



# MOETEN WE DE OPFOK UITBESTEDEN?

Alhoewel het fenomeen niet nieuw is, is opfok van jongvee voor de verkoop van volle vaarzen nooit doorgebroken als aparte bedrijfstak. De voornaamste reden is dat er nagenoeg niets mee te verdienen valt. Toch zien we een duidelijke heropleving.

– Jacky Swennen, Studiedienst SBB

Er zijn nogal wat bedrijven die een forse doorgroei doormaakten of gepland hebben. Het quotum is weggevallen en de nieuwe beperkende factoren zijn vandaag grond en arbeid. Beide productiefactoren zijn (te) duur om in een fase van doorgroei zelf aan te schaffen maar als we jongvee-opfok kunnen uitbesteden, dan reduceren we onze afhankelijkheid van grond en arbeid naar de 'opfokker'. Die laatste is dikwijls een gewezen melkveehouder die het wat kalmere aan wil doen wegens zijn leeftijd, de slechte prijzen of een 'administratieve burn-out'. Deze opfokker is soms tevreden dat hij met weinig (administratieve) verantwoordelijkheid zijn oude stallen en zijn vrijgekomen tijd nuttig kan besteden. Een duidelijke win-winsituatie, zal je zeggen. Dat is zo, maar toch moeten we even aan tafel zitten om afspraken te maken want goede afspraken maken goede vrienden, bovendien zet je de afspraken best op papier.

## Opfokkosten

Het eerste waar men over begint, is de prijs maar die is afhankelijk van de vorm van samenwerking. In de meest eenvoudige vorm huurt men de (jongvee)stallen. Dit valt strikt genomen onder de pachtwetgeving, wat dan weer zijn belang heeft zowel voor het niveau van de (maximale) pachtprijs als voor het niveau van de fiscaliteit en opzegbaarheid van de overeenkomst.

Het andere uiterste van de samenwerking is de volledige uitbesteding van de opfok.

De melkveehouders leveren de vaarzen vanaf een bepaalde leeftijd af (zoals bij een verkoop) en voor het kalven wordt de volle vaars teruggehaald (zoals bij een aankoop). Tussen deze 2 uitersten zijn vele tussenvormen mogelijk waarvoor duidelijke afspraken nodig zijn. We hebben de ervaring dat zo'n overeenkomst ofwel zeer kort (minder dan een jaar) duurt omdat men slechte afspraken maakt of omdat de melkveehouder niet tevreden is over de kwaliteit van de opfok; ofwel duren ze zeer lang omdat beide

.....

Goede afspraken maken goede vrienden.

.....



**SLIMMER  
BOEREN  
MET  
CIJFERS**

partijen een goed afgesproken win-winsituatie hebben overlegd.

De prijs is daarbij zeer bepalend. Om enige houvast te hebben moeten we objectief weten wat opfok van jongvee gemiddeld kost op basis van de Tiberbedrijfseconomische boekhouding. De laatste 4 jaar kostte de opfok van een vaars iets meer dan 50 euro per maand waarvan 30 euro eigenlijke (variabele) opfokkosten en 20 euro vaste kosten. Hierin zitten alle kosten vevat, behalve arbeid, belastingen en sociale bijdragen. Het zijn gemiddelden van actieve melkveebedrijven. De toekomstige 'opfokker' heeft meestal afgeschreven stallen. Die vaste kosten heeft hij sowieso met of zonder de opfok die hij wil doen. Hierin zit dus een onderdeel van een win-winsituatie.

Een vaars opfokken kost dus ongeveer 24 à 26 maanden x 50 euro, of 1250 euro. Als je hierbij de waarde van het vaarskalf optelt, dan zie je dat verkoop van volle vaarzen niet zo'n rendabele activiteit kan zijn. Let wel, hierin zitten ook de afschrijving van gebouwen en machines, ook die van de ruwvoederuitbating. In het geval van de uitbesteding van jongvee moet je enkel een vergoeding betalen voor de variabele kosten, de huur van gebouwen en de arbeid. Dat is dus een andere benadering dan de totale kostprijsbenadering die men hanteert in de Tiberboekhouding.

### Wat met de productierechten?

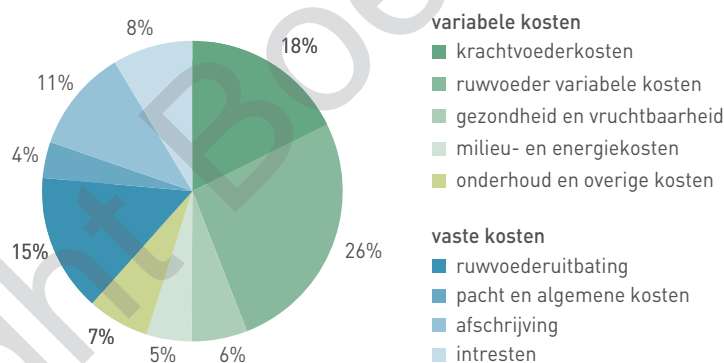
Meestal willen de partijen dat grond, betalingsrechten en emissierechten bij de opfokker blijven. Zo behoudt hij zijn autonomie over de grond en zijn makkelijk te verdienen betalingsrechten. Bovendien is er geen overdracht (met afhouding van 25%) van NER-D's nodig. Een logische consequentie is dan ook dat de fiscale (en sociale) bijdragen ingeschat worden. Als de betalingsrechten en de NER-D's bij de opfokker blijven, dan moet hij natuurlijk de bijbehorende administratieve gevolgen dragen (mest-, water- en premieaangifte, FAVV, Sanitel ...). Indien dit niet gewenst is – bijvoorbeeld omdat de toekomstige opfokker administratiemoe is – moet de melkveehouder dat op zich nemen, maar dan spreken we al snel over een gedeeltelijke overdracht van productierechten en eventueel andere roerende goederen. Zulke eenmalige en definitieve overname is op zich makkelijk te organiseren, maar het statuut van de overlater en de grondoverdracht is daarbij delicaat. De overlater die in zijn stallen nog jongvee wenst op te fokken, kan zelfstandig blijven en facturen uitschrijven voor zijn loonarbeid,

## DE OVEREENKOMST

Alle afspraken over afwijkende scenario's moeten besproken worden en in een contract worden gegoten. Naast het principe van de samenwerking moeten natuurlijk ook de details afgesproken worden die uiteraard afhangen van de gekozen principes.

Denk daarbij onder meer aan wie verantwoordelijk is voor de uitvoering en kosten van:

- de administratie (mest, water, premies, Sanitel, FAVV ...)
- wie is eigenaar van de dieren
- de begin- en eindvoorraden van mest, mestafvoer ...
- het voeren van de dieren, de kwaliteit van het voeder, de hoeveelheid krachtvoeder ...
- de opfokkosten: voeder, transport van de dieren, keuze van KI, veeartskosten ...
- wat bij sterfte van jongvee?
- de verzekeringen van gebouwen en veestapel
- onderhoudskost en kadastraal inkomen van het gebouw, water, stroom ...
- minimum en maximum van te verzorgen dieren en de periode waarin ze verzorgd moeten worden
- de duur van de overeenkomst en ontbindingsvoorwaarden
- de financiële aspecten met onder andere betalingsvoorwaarden, maar ook de fiscale gevolgen



Figuur 1 Opfokkosten jongvee - Bron: SBB

maar hij kan ook medebedrijfsleider worden in het overnemend bedrijf – bijvoorbeeld als beherend venoot in de overnemende landbouwvenootschap. Dit laatste opent dan weer perspectieven naar een gemakkelijke grondoverdracht tussen de 2 partijen. Een nieuwe mogelijkheid die te overwegen valt, is dat de overlater werknemer wordt bij de overnemer. De RSZ-bijdragen van een eerste werknemer zijn immers recent nogmaals versoepeld zodat dit zeker een optie is voor overnemers die met een groot arbeidsdeficit zitten en voor overlaters die nog graag werken maar liefst geen risico, verantwoordelijkheid of papierwinkelen wens.

In het kaderstuk lees je meer over wat er best allemaal in zo'n overeenkomst staat. De financiële aspecten, met onder andere

betalingsvoorwaarden maar ook de fiscale gevolgen, zijn de kern van de zaak. Toch merken de adviseurs van SBB op dat velen enkel hebben afgesproken om een bepaald bedrag per dier per dag te betalen. Dat is een goede vertrekbasis, maar alle bovenstaande aspecten uit het kaderstuk moeten ook besproken worden en in een contract worden gezet. Langlopende win-winovereenkomsten zijn gebaseerd op een goed gesprek met goede afspraken die in een contract worden gegoten. ■