

AANTALLEN X PRIJS IS TE BEÏNVLOEDEN

De laatste anderhalf jaar buigen varkenshouders en Alfa accountants zich vooral over liquiditeitsvraagstukken. Gaat de bank mee met de oplopende leverancierskredieten? Belangrijk is ook de vraag welke positieve saldomakers de varkenshouder zelf kan beïnvloeden. Directeur Henk Overbeek en bedrijfsadviseur Arjen Schutten van Alfa accountants en adviseurs geven advies.

Bedrijfseconomisch gezien is een saldo de voerwinst minus kosten voor gezondheid, ki, strooisel, elektriciteit, verwarming, water en overige veekosten. Van de positieve saldomakers staat het aantal afgeleverde biggen per zeug met stip op nummer één, weet Schutten. “Tussen de beste en slechtste zeugenbedrijven zit gemiddeld 3 biggen verschil met een spreiding van 8 biggen.” Overbeek rekent voor: bij een gemiddelde omvang van 420 zeugen per bedrijf en 8 biggen per zeug per jaar verschil, scheelt dat 130.000 euro opbrengsten. Volgens Schutten zit er wel ergens een maximum, economisch gezien, aan het

aantal grootgebrachte biggen per zeug. “Er komt een punt waarop de meeropbrengsten van een extra big niet opwegen tegen de extra kosten om die big voort te brengen. Voorlopig hebben we dit punt zelfs op de beste bedrijven nog niet bereikt, weten de beide heren. Waar zit hem, naast de extra big, dat verschil tussen de beste en de slechtste varkensbedrijven nog meer in?”

Vakmanschap en begeleiding

Met stip op twee staat het vakmanschap en de begeleiding van de ondernemer zelf. Overbeek geeft aan dat het verschil tussen goed en slecht ondernemerschap

niet is goed te maken met andere technische kengetallen. Oftewel slecht ondernemerschap kost de boer een boel duiten. Hoewel ondernemerschap een echte saldomaker is, kan vakkundigheid niet in cijfers worden uitgedrukt. De begeleiding van de ondernemer is vooral het advieswerk van de voedervoorlichter, bedrijfsdeskundige en de dierenarts, weet Schutten. “Goede advisering op de terreinen voeding, bedrijfsvoering en diergezondheid zijn echte saldomakers. Het vraagt wel iets van de ondernemer, want hij moet kans zien om goede adviezen te vertalen naar acties op zijn bedrijf.”

Personeel

Veel varkenshouders werken met vast of flexibel personeel. Bij zeugen kan een familiebedrijf zo'n 420 zeugen alleen aan. Daarboven heb je extra 'handjes' nodig om het werk rond te zetten. Schutten vertelt dat bij een fulltime personeelslid het vaak lastig is voor de ondernemer die arbeidskracht volledig in te zetten. “In de start krijgt het personeel vaak de 'vieze klusjes' te doen. Eigenlijk is het eerste externe personeelslid de lastigste klus. Je moet als ondernemer én meer massa (meer varkens) hanteren én gaan leiding geven.” Overbeek geeft als tip dat je personeel kunt 'aftasten' door met een flexwerknemer te beginnen. Als het klikt met jou als ondernemer, kun je de persoon alsnog aannemen. Buiten kijf staat dat een vakkundig en ervaren personeelslid een echte positieve saldomaker is voor je bedrijf. Echter, het blijft moeilijk om het verschil tussen slecht en goed personeel in cijfers uit te drukken, vertelt Overbeek.

Onderhandelen

Beide heren van Alfa accountants geven

aan dat een groter bedrijf meer voor zijn biggen krijgt dan een kleiner varkensbedrijf. Overbeek: “Een deel van dit verschil zit hem in de logistieke kosten. Volle wagens zijn per eenheid nu eenmaal goedkoper dan halfvolle. Dat geldt voor het voer en voor de biggen. Maar er is meer.” Het blijkt dat ondernemers met grotere bedrijven beter (kunnen) onderhandelen dan hun collegaboeren met kleinere eenheden. De beste bedrijven betalen vaak minder voor hun mengvoer. En ze beuren meer per big dan de slechtste bedrijven. Goed en scherp onderhandelen met je toeleveranciers en afnemers levert echt geld op. Schutten vult aan: “Je redt het niet als echte koopjesjager, uit op het eenmalige gewin. Het blijkt dat boeren die goed onderhandelen, maar dan wel op een respectvolle manier, het winnen. Als ondernemer moet je je goed inleven in je zakenpartner en niet gaan voor het eenmalige succesje, maar juist voor een bestendige, goede band.” Boeren die juist dit vak goed verstaan, kunnen daar een mooie saldomaker voor hun bedrijf aan overhouden.

Uniformiteit

Als we ons even verplaatsen naar de varkensmester, is de aankoop van uniforme en goede biggen zeker een positieve saldomaker, aldus Schutten. Het rondshoppen en misschien iets goedkoper uit

zijn, weegt lang niet op tegen een duurzame relatie met een fokker die gezonde en uniforme biggen kan leveren. Volgens Schutten betaalt een dergelijke aanpak zich altijd terug bij de mester. Helaas kan ook deze saldomaker niet hard worden gemaakt met één enkel cijfer. Overbeek vult aan dat je als ondernemer na de aankoop van goede en uniforme biggen natuurlijk wel in staat moet zijn die start

Extra big met stip op nummer één als saldomaker

uit te nutten. “Een slechte kok kan er in een mooie keuken met topingrediënten nog een rommeltje van maken.”

Niet-toegerekende kosten

Overbeek vertelt dat de niet-toegerekende kosten op het varkensbedrijf nogal eens een ondergeschoven kindje zijn. “De niet-toegerekende kosten zijn een belangrijke saldomaker.” Het gaat om kosten voor energie, luchtwassers, loonwerk en logistieke kosten voor mestafvoer. Schutten adviseert ondernemers om het inzicht in deze kosten goed op de rails te hebben. “Het kan je helpen om bewust om te gaan

met die kostenposten en daar waar mogelijk reducties te creëren.”

Negatieve saldomakers

In feite zijn negatieve saldomakers de tegenhangers van de positieve zoals besproken. Dus slecht ondernemerschap, slecht en onvakkundig personeel en slechte onderhandelingsvaardigheden maken het saldo negatiever. En de saldomaker 'extra big' maakt duidelijk dat je door een big te laten liggen het bedrijfssaldo negatief beïnvloedt. Alfa accountants en adviseurs focussen zich in hun advisering op het boerenbedrijf vooral op de saldomakers.

Het zouden geen goede adviseurs zijn als beide heren aan het eind van het interview niet nog wat tips en adviezen hebben voor de agrarische ondernemers. Schutten adviseert de varkenshouder om de vaste adviseurs tijdig deelgenoot te maken van ideeën en doelstellingen. Hij neemt als voorbeeld voederkosten of dierenartskosten. “Vertel je voederadviseur of je dierenarts dat je meer betaalt dan het landelijk gemiddelde.” En als het gaat om je doelen voor je varkensbedrijf, weet Overbeek dat het goed is die doelen precies te formuleren voor jezelf en voor te leggen aan je adviseurs. “Vraag ze hoe ze er tegen aan kijken.” <



Henk Overbeek (l.) en Arjen Schutten.

Alfa accountants en adviseurs.

Foto: Frank de Vries

Saldo zeugen 2011		
	laag	hoog
gemiddeld aanwezige zeugen (aantal)	390	340
geboren biggen/zeug (aantal)	32,01	33,89
uitval biggen (%)	18,12	14,02
afgeleverde biggen/zeug (aantal)	25,66	29,22
biggenvoer (kg)	29,9	24,5
prijs biggenvoer (€)	37,76	40,08
zeugenvoer (kg)	1264	1295
prijs zeugenvoer (€)	28,27	27,35
aflevergewicht (kg)	24,6	22,9
biggenprijs (€)	37,76	40,08
voerwinst/g.a.z. (€)	353	476
saldo/g.a.z. (€)	259	335
prijzen zijn excl. btw		

Saldo vleesvarkens 2011		
	laag	hoog
gemiddeld aanwezige vleesvarkens (aantal)	471	1.736
groei per dag (g)	734	800
uitval (%)	3	2,3
voederconversie (kg)	2,88	2,42
prijs voer (€)	26,9	27,89
opleggewicht (kg)	22,4	23,8
biggenprijs (€)	39,73	41,39
aflevergewicht (kg)	94,9	94,7
vleesvarkensprijs/kg g.g. (€)	37,76	40,08
voerwinst/g.a.v. (€)	41	88
saldo/g.a.v. (€)	37	77
Prijzen zijn excl. btw		