

# Groei en saldo niet voldoende om inkomen te voorspellen

In opdracht van het Productschap Vee en Vlees heeft de Animal Sciences Group gezocht naar nieuwe kengetallen die een betere ondersteuning bieden bij strategische bedrijfskeuzes dan het huidige kengetal ‘saldo per aanwezig dier’. In de vleesvarkenshouderij blijken hierbij arbeid en arbeidsefficiëntie perspectiefvol. Voor de zeugenhouderij zijn vooralsnog geen betere kengetallen naar voren gekomen. Alleen bij strostallen blijkt voerwinst beter geschikt dan het saldo.

ir. Bert Bosma, dr. Ina Enting  
(ASG – Animal Sciences Group van Wageningen  
Universiteit en Researchcentrum, Lelystad)

**D**e varkenshouder gebruikt sinds jaren de kengetallen saldo, groei per dag en biggenproductie per zeug om een beeld te krijgen van de resultaten van het bedrijf. Hoewel de varkenshouder met deze kengetallen een beeld krijgt van het technische reilen en zeilen van het bedrijf, geven deze getallen minder inzicht in de keuze van marktconcept en dus strategie. Een bedrijf dat werkt volgens een kwaliteitsconcept dat bacon produceert voor de Engelse markt is niet eenvoudig te vergelijken met een bedrijf dat Piétrain-vleesvarkens houdt en zijn dieren exporteert naar Duitsland. Een keuze maken tussen beide strategieën is dan ook niet eenvoudig. Zo kan een hoog saldo per aanwezig dier namelijk nog altijd gepaard gaan met extra leegstand, hogere investeringen of extra arbeid, waardoor een maximaal saldo of groei niet overeen hoeft te komen met een maximaal inkomen.

**Financiële parameters**  
Om erachter te komen of bepaalde kengetallen in één lijn staan met de belangrijkste bedrijfsdoelen, zijn gesprekken gevoerd met vooral de financiële dienstverlenende bedrijven die zich rondom het varkensbedrijf bevinden. Deze partijen vinden het ondernemersinkomen en de maximale cashflow belangrijke gegevens voor een varkensbedrijf. Deze twee zijn daarom als uitgangspunt voor de belangrijkste financiële parameters genomen. Het ondernemersinkomen geeft aan welk inkomen op dit moment verdiend wordt op het bedrijf. De cashflow geeft aan welke investeringsmiddelen vrijkomen om het bedrijf te kunnen ontwikkelen. Deze twee kunnen daarom genoemd worden: het inkomen van vandaag versus het inkomen van de toekomst. Het nadeel van deze cijfers is dat ze niet eenvoudig en eenduidig te berekenen zijn. De inzet van dit onderzoek was om kengetallen te vinden die een goede indruk geven van het ondernemersinkomen en de cashflow, en die eenvoudig te berekenen zijn m.w.t. zo weinig mogelijk informatie.

**Tabel 1**

Voorspellend vermogen van kengetallen voor ondernemersinkomen en cashflow van vleesvarkensbedrijven. (\* = weinig voorspellend, \*\*\*\*\* = zeer goed voorspellend)

	Ondernemersinkomen	Cashflow
Saldo per aanwezig vleesvarken	**/**	**
Saldo per vleesvarkenplaats	***	**
Saldo per gewerkt uur	*****	*****
Voersaldo per aanwezige vleesvarken	**	*

**Tabel 2**

Voorspellend vermogen van kengetallen voor ondernemersinkomen en cashflow van zeugenbedrijven. (\* = weinig voorspellend, \*\*\*\*\* = zeer goed voorspellend)

	Ondernemersinkomen	Cashflow
Saldo per aanwezige zeug	*****	*****
Saldo per zeugenplaats	*****	***
Saldo per gewerkt uur	**	*****
Voersaldo per aanwezige zeug	*****	*****

## BedrijfsWijzer

Met het programma BedrijfsWijzer Varkens zijn vijf strategieën doorgerekend, elk bij verschillende uitgangspunten. De in Nederland veel toegepaste strategieën zijn hierbij meegenomen.

Voor de vleesvarkenshouderij zijn dat:

- Bedrijf met 3226 vleesvarkenplaatsen in overeenstemming met uitgangspunten van KWIN-Veehouderij ('standaard');
- Groot bedrijf met 10.000 vleesvarkenplaatsen ('grootschalig');
- Bedrijf met 3226 vleesvarkenplaatsen, dat volledig herbevolkt is met varkens vrij van bepaalde ziektekiemen ('hoge gezondheid');
- Bedrijf met 3226 vleesvarkenplaatsen dat opbrengstverhoging nastreeft door gebruik te maken van Piétrain-beren ('opbrengstverhoging');
- Bedrijf met 3226 vleesvarkenplaatsen, dat produceert volgens het baconkwaliteitsconcept ('bacon').

Voor de zeugenhouderij zijn meegenomen:

- Bedrijf met 500 aanwezige zeugen over eenkomstig uitgangspunten van KWIN-Veehouderij ('standaard');
- Bedrijf met 500 aanwezige zeugen dat produceert volgens het 3-weeksproductiesysteem ('3-weeks') met optimalisatie van arbeidsinzet;
- Bedrijf met 500 aanwezige zeugen met extra investeringen (zoals beweegbare kraamvloeren) met een hogere productie als doel ('hoge productie');
- Bedrijf met 500 aanwezige zeugen, dat volledig herbevolkt is met varkens vrij van bepaalde ziektekiemen ('hoge gezondheid');
- Bedrijf met 500 aanwezige zeugen dat gebruik maakt van strostallen voor dragende zeugen ('strostallen');
- Bedrijf met 500 aanwezige zeugen met Piétrain-eindbeer ('Piétrain').

Van deze strategieën inclusief gevoeligheidsanalyse is bekeken in hoeverre de verschillende kengetallen de bedrijfsdoelstellingen volgen.

## Vleesvarkens

Het (voer)saldo per gemiddeld aanwezig vleesvarken blijkt in veel gevallen weinig maatgevend voor het inkomen (zie tabel 1). Vooral bij strategieën die extra arbeid vragen of waarbij de bezettingsgraad daalt, blijkt dit kengetal niet te voldoen. (Voer)saldo per dierplaats houdt wel rekening met de bezettingsgraad en geeft daarmee al een verbetering. Bij bedrijfsoptimalisatie op tactisch niveau is deze parameter een goede vervanger van het saldo per gemiddeld aanwezig vleesvarken. Saldo per dierplaats houdt echter

geen rekening met factoren als arbeid en (aanvullende) investeringen. De extra kosten van het uitselcteren van beren en de kosten van brijvoerinstallaties blijven bijvoorbeeld buiten beschouwing, terwijl arbeidsefficiëntie bij vleesvarkens belangrijk genoeg blijkt om deze mee te nemen in een kengetal. Het (voer)saldo per gewerkt uur geeft in deze gevallen een betere voorspelling van zowel het ondernemersinkomen als de cashflow. Opbrengstverhogende strategieën zoals het baconkwaliteitsconcept vragen extra arbeid voor het selecteren van de beren bij afleveren. Het saldo per gewerkt uur kan hierbij hulp bieden. Maar ook de extra arbeid van brijvoerinstallaties komen hierbij tot uiting. Vooral op bedrijven waar de hoeveelheid arbeid een knellende factor vormt, kan het saldo per gewerkt uur een extra ondersteuning geven.

## Zeugen

Voor de zeugenhouderij blijkt het kengetal saldo per gemiddeld aanwezige zeug, bij de verschillende strategieën, goed te voldoen om het bedrijf te optimaliseren (zie tabel 2). Alleen in gevallen waarbij sprake is van strostallen kan een voorkeur worden uitgesproken voor het kengetal voersaldo. Dit omdat de kosten van stro zwaar op het saldo drukken, terwijl deze door de lagere investeringen worden gecompenseerd. Hoewel de arbeidsproductiviteit tussen zeugenbedrijven sterk varieert, blijkt deze tussen de verschillende strategieën stabiel te zijn met een kleinere invloed op de uiteindelijke bedrijfsdoelen dan in de vleesvarkenshouderij. De investeringskosten zijn bij zeugen wel meer bepalend. Hoewel bijvoorbeeld een 3-weeksproductiesysteem het bezettingspercentage verlaagt en daarmee het saldo per dierplaats, zijn vooral de investeringen in dure kraamhokken en extra biggenplaatsen bepalend voor het rendement. In het aantal zeugenplaatsen komt dit maar gedeeltelijk tot uiting. Nadeel van jaarkosten van investering zijn de moeilijkere eenduidige bepaling hiervan. Deze zijn tussen bedrijven moeilijker te vergelijken dan het aantal dierplaatsen.

## In de praktijk

Een belangrijke stap is het uniform toepassen van getallen in de praktijk door alle partijen. Hiervoor is met een kleine groep uit de sector een verdere uitwerking gemaakt van de nieuwe kengetallen. Deze groep test de kengetallen op dit moment in de praktijk. In een volgend artikel zullen de resultaten hiervan toegelicht worden.



## INKOMEN

Het ondernemersinkomen en de cashflow worden ook wel het inkomen van vandaag en het inkomen van de toekomst genoemd.

Foto: Marcel Bekken

## Conclusie

- De 'arbeidsefficiëntie per vleesvarken' blijkt geschikt om mee te wegen in een nieuw kengetal voor strategische bedrijfskeuzes.
- Het (voer)saldo per gewerkt uur geeft een betere voorspelling van zowel het ondernemersinkomen als de cashflow.