

**Serie economie**

Door het voeren van een bedrijfseconomische boekhouding krijgt men via een eenvoudige manier van rekenen naast de algemene bedrijfsresultaten, zoals winst of verlies, productiviteit en rendabiliteit, ook inzicht in de technische kengetallen van het bedrijf.

Dirk Audenaert, consultant Boerenbond, en Marc Cools, analist-programmeur Tiber-boekhouding, gidsen ons door de bedrijfseconomische boekhouding van een gesloten Vlaams zoogkoeienbedrijf.

**Deel 1: Opbrengsten**

Deel 2: Variabele kosten

Deel 3: Vaste kosten

Deel 4: Arbeidsinkomen, productiviteit en rendabiliteit

Deel 5: Getuigenissen

Vakmanschap van de vleesveehouder uit zich vooral aan de opbrengstzijde

# Bruto-opbrengst per zoogkoe

Uit de bedrijfseconomische boekhouding Tiber blijkt dat de grootste verschillen in inkomen tussen Vlaamse vleesveebedrijven zich situeren aan de opbrengstzijde van het bedrijfsresultaat. Het vakmanschap stuurt de productie en de verkoop en wordt dus weerspiegeld in de inkomende geldstroom.

tekst **Guy Nantier**

Slechts veertig procent van de landbouwers houdt er een bedrijfseconomische boekhouding op na. Dat betekent dat zestig procent geen inzicht heeft in de inkomsten en de exacte kostprijs van de geproduceerde landbouwproducten. Door het voeren van een bedrijfseconomische boekhouding krijgt de landbouwer via een eenvoudige manier van rekenen, naast de algemene bedrijfsresultaten zoals winst of verlies, productiviteit en rendabiliteit, ook zicht op de technische kengetallen van zijn bedrijf.

Een bedrijfseconomische boekhouding is ook een onmisbare leidraad bij tal van beslissingen in de bedrijfsvoering. Financiële en technische problemen kunnen inzichtelijk worden gemaakt aan de hand van reële cijfers, waardoor het mogelijk is om accurate maatregelen te nemen. Ook de bank zal zijn beslissingen over een investeringsplan laten afhangen van de resultaten van een bedrijfseconomische boekhouding. En last but not least: met een bedrijfseconomische boekhouding is het mogelijk om bedrijven onderling met elkaar te vergelijken en het eigen bedrijf te plaatsen ten opzichte van het gemiddelde, de zwakste of de sterkste bedrijven.

**Kwaliteit cijfers belangrijk**

Dirk Audenaert, consultant Boerenbond, en Marc Cools, analist-programmeur Tiber-boekhouding, gidsen ons in vijf afleveringen door de bedrijfseconomische boekhouding van een gesloten zoogkoeienbedrijf. Zo'n bedrijf realiseert een ar-

beidsinkomen met zoogkoeien en het afmesten van de eigen aanfok. 'Boekhoudkantoren geven elk hun eigen invulling aan de boekhouding van landbouwbedrijven', leidt Marc Cools in. 'Zo zijn er wezenlijke verschillen tussen boekhoudkantoren wat betreft methodiek van afschrijven van investeringsgoederen, zoals stallen of machines, de toegekende rente op inzet van eigen kapitaal, de fictieve pacht op eigen gronden, de inventariswaarde van de veestapel enzovoort. Een tweede kanttekening betreft de kwaliteit van het aangedragen cijfermateriaal. Zo ervaren wij dat er in honderd procent van de gevallen bijsturing van de door de veehouder aangeleverde cijfers nodig is door onze buitendienstmedewerkers.' 'De financiële kengetallen – financieringslast, procent eigen vermogen, gezinsinkomen – zijn voor de boer belangrijk om te kennen,' geeft Dirk Audenaert aan, 'maar ze zijn persoonlijk en individueel sterk verschillend. Ze worden soms bepaald door zaken die niets met het bedrijf te maken hebben. Op basis hiervan zijn de capaciteiten van de boer als vleesveehouder veel moeilijker in te schatten. Om meer inzicht te krijgen vragen en/of berekenen boekhoudkantoren daarom veel technische kengetallen. Zo kunnen ze de oorzaken vinden van een tegenvallend inkomen.' Marc Cools vult aan: 'Te veel boeren hebben het gevoel dat het inkomen goed zit omdat de bankrekening gevuld is, terwijl in realiteit de bedrijfsresultaten niet goed zijn, of omgekeerd.'

De opbrengsten van een gesloten zoogkoeienbedrijf bestaan in hoofdzaak uit de ontvangen gelden van de verkoop van dieren (afmeststieren en reformekoeien). 'De technische productieresultaten bepalen de hoogte van de inkomsten', zegt Audenaert. 'Het percentage sterfte, de kalvingsindex en de kilo jaargroei per zoogkoe zijn hierbij doorslaggevend.'

**Groot verschil lichaamsgroei**

Uit de boekhoudingen van 2008-2009 stelde Boerenbond vast dat de 25 procent sterkste zoogkoeienbedrijven een percentage doodgeboren kalveren hebben van 3,6 tegen 5,5 procent voor de 25 procent zwakste bedrijven. De sterkste bedrijven hadden een percentage sterfte tot 250 kilogram lichaamsgewicht van 2,7 procent, de zwakste bedrijven 10,4 procent. 'Samengevat: de betere bedrijven realiseren meer groei', zegt Audenaert. Wat de kalvingsindex betreft, scoorden de beste bedrijven 1,2 als gevolg van het laten afkalven van veel vaarzen tegen 1,03 voor de zwakste bedrijven. De kilogram jaargroei per zoogkoe bedroeg 769 kilogram voor de sterkere bedrijven en 538 kilogram voor de zwakkere bedrijven. De sterke bedrijven realiseerden dit door een gemiddelde groei van 730 gram per dag, de zwakke bedrijven met een gemiddelde groei van 518 gram. Ook in de verkoopprijzen zijn duidelijke verschillen merkbaar tussen de bedrijven. De betere bedrijven behaalden in 2008-2009 een gemiddelde verkoopprijs voor

stieren van 2,98 euro per kilogram exclusief btw bij een verkoopgewicht van 714 kilogram. Voor de reformekoeien was dit 2,49 euro voor een gewicht van 746 kilogram. De mindere bedrijven behaalden respectievelijk 2,6 euro voor een verkoopgewicht bij de stieren van 687 kilogram en 2,29 euro voor de reformekoeien bij een verkoopgewicht van 705 kilogram. Omdat de opbrengsten op de markt worden gerealiseerd, worden overheids-subsidies zoals bedrijfstoelagen niet meegenomen in de omzet, wel de gekoppelde zoogkoeienpremies. Zo halen de beste vleesveebedrijven een premie van 232 euro per aanwezige zoogkoe binnen,

de zwakkere bedrijven een premie van slechts 175 euro.

**Vakmanschap doorslaggevend**

Aankopen van dekstieren of vrouwelijk uitgangsmateriaal beïnvloeden de inkomstzijde negatief. Ook het inventarisverschil einde jaar van het vee – hetzij een waardetoeename hetzij een waardevermindering – wordt aan de opbrengstzijde verrekend.

'Elk dier op de eindinventaris betekent hetzelfde als een verkoop tijdens het boekjaar', stelt Dirk Audenaert. 'Fouten in de inventaris trekken daarom het beeld aan de inkomstzijde krom. Aantal, ge-

wicht- en prijschatting zijn dus heel belangrijk. Maar het grootste verschil tussen bedrijven zit aan de opbrengstzijde, die beïnvloed wordt door het vakmanschap van de vleesveehouder.'

De 25 procent sterkste bedrijven in de Tiber-boekhouding kwam bij gelijkblijvende inventaris in 2008-2009 uit op een totaal aan bruto-opbrengsten per zoogkoe van 2265 euro, de 25 procent zwakste bedrijven kwam op een totaal van 1401 euro. 'Een streefcijfer voor elke veehouder zou dus afgerond 2250 euro per zoogkoe moeten zijn, 2000 euro uit vleesopbrengsten en 250 euro uit premie', zegt Audenaert afsluitend. |

**BRUTO-OPBRENGST PER KOE =**  
verkoopomzet + gekoppelde premies/aantal aanwezige zoogkoeien

Tabel 1 – Gemiddeld arbeidsinkomen gesloten vleesveebedrijf Vlaanderen (bron: Tiber-boekhouding (BB))

gesloten zoogkoeienbedrijf	gemiddelde 2005-2009
<b>technische kenmerken</b>	
aantal stuks zoogvee	180
aantal zoogkoeien	67
zoogkoeienquotum	62
aantal aangekochte dieren	16
percentage verkochte dieren (< 250 kg)	5
kalvingsindex	1,02
aantal kalvingen	68
percentage doodgeboren	5
<b>economische analyse (in euro per zoogkoe)</b>	
bruto-opbrengst	1.758
– vleesopbrengst	1.534
– melkopbrengst	0,05
– premies (excl. bedrijfstoelag)	214
– andere	5
variabele kosten	1.074
– krachtvoerders	454
– ruwvoerders	256
– gezondheid (veearts, ...)	164
– vruchtbaarheid (ki, ...)	13
– milieu (heffingen, mestafzet, ...)	3
– energie (elektriciteit, ...)	47
– onderhoud	40
– afzet en administratie	14
– diversen	73
saldo	699
vaste kosten	734
– ruwvoeruitbating	245
– (fictieve) pacht/huur	15
– afschrijving van gebouwen	77
– afschrijving van machines	86
– intresten	246
– algemene bedrijfskosten	65
totaal kosten	1.808
arbeidsinkomen	-50
arbeidsinkomen bij gelijke prijzen	-36

