



SLIMMER BOEREN MET CIJFERS



BOERENBOND
trouw aan land- en tuinbouw



© AGRARFOTO

CIJFERS VERDIENEN MEER AANDACHT

Bij het aantreden als voorzitter van Boerenbond kondigde Sonja De Becker aan dat de organisatie meer aandacht zou schenken aan bedrijfseconomie. Met het actieplan 'Slimmer boeren met cijfers' zal hier voortaan invulling aan gegeven worden. – *Guy Vandepoel, lid van het Hoofdbestuur*

Het actieplan 'Slimmer boeren met cijfers' wil meer aandacht besteden aan bedrijfseconomische ontwikkelingen in de verschillende sectoren. Hiervoor wordt een ambitieus actieplan uitgewerkt voor de korte en de lange termijn. Economie krijgt meer aandacht in de vakgroepwerking en de voorlichting. Om gewapend te zijn voor de toekomst zal Boerenbond starten met de ontwikkeling van een nieuw webbased bedrijfseconomisch boekhoudpakket. Dit moet bij uitstek het hulpmiddel worden om be-

drijfsleiders te helpen bij hun dagelijks management.

Nood aan betrouwbare cijfers

Om zijn syndicale opdracht te kunnen vervullen is er binnen Boerenbond behoefte aan betrouwbaar cijfermateriaal over de economische ontwikkelingen in de verschillende sectoren. Een paar voorbeelden maken dit duidelijk. Voor de onderhandelingen in het Ketenoverleg werden de noodzakelijke crisisbedragen berekend op basis van de rentabiliteits-

situatie in de melkvee- en varkenshouderij volgens Tiber. Bij de voorbereiding van de barema-onderhandelingen wordt altijd gebruik gemaakt van cijfers uit de Tiberboekhouding om de jaarlijkse trends inzake opbrengsten en kosten correct in te schatten. In de toekomst zal in de verschillende vakgroepen via een rentabiliteitsbarometer regelmatig gerapporteerd worden over de economische situatie. Hierdoor kan men vroegtijdig crisissituaties detecteren en kan vanuit de vakgroep ook in een vroeger stadium

ingegrepen worden, om gewenste evoluties in de sector te stimuleren of - in het omgekeerde geval - om ze te ontmoedigen. Door de beschikbaarheid over betrouwbare cijfers voor studiewerk (micro/macro) kunnen niet alleen syndicale standpunten beter onderbouwd worden, maar kunnen ook in het kader van collectieve voorlichting uitspraken gedaan worden over gewenste evoluties en opportuniteiten in sectoren. Met cijfers kan je ook in Brussel het verschil maken! In de voorlichting zal men meer aandacht

.....

Met Tiber 2020 investeert Boerenbond in de management-ondersteuning van toekomstige ondernemers in de land- en tuinbouwsector.

.....

besteden aan economische thema's, gemiddelde boekhoudcijfers kunnen gebruikt worden als vergelijkingspunt (benchmarking) voor individuele bedrijven. De meest ingrijpende keuzes op een landbouwbedrijf moeten vaak gebeuren op het moment van de bedrijfsovername. Binnen Boerenbond werd vorig jaar het Kenniscentrum Bedrijfsopvolging opgericht, waar men expertise kan opbouwen. Belangrijk is dat er voor jonge land- en tuinbouwers betrouwbare cijfers beschikbaar zijn om hun individuele toekomststrategie uit te zetten.

Sneller kunnen bijsturen en schakelen

Om je individuele behoeften als landbouwer in te lossen, zal de Tiber-boekhouding uitgebreid worden met bijkomende financiële kengetallen. Door arbeid toe te wijzen aan specifieke specialisaties kunnen we de arbeidsrentabiliteit beter in beeld brengen. Daarnaast is het ook de bedoeling om de financiële kasstroom te visualiseren, zodat er geanticipeerd kan worden op periodes met liquiditeitstekorten. Aanvullend zal men werk maken van een nieuwe lay-out van de overzichten voor de bedrijfsleiderskringen en zullen rekenmodules worden ontwikkeld in Exell die helpen in het maken van bedrijfseconomische keuzes. Deze tools zullen via de website beschikbaar gesteld worden aan de leden. Al deze aanpassingen op

korte termijn zullen ongetwijfeld kunnen bijdragen tot een meer economisch onderbouwde bedrijfsvoering. Op langere termijn wordt er gestart met de ontwikkeling van een nieuw webbased boekhoudpakket Tiber 2020. In deze nieuwe module staan gebruiksvriendelijkheid en gebruiksgemak voor de eindgebruiker centraal, zonder dat er ingeboet moet worden op betrouwbaarheid en correctheid. De ontwikkeling van het nieuwe gebruiksvriendelijke boekhoudpakket zal worden aangestuurd door een gebruikersgroep uit de praktijk. De mogelijkheden die bestaan met betrekking tot de elektronische data-uitwisseling zullen maximaal worden gevaloriseerd. Dit moet enerzijds de inputzijde vereenvoudigen en anderzijds garanderen dat er tussentijdse analyses kunnen worden gemaakt voor de belangrijkste financiële kengetallen op basis van actuele data. Het systeem zal modulair uitgewerkt worden,

waarbij de koppeling met bestaande technische pakketten behouden blijft. Met de ontwikkeling van een nieuw boekhoudpakket investeert Boerenbond in de managementondersteuning van toekomstige ondernemers in de Vlaamse land- en tuinbouwsector. Het moet een hulpmiddel zijn, waarmee individuele bedrijfsleiders het verschil kunnen maken! Het nastreven van economische duurzaamheid moet het strategische wapen zijn om de toekomst van een leefbare Vlaamse land- en tuinbouw te beveiligen. We beginnen er nu aan! ■

EEN APARTE ECONOMISCHE RUBRIEK

Met een eigen rubriek in *Management&Techniek*, zal je voortaan verwend worden met heel wat interessant cijfermateriaal dat je moet prikkelen om 'slimmer te boeren'. Om te beginnen pakken we in dit kader nu al uit met een heel dossier! In veel sectoren heerst reeds lange tijd een crisis. Verkooprijzen staan zwaar onder druk, waardoor de kosten niet langer afgedekt zijn. Betaalachterstand loopt op en bij de banken lukt het niet om alle financiële verplichtingen na te komen. Een bekend en veelvoorkomend probleem. Op dat ogenblik is het nog noodzakelijker inzicht te hebben in technische productiecijfers en de verschillende elementen van de kostprijs. Beschikken over correcte cijfers om de juiste beslissingen te kunnen nemen in de dagelijkse bedrijfsvoering, maar ook op strategische momenten dat er keuzes moeten worden gemaakt over investeringen; dat is de uitdaging voor ieder van jullie! In deze artikelenreeks gaan we alvast dieper in op de cijfers ... In de pluimveehouderij worden er de laatste maanden heel wat investeringsprojecten in de steigers gezet. Worden bij het uitwerken van een concreet investeringsplan realistische rentabiliteitscijfers gebruikt of haalt het verkooptalent van de erfbetreder de bovenhand? Met het einde van de melkquota, en de bijbehorende zachte landing, maakt ook de melkveehouderij een groeispurt door. Uit een analyse van de bedrijfseconomische resultaten in de boekhouding blijkt nochtans dat groei niet steeds resulteert in meer arbeidsinkomen. 'Eerst beter en dan groter' is voor heel wat sectoren waarschijnlijk de beste strategie. Voor vleesveehouders is de groei van de veestapel dan weer bepalend voor het rendement. Uit een technische analyse blijkt dat er grote verschillen zijn tussen de dagelijkse groei van vleesstieren. In de tuinbouw wordt het rendement bepaald door het aanbod. Differentiatie in productie lijkt hier de juiste strategie om onverwachte prijschommelingen het hoofd te kunnen bieden. Zoals je ziet, een hele brok leesvoer, met een duidelijke boodschap: slimmer boeren met cijfers! Aan de slag ermee!

BRAADKIPPENHOUDERIJ ... *IS THE SKY THE LIMIT?*

Het is jullie waarschijnlijk niet ontgaan dat nieuwe braadkippenstallen als paddenstoelen uit de grond schieten. Vooral in West-Vlaanderen kent deze sector de laatste jaren een sterke uitbreiding. Maar wordt de sector binnen enkele jaren niet de dupe van deze boost aan uitbreidingen? – *Pieter-Jan Delbeke, landbouwconsulent Boerenbond*

Elke sector kent zijn ups en downs. In de braadkippenhouderij is dit niet anders. Ook in het verleden kende deze sector met de regelmaat van de klok een boost aan uitbreidingen die werd veroorzaakt door de vraag van de markt zelf.

Uitbreidingsgolven

Begin jaren 80 was de golf aan uitbreidingen voornamelijk toe te schrijven aan de strategiewijziging van de slachters. Er kwam een verschuiving van diepvries naar meer vers vlees en bereide gerechten. De tweede golf van uitbreiding tijdens de tweede helft van de jaren 90 werd vooral gestuurd door veevoederbedrijven en slachters, een gevolg van de uitbreiding aan integratie. Daarna kende de veehouderij, als gevolg van een aantal politieke obstakels, een algemene bouwstop en werd uitbreiding in dierproductie moeilijk. Nieuwe wetten maakten in 2007 de veehouderij snel vertrouwd met het begrip 'uitbreiding mits mestverwerking'. Hierdoor werd investeren in de veestapel weer wat eenvoudiger. Bij een uitbreiding moest minder geld gespendeerd worden aan dure nutriëntenemissierechten en volstond het om de geproduceerde mest op niet-Vlaamse bodem af te zetten. Een werkwijze waarmee de braadkippenhouderij al was vertrouwd. Enkele bedrijven waren al enkele jaren aan het wachten op een uitbreiding en voerden hun plannen uit.

Geregeld staat het principe 'uitbreiding mits mestverwerking' ter discussie en wordt deze uitbreidingsmaatregel genoemd als één van de oorzaken van de crisis in een aantal sectoren. Geruchten dat deze uitbreidingsmaatregel zal worden afgeschaft zorgen er ook voor dat een aantal bedrijfsleiders sneller dan gepland

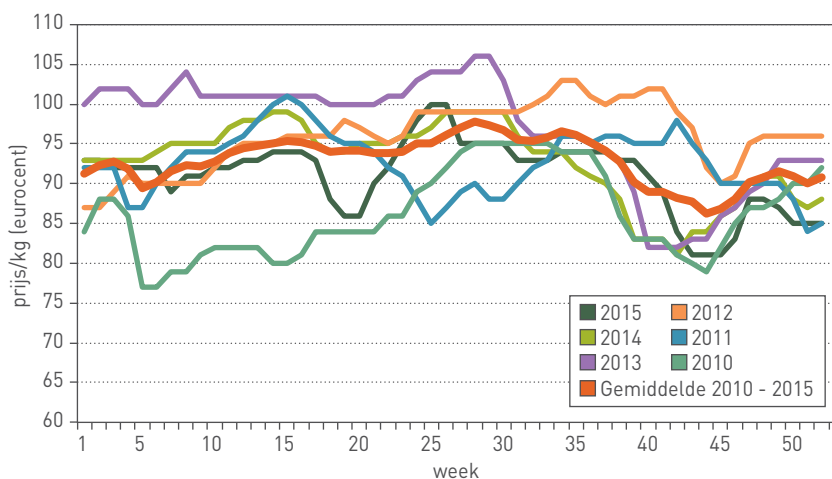


Vooraf in West-Vlaanderen kende de braadkippenhouderij de laatste jaren een sterke uitbreiding.

gaat investeren. Dit gebeurt onder het mom van 'nu het nog kan'. Laten we alvast duidelijk zijn dat binnen het nieuwe MAP 5 uitbreiding mits mestverwerking

en het principe van nutriëntenemissierechten niet ter discussie staan.

Naast de uitbreidingen die de sector de laatste decennia heeft gekend waren er



Figuur 1 Evolutie van de prijsvorming in de braadkippenhouderij (2010-2015) - Bron: Spoormans

ook periodes waarin de prijsvorming en uiteindelijk ook de marges zwaar onder druk stonden. Heel wat bedrijven hebben toen hun pluimveetak stopgezet. De evolutie van de prijsvorming van de voorbije jaren kan je zien in figuur 1.

Ogen gericht op de braadkippensector

Een regelmatige golf van uitbreidingen is een noodzakelijke drijfveer om een sector dynamisch te houden. Maar de ongebreidelde uitbreiding die we de laatste jaren ervaren, baart de sector grote zorgen. Daarnaast kampen enkele andere sectoren met structurele problemen en zijn die vervolgens in een aanslepende crisis terechtgekomen. Het is dan ook niet onlogisch dat ondernemers op zoek gaan naar bedrijfstakken die voorlopig nog stand kunnen houden in deze moeilijke economische omstandigheden. Men kan niet ontkennen dat het financiële rendement in de braadkippenhouderij de laatste jaren behoorlijk was waardoor er vaak in die richting wordt gekeken. Het is ook de erfbetreders niet ontgaan dat bepaalde sectoren zich in woelig

.....
Ieder ondernemer is vrij in de keuzes die hij maakt, zolang die maar rationeel gebeuren.

vaarwater bevinden en dat de financiële resultaten die in de braadkippenhouderij worden behaald de laatste jaren behoorlijk waren.

Adviseurs hebben als taak ondernemers op een correcte manier te informeren. Maar al te vaak is er een gebrek aan neutrale voorlichting en worden investeringen gestuurd vanuit een commerciële insteek. Toeleveranciers en afnemers hebben alle baat bij de investeringsdrang van een ondernemer om zo de voedertonnage op peil te houden, voldoende kredieten te kunnen verstrekken of om het aanbod te garanderen. Op bedrijven waar plannen worden gemaakt om de eerste stappen in de pluimveehouderij te zetten, worden soms rentabiliteitsberekeningen voorgesteld die niet stroken met de werkelijkheid. De ondernemer krijgt technische en economische kengetallen voorgesteld, gefilterd uit eindafrekeningen behaald uit de meest optimale omstandigheden. Ook



De braadkippenhouderij is een van die sectoren die de laatste jaren een redelijk financieel resultaat hebben geboekt en dusdanig aantrekkelijk ogen.

Tabel 1 Realistische kengetallen braadkippenhouderij - Bron: Boerenbond

Technische kengetallen	
Voederconversie	1,65
Sterfte (%)	3,25
Ronden/jaar	6,8
Groei (g/d)	60
Gemiddeld aflevergewicht (kg)	2,45
Investeringskosten/plaats (euro)	15,5

doen sommige erfbetreders aan 'blote' prospectie en gaan ze actief op zoek naar bedrijven om die te overtuigen om te investeren in braadkippenhouderij.

Aanbodsturing mogelijk?

Vaak wordt aangehaald dat de productie in de braadkippenhouderij deels kan worden gestuurd. Bijvoorbeeld wanneer het wat minder gaat kan een aantal weken leegstand worden ingebouwd. Maar in de praktijk is dat niet altijd zo. Ondernemers met nieuwbouwstallen zijn vaak, wegens de hoge vaste kosten, genoodzaakt om toch het jaar rond kippen aan te houden terwijl de impact van lagere prijzen op bedrijven met afgeschreven stallen en lage vaste kosten minder hard zal doorwegen op het rendement en ook zij zo veel mogelijk ronden trachten aan te houden.

Hoe de braadkippenhouderij zal evolueren is heel moeilijk in te schatten. Kleine verschuivingen in de prijsvorming van het veevoeder of van de braadkippen kunnen

een grote impact hebben op het financieel rendement. Tijdens de rentabiliteitsbepaling van een investering is het noodzakelijk om een aantal simulaties uit te voeren. Zo kan bijvoorbeeld een inschatting worden gemaakt van de impact op het financieel resultaat wanneer het voederverbruik 50 g hoger ligt om 1 kg vlees aan te zetten. Bepaal ook hoe prijsverschommelingen kunnen worden opgevangen. Wanneer dergelijke simulaties worden gemaakt ziet het plaatje er vaak iets minder rooskleurig uit dan wanneer het door sommige adviseurs wordt voorgesteld. Tabel 1 geeft enkele realistische kengetallen weer die kunnen worden gehanteerd bij simulaties.

Maak zelf je keuze

Per slot van rekening is iedereen ondernemer nog altijd vrij in de keuzes en de investeringen die hij of zij maakt. Het is ook logisch dat veevoederbedrijven, banken ... op zoek gaan naar sectoren die de voorbije jaren behoorlijke cijfers konden voorleggen. De braadkippenhouderij is een van die sectoren die de laatste jaren een redelijk financieel resultaat hebben geboekt en dusdanig aantrekkelijk ogen. Maar de uiteindelijke beslissing ligt nog altijd bij de landbouwer zelf. Het is aan jou als ondernemer om de beschikbare informatie op een zo rationeel mogelijk manier te analyseren en hiermee de juiste keuzes te maken. ■



BETEKENT SCHAALVERGROTEN OOK INKOMEN VERGROTEN?

Door de stijgende kostprijs van melk kozen veel melkveehouders ervoor om te groeien om zo hun arbeidsinkomen op peil te houden. Verdere schaalvergroting realiseert echter alleen een extra inkomen op bedrijven waar er nog ruimte is inzake productiefactoren, zoals grond, of waar de technische en bedrijfseconomische resultaten bovengemiddeld zijn – *Diane Schoonhoven, landbouwconsulent Boerenbond*

Schaalvergroting draagt bij de sterk schommelende melkprijzen bij aan extra volatiliteit en grotere inkomensschommelingen op het bedrijf.

Groei ving kostprijsstijging op

Uit Tiber, de bedrijfseconomische boekhouding van Boerenbond, blijkt dat de kostprijs van melk tussen 2000 en 2014 met ongeveer 11 eurocent/l is gestegen. Dat betekent een stijging met ongeveer 50%! Ruim de helft van deze stijging is te wijten aan een stijging van voederkosten. Het gaat dan zowel om de kosten van krachtvoer als van (eigen) ruwvoer. In dezelfde periode zijn deze bedrijven bijna verdubbeld wat totale melkproductie betreft; van ruim 400.000 l melk in 2000 naar bijna 750.000 l in 2014. Daardoor

bleef het arbeidsinkomen over de jaren heen constant, ondanks de sterk gestegen kosten. De schaalvergroting op de bedrijven heeft de kostprijsstijging opgevangen. De melkproductie per arbeidskracht is sterk toegenomen. Bedrijven zijn enerzijds efficiënter gaan produceren, maar ook de werkdruk is toegenomen!

Wat kost groei gemiddeld?

Uitgaande van de gemiddelde cijfers van 2014 uit Tiber (tabel 1) kost een melkkoe die 8250 l melk per jaar geeft al ruim 1250 euro aan krachtvoer, gezondheid, vruchtbaarheid, energie en diverse kosten. Hierin zijn ook de kosten van jongvee meegerekend. Op het moment dat een bedrijf beslist om te groeien

– maar geen eigen grond heeft – komen daar de kosten voor ruwvoeraankoop en mestafzet bij. Als we ervan uitgaan dat het bedrijf eigen gras teelt en maïs aankoopt en dat er ongeveer 2 melkkoeken per ha kunnen worden gehouden, betekent dit dat de ruwvoeraankoop ruim 900 euro per koe bedraagt. De maïs wordt dan aangekocht voor 1500 euro per ha en gehakseld voor 325 euro per ha. De mestafzet kost al snel zo'n 400 euro per melkkoe, bij een mestafzetprijs van 12,50 euro/ton. Voor de extra koeien moet een stalplaats worden voorzien. Als we rekenen aan 5000 euro per stalplek, met aflossingen op 20 jaar en 3% interest, betekent dat een kostprijs van 325 euro per koe per jaar. Voor NER-D's moeten we al snel 80 euro rekenen. Als we ten

slotte nog uitgaan van externe arbeid waarbij per uur 15,04 euro betaald moet worden, dan stijgt de kostprijs per jaar met bijna 550 euro per jaar per koe! Deze werknemer kan dan ongeveer 50 koeien verzorgen, dat is het gemiddeld aantal koeien dat een melkveehouder in de Tiber-boekhouding per persoon houdt. De extra koeien zullen mogelijk wat minder tijd vragen, maar de kans bestaat dat de werknemer niet altijd even efficiënt werkt als de melkveehouder zelf. De 15,04 euro waar we van uitgaan is het minimumloon dat een voltijdse arbeidskracht in de landbouw kost aan de werkgever. Hierin zijn bijvoorbeeld ook al de sociale bijdragen opgenomen, wat betekent dat het netto-uurloon voor de werknemer lager ligt dan dit bedrag. Als we al deze bedragen samentellen,

.....
Bereken voor je investeert welke melkprijs je nodig hebt om je plannen te realiseren.

Tabel 1 Gemiddelde kostprijs per koe (bij 8250 l melk/koe/jaar) bij groei met ruwvoeraankoop, mestafzet en externe arbeid - Bron: Gemiddelde cijfers Tiber 2014

	euro/koe
Krachtvoer	777
Gezondheid	99
Vruchtbaarheid	49
Energie/milieu	94
Onderhoud overig	235
Mestafzet	394
Ruwvoeraankoop	913
Uitbreiding stal	325
NER-D's	80
Externe arbeid	541
Totaal	3.507
Waarvan terugbetaald door vleesopbrengsten	300
Noodzakelijke melkopbrengsten	3.207
<i>Dit komt overeen met een melkopbrengst van 38,87 euro/100 l melk</i>	

kost een extra melkkoe bij groei zonder grond, met nieuwbouw en externe arbeid al snel ruim 3500 euro! Van deze totale kostprijs wordt gemiddeld 300 euro per koe terugverdiend met vleesopbrengsten. Dat zijn de opbrengsten van een reforme koe en van de verkochte kalfjes. De

resterende 3200 euro moet dus uit melkopbrengsten komen, wat overeenkomt met een melkopbrengst van bijna 39 eurocent/l melk! Alleen in 2013 en 2014 werd effectief een zo hoge melkprijs uitbetaald, in de andere jaren helemaal niet! De kosten van sociale bijdragen en belastingen zijn in deze kostprijs nog niet eens meegenomen.

Dat betekent dat schaalvergroting op een bedrijf met gemiddelde bedrijfseconomische resultaten, waarbij men moet groeien zonder grond, met externe arbeid en met nieuwbouw van een stal, niet rendabel is.

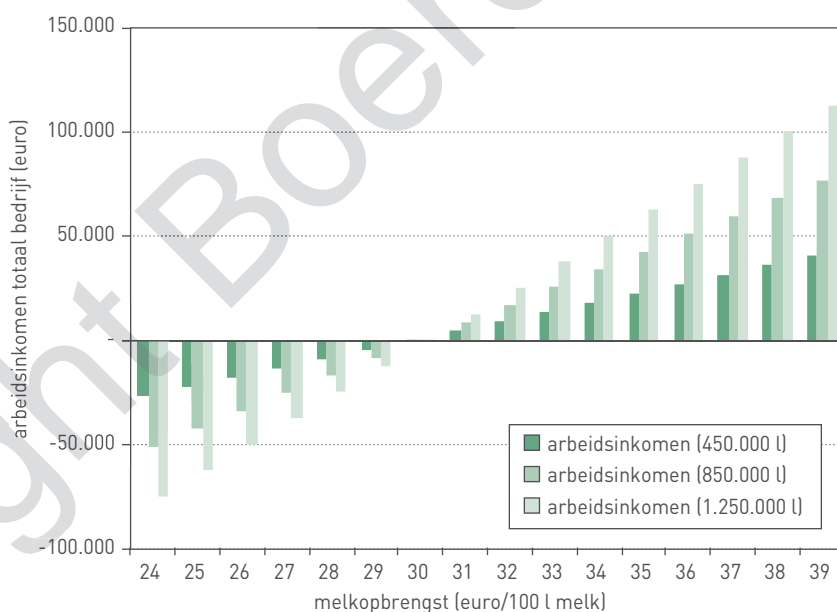
Rendabele schaalvergroting

Schaalvergroting is zodoende enkel rendabel voor bedrijven die ten opzichte van dit gemiddelde bedrijf nog beschikken

gemolken. Ook als de oude koestal slechts deels moet worden verbouwd om extra koeien te huisvesten, kunnen de bouwkosten beperkt blijven. Alle groeiplannen moeten zodoende berekend worden op de bedrijfseconomische boekhouding van het eigen bedrijf en op basis van de mogelijkheden en beperkingen van dit eigen bedrijf. Gemiddelden zeggen onvoldoende en uit voorgaande blijkt dat schaalvergroting niet voor elk bedrijf vanzelfsprekend is!

Schaalvergroting is extra inkomensvolatiliteit

Met de schommelende melkrijzen betekent schaalvergroting extra volatiliteit en grotere inkomensschommelingen op het bedrijf. Er kunnen immers momenten zijn dat de melkprijs onvoldoende zal zijn om



Figuur 1 Groeien betekent extra volatiliteit en grotere inkomensschommelingen op het bedrijf - Bron: Gemiddelde cijfers Tiber 2014

over bijvoorbeeld voldoende grond en eigen arbeid, zodat de kosten van ruwvoeraankoop, mestafzet en externe arbeid beperkt kunnen blijven. Ook voor bedrijven met betere bedrijfseconomische en technische resultaten kan schaalvergroting rendabel zijn door bijvoorbeeld hun lagere kostprijs of hogere melkproductie per koe. Daarnaast kan een verschil gemaakt worden in de investeringskosten in de nieuwe stal; als er bijvoorbeeld niet geïnvesteerd moet worden in de melkinstallatie omdat de extra koeien ook met de oude melkinstallatie kunnen worden

de kostprijs te dekken. Hoe meer liters een bedrijf op zo'n moment melkt, hoe zwaarder dit kan doorwegen. Uiteraard geldt het omgekeerde ook: bij een betere melkprijs heeft een gegroeid bedrijf juist meer liters waarmee het extra kan profiteren van de hogere melkprijs. Maar omdat nooit te voorspellen is hoelang een lage melkprijs aanhoudt en wanneer dit gebeurt, betekent schaalvergroting meer risico's (figuur 1). Reken daarom, voordat je investeert, door welke melkprijs je nodig hebt om je plannen te realiseren. Begin enkel aan je groeiplannen als dit realistisch is! ■



© JO GENÈZ

TOPPERS HALEN GEMIDDELTE KARKASGROEI VAN 1100 G PER DAG

De gemiddelde dagelijkse groei is de belangrijkste factor in het rendement van het afmesten van stieren. Uit de resultaten van de wedstrijd 'De best groeiende stier van 2015', bleek dat 2 bedrijven in staat waren om een stier met een karkasgroei boven de 1100 g per dag aan te melden. – *Dirk Audenaert, landbouwconsulent Boerenbond*

Op de vernieuwde website van het IVB, de Interprofessionele Vereniging voor het Belgisch vlees, kan je makkelijk de dagelijkse karkasgroei per stier nakijken.

Beste karkasgroei per dag

Voor het tweede jaar op rij werden de vleesveehouders – die de prijsevoluties via de nieuwsbrieven van Boerenbond toegestuurd krijgen – opgeroepen om de resultaten door te mailen van hun best groeiende stier. Het cijfer dat we hierbij beoordelen is de karkasgroei per dag. Hiermee wordt de groeikracht over de hele levensduur van het dier aangegeven. Die wordt berekend door het omgerekende warmkarkasgewicht te delen door het aantal levensdagen van het dier. De karkas-

groei wordt enkel berekend voor dieren tot maximaal 30 maanden en waarvan de geboortedatum gekend is. Dit cijfer is dus een erg betrouwbaar en nuttig gegeven. Je

kan er jouw bedrijfsuitbating mee beoordelen. Bovendien kan je eventuele wijzigingen aan je management (rantsoen, selectie ...) toetsen aan de groeicijfers van je

Tabel 1 Resultaten van de 10 best groeiende stieren in 2015 - Bron: IVB & Boerenbond

Klassement	Warm karkasgewicht (kg)	Karkasgroei (g/dag)	Afstamming	Eigenaar
AE2	391	1.155	Noceur X Fleuron	Nico Lyen, Sint-Truiden
AS2	534	1.108	Harmonica	Roger Monbaliu, Jabbeke
AS2	527	1.082	Fleuron	Wim Nuttens, Veurne
AS2	512	1.075	Eigen stier	Ghislain Fonteyne, Lo
AS2	594	1.049	Benhur	Kristof De Fauw, Tielt
AS2	529	1.044	Giga du Bois Remont	Geert Spincemaille, Zwevegem
AS2	569	1.036	Heros X Ebloui	Frans Van De Vijver, Knokke-Heist
AS2	488	1.004	Javanais X Ipon	Filip Himpe, Waregem
AS2	551	980	Harpon	Pascal De Meulemeester, Wijtschate
AS2	606	965	Origan X Imperial	Lieven Lameire, Dentergem

veestapel. Let wel, de hier vermelde groeicijfers gelden voor één stier op het bedrijf en zijn dus niet de gemiddelde groeicijfers van het bedrijf (zie kader).

Resultaten van de winnaars

Tabel 1 vermeldt de 10 best groeiende stieren in 2015. Zij halen gemiddeld een geslacht gewicht van 530 kg en een gemiddelde karkasgroei van 1050 g/dag. Dit betekent dat gemiddeld 757 kg levend gewicht gehaald werd op een leeftijd van 16,6 maanden. Er is wel een grote variatie vast te stellen in het geslacht gewicht (ruim 200 kg). Met deze karkasgroei betekent dit een levende groei van gemiddelde 1,4 kg of 1400 g per dag vanaf geboorte tot slachten! Iedere vleesvee-

.....
De individuele karkasgroei per stier moet een leidraad zijn in de beoordeling van je bedrijfsvoering.
.....

houder beseft dat dit niet evident is en dat er geen enkele dag iets fout mag gaan. Bij de beste groeier is het lage cijfer voor het geslacht gewicht (391 kg) opvallend. Dit is geen klassiek afzetgewicht. Dit is op het bedrijf een bewuste keuze, maar kan alleen maar te verantwoorden zijn als de afzet dit ook vraagt. Uit de statistische cijfers van IVB blijkt duidelijk dat de groei per dag het hoogst ligt wanneer de stieren op een jonge leeftijd en met een lager gewicht worden geslacht. Dit heeft ook te maken met de berekeningsmethode van karkasgroei (er is geen correctie voor geboortegewicht). Ook van de voederconversie is geweten dat die sterk kan oplopen op het einde van de afmestperiode. Het is dus belangrijk om een juiste keuze te maken in functie wat je afzetkanaal wenst. De stieren extreem zwaar laten worden is in ieder geval economisch niet te verantwoorden. Voor de rest zien we dat de afstammingsgegevens niet duiden op één bepaalde stier die in het oog springt. De 10 stieren komen immers van 10 verschillende vaders. Wel zijn er op de lijst diverse namen te vinden die gekend zijn voor hun goede groeicijfers bij de nakomelingen. De selectie is een belangrijke basis en een juiste economische afweging moet

vooropstaan in de stierkeuze. Op de eerste plaats na werden alle stieren in de klasse S2 (superieur met vetheidgraad 2) geklasseerd. Om de totale opbrengst van een stier in beeld te brengen moet uiteraard ook de verkoopprijs per kg (en de conformatie) in beeld worden gebracht. De beste groeier was de enige met een E-klassering. De overheersing van de West-Vlaamse inzendingen in de top 10 is ook opvallend. Alleen de eerste plaats konden zij niet veroveren. West-Vlaanderen is met



Vleesveehouder Roger Monbaliu uit Jabbeke eindigde tweede in de wedstrijd voor de best groeiende stier van 2015.

voorsprong de provincie met het meeste vleesvee, maar op het vlak van groei worden ook mooie cijfers voorgelegd. Intensief werken met de juiste genetica en met de juiste stielkennis is de boodschap. De bedrijven met de beste groeiers zullen we op een later moment toelichten via een bedrijfsreportage. De winnaar, Nico Lyen (zie foto p. 18) uit Sint-Truiden, krijgt een pakket van 100 kg Aveve-krachtvoeder. Uit alle inzendingen werd door lottrekking ook een krachtvoederpakket aangeboden aan Ivan en Katrien Brouckaert uit Ruddervoorde. Zij krijgen 75 kg Aveve-afmestvoeder.

Volg je cijfers op

De individuele karkasgroei per stier kan iedere vleesveehouder checken op de IVB-website (www.ivb-interprof.be). Dit cijfer moet een leidraad zijn in de beoordeling van je bedrijfsvoering. Uiteraard moeten conformatie en de kostprijs ook in rekening worden gebracht. Over het totale bedrijfseconomische plaatje berichten we in een volgend artikel. De zoektocht naar de best groeiende stier van 2015 bewijst dat er nog heel wat mogelijk is. Iedere veehouder heeft de opdracht om het beste uit zijn veestapel te halen. Houd de cijfers van 2016 alvast bij voor de volgende wedstrijd ... ■

Wil je meer informatie over Tiber, de bedrijfseconomische boekhouding Boerenbond? Mail dan naar dirk.audenaert@boerenbond.be.

KARKASGROEI NIET VERGELIJKEN MET LEVENDE GROEI PER DAG

De groei bij stieren wordt meestal uitgedrukt in het aantal gram dat een levend dier per dag groeit. Hierbij moet je rekening houden met het geboortegewicht. Een voorbeeld maakt dit duidelijker. Een stier met een bruto levend gewicht van 750 kg, wordt klassiek omgerekend naar een netto levend gewicht van 712 kg (-5% aftrok). Bij een geboortegewicht van 50 kg betekent dit een nettogroei van 662 kg. Als deze stier geslacht wordt op een leeftijd van 22 maanden (662 dagen), dan haal je levend een nettogroei van 1 kg of 1000 g per dag. Op de IVB-website vind je echter de karkasgroei per dag. Hierbij wordt geen rekening gehouden met het geboortegewicht. De 2 cijfers kunnen dus niet zomaar met elkaar worden vergeleken. Bij een slachtrendement van 70% kan je wel afleiden dat in ons voorbeeld een (levende) groei van 1000 g per dag overeenkomt met een karkasgroei van $712 \times 70\%$ of 498 kg karkas. Gedeeld door 662 dagen betekent dit 752 g karkasgroei per dag. Volgens de IVB-gegevens bedraagt de gemiddelde karkasgroei bij S2-stieren die op 21 maanden geslacht worden 777 g.

ZOEKTOCHT NAAR MEER MARGE EN KANSEN VOOR BIO

De groente- en fruitsector is de voorbije jaren enorm geëvolueerd. De bedrijven werden groter en professioneler, het gamma aan producten veranderde en ook de afzetmarkten voor groenten en fruit ondergingen een gedaanteverandering. Het belangrijkste aspect blijft echter het klimaat. Klimatologische omstandigheden in ons land en in andere productiegebieden bepalen immers de omvang van het aanbod, en die is uiteindelijk sterk bepalend voor de prijs.

– Luc Vanoirbeek, adviseur Studiedienst Boerenbond

We geven in dit artikel een overzicht van het aanbod en de prijzen van diverse groenten en fruit in 2015.

Specialiteiten tomatenteelt in opmars

Bij tomaten zijn er 2 opvallende trends die zich verder doorzetten. Enerzijds kennen we de verdere groei van de zogenaamde belichte teelt in tomaten. Voor het komende seizoen groeit deze teeltwijze weer met 70%. Dit betekent dat de meeste tomatensoorten het jaar rond op een kwalitatief hoogstaande manier kunnen geteeld worden. Een tweede trend die in 2015 verder werd doorgezet, is de verschuiving van de teelt van trostomaten naar die van specialiteiten. De aanvoer van trostomaten daalde van 123 miljoen kg naar 106 miljoen kg. Het aanbod van alle specialiteiten bleef daarentegen zeer sterk verder groeien. Ook dit jaar verwachten we een sterke groei van het segment specialiteiten. Men kan zich daarbij de vraag stellen hoelang we deze trend om zich te onderscheiden kunnen voortzetten.

Over het algemeen kunnen we over 2015 spreken als een behoorlijk tomatenjaar. Toch moeten we dit ook weer nuanceren. De zwakkere prijsvorming voor tomaten in het algemeen in de periode mei-juli werd veroorzaakt door de hogere producties in Spanje en de gevolgen van de Ruslandboycot. Hier hebben vooral de producenten van vleestomaten onder geleden omdat zij daarenboven ook nog geconfronteerd werden met de concurr-

rentie vanuit Oost-Europa, waar men hogere productievolumes kende. Gelukkig was er een hittegolf in Marokko en Zuid-Europa waardoor de productie in die landen daalde en onze prijzen terug op een aanvaardbaar niveau kwamen.

Doorbraak biokomkommers

Komkommers kenden na verschillende jaren van kommer en kwel opnieuw een relatief goed jaar. De aanvoer op de VBT-veilingen steeg aanzienlijk (+39%) en ook de prijs deed het goed met een middenprijs per stuk van 0,33 euro terwijl deze middenprijs in 2014 slechts 0,24 euro bedroeg.

Deze gunstige evolutie is toe te schrijven aan een gelukkige samenloop van omstandigheden zoals een licht afgenomen areaal in Nederland, minder aanvoer vanuit Spanje en een verhoogde consumptie door de warme zomer. Hopelijk herhaalt dit zich in het komende seizoen. Opvallend is ook de voorzichtige doorbraak van de productie van biokomkommers met een aanvoer van 51.000 kg aan een middenprijs van 1,24 euro, wat viermaal de prijs van het gangbare product is.

Kwaliteit paprika levert meerwaarde

Paprikatelers hebben de voorbije jaren zwarte sneeuw gezien. In 2015 kenden deze producenten eindelijk nog eens een goed jaar. De productie nam aanzienlijk toe. Ook de prijs steeg sterk en kwam eindelijk nog eens op een acceptabel niveau. De aanvoer van rode paprika

steeg met 10% en de prijs ging met 29% omhoog. De oorzaken van deze gunstige evolutie liggen volgens ons in het licht dalende areaal in Europa en de moeilijkheden die onze collega's in het zuiden van Europa ondervinden om een kwalitatief sterk product af te leveren. Het volgehouden kwaliteitsbeleid van de Vlaamse producenten levert hier duidelijk een meerwaarde op.

Goed prei-jaar

Eindelijk nog eens een goed prei-jaar. REO Veiling is de sterkste speler in dit product. Deze veiling zag de omzet van prei in 2015 verdubbelen van 14 miljoen euro naar 28 miljoen euro. Dit had vooral te maken met een verdubbeling van de middenprijs van 0,23 euro naar 0,42 euro, maar ook het aanbod van prei steeg met 9% naar 65 miljoen kg.

Voorspellingen maken over de marktontwikkelingen van prei is moeilijk omdat het verbruik van deze teelt zeer afhankelijk is van de weersomstandigheden. Koude winters jagen het verbruik omhoog, terwijl in mildere winters het verbruik duidelijk daalt.

Sterke concurrentie in slateelt

Kropsla kende een daling van bijna 10% in de aanvoer. De prijs reageerde hier slechts gedeeltelijk op met een stijging van 0,012 euro per krop. De teelt van kropsla staat al jaren onder druk door de sterke concurrentie op dit vlak vanuit andere landen. Deze concurrentie zal de komende jaren zeker niet verminderen. Meer en meer stellen we vast dat kropsla

herleid wordt tot een basisproduct waar de concurrentie enkel speelt door het aanbieden aan zeer scherpe prijzen. Door de kostenstructuur van onze bedrijven zullen wij deze strijd moeilijk kunnen winnen. De oplossing zal volgens ons moeten worden gezocht in verdere diversificatie van producten om betere prijzen te realiseren en in het verder verbeteren van de productiemethode om de kosten te drukken.

Witloofverbruik stimuleren

De economische basiswet van vraag en aanbod ging in 2015 volledig op in de sector van de witloofteelt. Door de internationaal verlaagde wortelproductie kwam er ruimte op de markt. Dit had een duidelijk effect op de prijsvorming. De productie daalde met 5 miljoen kg tot

Slecht jaar voor bloemkool en selder

In tegenstelling tot de algemene positieve trend in de groenten in 2015 hadden de telers van bloemkolen en selder in de vollegrond te maken met een zeer slecht jaar. De middenprijs van witte selder in de vollegrond daalde met 30% terwijl het aanbod tevens daalde met 2%. De prijs van de serreteelt van groene selder steeg met 15% met een dalende aanvoer van 6,5%.

.....
Klimatologische
omstandigheden bepalen de
omvang van het aanbod en dus
ook de prijs.
.....



De groente- en fruitsector is de voorbije jaren enorm geëvolueerd. De bedrijven werden groter en professioneler, het gamma aan producten veranderde en ook de afzetmarkten voor groenten en fruit ondergingen een gedaanteverandering.

41,6 miljoen kg in 2015 in vergelijking met 2014. De middenprijs steeg daardoor eindelijk weer tot boven 1 euro, wat een stijging inhoudt van 23%. Dit betekent echter geen garantie op blijvend succes. Witloof blijft jammer genoeg een moeilijk te verkopen product. We zullen dus moeten blijven zoeken naar manieren om het verbruik van witloof bij de diverse doelgroepen te verhogen. Werken aan een constante, hoge kwaliteit gekoppeld aan creatieve manieren van aanbieden zijn hierbij cruciaal.

De prijs voor bloemkolen uit de vollegrond daalde met 17% terwijl de prijs van de beschermde teelt steeg met 6%. Waarschijnlijk hebben deze evoluties te maken met de invoer van goedkoop buitenlands product, maar de vraag naar de toekomst van vollegrondsteelten van groenten voor de versmarkt blijft meer dan ooit aan de orde als we deze cijfers zien.

Biofruit scoort

Appelen De teelt van appelen blijft moeilijk. Door de wereldwijde concurrentie op

een steeds kleiner wordende markt staat de prijs van appelen al verschillende jaren zeer sterk onder druk. In 2015 was dit niet anders. Door de stijgende aanvoer (+18,28%), en vooral door de verstoorde Europese handel ten gevolge van het Russisch embargo, daalde de gemiddelde appelprijs met 13% in vergelijking met 2014. De middenprijs voor appelen kwam voor 2015 uit op 0,30 euro/kg. Natuurlijk moeten we er rekening mee houden dat in deze prijs alles (ook schilappel en *rebut*) mee verrekend wordt waardoor we kunnen zeggen dat de middenprijs voor tafelfruit iets hoger mag worden ingeschat. Positieve uitschieters bij de appelen zijn de zomerappelen en de nieuwe(re) variëteiten zoals Belgica (middenprijs 0,544 euro) en Delbare Estival (0,536 euro). Wanneer men ook rekening houdt met de geringe bewaarkosten die gekoppeld zijn aan deze variëteiten kan men wel spreken van een betere rentabiliteit voor deze telten. Kanzi scoort goed met 0,598 euro met een stijgende aanvoer die in 2015 4,3 miljoen kg bedroeg.

Maar ook in de appelteelt stellen we vast dat de bio-appelen het uitstekend doen. Het aanbod is eerder beperkt (727.910 kg) maar de prijs van 1,033 euro/kg ligt driemaal hoger dan het gemiddelde. De keuze om biofruit te telen is voor telers dan ook zeker meer dan het overwegen waard.

Peren De Belgische perenteelt kende in 2015 een zeer behoorlijk jaar. De aanvoer daalde met 14% ten opzichte van de topogst van 2014. De prijs steeg evenwel met 18% om af te kloppen op een gemiddelde van 0,524 euro/kg, wat zeker niet slecht te noemen valt. We moeten immers rekening blijven houden met de in 2014 weggevallen Russische markt en het wegvallen van de hype van sympathie die toen ontstond. Ook hier stellen we vast dat de consument duidelijk meer wil betalen voor iets nieuws. Sweet Sensation realiseert een middenprijs van 0,717 euro voor een substantieel kwantum van 2 miljoen kg en Corina 0,703 euro voor 873.667 kg. In de perenteelt is het eveneens duidelijk dat er vraag is naar bioproduct. Het aanbod verdubbelde in 2015 ten opzichte van 2014, maar de prijs steeg verder tot 1,231 euro/kg! ■



OVER HOEVEEL NACHTEN IJS MOET JE GAAN?

Als ondernemer sta je in je carrière voor tal van investeringsbeslissingen, kleine maar ook grote. Telkens ben jij het die op dat moment afklopt waarin je wel of niet investeert, hoeveel het mag kosten en gaat opbrengen en wanneer je je investering best plant. Een stappenplan is een onmisbare leidraad, zoveel is duidelijk. Ondernemen betekent risico's nemen, maar liefst wel beredeneerde. – *Ellen Vos, innovatieconsulent*

Als je niet weet welke richting je uitgaat met je bedrijf, dan wordt het moeilijk om te bepalen waarop je moet inzetten. Tijd en middelen zijn immers schaars. Kiezen voor alles wat op je pad komt, is een onmogelijke zaak. Het kan je onderneming zelfs in gevaar brengen. Stippel daarom uit hoe je bedrijf de komende 5 tot 10 jaar zal evolueren. Als je niet bezig bent met dit toekomstbeeld, is er geen sturing. Probeer in eerste instantie breed na te denken over welke richtingen er allemaal mogelijk zijn, en hak uiteindelijk de knoop door over wat het best bij jou en je bedrijf past. Verlies hier de haalbaarheid van de plannen niet uit het oog: dit vraagt een gedetailleerde en realistische kijk op je technische en financiële resultaten.

Je visie is je leidraad bij het nemen van bedrijfsbeslissingen en bepaalt voor welke investeringen je al dan niet zal gaan. Een voorbeeld hiervan is dat de keuze om te focussen op loonwerk best niet gevolgd wordt door de aankoop van een zware trekker die je in verhouding weinig gebruikt. Kortom, laat je bedrijfsvisie een antwoord geven op de vraag: 'Waarin investeer ik best wel of niet?'

.....
Ondernemen betekent risico's nemen, maar liefst wel beredeneerde.
.....

Hoe je bedrijfsvisie realiseren?

Eens je weet welke richting je uit wil, moet je de vraag stellen wat je daarvoor allemaal moet realiseren. Moeten er bepaalde machines bij komen? Moet je een nieuwe serre of stal bouwen? Heb je nood aan grond of bepaalde productierechten? Ga je met personeel werken ...? Soms wordt er te weinig stilgestaan bij dit totaalpakket of worden bepaalde kosten of veranderingen onderschat. Daag jezelf uit om in kaart te brengen welke investeringen je – volgens je bedrijfsvisie – de komende jaren allemaal plant. Noteer dit best op papier om bevattelijk te maken welke investeringen (groot en klein) er de komende jaren nog op stapel staan. Weet ook dat vele kleine investeringen samen ook groot worden.

Enkele richtvragen kunnen je triggeren om kritisch naar investeringen te kijken: Wat maakt dat je de investering doet? In welke mate ligt de investering in lijn met je bedrijfsvisie? Welke voordelen en nadelen biedt de investering?

Timing

Om een goede investeringsbeslissing te nemen moet je niet alleen weten wat, waarom en hoe, maar ook wanneer. Timing is een cruciale factor om je project te laten slagen. Wat ga je wanneer doen: wat is prioritair en wat kan op een later moment? Investerings in de land- en tuinbouw zijn kapitaalsintensief, zeker als je het totale plaatje bekijkt. Dan kan een spreiding in de tijd voor enige verlichting zorgen. Geef daarom op een tijdlijn weer wat je wanneer plant te doen. Wees hierbij eerlijk en volledig.

Rekenen, rekenen, rekenen

Eens je weet welke investeringen er de komende jaren allemaal op stapel staan, breekt de fase aan waarin je zal moeten tellen. Geld is schaars en je kan het maar één keer uitgeven. Enerzijds moet je berekenen wat het kostenplaatje van de verschillende onderdelen van je project is. Hoeveel kost dus elke investering apart en wat is het totale prijskaartje? Heb je alle kosten realistisch ingeschat en ben je niets vergeten (mee te tellen)? Welke opbrengsten zullen er tegenover deze kosten staan? En wat is het eindresultaat? Dit bereken je best in verschillende scenario's: met *best case*, gemiddelde en liefst ook *worst case*. Want wat is je plan B als het minder goed loopt?

Anderzijds vertrek je niet van een wit blad. Vaak is er al een bedrijfsvoering aanwezig waarop je je plannen zal enten. Het is essentieel dat je goed inschat welke resultaten je technisch en financieel op dit ogenblik neerzet. Welk saldo genereer je nu? Welk inkomen realiseer je en hoeveel marge heb je? Zijn je technische resultaten (kengetallen, saldo ...) optimaal of kan je hier met je huidige bedrijfsvoering nog verbeteringen aan aanbrengen? Als het bedrijf op dit moment niet top draait, stel jezelf dan de kritische vraag of je nieuwe plannen de onderneming zullen verbeteren of daarentegen nog verslechteren ... Ga daarnaast zeker na of er financiële ruimte is (zowel eigen als geleende middelen) voor extra investeringen. Als je inzicht hebt in financiële ratio's, dan heb

je sowieso al een streepje voor. Weet onder meer of je bedrijf liquide, solvabel en rendabel is en of je de extra leningslasten zal kunnen betalen met je toekomstige cashflow (zit je terugbetalingscapaciteit goed?). Om te bepalen of je investering rendabel is, moet je hoe dan ook een financiële analyse maken.

Toets je ideeën op een kritische manier af

Als ondernemer (en zeker wanneer je plannen hebt om te investeren) kom je in contact met andere partijen: concullega's, je boekhouder, erfbetreders, bouwfirmas, overheden, banken ... Het is een goede zaak om je plannen voor te leggen aan adviseurs, want mensen met kennis, vaardigheden en ervaringen kunnen jouw plannen mee finetunen. Ze wijzen je op kansen en mogelijkheden, maar (hopelijk) ook op valkuilen en risico's. Dit is ontzettend leerrijk, op voorwaarde dat je nooit vergeet om zelf een kritische bril op te zetten. Verifieer altijd wat anderen je zeggen en laat niemand beslissingen in jouw plaats nemen, want jij bent uiteindelijk diegene die de plannen uitvoert en er achteraf de gevolgen van draagt.

Analyseer en optimaliseer je dossier

Investerings in de land- en tuinbouwsector vergen meestal veel kapitaal. Het is dan ook zaak om elke investering, en de financiering ervan, goed te bekijken en te vergelijken. Vraag offertes op, vergelijk, onderhandel ... Zorg ervoor dat je

toezegt op voorwaarden die je begrijpt en waar je achter staat. Verdiep je daarom in contracten met leveranciers (bouwfirmas, handelaars ...), in financiering (vergelijk verschillende banken) en op het vlak van andere zaken zoals vergunningen, VLIF (hoe optimaliseer je je dossier?) ... Je hoeft dit zeker niet alleen te doen, laat je bijstaan. Neem je tijd en handel dit niet te snel af, want dan verkrijg je zeker niet de beste voorwaarden. Als resultaat van deze 'studies' kan je je oorspronkelijke plan bijstellen of zelfs beslissen om het niet te laten doorgaan. Daar is niets mis mee! Maak hoe dan ook goede afspraken, zodat je achteraf niet voor verrassingen komt te staan. Tot slot is het goed om alle werkzaamheden en de uitvoering van afspraken intensief op te volgen.

Evalueren om te leren

Eens je 'projecten' gerealiseerd zijn, is het werk niet afgelopen. Je hebt er ongetwijfeld veel uit geleerd en ervaringen opgedaan. Dat zijn positieve zaken. Maar er liepen zeker ook dingen in het honderd. Doe daar iets mee! Maak een lijstje van wat goed liep en wat niet. Wat waren telkens de oorzaken? En vooral: hoe kan je dat in de toekomst (nog) beter aanpakken? ■

STEL JE PROJECT EN JEZELF IN VRAAG

- Hoeveel zal je project kosten en wat zal het opbrengen? En hoeveel ga je overhouden?
- Hoeveel loon keer je jezelf op dit moment uit? Hoeveel loon wil je ontvangen na de realisatie van je plannen?
- Welke buffer wil je opzij zetten staan om genoeg liquide te blijven?
- Hoeveel arbeidsuren presteer je nu gemiddeld per week? Hoeveel wordt dit na de investeringen?
- Wat zijn voor- en nadelen van je project?
- Heb je breed nagedacht over de gevolgen van je investeringen? Heb je voldoende grond, voldoende ruimte, voldoende voeders, voldoende mestafzet, voldoende productierechten ...? Zo niet, wat zal je dit kosten?