



© ANNE VAN DEN BOSCH

# DE STIEL DIE BOEREN HEET

De varkenshouderij verkeert de laatste jaren in woelige wateren. In die mate dat met de huidige marktprijzen zelfs de beste varkensbedrijven geen positieve financiële resultaten kunnen voorleggen. Desondanks zien we dat een aantal bedrijven de voorbije jaren investeerden in hun sector. – *Charlotte Vandaele, SBB*

Een vraag die zich stelt is: vanuit welke visie en met welke strategie bekijken deze ondernemers de uitbouw van hun bedrijf? Maar vooral, welke zijn de factoren die leiden tot betere resultaten?

## Relatie technische en financiële resultaten

SBB maakte een uitgebreide studie van Tiber, de bedrijfseconomische boekhouding van Boerenbond, van 225 gespecialiseerde varkensbedrijven. De resultaten zijn natuurlijk gebaseerd op de voorbije jaren, die kennelijk toch nog gunstiger waren dan de huidige situatie. Op zich blijven de conclusies overeind met de huidige marktprijzen, maar uiteraard en helaas op een (veel) lager niveau. We zetten enkele belangrijke conclusies op een rijtje. Het arbeidsinkomen op gesloten bedrijven wordt voor twee derde bepaald door het resultaat van de

vleesvarkens en voor slechts een derde door het resultaat van de zeugen. De focus moet dus liggen op de vleesvarkens; de zeugen zijn 'maar' toeleveran-

.....  
Groeien en verbeteren van de technische resultaten is geen doel op zich.  
.....

cier voor het uiteindelijke product, namelijk een gezonde big die vlot kan groeien tot het 'afgewerkte product', het vleesvarken. Deze puur economische redenering ligt ook aan de basis van een verrassende technische conclusie. Er kon namelijk wel een verband worden aangetoond tussen het productiegetal en het saldo

per zeug, maar dit verband is (veel) minder uitgesproken op gesloten bedrijven. In de statistische analyse kan dit worden verklaard omdat op een aantal zeugenbedrijven die laatste big wordt geproduceerd tegen hoge kosten. Niet alleen de nurserykosten maar ook de duurdere stallenbouw kan hierin een rol spelen. Indien de 'laatste big' die het productiegetal verklaart het nadien in de afmestafdeling niet goed doet, dalen de bedrijfseconomische resultaten van het geheel, die voornamelijk gebaseerd zijn op de afmestresultaten. Het is dus logisch dat het onderzoek wel een duidelijk verband toonde tussen de voederconversie (kg voeder/kg gewichtsaanwinst) en het gecombineerde resultaat van zeugen en vleesvarkens. Er werd echter geen enkel verband aangetoond tussen het aflevergewicht en het saldo per vleesvarken.

Uit de groep van gespecialiseerde varkensbedrijven werden 170 gesloten varkensbedrijven ingedeeld in 4 gelijke groepen op basis van het saldo (big + vleesvarken), van groep 1 (groep met 25% laagste bedrijfseconomische resultaten) tot groep 4 (groep met 25% beste resultaten).

Zoals blijkt uit tabel 1 heeft een gemiddeld gesloten bedrijf in de Tiber-boekhouding 279 zeugen, 2081 varkensplaat- sen en levert het 4903 vleesvarkens per jaar. De SBB-studie vergeleek enkele scenario's op hun effect op het arbeids- inkomen, namelijk het verbeteren van het productiegetal, de voederconversie en het saldo of het effect van investeren in uitbreiding.

Men stelde vast dat als het productiegetal stijgt van 28 naar 29, deze extra big zal leiden tot een saldooverhoging van 23,6 euro per zeug. Voor een bedrijf met 279 zeugen zal het saldo bijgevolg stijgen met 6585 euro. Dit statistisch verband is duidelijk op zeugenbedrijven maar in veel mindere mate van toepassing op gesloten bedrijven.

In 2013 bedroeg de gemiddelde voeder- conversie voor gesloten bedrijven 2,67. Als een bedrijf erin slaagt om de voeder- conversie te laten zakken van 2,7 naar 2,6, dan stijgt het saldo met 2,7 euro per vleesvarkens. Voor een bedrijf dat jaar- lijks 4903 vleesvarkens verkoopt, bete- kent dit dat het saldo met 13.238 euro stijgt.

Als men erin slaagt om te evolueren van een gemiddeld saldo naar een saldo in groep 4, zowel voor vleesvarkens als voor zeugen, dan leidt dit nog steeds tot de grootste resultaten. In ons voorbeeld zal dit per zeug een extra saldo van 64 euro opleveren, ofwel 17.856 euro voor 279 zeugen. Voor de vleesvarkens betekent dit een extra saldo van 9,18 euro of 45.009 euro in totaal. Het extra saldo voor vleesvarkens én zeugen zal dan samen 62.865 euro bedragen.

Wanneer je extra rendement wil genere- ren door uitbreiding, moet je rekening houden met extra kosten van mestafzet, nutriëntenemissierechten, arbeid, bouw- kosten en algemene kosten. Uit onder- zoek blijkt dat dit vandaag enkel voor de topbedrijven uit groep 4 een rendabele keuze kan zijn.

Groeien en verbeteren van de technische resultaten is geen doel op zich, maar zijn middelen om tot betere bedrijfsresultaten te komen.

## Financiering

Een tweede belangrijk aandachtspunt is de financiering in deze schommelende

**Tabel 1 Meerjarige resultaten 170 gespecialiseerde varkensbedrijven verdeeld in 4 groepen**

- Bron: SBB

	Groep 1	Groep 2	Groep 3	Groep 4	Gemiddelde
Zeugen (aantal)	266	274	300	275	279
Varkens (aantal)	1.862	2.232	2.147	2.087	2.081
Geleverde varkens/jaar (aantal)	4.265	5.385	5.074	4.884	4.903
Saldo per zeug (euro)	220	263	343	364	300
Arbeidsinkomen per zeug (euro)	65	72	127	163	107
Saldo vleesvarken (euro)	9,18	15,9	21,04	28,03	18,85
Arbeidsinkomen per vleesvarken (euro)	-0,66	4,63	9,6	15,46	7,45

**Tabel 2 Impact van prijsschommelingen op het inkomen - Bron: KBC 2013**

	2013		
Vleesvarkenprijs	1,21 euro/kg	-5%	1,15 euro/kg
Voederprijs	307 euro/ton	+5%	322 euro/ton
Cashflow (inclusief mestafzet)	18 euro/vleesvarken	-56%	13,5 euro/vleesvarken
Beschikbare cashflow	8 euro/vleesvarken	-25%	3,5 euro/vleesvarken

markten. Het belang van een goed cash- management wordt aangehaald als wapen tegen schommelingen van markt- prijzen.

De impact van deze prijsschommelingen op het inkomen kan treffend worden aangetoond door de illustratie van het hefboomeffect dat relatief geringe markt- schommelingen heeft op de beschikbare cashflow van een varkensbedrijf (tabel 2). Zo zorgt de combinatie van een 5% lagere varkensprijs en 5% duurdere voeders voor een 25% lagere cashflow (voor kredietlast) en 56% lagere beschikbare cashflow (na kredietlast). Op die manier kunnen relatief geringe prijsschommelin- gen toch snel leiden tot liquiditeitsproble- men.

Allereerst is het belangrijk om voor het eigen bedrijf voldoende zicht te krijgen op de kostprijs. Zo is het verschil in kritische opbrengstprijzen per kg vleesvarken (de benodigde minimale opbrengstprijzen om

alle kosten te dekken) voor een bedrijf uit groep 1 0,15 euro per kg hoger dan de kritische opbrengstprijzen voor een bedrijf uit groep 4 (25% beste bedrijfseconomi- sche resultaten).

Verder moet men aan de hand van een goede financiële planning nagaan of er op korte termijn voldoende middelen zijn om de exploitatie te financieren met de normale bedrijfsinkomsten (al dan niet met behulp van bank of andere) en om een tijdelijke prijsinzinking te kunnen overbruggen. Frustrerend is natuurlijk dat na zo'n lange crisis alle buffers zijn opgebruikt. Dergelijke boodschap komt daardoor zelden op een goed moment. ■

Charlotte Vandaele is bedrijfseconomisch adviseur bij SBB.

## MANAGEMENTTECHNIEKEN

Ook managementtechnieken dragen bij tot een goed resultaat van een varkensbedrijf.

- Een goede organisatie en werkplanning zorgt voor veel tijdswinst en betere uitvoering van taken;
- Meet, weeg, tel en registreer (voederopname, drinkwateropname, gewicht varkens ...) continu om zeer snel te kunnen bijsturen om zaken te verbeteren;
- Durf je resultaten te vergelijken met collega's en daag elkaar uit om het beter te doen. Ook in crisistijden is dit nodig, meer dan ooit zelfs. Overleven is enkel mogelijk met goede technische en economische resultaten maar ook met een sterke mentale weerbaarheid. Als dit onder druk komt te staan, zoek dan op tijd hulp. Iedereen heeft wel eens een klankbord nodig.