf heeft nog € 50.000,- op de bank en een maximaal rekening courant krediet van eveneens €50.000,-. Ondanks het feit dat op maandagmiddag maar een paar nertsenhouders aangeven een officiële liquiditeitsprognose te maken, meent ongeveer de helft toch een goed zicht te hebben op zijn of haar kostprijs. Elke groep gaat uitvoerig in discussie en vult voor een vol jaar per maand de kosten en baten in. Denk hierbij aan voerkosten, mestafzet, personeelskosten, machinekosten (o.a. voerpels- en schraapmachines) en bijvoorbeeld algemene kosten (o.a. verzekeringen, heffingen, accountant, abonnementen, lidmaatschappen, advieskosten, juridische kosten).

Pelsopbrengsten zijn er nog niet, rekeningen echter te over

Een van de groepen loopt al in maart tegen de rekening courant limiet aan (zie de groene lijn op sheet 1). Pelsopbrengsten zijn er nog niet maar rekeningen echter te over. Voor het eindresultaat maakt het niet uit maar als een deel van de pelzen eerder verkocht was, had dit liquiditeitsprobleem op dat moment voorkomen kunnen worden. Op maandagmiddag blijken aanwezigen iets pessimistischer ingesteld dan op vrijdagmiddag. Alle drie de groepen berekenen op maandag een verlies van 1 tot 2 ton terwijl op vrijdagmiddag 2 bedrijven nog uit de voeten kunnen met het positieve banksaldo van €50.000,- en ‘maar’ 1 bedrijf het bank krediet moet aanspreken. De kostprijs varieert op maandag van €24,21, €24,91 tot €25,80 en op vrijdag van €19,95, €21,39 tot €21,65. Het verschil met het uiteindelijke resultaat wordt nog groter doordat men op vrijdag ook positiever denkt over de opbrengstprijzen van de pelzen in 2016. Variëren deze prijzen op maandag van €17,65, €18,80 tot €20,00, op vrijdag loopt de verwachte pelsopbrengst op van €19,35 naar €21,20 en zelfs €22,50. Hier moet bij vermeld worden dat er af en toe flink water





juist boven de €22,00 levert natuurlijk grote verschillen op. Begroot je voor privé-onttrekkingen en belastingen €30.000,- of € 80.000,-? Bestel je in maart voor een heel jaar strooisel of verdeel je deze bestellingen over meerdere kwartalen? Wat zijn de verwachtingen voor de markt in 2016 – 2017? Hoe hoog is je fokgemiddelde? Welke kwaliteit nertsen heb je? Wanneer bied je je pelzen aan op de veiling? Daarover wordt in alle groepen steeds naar een goede consensus gezocht. Zijn de mestafzetkosten bij alle groepen ongeveer gelijk, de arbeidskosten (ingeleende arbeid) variëren van €60.000,- tot €150.000,-! Bij al deze getallen is het niet nodig om het achterste van je tong te laten zien. Het doel is om het systeem te doorgronden en zo thuis een realistische bedrijfsprognose op te kunnen stellen en die na afloop te vergelijken met de gerealiseerde cijfers. Uit de reacties van de deelnemers blijkt dat bij menigeen de ogen geopend zijn. Jan van Bussel verwacht dat een deel van de bedrijven het niet alleen zal redden met het terugbrengen van de kosten en het verbeteren van de kwaliteit van de pelzen op zo korte termijn. Op de vraag: "Hoe dan verder" is hij kort en duidelijk. "Een bedrijf moet bewuste keuzes maken op basis van realistische verwachtingen. E.e.a. is afhankelijk van de kostprijs maar ook van de liquide middelen die er wel of niet zijn." Wanneer je het je

kunt permitteren adviseert hij om minder fokdieren in te zetten. "Kies alleen de allerbeste dieren uit. De mindere kwaliteiten kosten zeer waarschijnlijk extra geld. Snijd daarbij waar je snijden kunt en vermijd overbodige uitgaven of stel ze uit. Natuurlijk geldt dit advies altijd maar kijk daar nu nog eens extra kritisch naar. Bij het opstellen van een begroting of liquiditeitsprognose zal je zien dat je naar de getallen gaat handelen." Pelzen vasthouden en invriezen is in zijn ogen speculeren. Speculeren doe je normalerwijze alleen met geld dat je echt voor langere termijn over hebt. Ter afronding: de systematiek is duidelijk, de berekeningen moeten per bedrijf gemaakt worden. Voldoende stof tot nadenken!

Lijnparing, minder reuen en beter genetisch potentieel

Na deze enigszins rommelige maar alleszins zeer interessante workshop worden de gelederen weer gesloten en de zaal stil omdat lijnparing op het programma staat. In nauw overleg met prof. Bas Kemp van Wageningen UR wordt op Edelveen geprobeerd middels lijnparing zoveel mogelijk nakomelingen per reu te fokken i.v.m. het erfelijkheidsonderzoek naar lichaamslengte. Op deze manier wordt ook het genetisch potentieel beter gebruikt. Denk daarbij aan een betere reproductie, goede lichaamslengte en kwaliteit, zoveel mogelijk spenen, en goede voederconversie en gedrag. Door 1 reu 8 teven te laten dekken in plaats van de gebruikelijke 5 heeft men niet alleen minder kosten in de wintermaanden maar kan men veel strenger selecteren. In februari vindt een laatste selectie plaats op lage ELISA-waarden. Er worden 24 blokken samengesteld met teven van diverse lichaamslengtes en diverse ELISA-waarden. Elke reu dekt maximaal 8 teven 2 keer (JT 1-8 paren en OT 1-1 paren). Bij teven die uiteindelijk maar 1x gepaard

bij de wijn gedaan moet worden tussen deelnemers onderling, omdat elke groep bestaat uit kleine en grote bedrijven, bedrijven met verschillende pelskwaliteiten en kleurslagen en overige kenmerken zoals bijvoorbeeld wel en geen grond (mestafzetkosten) en zonnepanelen. Een opbrengstprijs van gemiddeld €17.50 of



zijn ondanks dat er veel paarpogingen gedaan zijn met kruisparing is het gustpercentage 31%. Terwijl dit bij teven die maar 1x gepaard zijn met weinig paarpogingen in de lijnparingsgroep 22% is. Het levend geboren aantal pups per worp is bij veelvuldige paarpogingen en kruisparinggroep, waarbij de geslaagde paring in de eerste week viel 4,7 pups en bij een geslaagde paring in de tweede week 6,3 pups. Vergelijken we dit met weinig paarpogingen/contact via een lijnparing dan is het aantal levend geboren pups bij de geslaagde paring in de eerste week 7,5 (2,8 pups méér) en bij een geslaagde paring in de tweede week 7,9 (1,6 pups méér). Rust, Reinheid en Regelmaat zou ook wel eens in de paartijd van groot belang kunnen zijn. Daarbij zou de eerste R wel eens verantwoordelijk kunnen zijn voor minder stress en daardoor meer pups. Jan stelt tijdens zijn verhaal voor dat aanwezigen dit thuis uitproberen met bijvoorbeeld 5 blokken waarbij 1 reu 4 JT en 4 OT dekt via het reeds genoemde systeem JT 1-8 en OT 1-1. Jan noemt nog een ander onderzoek (dat Edelveen gaat testen dit jaar) dat u thuis op uw eigen farm zou kunnen proberen. Bij de zeugenhouderij ziet men het "1rst/2nd litter syndrome". Dit houdt in dat veel gewichtsverlies in de lactatie leidt tot minder biggen in de volgende worp. Tegenwoordig wordt dan de 1e cyclus overgeslagen (spoelen) en worden de zeugen na de 2^e ovulatie gepaard. Hierdoor 1,5 meer biggen per zeug. Ook bij nertsen zien we een grote variatie in gewichtsverlies bij teven tussen 3 en 7 weken in de lactatieperiode. Sinds 2011 zien we bij oude teven met veel gewichtsverlies ook elk jaar opnieuw duidelijk een mindere reproductie in de volgende worp. In het project in

2016 worden teven met het bekende gewichtsverschil in de lactatie van 2015 verdeeld in 2 groepen: 1-8 paren versus 1-1 paren. Bij een 1-8 paring produceert de teef 2x een eisprong, bij een 1-1 paring is er slechts 1 eisprong. Door het gewichtsverlies is de 1^e eisprong mogelijk niet goed, weinig rijpe eicellen. Dus, werkt de 1^e paring in het 1-8 systeem misschien net als bij de zeugen; het schoonspoelen van de eierstokken. De eisprong na de paring op dag 8 geeft dan mogelijk veel rijpe eicellen, met veel pups als gevolg. Dat is de achtergrond voor dit project. De 1-8 paring voor oude teven wordt in de praktijk, naar tevredenheid toegepast op diverse farms. Natuurlijk is het zaak om dit genoemde gewichtsverlies bij de teven in eerste instantie zoveel mogelijk te voorkomen. Aandachtspunten daarbij zijn een tijdelijke drinknippel in of dichtbij het nachthok voor de pups en extra voer voor de teef boven op de ren.

Voeding in de dracht- en lactatieperiode

Jan de Rond gaf een voorproefje op zijn artikel wat inmiddels is verschenen in het maantnummer van De Pelsdierenhouder. De belangrijkste boodschap, die u inmiddels uitgebreid hebt kunnen lezen, is min of meer een open deur: 'Verzorging en voeding tijdens de drachtperiode schijnt een grote rol te spelen.' Nieuw is wel dat sectie van de guste teven aantoonde dat bijna alle teven in dit project, zowel in de proefgroep als in de controlegroep, dragend geweest zijn. Wat is daar mis gegaan en waarom? Het streven naar meer groei in bodyscore in de drachtperiode, en daarmee hopen op meer levend geboren pups en minder guste teven, is niet nieuw. Men is daarbij wel voorzichtig om vervetting van de teef en verzwaring van de pups rondom het werpen te voorkomen. Op Edelveen zijn de teven beter af met een verhoogde voerportie (15 gr per dier per dag = 8%) in de

drachtperiode die daarna niet meer verlaagd wordt (i.p.v. voeren naar onderhoudsniveau naar bodyscore tussen het paren en werpen). Door deze verhoogde voerportie alleen twee weken te geven direct na het paren, gedurende de innestelperiode, resulteerde dit bij de jonge teven in een slechter fokresultaat. Voor meer informatie verwijzen wij u graag naar het uitgebreide artikel in het maantnummer van dit blad.

In dit nummer vindt u een artikel van Jan de Rond met betrekking tot voeding in de lactatieperiode. Ook daarop nam hij tijdens de studiedagen alvast een voorproefje. Zijn boodschap varieerde van gereserveerd voeren tijdens de eerste weken om problemen te voorkomen, tot diverse voersamstellingen en meer voer na het werpen. Dit onderwerp leeft momenteel ook bij Deense onderzoekers volop. Door de teven boven op de ren te voeren (in Denemarken met 5% olie v.a. 20 april) en de pups apart op het nachthok te voeren en ze te voorzien van voldoende water, verliezen de teven minder gewicht. Aansluitend nodigde Jan de aanwezigen vrijblijvend uit voor een rondleiding op de farm.

Trouwe klanten en nieuwe gezichten

Vaak zien we dezelfde deelnemers op de studiedagen. Dit keer waren er ook anderen. Wij zien dit als een positieve ontwikkeling. Zeker nu het wat minder gaat in de sector is het zaak om alle zeilen bij te zetten. Ook al bent u het misschien niet altijd eens met alle sprekers, of met opmerkingen van collega nertsenhouders, u steekt er altijd iets van op. Ook worden de onderlinge gesprekken tussen nertsenhouders en een bezoekje aan de farm door velen als heel waardevol gezien. Schroom niet om u aan te melden voor een volgende bijeenkomst, ook niet als u nog nooit geweest bent. Wij zijn blij met trouwe klanten maar ook met nieuwe gezichten!



de pelsdierenhouder

