

VERDIENEN OF VERLIEZEN IN DE ZOOGKOEIENHOUDERIJ?

De vleesveehouderij in België heeft het moeilijk. De prijzen zijn niet goed, de verkoop vlot niet en de kosten zijn zeker niet verminderd. In de boekhouding zien we wel een duidelijk verschil tussen de minder en meer gespecialiseerde bedrijven die zoogkoeien houden, de bedrijven die minder en meer stieren afmesten, en vooral tussen beter en minder goed draaiende bedrijven. – Raf Steegmans, landbouwconsulent Boerenbond

De variabele kosten zijn de laatste jaren sterk gestegen. Ondanks de lage inflatie stijgen ze sterker dan vroeger. De gemiddelde variabele kosten zijn in de periode 2006-2010 met 16% gestegen ten opzichte van die in de periode 2001-2005. Voor 2011-2015 bedraagt de stijging ten opzichte van de periode 2006-2010 maar liefst 28%. De grootste stijging deed zich voor in 2013 en 2014, vooral door de zeer hoge krachtvoederkosten. Die begonnen in 2010 te stijgen (126% van het referentiejaar 2000) om in 2013 een piek van 165% te bereiken. De variabele kosten op een zoogkoeienbedrijf zijn krachtvoederkosten, gezondheidskosten, elektriciteit ... en de variabele ruwvoederkosten zoals zaaigoed, gewasbescherming en meststoffen. De kosten worden steeds per zoogkoe uitgedrukt. Behalve de kosten van de zoogkoeien zitten daar ook die van de afgemeste stieren bij.

De vaste kosten (zoals de afschrijvingen van gebouwen en machines) zijn van 2011 tot 2015 maar met 11% gestegen ten opzichte van de vijf jaar voordien. Wel was het gemiddelde percentage verkochte kalveren 18% in de periode 2006-2010 en 20% in 2011-2015. Dit betekent dus dat de kosten per zoogkoe gestegen zijn, met een gelijk of licht afnemend percentage afgemeste stieren dat mee in de kosten verwerkt zit.

Tabel 1 Bedrijfsresultaten en technische resultaten opgedeeld naar saldo per zoogkoe - Bron: Tiber-boekhoudingen Boerenbond

Bedrijfsresultaten (euro)	Q1	Q4
Bruto-opbrengst	1.626	2.854
Variabele kosten	1.291	1.515
Vaste kosten	746	886
Saldo	335	1.340
Arbeidsinkomen	-411	454
Technische resultaten		
Kalvingsindex	1,01	1,2
Vervangingspercentage	44,4	59,1
Dood geboren (%)	4,8	2,6
Sterfte (%) -250kg	2,9	1,9
Afgeleverde dieren per koe	0,85	1,09
Krachtvoederverbruik (88% DS) per koe (kg)	1.563	2.315

Het verschil in saldo (figuur 2) wordt niet verklaard door het verschil in kosten. Integendeel, Q4-bedrijven hebben doorgaans hogere kosten en werken intensiever, wat zich ook uit in een hoger krachtvoederverbruik. Ze boeken bovendien betere technische resultaten, zoals onder meer te zien is in de sterftecijfers en vervangingspercentages.

.....
Het verschil tussen de goed en de slecht draaiende bedrijven is nog veel groter dan het verschil tussen afmesten of niet.

**SLIMMER
BOEREN
MET
CIJFERS**

Prijzen en arbeidsinkomen

Gelukkig kregen we de laatste tien tot twintig jaar ook stijgende prijzen. In 2013 was er een duidelijke kentering. Sindsdien zijn de prijzen dalend. 2013 was een goed jaar qua prijsvorming, maar uit figuur 1 blijkt duidelijk dat het arbeidsinkomen niet goed was. Het verlies was in 2011 veel groter dan in de referentieperiode. In 2014 was het verlies kleiner, maar het blijft verlies. Het arbeidsinkomen per zoogkoe kwam sterk onder druk, omdat de sterk gestegen kosten een grotere weerslag hadden op het arbeidsinkomen dan de gestegen prijzen. Daardoor is het arbeidsinkomen per zoogkoe sinds 2007 negatief. Gemiddeld steekt de boer er sindsdien dus geld aan toe, zelfs zonder dat hij een arbeidsvergoeding krijgt. Figuur 1 toont jaren met meer en minder verlies, maar er was wel telkens een verlies per zoogkoe.

Een belangrijke boodschap is dat vleesveehouders veel meer moeten rekenen. De landbouwers die echt zicht hebben op hun kosten en inkomsten vormen een beperkte groep. Tellen is de boodschap en weten waarop je kan besparen of waarop je kan verdienen.

Grote verschillen tussen bedrijven

Door de gespecialiseerde bedrijven (meer dan 40 kalvingen per jaar) op te splitsen in de 25% met het slechtste saldo (Q1) en de 25% met het beste saldo (Q4), komen we tot een licht verschillend verhaal. Toch staat de rentabiliteit van de vleesveehouderij ook op de beste bedrijven onder druk. Onder het saldo verstaan we alle opbrengsten verminderd met de variabele kosten. Dit laat ons toe bedrijven te vergelijken met een verschillende ouderdom en investeringshistoriek. 2016 ontbreekt

omdat er nog te weinig boekhoudingen zijn afgewerkt. Figuur 2 toont dat de Q4-bedrijven een beduidend hoger saldo halen dan die van Q1. Het verschil bedraagt 800 tot 1200 euro per jaar per zoogkoe, en dat is zeer veel.

Tabel 1 toont waar de verschillen in kosten zitten, maar die verklaren het verschil in saldo niet. De beter draaiende bedrijven hebben gemiddeld zelfs hogere vaste en variabele kosten. De Q4-bedrijven geven meer uit aan krachtvoerders, KI en strooisel. Daarentegen lukt het hen om met minder variabele kosten hun ruwvoeder te telen. Onder krachtvoeder verstaan we de commerciële krachtvoerders, maar ook zelf samengestelde krachtvoerders uit (aangekochte) enkelvoudige producten. Wel zien we een groot verschil van meer dan 1000 euro in de bruto-opbrengst per zoogkoe. Bij verkochte kalffjes is er weinig verschil in de verkoopprijs. Bij de stieren en de koeien halen Q4-bedrijven 0,2 euro meer per kg levend gewicht. Ook verkopen ze minder kalveren (8 tegen 20% van de kalveren bij Q1). Dit verklaart natuurlijk ook de hogere variabele en vaste kosten van deze bedrijven. Maar uiteindelijk houden ze wel meer over per zoogkoe.

Wat vooral opvalt, is dat de Q4-bedrijven intensiever werken met betere technische resultaten. Ze hebben een hoger krachtvoederverbruik, een hogere kalvingsindex, een hoger vervangingspercentage en minder sterfte, zowel bij de kalveren als later. Q4-bedrijven verkopen per zoogkoe 1,09 dieren per jaar, Q1-bedrijven slechts 0,85.

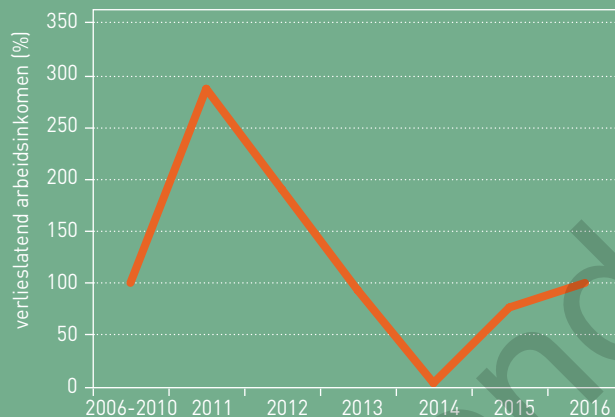
Het gemiddelde gespecialiseerde bedrijf (meer dan 40 kalvingen) doet het op het vlak van het arbeidsinkomen iets beter dan het algemeen gemiddelde. Het arbeidsinkomen is licht positief, maar als we een volwaardige arbeidsvergoeding aanrekenen is er verlies. Dit gemiddelde arbeidsinkomen is niet voldoende om van te leven, laat staan om er iets van opzij te zetten. De beste bedrijven doen het iets beter, maar ook voor hen is het geen rozengeur en maneschijn wat de rentabiliteit betreft.

Kalveren verkopen of stieren afmesten?

De betere bedrijven verkopen gemiddeld maar 8% van de kalveren, terwijl de slechtere bedrijven op 20% zitten. Wanneer we de bedrijven indelen op basis van het percentage kalveren dat ze verkopen, dan blijkt dat de bedrijven die volledig gesloten zijn (minder dan 10% van de kalveren verkopen) gemiddeld over de jaren 2011-2015 een hoger saldo halen dan de bedrijven die meer dan 40% van de kalveren verkopen. De eerste groep (ook de grote meerderheid in onze Tiber-boekhoudingen) haalt een saldo dat 10% hoger is dan het gemiddelde. Bij de laatste groep ligt het saldo 17% lager dan het gemiddelde. Uiteraard heeft de groep, die (bijna) alles afmest hogere vaste kosten, maar deze wegen niet op tegen de hogere opbrengst. Ook op het niveau van het arbeidsinkomen steekt de groep < 10% er positief bovenuit, ook al is ook bij hen het gemiddelde arbeidsinkomen negatief. Dit gaat natuurlijk over gemiddelden over meerdere jaren. Op het moment zelf moet er uiteraard steeds afhankelijk van de kalverprijs en de kostenstructuur van het eigen bedrijf beslist worden of het stierkalf verkocht wordt of op het bedrijf blijft.

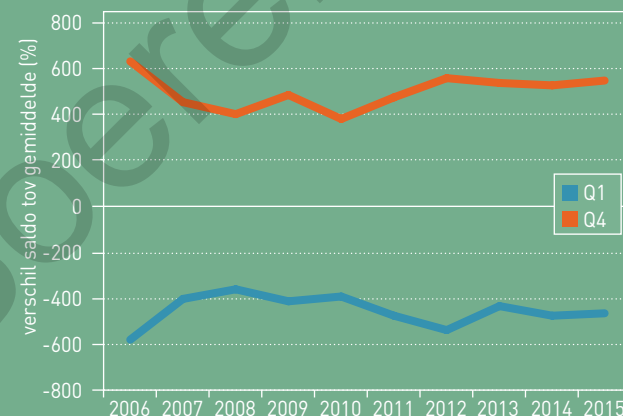
Hoe moeten we het nu doen?

Alles samen bekeken lijkt er gemiddeld over de jaren een meerwaarde te halen met het afmesten van de stieren. Deze bedrijven komen er gemiddeld beter uit, zij het nog steeds met een negatief inkomen. Het verschil tussen de goed en de slecht



Figuur 1 Procentuele evolutie van het arbeidsinkomen ten opzichte van het gemiddelde 2006-2010 (= 100) - Bron: Tiber-boekhoudingen Boerenbond

2011 was een slecht jaar. Het verlies was bijna drie keer zo hoog als in de referentie jaren 2006-2010. In 2014 was het verlies kleiner, maar het bleef wel verlies.



Figuur 2 Evolutie van het saldo van de 25% beste bedrijven (Q4) en de 25% minst presterende bedrijven ten opzichte van het gemiddelde 2006-2010 (= 100) - Bron: Tiber-boekhoudingen Boerenbond

De evolutie van het saldo is zowel van de opbrengsten als van de kosten afhankelijk. Daardoor is de evolutie van het ene jaar naar het volgende niet steeds gelijklopend voor de beide groepen. De Q4 bedrijven halen een beduidend hoger saldo dan de Q1-bedrijven. Het verschil zit tussen de 800 tot 1200 euro per jaar per zoogkoe, wat heel veel is.

draaiende bedrijven is echter nog veel groter dan het verschil tussen afmesten of niet. De bedrijfsvoering en de knowhow van de boer hebben dus een doorslaggevend effect dan de vraag of hij afmest of niet. De boodschap is dat je met de al jaren zwaar onder druk staande rentabiliteit zeker je bedrijfsvoering op orde moet hebben en toeprestaten moet draaien om er nog iets aan over te houden. ■