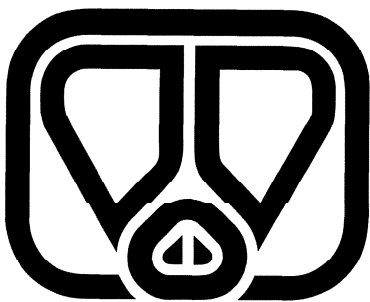


L. van der Linde
R.B.M. Huirne
A.A. Dijkhuizen
G.B.C. Backus

Zeven interviews:
investeringsbeslissingen
door varkenshouders
*Investment decisions of
s wine farmers*



Proefstation voor de Varkenshouderij
Landbouwuniversiteit,
Vakgroep Agrarische Bedrijfseconomie

Proefstation voor de
Varkenshouderij
Postbus 83
5240 AB Rosmalen
Tel.: 04192-86555
Fax: 04192-18214



Landbouwuniversiteit Wageningen

Proefverslag nummer P 1.74
februari 1992

INHOUDSOPGAVE

Contents

	SAMENVATTING <i>SUMMARY</i>	4
	INLEIDING <i>INTRODUCTION</i>	8
2	BESLUITVORMING <i>DECISION MAKING</i>	9
3.	STRATEGIEEN EN DOELSTELLINGEN <i>STRATEGIES AND GOALS</i>	11
4	INFORMATIEBRONNEN <i>SOURCES OF INFORMATION</i>	15
5.	INVESTERINGSPLANNEN <i>INVESTMENT PLANNING</i>	17
6.	SCENARIO'S <i>SCENARIOS</i>	18
7.	TYPE BOER <i>TYPE OF FARMER</i>	20
8.	ADVIEZEN EN CRITERIA <i>ADVICE</i>	23
	REEDS EERDER VERSCHENEN PROEFVERSLAGEN <i>PUBLISHED RESEARCH REPORTS</i>	26

SAMENVATTING

Er is een interview afgenomen bij zeven varkenshouders om een beeld te krijgen van het proces dat voorafgaat aan een investeringsbeslissing. Zeven varkenshouders die qua "ondernemersgeest" en "ambitie" weinig onderdeden voor elkaar. Hun managementbeslissingen konden ze goed onder woorden brengen, een criterium waarop ze geselecteerd zijn.

Het andere selectiecriteria, het bijhouden van een goede planning van managementactiviteiten is niet op alle punten even duidelijk terug te vinden wat betreft de investeringsbeslissingen. Met name het doorrekenen van alternatieve investeringsmogelijkheden wordt niet erg uitgebreid gedaan. De grootte van de investering en de beschikbaarheid van eigen middelen hebben invloed op het te doorlopen besluitvormingsproces (aantal stappen, tijd).

Alle varkenshouders hebben duidelijke doelstellingen die ze nastreven. Bij elke stap van het besluitvormingsproces wordt rekening gehouden met de gestelde doelstellingen. Er bestaat een duidelijke hoofd-doelstelling en meerdere subdoelstellingen die de hoofd-doelstelling ondersteunen. De gevonden hoofd-doelstelling van de (meeste) varkenshouders kan heel simpel verwoord worden: "de kost verdienen en plezier hebben in het werk", waarbij het ondernemer zijn als uitdaging wordt gezien. Ook handhaven van het bedrijf wordt als hoofd-doelstelling genoemd. Er kunnen vier strategieën onderscheiden worden, waarmee de varkenshouders hun doelstellingen trachten te bereiken:

1. kostprijs-strategieën, waarbij varkenshouders letten op verbeteren van de technische resultaten, automatiseren, groei en streven naar gesloten bedrijven;

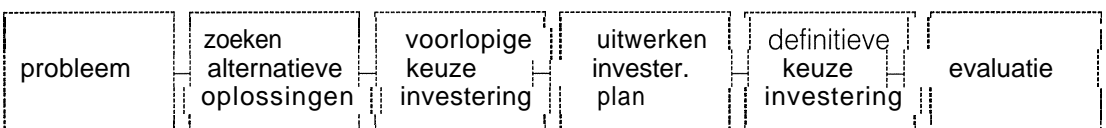
2. inkomens-strategieën, zoals het behalen van belastingtechnische voordelen en zoeken naar een optimale financiële structuur;
3. opbrengst-strategieën, zoals het verbeteren van de kwaliteit;
4. sociale (/persoonlijke) strategieën, zoals rekening houden met eventuele opvolging, flexibeler kunnen omgaan met vrije tijd, onafhankelijkheid nastreven en zorgen voor arbeidsverlichting,

De laatste strategie moet zeker niet onderschat worden. Vaak vindt een investering doorgang waarbij de sociale strategie de doorslag heeft gegeven.

In het onderzoek zijn niet zozeer de verschillende doelstellingen van de verschillende familieleden teruggevonden alswel de familie-omstandigheden, zoals de fase in de levenscyclus. Ook de kostprijsstrategie wordt als een belangrijke strategie ervaren door de varkenshouders. Vaak wordt een combinatie van verschillende strategieën gehanteerd tijdens het investeringsproces.

De voorlopige keuze wordt hoofdzakelijk gebaseerd op technische aspecten. Deze stap neemt vaak de meeste tijd in beslag. Tijdens deze stap wordt ook het meeste gebruik gemaakt van informatiebronnen. De definitieve keuze wordt hoofdzakelijk gebaseerd op economische aspecten. Voor het doorrekenen van de investeringsplannen wordt over het algemeen niet veel tijd uitgetrokken. Er wordt veelal slechts één investeringsplan doorgerekend op haalbaarheid. Er vindt vooraf geen evaluatie plaats van de economische winstgevendheid en financiële haalbaarheid van verschillende investeringsmogelijkheden. Begrotingen die opgesteld kunnen worden voorafgaande aan een investeringsbeslis-

Het besluitvormingsproces met betrekking tot investeringsbeslissingen ziet er als volgt uit:



sing zijn: de investeringsbegroting, de rentabiliteits- en inkomensbegroting, de financieringsbegroting en de liquiditeitsbegroting. In het onderzoek is gevonden dat een gedeelte van de varkenshouders een investeringsbegroting hoofdzakelijk maakt op basis van ervaring en deze slechts globaal uitwerkt op papier. Een gedeelte maakt een uitgebreidere investeringsbegroting en koppelt hieraan nog een saldoberekening. Een investering wordt uitgevoerd wanneer het saldo (voor de komende drie jaar) het toelaat. Een enkele varkenshouder maakt naast een saldoberekening ook een uitgebreide berekening van de liquiditeit en de rentabiliteit. Een evaluatie wordt bijna nooit per investering uitgevoerd.

Bij de planning moet rekening worden gehouden met verwachte veranderingen in de externe omgeving van de organisatie. In het onderzoek is dit niet duidelijk naar voren gekomen. Slechts één varkenshouder betreft echt diverse scenario's in zijn uitwerking van het investeringsplan (verschillende hoogtes van voerkosten en rentekosten). De andere varkenshouders kunnen wel diverse ontwikkelingen noemen die van invloed zijn op investeringen die gedaan worden, maar laten hun investeringskeuze hierdoor nauwelijks beïnvloeden.

Tijdens elke stap in het investeringsproces wordt de varkenshouder ondersteund door een scala van informatiebronnen, waaruit die informatie wordt gehaald die op dat moment van belang is. Over het algemeen vinden alle varkenshouders dat advies inwinnen goed is, maar de beslissingen moeten genomen worden door degene die verantwoordelijk is. Er moet goed nagegaan worden of bepaalde dingen in het eigen bedrijf passen, De bank komt pas in één van de laatste stappen van het besluitvormingsproces in beeld, zoals ook blijkt uit de gesprekken met de experts. Soms wordt ondersteund bij de "uitwerking van het investeringsplan". De bank heeft invloed op de "definitieve keuze" wanneer er een financieringsbegroting goedgekeurd moet worden. De belangrijkste beoordelingspunten of een financiering al dan niet doorgang kan vinden zijn: de ondernemer (vertrouwen, capaciteiten e.d.), de onderneming (opzet, werkbaarheid, leeftijd, aanwezige vergunningen, toekomst

perspektief e.d.) en de rentabiliteit. Ook wordt gekeken naar de liquiditeit' de solvabiliteit en de aanwezige zekerheden.

Het blijkt dat het type boer van invloed is op de doelstellingen. Met name de sociale (/persoonlijke) strategie wordt voor een groot deel bepaald door het karakter van de boer. De geïnterviewde varkenshouders zien ondernemen als een uitdaging en hebben liefhebberij in het houden van varkens. Onafhankelijkheid vinden ze erg belangrijk. Ze staan open voor informatie en trekken daaruit hun eigen conclusies, Het accuraat bijhouden van gegevens vinden ze erg belangrijk.

SUMMARY

Seven pig farmers are interviewed with respect to their processes of decision making, before a concrete investment decision is made. The seven pig farmers constitute a select group of farmers, by being able to formulate the way they make an investment decision.

All seven pig farmers have clearly defined goals for themselves. During every phase in the decision process they have their goals in mind. There is one main goal and several sub goals, which support the main goal. The most mentioned main goal is "making a living and enjoying the work", and being an entrepreneur is seen as a challenge. Also, the continuity of the farm is mentioned as a main goal. Four strategies, aimed at realizing the main goal, can be distinguished:

1. Cost price strategies, pig farmers try to improve technical results, implement automatization, farm development and integration of reproduction and fattening;
2. Income strategies, like utilizing fiscal opportunities and trying to realize an optimal financial farm structure;
3. Revenue strategies, improving quality;
4. Social strategies, taking into account the next generation on the farm, independence, less labour time.

Social strategies are very important. These strategies are often a main factor in the process of evaluating a concrete investment alternative.

The pig farmers considered also the cost price strategy important. Often, a combination of strategies exists.

The preliminary choice is mainly based on technical aspects. This phase is relatively time consuming. During this phase the most intensive use is made of external sources of information.

The final choice is mainly based on economical aspects. But for the evaluation of the investment plan, by means of quantitative estimations of the expected future result, little effort is made. Only one of the seven farmers calculates the expected financial possibility of alternatives.

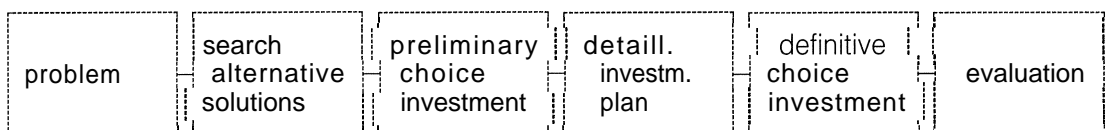
Some farmers calculate the expected investment costs. Some farmers also calculate their expected liquidity and rentability as a consequence of the investment.

One of the seven pig farmers explicitly takes into account the impact of possible future changes in the relevant farm environment; different levels of feed prices and interest rates. The other pig farmers mentioned several relevant developments which can influence possible investments. But they did not let this influence their final choice of investment alternative.

The seven pig farmers considered collecting external information as an important activity, but stated that they themselves had to make the final decision.

In the last phases of the process of decision making, the bank comes into the picture. The bank influences mainly in the phase where the final choice is being made. Main criteria for the bank are: management qualifications of the farmer, the farm (structure, size, a.s.o.), and the rentability of the farm. Also liquidity, solvency and existing guarantees are taken into account.

The process of decision making is represented by the following scheme:



There is a relation between the type of farmer and the goals of the farmer. Especially the social strategy is determined by the personality of the farmer. The seven interviewed farmers consider being an independent pig farmer as a challenge and like having pigs.

Being independent is very important for them. They are willing to search for new information and distillate their own conclusions. Exact registrating and using farm data is considered as an important activity.

1. INLEIDING

INTRODUCTION

In juni 1991 is bij zeven varkenshouders een diepte-interview afgenomen over hoe men tot investeringsbeslissingen komt. Naar aanleiding van deze interviews is een beeld gevormd van de wijze van besluitvorming, de aspecten die varkenshouders betrekken bij investeringsbeslissingen en uitgangspunten om te gaan investeren. Alle gesprekken zijn voorspoedig verlopen en de varkenshouders namen ruimschoots de tijd voor het interview. De gesprekken duurden gemiddeld 75 minuten, variërend van een uur tot anderhalf uur.

In hoofdstuk 2 zal eerst de besluitvormingscyclus beschreven worden, zoals die wordt gehanteerd door de geïnterviewde boeren. In hoofdstuk 3 worden vervolgens de strategieën en doelstellingen behandeld, welke voor de varkenshouders uitgangspunten zijn om te gaan investeren. De informatiebronnen, die geraadpleegd worden tijdens het investeringsproces, worden behandeld in hoofdstuk 4. De mate waarin een investeringsplan wordt uitgewerkt en de daarbij gebruikte scenario's worden respectievelijk beschreven in hoofdstuk 5 en 6. In het laatste hoofdstuk wordt ingegaan op het type boer en de relatie tot het nemen van investeringsbeslissingen.

De geïnterviewde varkenshouders hebben allemaal een gesloten of een bijna gesloten bedrijf in het zuiden van het land. Het aantal varkens per bedrijf varieert behoorlijk. De vier kleinere bedrijven hebben 100 tot 400 zeugen en 200 tot 600 mestvarkens en de drie grootste bedrijven hebben tussen de 1000 en 2000 zeugen (+ 2500 opfokgelten) en tussen de 3000 en 8000 mestvarkens en daarbij vaak nog enkele duizenden mestvarkens op voergeld. Het aantal arbeidskrachten per bedrijf varieert sterk. Het kleinste bedrijf is een éénmansbedrijf waar de vrouw vaak ook nog meewerkt (1,2 Volwaardige Arbeidskrachten) en het grootste bedrijf heeft 12 Volwaardige Arbeidskrachten.

Op de vraag wat een reden is geweest om boer te worden en om varkens te houden, kwamen geen ingewikkelde antwoorden. "Dat heb ik altijd al graag gewild", is een

veel gehoorde opmerking. Vaak was de gedachte nog niet opgekomen om iets anders te worden dan boer: "Voordat ik het wist had mijn vader mij al boer gemaakt". Alle geïnterviewde varkenshouders hebben ouders die een agrarisch bedrijf hadden. In de meeste gevallen bestond de mogelijkheid het bedrijf (of een gedeelte daarvan) over te nemen. Twee varkenshouders vertellen dat een broer eigenlijk voorbestemd was om boer te worden. Deze twee varkenshouders hebben eerst enkele jaren gewerkt in toeleverende en afnemende bedrijven in de agrarische sector en hebben later de mogelijkheid gekregen om het bedrijf over te nemen. Een andere varkenshouder heeft eerst nog enkele jaren een bouwtechnisch beroep gehad. De varkenshouders van de twee grootste en die van het kleinste bedrijf hebben hun woonhuis en de stallen geheel zelf gebouwd.

2. BESLUITVORMING DECISION MAKING

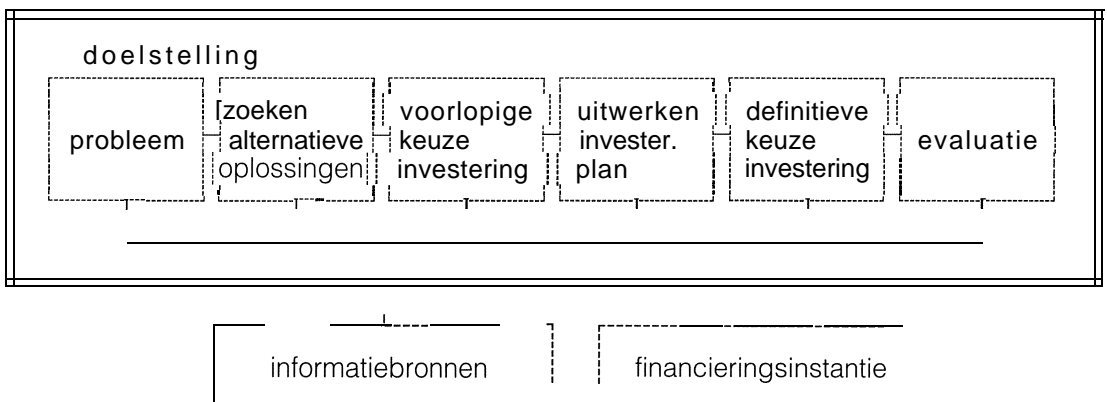
Aan de varkenshouders is gevraagd een beschrijving te geven van het proces voorafgaande aan de investeringsbeslissing (stap voor stap), zodat een duidelijk beeld ontstaat van de besluitvormingscyclus met betrekking tot investeringsbeslissingen. Minimaal zijn daarbij aan de orde gekomen: de probleemsignalering en/of investeringsmogelijkheden, de manier van zoeken naar alternatieve oplossingen en de uiteindelijke keuze. Ook is gevraagd naar onderdelen die mee- of juist tegengevallen zijn tijdens het besluitvormingsproces, bijvoorbeeld wat betreft tijd of aanpak.

In figuur 1 wordt de veronderstelde besluitvormingscyclus weergegeven. Opgemerkt moet worden dat het hele proces van besluitvorming plaatsvindt binnen het kader van gestelde doelen. De varkenshouders hebben duidelijk voor ogen welke doelstellingen zij willen bereiken. Ze zorgen ervoor dat ze bij elke stap die in het proces voorafgaande aan een investeringsbeslissing gezet wordt de doelstellingen niet uit het oog verliezen. Uiteraard worden niet altijd alle stappen in het hierboven beschreven model even uitgebreid gezet. De grootte van de investering en de beschikbaarheid van eigen middelen hebben een belangrijke invloed op het aantal te doorlopen stappen en de duur van het te doorlopen besluitvormingsproces. Als de varkenshouders een probleem hebben gesignaleerd, volgt het zoeken naar en overwegen van mogelijke oplossingen. Hieruit wordt een voorlopige keuze gemaakt. De

voorlopige keuze wordt veelal gebaseerd op technische aspecten. Pas daarna wordt een investeringsplan doorgerekend op economische haalbaarheid. Het is gebleken dat de varkenshouders niet meerdere plannen doorrekenen op haalbaarheid en dan op basis van deze berekeningen een keuze maken uit meerdere alternatieven, zoals gesuggereerd is in het conceptuele model. Wanneer het plan haalbaar blijkt volgt de definitieve keuze.

Na de keuze volgt uiteraard de uitvoering van het plan (niet weergegeven in de figuur). Achteraf kan de investering geëvalueerd worden.

De informatiebronnen die geraadpleegd worden tijdens het proces blijken een heel netwerk te zijn van schakels, zoals een varkenshouder het beschreef. De varkenshouders pikken er, afhankelijk van de stap in het besluitvormingsproces waarin ze zich bevinden, die aspecten uit die ze van belang vinden. "Voorlichting", zoals weergegeven in het conceptuele model, is een onderdeel van dit netwerk. De financieringsinstantie komt pas bij de laatste stappen in het besluitvormingsproces in beeld. In een enkel geval ondersteunt een medewerker van een financieringsinstantie bij de uitwerking van het gehele investeringsplan, maar meestal komt de varkenshouder al met een duidelijk plan bij een financieringsinstantie. Eén varkenshouder geeft aan al in een eerder stadium naar de bank te gaan om over-



Figuur 1: Besluitvormingscyclus investeringsproces.

leg te plegen, vooral wanneer het gaat om grotere investeringen. Hij beargumenteert dit als volgt: "Als ze hierin al meegaan heb je nog discussie genoeg op het eind".

Eén opvallend kenmerk van de besluitvormingscyclus ten aanzien van een concrete investeringsbeslissing is dat het tijdsbestek, dat zit tussen de voorlopige keuze en de definitieve keuze, kort is. Het zoeken naar alternatieve oplossingen neemt de meeste tijd in beslag. Vaak gaat het bij investeringen over het afwegen van technische aspecten. Bij het kopen van gebouwen of bedrijven moet meestal langer gezocht worden naar een geschikte mogelijkheid. Een evaluatie per investering wordt nagenoeg niet uitgevoerd.

Het besluitvormingsproces wordt nagenoeg niet doorlopen als het gaat om investeringen in grond. De beschikbaarheid van middelen is het voornaamste uitgangspunt om te gaan investeren. Eén varkenshouder vertelt dat hij graag investeert in grond: "Het is een waardevaste belegging, je kunt er je mest op kwijt, maar ook omdat akkerbouw mijn hobby is". Wanneer er grond in de omgeving te koop is, zal hij zorgen er als

eerste bij te zijn. Een ander zegt hierover: "Een boer en grond, dat is iets gekks, dat kun je niet scheiden" en "bovendien kun je grond altijd nog afstoten als het nodig is".

Verschillende varkenshouders zien investeren als een soort kringloop, investeren levert meer middelen op en met meer middelen kan weer geïnvesteerd worden. Wanneer er niet geïnvesteerd wordt, moet bovendien een groot deel afgedragen worden aan de belasting.

Niemand zegt echte problemen te hebben ondervonden tijdens stappen in de besluitvormingscyclus. Vaak wordt hieraan nog toegevoegd dat er eigenlijk geen investeringen zijn geweest waar achteraf spijt van is gekregen. Enkele aspecten, die als moeilijk worden ervaren zijn: het verkrijgen van een bouwvergunning en goedkeuring van de hinderwet, het vinden van goed personeel en het tegenvallen van de prijzen. "Als ik het nog eens had moeten doen..", zegt een varkenshouder, "dan had ik alles platgegooid en een heel nieuw bedrijf neergezet".

Voorbeeld:

Typisch is het voorbeeld van een varkenshouder, die vertelt dat voor hem een belangrijke doelstelling was om zelfstandig en onafhankelijk te worden. Hij had destijds zo'n 480 mestvarkens, maar werkte daarbij ook nog als technisch tekenaar. Het probleem was dat deze twee werkzaamheden wat tijd betreft moeilijk met elkaar te combineren zijn. Als op een avond het bouwen van een zeugenstal ter sprake komt, wordt de beslissing om daadwerkelijk te gaan bouwen nog diezelfde avond gemaakt. Dit is een mogelijkheid om aan de doelstelling tegemoet te komen. Hij kan zijn baan als technisch tekenaar opzeggen en zelfstandig ondernemer worden. Na deze beslissing wordt in één weekend een berekening en een bouwtekening gemaakt met betrekking tot de exakte uitwerking van het plan. De aanvraag van de hinderwet en de bouwvergunning vinden op dezelfde dag plaats waarop de financiering bij de bank rond komt.

Voorbeeld:

"Mijn hoofddoelstelling", zegt een varkenshouder, "is geld verdienen". Bij het doen van investeringen blijkt dat het verlagen van de kostprijs zijn voornaamste doelstelling is. Op een gegeven moment zit hij met het probleem dat de biggenprijzen erg laag zijn. Door de biggen niet te verkopen aan een mester hoeft hij in elk geval deze marge niet af te staan. Hij besluit in eerste instantie de varkens op voergeld te leggen, maar wil toch liever de biggen zelf afmesten. Hij gaat samen met een makelaar op zoek naar een kippenbedrijf, dat omgebouwd kan worden tot een varkensbedrijf. Wanneer na een half jaar een geschikt bedrijf gevonden is, blijken de berekeningen omtrent de haalbaarheid in 3 dagen rond te zijn. Deze investering blijkt in vergelijking met het op voergeld leggen van varkens een kostprijsverlaging op te leveren.

3. STRATEGIEËN EN DOELSTELLINGEN *STRATEGIES AND GOALS*

Strategie kan worden gedefinieerd als: het raamwerk (kader) dat die keuzen omvat, die de aard én de richting van een organisatie bepalen. Onder die keuzen wordt verstaan: de breedte van het assortiment aan producten of diensten, markten, belangrijkste beschikbare capaciteiten, groei, rendement en de verdeling van middelen van een organisatie. Een doelstelling geeft aan wat men tracht te bereiken en een strategie is het plan volgens welk men te werk gaat om dit te bereiken.

Tijdens de gesprekken met de boeren is gebleken dat ze bij elke stap in het besluitvormingsproces rekening houden met de doelstellingen die ze vooraf gesteld hebben. Vaak kunnen de boeren meerdere doelstellingen opnoemen die ze nastreven. Meestal kunnen er één of meerdere doelstellingen als hoofddoelstellingen omschreven worden.

Bijna alle varkenshouders noemen als belangrijkste algemene doelstellingen: een voldoende inkomen uit het bedrijf halen en plezier hebben in het werk. Volgens de meesten staat de kostwinning voorop, terwijl één benadrukt “het gaat echt niet alleen om d'n dieje (=geld)”. De varkenshouder met veruit het grootste bedrijf vindt dat niet het inkomen het belangrijkste is, maar het willen ondernemen en steeds vooruit willen. Ondernemersgeest is iets wat door sommige genoemd wordt en bij allen aanwezig blijkt te zijn. “Een genetische afwijking bij ons in de familie”, zegt een boer, “we zijn alweer aan het zoeken naar een volgende mogelijkheid om te investeren, als we nog met een investering bezig zijn.

Er kunnen vier strategieën onderscheiden worden, die de boeren hanteren, om de doelstellingen te bereiken. De gehanteerde strategieën bevatten vaak “subdoelstellingen”. Door deze na te streven wordt indirect de hoofddoelstelling nagestreefd. Uit het praktijkonderzoek bij de varkenshouders kwamen de volgende strategieën naar voren:

1. kostprijs-strategieën;
2. opbrengst-strategieën;

3. inkomens-strategieën;
4. sociale (/persoonlijke) strategieën.

1. Kostprijs-strategieën.

Kostprijsverlaging is een belangrijk uitgangspunt voor veel varkenshouders om te investeren. Eén varkenshouder vertelt dat bij alle investeringen voorop staat, dat ze een kostprijsverlaging met zich mee moeten brengen. “De kostprijs moet ver onder die van anderen liggen”, is zijn standpunt. “Voor verlaging van de kostprijs mag je investeren, omdat de kosten van een investering er zo uit zijn en dan komen de baten”. Eén varkenshouder drukt zich als volgt uit: “Je moet investeren in kostprijzen, niet in opbrengstprijzen”. Hieronder worden doelstellingen omschreven, die door de boeren worden nagestreefd om tot een kostprijsverlaging te komen.

Het verbeteren van de technische resultaten, het verbeteren van de produktiviteit, wordt door vijf varkenshouders genoemd als zijnde van belang om te gaan investeren. Twee personen vinden verbetering van de technische resultaten onbelangrijk (beiden hebben overigens hun bedrijf geheel zelf gebouwd). De ene zegt dat dit niet aan de orde is, omdat al meteen voor een goede stal is gekozen. De andere heeft als uitgangspunt bij een investering dezelfde technische resultaten te behalen als reeds gangbaar zijn in het bedrijf. Een van de geïnterviewde varkenshouders heeft automatiseren als doelstelling. Hij blijkt hiervoor twee redenen te hebben. Aan de ene kant werkt dit arbeidsverlichtend, aan de andere kant kostprijsverlagend, ten gevolge van bijvoorbeeld een nauwkeuriger voeding en arbeidsbesparing.

“De rentestand is van belang”, zegt een boer, “want als die te hoog is, wordt de kostprijs te hoog”. De hoogte van rentestanden wordt echter over het algemeen niet als uitgangspunt gezien om een investering uit te voeren. Eén persoon zegt wel degelijk in te spelen op de rentestanden: “Ze zijn belangrijker dan de voerprijzen”. Hij laat

echter het al dan niet doorgaan van een investering niet afhangen van de hoogte van de rente, maar probeert een zo gunstig mogelijke structuur te vinden. Zijn motivatie om in te spelen op de rentestanden kan eerder geplaatst worden onder de inkomensverhogende strategie (zie inkomensverhogende strategie).

Sommige varkenshouders noemen groei als reden om de kostprijs te drukken. "Wanneer je hetzelfde blijft, groei je achteruit", zegt een varkenshouder. Groei is voor sommige ook gewoon een uitdaging. Een groter bedrijf biedt bovendien betere mogelijkheden om vrije tijd op te nemen (zie sociale (/persoonlijke) strategieën). "Het bedrijf moet ook weer niet te groot worden", vindt een varkenshouder, "want dan wordt het management een probleem en ook de overdracht". Ook het streven naar een gesloten bedrijf wordt door sommige varkenshouders gezien als kostprijsverlagend, in verband met transport, kwantumkortingen e.d.

2. Opbrengst-strategieën

Een varkenshouder streeft (naast groei ook) naar kwaliteit, waardoor opbrengstverhoging wordt verkregen. Hij streeft naar betere looplijnen, automatisering van dagelijkse handelingen (computergestuurde 3-fasen voeding en klimaatregeling) en een goede hokuitrusting.

Prijzen van varkensvlees zijn onbelangrijk wanneer beslist moet worden over een investering, zeggen de varkenshouders unaniem. Er moet gekeken worden naar de prijzen over jaren, omdat er zoveel schommelingen zijn in de hoogtes. Voorzichtig voegen enkele varkenshouders eraan toe dat er natuurlijk wel middelen moeten zijn voor de investering, dus pas investeren als er goede jaren achter de rug zijn. Vaak houdt dit in dat op dat moment de prijzen slecht zijn. "Investeren na goede jaren", zegt een varkenshouder, "anders moet je het verdiende geld naar de belasting brengen". Eén varkenshouder zegt dat, wanneer er naar de varkensprijzen gekeken wordt, er anticyclisch gedacht moet worden, dus investeren als de varkensprijzen laag zijn.

Het produkt of de markt wordt door de meeste varkenshouders niet gezien als reden om te investeren. Ontwikkelingen bij-

voorbeeld op het gebied van merkvlees worden over het algemeen wel gevolgd. Indien het interessant genoeg is, wanneer de consument ervoor wil betalen, kan er altijd nog meegedaan worden. Ze zien het meedoen aan merkvlees of iets dergelijks niet als opbrengstverhogend voor zichzelf, echter wel als opbrengstverlagend als er niet meegedaan wordt. Eén persoon zegt te zorgen voor mogelijkheden om zijn bedrijf erop af te stemmen: "Het is een kwestie van lijnen in je bedrijf brengen, waarna afspraken gemaakt kunnen worden omtrent voer en fokkerij". Twee varkenshouders zijn al bezig (of staan op het punt te beginnen) met het leveren van fokmateriaal ten behoeve van merkvlees. Zij spreken wel van het willen verkrijgen van een meerwaarde voor hun varkens.

3. Inkomens-strategieën

"In verband met risico's en onzekerheden van het ondernemer zijn, moet je zorgen dat het inkomen veilig gesteld wordt, het moet stijgen", zegt een varkenshouder.

"Het verdiende geld op een bepaalde manier handhaven in het bedrijf en niet naar de belasting brengen", is een belangrijke doelstelling van verschillende varkenshouders. "Je moet zorgen dat je het verdiende geld niet naar de belasting hoeft te brengen, dus ga je investeren". Belasting is een aspect waarover iedereen een duidelijk standpunt inneemt. Sommigen hebben de structuur van hun bedrijf zodanig opgezet dat ze zo min mogelijk af hoeven te dragen aan de belasting. Zij werken met een B.V.-vorm en proberen hiermee belastingtechnische voordelen te behalen. Twee varkenshouders vinden het mooi meegenomen als ze kunnen profiteren van een belastingvoordeel (bijvoorbeeld optimale investeringaaf trek bereiken of W.I.R.-premie ontvangen), maar vinden het niet een uitgangspunt om over te gaan tot investeren. Een ander vindt dat de belasting toch niet voorgebleven kan worden, er moet steeds meer weggebracht worden, eens komt er een grens (perceel, hinderwet e.d.). "Subsidie is een lelijk woord". Een uitspraak die de mening van de meeste ge'interviewde varkenshouders weergeeft. "Ze moesten eigenlijk niet bestaan" en "ze komen altijd bij de verkeerde mensen terecht". De varkenshouders zijn

evenwel niet te beroerd om ook een graantje mee te pikken als ze in aanmerking menen te komen voor subsidie.

De financiële structuur wordt vaak als randvoorwaarde gezien om te gaan investeren: "De bank moet wel meewerken...", "soms moet er gewoon snel beslist worden" en "de financiële haalbaarheid was alleen bij aanvang van het bedrijf van belang". Twee varkenshouders benaderen het van de andere kant: "De bank krijgt de kans om mee te doen, anders gaan we naar een andere bank". Een varkenshouder probeert een zodanige structuur van leningen uit te stipelen, dat het risico afhankelijk van de rentestand zo klein mogelijk wordt. Hij heeft een aantal hypotheekleningen die 5 jaar vast staan en zorgt ervoor dat hypotheekleningen nooit gelijktijdig aflopen. De varkenshouders zorgen ervoor dat de positie van hun eigen vermogen niet in gevaar komt. Eén varkenshouder zorgt ervoor dat verschillende delen van zijn bedrijf los staan van elkaar, zodanig dat wanneer een gedeelte slecht draait en eventueel failliet zou gaan, de andere gedeeltes niet aangetast worden. Deze varkenshouder probeert per investering zoveel mogelijk vreemd vermogen te benutten. Andere varkenshouders zorgen er juist voor dat ze minder afhankelijk zijn van vreemd vermogen. Eén varkenshouder let er ook nog op dat de liquiditeitspositie in slechte jaren overeind blijft. Hij streeft er verder naar om snel af te schrijven (sneller dan noodzakelijk), zodat hij zichzelf dwingt te blijven investeren.

Inflatie wordt over het algemeen niet als uitgangspunt beschouwd om te investeren. "Vroeger kon je alleen door de inflatie al veel verdienen, maar dat is niet meer zo", volgens een varkenshouder. Een varkenshouder vindt het wel een drijfveer om een investering eerder uit te voeren: "Beter nu investeren dan in de toekomst, want dan is het duurder", maar het is volgens hem slechts bijzaak.

4. Sociale (/persoonlijke) strategieën

Het is gebleken dat de strategie die opgebouwd is uit persoonlijke en sociale doelstellingen bij veel investeringsbeslissingen een rol speelt. De fase waarin een boer zich bevindt in de levenscyclus van het bedrijf speelt vaak een rol bij een investeringsbe-

slissing. Varkenshouders vertellen dat in de aanvangsfase van hun bedrijf groei voorop stond. Het bedrijf moet zodanig uitgebreid worden dat er sprake is van een volwaardig bedrijf. Het uitbouwen van het bedrijf tot een volwaardig bedrijf gaat vaak in fasen. De belangrijkste oorzaak hiervan is de financiering van het geheel. In de aanvangsfase zijn de financiële middelen vaak een beperkende faktor. Hoewel het niet specifiek gevraagd is tijdens het interview blijkt het hebben van een opvolger in hoge mate het investeringsgedrag van de boeren te bepalen in een later stadium. In alle interviews is het ter sprake gekomen. Wanneer duidelijk is dat het bedrijf overgenomen zal worden door één of meer kinderen zorgt de varkenshouder ervoor dat het bedrijf een zodanige grootte heeft dat het ook in de toekomst een volwaardig bedrijf zal zijn. Drie varkenshouders overwegen, mede met het oog op de opvolging, om een bedrijf bij te kopen of hebben dit reeds gedaan: "Je bent toch ook weer blij als ze daar dan op hun plaats zitten". Een ander geeft hiervoor een meer economische reden: "ik ben me ervan bewust dat er uit het bedrijf een inkomen moet kunnen komen voor een extra huishouden op een moment dat ik mezelf nog niet oud genoeg vind om met werken te stoppen". "Op het moment dat ik zelf wil stoppen, kan altijd nog overwogen worden om één van de twee bedrijven af te stoten". Bij één varkenshouder is de opvolging niet het uitgangspunt voor het kopen van een nieuw bedrijf, maar hij geeft gedurende het gesprek wel aan dat er mogelijkheden moeten zijn voor de kinderen, wanneer ze in de toekomst ook boer willen worden. Bij één varkenshouder was het duidelijk dat er geen opvolger zou zijn voor het bedrijf, wat samen met andere beperkingen als gevolg heeft dat er niet veel meer geïnvesteerd wordt. "Zo goed mogelijk doorgaan en reserveren", is zijn standpunt.

Bijna alle varkenshouders zeggen dat ze een bedrijf willen hebben met een zodanige grootte en aantal werknemers, dat het opnemen van vrije tijd geen problemen op hoeft te leveren. Een meermansbedrijf is volgens deze mensen ideaal om bijvoorbeeld ziekte op te vangen en om beurten weekenddiensten te draaien, het geeft flexibiliteit en meer plezier in het werk. Eén varkenshouder vindt het lastig om met een knecht te werken, hij

wil niet van derden afhankelijk zijn en de goede knechten worden bovendien weggekocht. Groei van het bedrijf wordt door verschillende varkenshouders gezien als mogelijkheid om meer vrije tijd te hebben. Wanneer er meer mensen werken op het bedrijf kan flexibeler omgegaan worden met de arbeidsverdeling en kan makkelijker vrij genomen worden. Bovendien streven alle geïnterviewde boeren naar onafhankelijkheid. Sommige varkenshouders vinden dat de afhankelijkheid afneemt wanneer het bedrijf groter is. Eéntje spreekt zelfs over het hebben van meer macht, wanneer het bedrijf groter is, zodat anderen het beslissen niet over kunnen nemen.

Verschillende varkenshouders noemen arbeidsverlichting nog als reden om te investeren. Arbeidsverlichting wordt bijvoorbeeld bereikt met automatiseren (bijvoorbeeld voederinstallatie), wat tevens vaak nauwkeuriger werk oplevert en betere resultaten.

Verschillende varkenshouders streven naar een bedrijf dat zoveel mogelijk gesloten is. Hiervoor worden echter verschillende redenen genoemd. Het is van belang van zo weinig mogelijk verschillende boeren afhankelijk te zijn bij de aanvoer van biggen (in verband met ziekteinsleep). Verder spelen mee: de kostenverlaging (bijvoorbeeld in verband met het transport van de biggen, eventuele kwantumkortingen) en het niet hoeven af te staan van het verschil in rendement wanneer de biggenprijs laag is. Wanneer blijkt dat bepaalde knelpunten optreden, moeten investeringen gedaan worden om deze zoveel mogelijk op te heffen, bijvoorbeeld wanneer er meer biggen per zeug komen dan verwacht is.

Wat betreft aanpassingen op het gebied van milieu zijn alle varkenshouders zeer afwachtend. Niemand wil in dit proces voorop lopen, maar er moet wel rekening mee worden gehouden. "Er verandert nog steeds zoveel", "niemand kan je precies vertellen hoe het moet" en "je moet wachten tot het juiste systeem zich aanbiedt", zijn veel gehoorde argumenten. Sommigen zorgen ervoor dat er gemakkelijk ingespeeld kan worden op nieuwe wetten wanneer ze een investering doen. Eén varkenshouder vertelt al pijpleidingen in de muren te heb-

ben aangelegd bij de bouw van een nieuwe stal, zodat deze meteen aangesloten kunnen worden, wanneer de mest gespoeld moet gaan worden. Wetten die in het vooruitzicht staan, zorgen voor een versnelling van het investeringsproces, volgens een varkenshouder. Er wordt geprobeerd nog te investeren voordat de wet van kracht wordt.

4. INFORMATIEBRONNEN *SOURCES OF INFORMATION*

Aan alle varkenshouders is gevraagd welke informatiebronnen ideeën opleveren voor investeringen, welke informatiebronnen helpen tijdens de planning van de investeringen en het soort adviezen dat uit de bronnen wordt gehaald. Hierbij kan gedacht worden aan informatiebronnen binnen en buiten het bedrijf, maar ook aan personen en literatuur.

Ideeën voor investeringen komen uit een scala van informatiebronnen, "een heel netwerk van schakels", zoals één boer het onder woorden brengt. Overal worden die ideeën uitgepikt die interessant gevonden worden: "Een goede boer haalt zijn informatie overal vandaan". Rondkijken op andere bedrijven en praten met anderen, zoals collega's en voorlichters worden door iedereen spontaan genoemd als belangrijke informatiebronnen. Voorlichting wordt onder andere gekregen van D.L.V., de voerleverancier, de S.E.V., en fokkerijinstellingen. Verder worden vakbeurzen bezocht ter oriëntatie, alsook het proefstation en proefbedrijven. Drie varkenshouders noemen de studieclub als belangrijke informatiebron. Een varkenshouder zit in de studieclub "Club 24", waarvan de naam verwijst naar de doelstelling van de zes vermeerderaars in de club, namelijk 24 biggen behalen per zeug per jaar. De goede dingen worden van elkaar overgenomen. Met de veterinaire begeleider wordt ook gepraat, maar dit is vaak niet expliciet met betrekking tot investeringsbeslissingen: "Het is een schakel in de keten". Verder wordt de DLV nog genoemd. Vakliteratuur wordt door iedereen genoemd als informatiebron van nieuwe ontwikkelingen, waaronder ook proefverslagen van het praktijkonderzoek.

Eigen ervaring en inzicht zijn ook belangrijke informatiebronnen, evenals de eigen technische en financiële gegevensregistratie. "Hieraan ligt de berekening ten grondslag", zegt een varkenshouder. De gegevensregistratie vindt op zes van de zeven bedrijven plaats per computer. Er is duidelijk verschil in interesse voor de computer tussen de boeren. Sommigen zijn er intensief mee

bezig en vinden het heel interessant, terwijl anderen liever de gegevens zo voor hun neus geschoven krijgen. "Met behulp van een computer zijn kengetallen snel beschikbaar, je krijgt een goed inzicht in je eigen bedrijf en je leert je eigen bedrijf goed kennen". Alle geïnterviewde varkenshouders zeggen even goed op de hoogte te zijn van de economische resultaten als van de technische resultaten.

Over het algemeen vinden alle varkenshouders dat advies inwinnen goed is, maar: "Je moet altijd zélf de beslissing nemen, je bent zelf verantwoordelijk en soms is niet iedereen het met je eens" en "je moet kijken hoe bepaalde dingen in je eigen bedrijf passen". Vaak is het ook zo dat bepaalde mensen alleen goed geïnformeerd zijn vanuit hun specifieke doelstelling. Een varkenshouder vertelt voornamelijk te overleggen met de D.L.V. omdat deze neutraal is: "Je moet de zaken scheiden, de voerleverancier probeert er altijd voordeel uit te halen". Vaak vragen stellen", vindt een varkenshouder, "zorgen dat je iedereen en vooral de wet voorblijft".

Ten behoeve van het uitwerken van investeringsplannen bestaat er veel meer verschil in de geraadpleegde informatiebronnen. Er worden offertes aangevraagd bij verschillende bedrijven. Door enkele wordt de voorlichting ingeschakeld, bijvoorbeeld van de D.L.V., de veevoederleverancier of de S.E.V.. Enkelen zeggen ondersteund te worden door de accountant, de boekhouder of de DLV. Verschillende zeggen geen gebruik te maken van informatiebronnen bij het uitwerken van investeringsplannen.

Nagenoeg alle varkenshouders schakelen de bank pas in als het plan definitief is en er geld nodig is. Eén varkenshouder benadrukt duidelijk dat de bank de kans krijgt om mee te gaan in de financiering van de investering ("deze investering moet natuurlijk wel reëel zijn"), anders gaat hij naar een andere bank. Degene die de bank al bij de planning inschakelt, beargumenteert dit als volgt: "Als ze hierin al meegaan heb je nog

discussie genoeg op het eind". Eén varkenshouder, die als bedrijfsstructuur de B.V.- vorm heeft gekozen, overlegt wel met specialisten van de bank wat belastingtechnisch het meest voordelig is.

Het is moeilijk aan te geven wat voor soort adviezen uit de informatiebronnen gehaald worden, "je pikt hier eens wat uit en je hoort daar weer eens wat", "welke mogelijkheden zijn er en welke hebben de minste risico's qua onderhoud op lange termijn". De meeste varkenshouders laten doorschemeren dat ze de technische resultaten het belangrijkste vinden bij het doorrekenen van investeringsplannen. Ook zegt een varkenshouder: "Het economische resultaat is niet altijd doorslaggevend bij een investeringsbeslissing". Eén boer vindt het vooral van belang dat hij advies krijgt over belastingtechnische aspecten van een investering. Met betrekking tot de concrete investering vindt dezelfde boer dat de kosten wel meespelen, maar dat het vooral voornaam is, dat de bekend is hoe iets werkt of hoe iets past in het bedrijf.

Het is opvallend dat verschillende boeren vaak maar met één persoon of soms enkele personen een vertrouwensrelatie hebben. "Ik probeer steeds dezelfde persoon aan te houden, die kent het bedrijf". Het zijn personen die de boeren liggen. De boeren benaderen die personen om hun plannen uitgebreid te bespreken.

5. INVESTERINGSPLANNEN *INVESTMENT PLANNING*

Aan de varkenshouders is de vraag voorgelegd in hoeverre ze investeringsplannen uitwerken. Hoe gedetailleerd wordt een investering doorgerekend en welke termijn wordt daarbij in acht genomen?

“Het is van belang dat je weet hoe je investering eruit moet zien voordat je een definitieve beslissing neemt en hoeveel middelen je ervoor nodig hebt”, is de mening van alle varkenshouders. Er is een tweedeling aan te geven in de mate van uitwerken van investeringsplannen zoals die uitgevoerd wordt door de geïnterviewde varkenshouders. De ene groep maakt slechts een summier berekening, terwijl de andere het iets gedetailleerder uitwerkt. De varkenshouders die ingedeeld kunnen worden in de eerste groep, maken het investeringsplan hoofdzakelijk in het hoofd en zetten slechts globaal zaken op papier (globale berekening van de investeringsbegroting). Dit komt vooral voor bij de boeren die voor de financiële middelen niet of nauwelijks naar de bank hoeven. Vijf van de zeven varkenshouders kunnen ingedeeld worden in de tweede groep. De tweede groep maakt een kostprijsberekening. Eerst wordt hiervoor de investeringsbegroting gedetailleerd op papier uitwerkt. Hierna wordt gekeken of de kosten opgebracht kunnen worden. Er wordt dus een saldobegroting gemaakt. Vaak wordt gerekend met behulp van het gemiddelde saldo van het eigen bedrijf van de laatste drie jaren. “Dit moet wel een redelijk gemiddelde zijn; er moet ook een slecht jaar bijzitten”.

Slechts één varkenshouder maakt naast een kostprijsberekening ook altijd een uitgebreide rendementsbegroting en liquiditeitsbegroting. Hij heeft hiervoor een speciaal computerprogramma, waarmee hij een duidelijk beeld krijgt van de kostprijs, de liquiditeit en de rentabiliteit, voordat hij een definitieve keuze maakt voor een investering. Er wordt duidelijk rekening gehouden met de “terugverdiensijd” van een investering, wanneer deze te lang is gaat de investering niet door. Voor een stal gaat hij uit van een terugverdiensijd van 20 jaar en voor de inrichting 10 jaar. Sommige varkenshouders

schrijven sneller af met het doel zichzelf te dwingen om te blijven investeren. Eén varkenshouder maakte voorheen nooit uitgebreide berekeningen, maar is hiermee op dit moment voor de eerste keer mee bezig ten behoeve van een hele grote investering.

Verschillende varkenshouders zeggen uit ervaring te weten wat het rendement zal zijn van een bepaalde investering. Rentabiliteit berekenen “is van teveel factoren afhankelijk” en “is hetzelfde als koffiedik kijken”, zijn veel gehoorde uitspraken. Hierbij wordt vooral geduid op de variabele varkensprijzen. “Je vergelijkt de investering gewoon bij anderen, want als die het kunnen, kan ik het ook”. Als ze vinden dat de investering past op het bedrijf zal deze uitgevoerd worden. Eén persoon benadrukt dat het een slechte zaak is om in varkenshouderij te werken met de terugverdiensijd om te beoordelen of een investering doorgang kan vinden, omdat er van tevoren niet gezegd kan worden hoe hoog de varkensprijzen zullen worden,

Het beeld van de financieringsbegroting is bij iedereen duidelijk voordat ze naar de bank gaan. De exakte invulling van de financiering (bijvoorbeeld met betrekking tot langlopende en kortlopende leningen) gebeurt in overleg met de bank.

Het berekenen van het rendement van een investering achteraf wordt door twee varkenshouders gedaan. De ene werkt met T.E.A. en de andere vertelt dat zijn gegevensverwerking zodanig is ingedeeld dat hij het saldo kan zien per gedeelte van het bedrijf (opfok, zeugenhoudery en mesterij). Zij zeggen dat met deze systemen het rendement per investering uitgerekend kan worden.

6. SCENARIO'S SCENARIOS

Met welke omstandigheden of trends in de omgeving wordt rekening gehouden bij het doorrekenen van een investering? Een vraag waarop geen spektakulaire antwoorden verwacht konden worden, nadat duidelijk werd dat voor het uitwerken van de investeringsplannen over het algemeen niet zoveel tijd wordt uitgetrokken. Toch is wel ingegaan op ontwikkelingen die spelen in de varkenssector en eventueel een invloed kunnen hebben op investeringen die gedaan worden. Er is ook gevraagd naar een visie over de varkenshouderij in het algemeen en het eigen bedrijf in het bijzonder.

Slechts één varkenshouder maakt echt berekeningen op haalbaarheid van een investering waarin met verschillende scenario's wordt gerekend. Hij houdt rekening met verschillende hoogtes van de voerkosten (uitgaande van de huidige prijs en van een prijs die 10% hoger ligt) en van de rentekosten (uitgaande van de huidige rentestand en van een rentestand die 10% hoger ligt).

Nagaande wat de eerste reacties zijn op de vraag welke zaken er spelen in de varkenshouderij, blijken de belangrijkste ongetwijfeld het scala van beperkingen te zijn, die door de overheid wordt opgelegd. De aanpassingen, die gedaan moeten worden ten behoeve van milieu en welzijn, worden vaak spontaan genoemd door de varkenshouders. "Dat het verplaatsingsbesluit er niet is gekomen, heeft allemaal te maken met de val van het laatste kabinet", zegt een varkenshouder, waarmee hij aan wil aangeven dat de politiek een belangrijke invloed heeft op de varkenssector. "Een slechte zaak, dat door de overheid de mogelijkheden om uit te breiden worden weggenomen, daardoor kweek je achterstand", is de mening van verschillende varkenshouders. Milieu is een aspect dat leeft in de varkenshouderij, echter niemand heeft er persoonlijk een boodschap aan. Iedereen is er zich terdege van bewust dat waarschijnlijk nog veel aanpassingen gedaan moeten worden. Aanpassingen ten behoeve van het milieu mogen echter niet te duur worden. "Toch worden de milieuproblemen wel opgelost, het geld is er

wel voor", is het standpunt van een varkenshouder.

Het consumentengedrag, met name het inspelen op merkvlees, is ook geen item waarop de varkenshouders vooruit gaan lopen. Er moet gedaan worden wat de consument wil. "Merkvlees is positief voor het imago van de hele sector", aldus een varkenshouder, "individueel wordt niemand er beter van".

Bij vijf boeren blijkt niet alleen de landelijke, maar ook de plaatselijke politiek een grote rol te spelen, met name het bestemmingsplan "De invloed van de plaatselijke politiek en ook van het bestuur van een plaatselijke bank in het verleden is gebleken", zegt een varkenshouder, "de mate van meedenken en vooruit willen heeft duidelijk invloed gehad op de streek".

Er zijn veel dingen die in de toekomst invloed kunnen uitoefenen op een investering die nu gedaan wordt. Veel zaken zijn echter zo onvoorspelbaar dat ze in de overweging om te gaan investeren niet meegenomen worden. Gezondheid van de varkens is hiervan een voorbeeld. "De markt stort in als er een ziekte uitbreekt, je kunt er niets aan doen". Een boer zegt wel zodanig te investeren dat de kans op ziektes zo klein mogelijk is (bijvoorbeeld hekwerk om het bedrijf en een hygiënesluis aanleggen).

Inflatie vinden de meeste varkenshouders niet belangrijk. Vroeger speelde inflatie nog een rol, want die was toen hoger. De rentestand is van invloed op de hoogte van de kostprijs. Weinig varkenshouders maken zich echter druk om de hoogte van de rente.

Visie varkenshouderij

"De varkenshouderij is een bruisende sector, als je het goed doet is er veel geld in te verdienen". Een nadeel in Nederland is het ruimtegebrek. Er kan nagenoeg niet meer uitgebreid worden. Bij alle varkenshouders kwamen de mogelijkheden ter sprake om in het buitenland een bedrijf te beginnen. In het buitenland, met name in het voormalige Oost-Duitsland, worden mogelijkheden gezien wat betreft de ruimte en aankoop van goedkope bedrijven. Zij zien ook de

voordelen die in Nederland aanwezig zijn, zoals de korte lijnen in de produktiekolom. Bovendien is de aard van de mensen in het buitenland niet zo als in Nederland, de mensen hier willen werken, aldus een varkenshouder. Hij haalt ook aan dat Nederland technisch voorop loopt. In Europa zullen de concentratiegebieden hetzelfde blijven volgens een varkenshouder. Eén varkenshouder verwacht dat het varkensgebied zich juist naar het zuiden zal verschuiven. Een varkenshouder verwacht dat het wegvallen van de grenzen in 1992 de export zal stimuleren, waardoor men eerder durft te investeren "Ziektes zullen een groot probleem worden, vooral in de internationale handel", aldus verschillende varkenshouders. Er moeten veel minder dieren verplaatst worden en er moet een hoge mate van zelfdiscipline zijn onder de boeren. "Nederland is een goede plek voor het varken wat betreft de kennis omtrent ziektebestrijding", vindt een varkenshouder.

De structuur van de bedrijven in Nederland zal veranderen. Er is een tendens naar gesloten bedrijven. "Gesloten bedrijven leveren een beter rendement op, er hoeft minder transport plaats te vinden en daardoor ook minder ziekteinsleep", aldus een varkenshouder. Een andere boer omschrijft het als volgt: "De structuur moet meer gesloten worden, meer vaste lijnen. Dit hoeft niet per se op één bedrijf, als er maar een goede afstemming is, want de varkensbeweging moet omlaag". "De bedrijven zullen groter worden en er zullen minder bedrijven komen," zeggen sommige varkenshouders. "in de komende jaren zal 40% van de bedrijven verdwijnen", zegt een varkenshouder, "ze hebben niet meer geïnvesteerd, omdat er toch geen opvolging is". "De produktierechten zullen wel overgenomen worden door anderen..". Anderen verwachten juist dat de grootte van de bedrijven niet veel zal veranderen in verband met alle beperkingen die door de overheid opgelegd worden. Ook lopen de meningen uiteen of het aantal varkens zal veranderen. Er zullen er echter niet meer komen. Veel fokkers zullen weg moeten. Een minimum van X50-175 zeugen, volgens sommigen zelfs 200, is noodzakelijk om te kunnen blijven bestaan.

De meeste geïnterviewde varkenshouders hebben een optimistisch visie wat betreft het eigen bedrijf. "Als wij weg moeten, moeten er veel weg", aldus een varkenshouder.

7. TYPE BOER *TYPE OF FARMER*

Aan alle varkenshouders werd gevraagd een omschrijving te geven van zichzelf; wat voor type boer vinden ze dat ze zelf zijn. Daarbij kon bijvoorbeeld ingegaan worden op: de mate van risico nemen' de behoefte aan onafhankelijkheid, het commercieel of vakmatig bezig zijn, het op de hoogte zijn van de economische resultaten (naast technische resultaten) en hun standpunt over de relatie tussen bedrijfs- en gezinsuitgaven. Nadat de varkenshouders waren uitverteld werden nog kaartjes voorgelegd, waarop vier verschillende "type boeren" waren omschreven. Op elk kaartje kon aangegeven worden in welke uitspraken ze zich een beetje herkenden en daarna kon een keuze gemaakt worden uit één van de vier types, waarin ze zich het meest herkenden. Het blijkt dat de omschrijving van de boeren zoals ze zichzelf zien voor een deel terug komt in de doelstellingen die ze gesteld hebben. Dit geldt heel sterk voor de sociale (-persoonlijk) strategie. Het type boer bepaalt voor een groot deel de doelstellingen.

Hoog in het vaandel bij alle varkenshouders staat het zelfstandig en onafhankelijk willen zijn. Niet geheel serieus maar wel de strekking van het verhaal weergevend, voegt een varkenshouder hieraan toe: "Ik ben al afhankelijk van mijn vrouw en van de belasting en dat is meer dan genoeg". Alle varkenshouders zeggen vrij gemakkelijk risico's te kunnen nemen: "nee...daar lig ik niet wakker van". "Zelfstandig ondernemen brengt altijd risico's met zich mee, het inkomen moet immers uit een vrije markt komen", aldus één varkenshouder. De varkenshouders vinden echter wel dat er voldoende zekerheid aanwezig moet zijn. Twee boeren laten gedurende het gesprek merken dat ze financieel geen grote risico's nemen: "Ik investeer alleen wanneer er genoeg eigen middelen zijn, 50% eigen vermogen is minimaal" en "op dit moment is het anders dan toen ik begon, als je niets te verliezen hebt kun je alles doen". Ambitie is een kreet die slechts één maal ter sprake kwam. Bij alle varkenshouders blijkt dit echter overduidelijk aanwezig.

Alle varkenshouders vinden dat ze zowel vakmatig als commercieel bezig zijn. Twee boeren zeggen dat het commerciële gedeelte vanzelf komt als het bedrijf vakmatig goed gerund wordt, dus als de technische resultaten in orde zijn: "aan de prijzen liggen trekken, daar zijn wij niet continu mee bezig, er moet een bepaald vertrouwen bestaan ten aanzien van de gepubliceerde prijzen" en "je kunt zo commercieel zijn als je wilt, als je geen varkens hebt ben je nergens". Eén varkenshouder zou, als hij moest kiezen, eerder het vakmatige gedeelte uit handen geven, dan het commerciële gedeelte.

Elke varkenshouder zegt dat er geen relatie is tussen bedrijfsuitgaven en gezinsuitgaven. Verschillende varkenshouders laten echter merken dat er hard genoeg voor gewerkt wordt (en genoeg wordt verdiend), zodat de gezinsuitgaven ook wel wat hoger mogen zijn.

"Vertrouwen hebben in jezelf is belangrijk", volgens een varkenshouder. Hij streeft ernaar beter te zijn dan gemiddeld. Andere varkenshouders blijken ook een dergelijk standpunt in te nemen: "Als het bij anderen lukt, waarom zou het dan bij mij niet lukken".

De interesses van de boeren blijken van invloed te zijn op het investeringsgedrag. De interesse van een varkenshouder die eerst enkele jaren een bouwtechnisch beroep had uitgeoefend, lag duidelijk op het technische vlak. Niet alleen qua arbeidsverlichting moet de stal perfect functioneren, maar stallen moeten bijvoorbeeld ook zodanig zijn gebouwd dat er gemakkelijk op veranderingen ingespeeld kan worden. Verschillende boeren interesseren zich sterk voor de akkerbouw. Het blijkt dat zij graag investeren in grond' ook als is dit uit economisch oogpunt geen optimale keuze. Een varkenshouder vindt het een slechte zaak, dat er in de agrarische sector zo weinig wordt gekeken naar mogelijkheden om geld op een andere manier te beleggen. Hij is geïnteresseerd in het beleggen van geld in aandelen.

Naar aanleiding van het invullen van de vier kaartjes hebben vijf van de zeven boeren aangegeven, dat type A het best van toepassing is op hen zelf. De boeren die ingedeeld kunnen worden onder "type A" worden door Verstegen (1991) omschreven als ondernemers van grote bedrijven(*). Varkenshouders geïnterviewd, het maken van onderscheid op basis van persoonlijke kenmerken. Vakgroep Voorlichtingskunde en Agrarische Bedrijfseconomie, Landbouwwuniversiteit, Wageningen.

Ze worden vaak ook aangegeven als "voorlopers", "koplopers" of in een wat negatieve klank de "strevers". Deze varkenshouders geven ook aan dat er alles aan gelegen is om voorop te lopen. Een vergelijking trekken met andere varkenshouders is dan ook niet interessant. Desalniettemin erkennen ze het belang van bedrijfsvergelijking en daarom doen ze wel vaak aan individuele bedrijfsvergelijking met een door hen uitgezocht (goed producerend) bedrijf en met een varkenshouder die ook voorop wil lopen. Een gedetailleerde administratie bijhouden van de technische en financiële resultaten is voor hen iets vanzelfsprekends. Ze zijn ook echt benieuwd naar deze resultaten. De ondernemersmentaliteit komt naar voren als het nemen van risico's beschreven wordt. Risico's moeten genomen durven worden, maar men moet wel weten waar men mee bezig is. Het enige dat deze varkenshouders van de voorlichting verwachten is dat ze op de hoogte gehouden worden van nieuwe ontwikkelingen zodat daar vroegtijdig op ingespeeld kan worden. De onvoorspelbaarheid van de overheidsmaatregelen botst een beetje met deze eigenschap. Ze vinden dat ze aan het lijntje gehouden worden. De varkenshouders die tot deze bedrijfsstijl gerekend kunnen worden zijn volgens Verstegen geanimeerde vertellers en zijn zeker van hun zaak. Dit geeft aan dat er waarschijnlijk een directe samenhang zal zijn tussen de leefstijl van de varkenshouder en de bedrijfsstijl.

De meeste eigenschappen, die Verstegen beschrijft bij type A, komen goed overeen met de eigenschappen van de boeren in dit onderzoek die zichzelf indelen bij type A. Opmerkelijk is echter dat geen enkele boer

aangeeft zichzelf te herkennen in de volgende twee uitspraken (die volgens Verstegen tot type A behoren): "Ik zie het als een soort sport voorop te lopen met mijn technische resultaten" en "verhalen van andere varkenshouders (vakbladen/studieclubs) zijn vaak niet interessant". Deze twee aspecten zijn misschien wat extreem geformuleerd, waardoor de boeren minder geneigd zijn deze aan te kruisen. Uit de gesprekken blijkt duidelijk dat alle boeren streven naar goede technische resultaten (of toch zeker geen achterstand op willen lopen wat betreft de technische resultaten). Het wordt misschien niet als "een sport" ervaren om voorop te lopen. Verhalen van andere varkenshouders worden vaak wel interessant gevonden door de geïnterviewde varkenshouders, maar tijdens de gesprekken is gebleken dat het wel verhalen moeten zijn van varkenshouders die vergelijkbare bedrijven hebben. Een uitspraak van een varkenshouder bevestigt dit: "Je kunt altijd leren van iemand die beter is" en "nagaan waarom dingen op een ander bedrijf beter uitpakken". Alle ondernemers herkennen zich in de uitspraken: "Mijn bedrijf is overzichtelijk, omdat ik een strakke werkplanning heb en over veel cijfers beschik waardoor ik de vinger aan de pols kan houden" en "vakbladen en bedrijfsvoorlichters hebben een duidelijk informerende functie; conclusies trekken doe ik zelf wel". Eén ondernemer die zichzelf indeelt bij type A kruist de volgende uitspraak niet aan: "Ik voel me echt een ondernemer; ik wil steeds snel op allerlei nieuwe ontwikkelingen inspelen. Ik zorg dat ik klaar ben voor de toekomst". Uit een soort bescheidenheid zal dit niet aangekruist zijn. Uit het gesprek blijkt namelijk dat het een boer is waarbij de "ondernemersgeest" zeer sterk naar voren komt. Hij vertelt steeds vooruit te willen en blijkt één van de grootste bedrijven te hebben van de geïnterviewde boeren.

Twee boeren hebben zichzelf ingedeeld bij "type C". Volgens Verstegen (1991) zijn de varkenshouders die ingedeeld kunnen worden bij type C erg diergericht. Ze voelen zich dan ook hard aangepakt door de maatschappij die beweert dat ze dieronvriendelijk bezig zijn. Kostenbeheersing is een belangrijk thema bij deze bedrijfsstijl. Dit

* Verstegen, J.A.A.M. (1991), varkenshouders geïnterviewd, Wageningen.

komt ondermeer tot uitdrukking in: de gezinsuitgaven, de uitvalskosten en het vermijden van risico's.

De kostenbeheersing blijkt inderdaad een belangrijk aspect te zijn bij deze twee boeren. De ene varkenshouder benadrukt tijdens het gesprek dat er voor een investering genoeg eigen middelen moeten zijn (meer dan 50% eigen vermogen) en hij heeft geen behoefte om extra royaal te doen wat betreft de gezinsuitgaven. Hij vindt dat het niet altijd om het geld gaat: "och, als we hier het derde part hadden gehad, dan hadden we ook een boterham gehad en dan waren we ook tevreden geweest". Ook de andere boer blijkt kostenbeheersing erg belangrijk te vinden: "We houden alle kleine punten in de gaten en proberen zo economisch mogelijk te draaien met deze mogelijkheden". Deze boer blijkt ten gevolge van allerlei beperkingen die hem worden opgelegd niet meer bezig te zijn met grote uitbreidingen. "Zo goed mogelijk doorgaan en reserveren", is zijn standpunt. Uit het interview kan niet opgemaakt worden hoe de boeren aankijken tegen het dieronvriendelijk bezig zijn, want hierop is niet apart ingegaan. Eén onderdeel van type C blijkt niet van toepassing op de twee boeren, namelijk: "De boekhouding is iets wat gebeuren moet. Het is niet bepaald mijn hobby en kost veel tijd". De ene varkenshouder blijkt zelfs hobby te hebben in het omgaan met allerlei computerprogramma's die hij hiervoor bezit, wat bleek uit een korte, enthousiaste demonstratie hiervan.

Verder zijn de volgende items door alle of bijna alle ondernemers aangekruist ongeacht het type waarin ze zichzelf indelen:

- "Om hoge technische resultaten te kunnen behalen zijn contacten met andere varkenshouders (bijvoorbeeld in studieclubs) erg nuttig, ook moet je zelf af en toe dingen uitproberen";
- "Ik heb liefhebberij in het omgaan met de dieren in en op het bedrijf. Ik heb er plezier in als mijn varkens het goed doen";
- "Het gezond houden van de dieren vind ik een voornaam element van mijn bedrijfsvoering en zo houd ik mijn uitvalskosten laag";
- Mijn bedrijf is overzichtelijk, omdat ik een strakke werkplanning heb en over veel cijfers beschik waardoor ik de vinger aan de

pols kan houden";

- "Vakbladen en bedrijfsvoorlichters hebben een duidelijk informerende functie; conclusies trekken doe ik zelf wel".

En verder is niemand of bijna niemand het eens met de volgende items:

- "Die enorm grote bedrijven benijd ik niet; ze moeten werken voor de bank. Ik heb graag nog wat vrije tijd over om iets buiten mijn bedrijf te kunnen doen";
- "De boekhouding is iets wat gebeuren moet. Het is niet bepaald mijn hobby en kost veel tijd";
- "Aan compleet nieuwe dingen zoals bijvoorbeeld een eigen managementcomputer begin ik niet meer";
- "Ik zie het als een soort sport voorop te lopen met mijn technische resultaten";
- "Verhalen van andere varkenshouders (vakbladen/studieclubs) zijn vaak niet interessant".

Hieruit kan geconcludeerd worden dat alle geselecteerde boeren (ongeacht het type waarin ze zichzelf indelen), open staan voor informatie en hieruit hun conclusies trekken, het belangrijk vinden dat bedrijfsgegevens accuraat bijgehouden worden en liefhebberij hebben in het houden van varkens.

8. ADVIEZEN EN CRITERIA *ADVICE*

Voorafgaande aan het onderzoek onder de varkenshouders zijn twee experts geïnterviewd, die vaak in aanraking komen met investeringsbeslissingen. Een persoon van een voorlichtingsinstantie, de afdeling varkenshouderij van het Informatie en Kenniscentrum (IKC) en een persoon van een financieringsinstantie (Rabobank) hebben aangegeven welke adviezen door hen gegeven worden voorafgaande aan een investeringskeuze en welke criteria worden gesteld voordat een investering doorgang kan vinden.

Adviezen en criteria voor financiering van investeringsplannen:

Wanneer een boer hulp inschakelt van deskundigen voor het uitwerken van investeringsplannen, is er vaak al een heel proces aan vooraf gegaan. Vaak is over ideeën al goed nagedacht, niet alleen door de boer maar vaak door meerdere gezinsleden. Voorlichtingsinstanties en financieringsinstanties komen vaak pas in beeld op het moment dat er een begroting opgesteld moet worden.

Bij een investeringbeslissing staat voorop dat de investering financieel te regelen is. Het bedrijf moet de kosten die uit de investering voortvloeien kunnen opbrengen.

Voordat de boer met een financieringsaanvraag naar de bank gaat stelt hij een globale begroting op, vaak samen met een voorlichter (bijvoorbeeld van de DLV of van een partikulier bedrijf). Om vreemd vermogen aan te trekken moet er voldoende eigen vermogen aanwezig zijn op het bedrijf. Dit is het belangrijkste criterium dat door de bank gesteld wordt. Over het algemeen wordt een percentage van 30% eigen vermogen voldoende geacht om een financiering goed te keuren. Het percentage eigen vermogen is nogal een rekbaar begrip. Wanneer dit percentage lager ligt, kan dit liggen aan een verschil in taxatie van de vervangingswaarde van het huidige bedrijf door verschillende personen. Bovendien wordt een financiering niet alleen goedgekeurd op basis van het aandeel eigen vermogen, maar ook op basis van het vertrouwen in de ondernemer wat de bank heeft. Bij een boer die al wat langer bezig is in zijn bedrijf is dit makkelijk-

ker te beoordelen dan bij iemand die net een bedrijf is begonnen, omdat in dit geval niet terug gekeken kan worden naar gegevens uit het verleden. Erg belangrijk is verder dat de boer kan voldoen aan rente- en aflossingsverplichtingen. Om dit te kunnen beoordelen wordt een gedetailleerde financieringsbegroting opgesteld door iemand van een plaatselijke bank, eventueel ondersteund door een credietadviseur (kan in nuances afwijken van de reeds opgestelde globale begroting). Een financieringsbegroting bestaat uit een investeringsplan, een opbrengstenplan (opbrengsten die uit het plan voortvloeien), een financieringsplan (bronnen waaruit de plannen gefinancierd moeten gaan worden) en een opbrengstenbegroting (haalbaarheid van het plan wanneer alle kosten inclusief rente- en aflossingsverplichtingen verwerkt zijn). Bij deze berekeningen moet rekening gehouden worden met prijschommelingen van vlees.

Een investering moet stroken met de huidige wetgeving. Voordat een investering doorgang kan vinden moet er een hinderwetvergunning (ecologische richtlijnen) legaal aanwezig zijn, een bouwvergunning legaal aanwezig zijn en moet er voldoende mestcapaciteit aanwezig zijn. Vaak wordt een boer hieromtrent ondersteund met adviezen van de voorlichting hetzij de DLV e.d. hetzij specialisten van vakorganisaties (Vereniging van Varkenshouders) en standsorganisaties.

Wanneer er een nieuw bedrijf wordt gestart, moet er rekening mee worden gehouden dat het bedrijf mogelijkheden moet bieden om uit te groeien tot een volwaardig bedrijf. Hieronder wordt in de fokkerij verstaan een minimum van zo'n 150 (productie-)zeugen of 1600-1700 plaatsen voor mestvarkens. Voor een gesloten bedrijf wordt hieronder verstaan zo'n 120 zeugen- en 800 mestvarkensplaatsen.

Wanneer adviezen gegeven worden aan varkenshouders moet rekening gehouden worden met de ondernemerscapaciteiten. De adviezen moeten over het algemeen tamelijk behoudend zijn, daar de mogelijk-

heid bestaat dat bij het meest optimale plan de boer het te dragen risico psychisch niet aan kan. Vooraf moet (door de voorlichter) bekeken worden of de reeds aanwezige produktiemiddelen optimaal worden benut, of dat de resultaten verbeterd kunnen worden zonder te investeren. Ook moet bepaald worden of het plan arbeidstechnisch mogelijk is. Vaak wordt over het hoofd gezien dat een bepaalde investering ook consequenties heeft voor de benodigde arbeid.

De bank als financier:

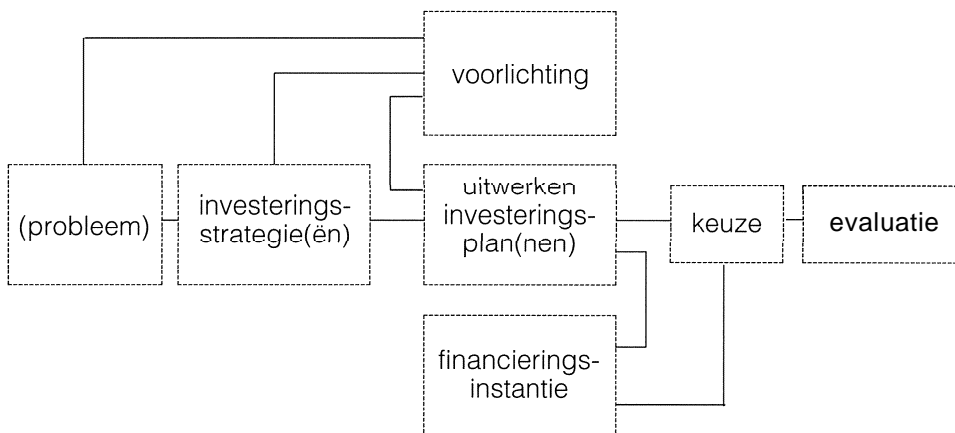
De taak van de voorlichting is wezenlijk anders dan die van de financieringsinstantie bij het proces voorafgaande aan een investering. Bij investeringsplannen is de voorlichting al veel eerder in beeld dan de bank. De voorlichting is vaak al behulpzaam bij eventuele probleemsignalering. De boeren worden bij het opstellen van investeringsplannen ondersteund door de voorlichting, zoals weergegeven in figuur 2.

De bank komt pas veel later in beeld, namelijk als de plannen al vrij concreet zijn. De bank kan beslissen of een financiering doorgang kan vinden. "Het is niet de bedoeling dat de bank op de stoel van de ondernemer gaat zitten". Uit deze slogan kan afgeleid worden dat de aard van de ondernemer een belangrijke rol speelt bij de beoordeling van een financiering. Eigenlijk zou in figuur 2 voor "uitwerken investeringsplan(nen)" nog een kader geplaatst kunnen worden, name-

lijk "keuze". Deze eerste keuze wordt vervolgens uitgewerkt, voornamelijk samen met de voorlichting. De bank bepaalt mede wat de definitieve keuze wordt. Het blijkt dat het geschetste beeld goed overeenkomt met het in de praktijk gevonden beeld.

Wanneer door een aangesloten bank een credietadviseur van de bank ingeschakeld wordt voor de financiering van een agrarisch bedrijf, worden meestal eerst door de aangesloten bank stukken over dat bedrijf opgestuurd, ter voorbereiding voor de credietadviseur. Deze stukken bevatten de jaarcijfers van de economische en technische administratie van de laatste drie jaren. Na het bestuderen van de stukken wordt een bezoek gebracht aan het betreffende bedrijf, samen met iemand van de lokale bank. Voorafgaande aan dit bezoek wordt op de bank de zaak nog doorgesproken. Eventuele vragen uit de opgestuurde stukken kunnen aan de orde komen alsmede de zekerheden die door de bank gesteld worden, de aktuele standen (rekening courant, leningen e.d.) van het bedrijf etc.. Na de rondgang op het bedrijf volgt een gesprek waarbij informatie wordt verzameld waarmee later een standaardformulier ingevuld kan worden. Naar aanleiding van de verzamelde gegevens kan een oordeel uitgesproken worden over het al dan niet doorgaan van de financiering.

Of de financiering van het agrarisch bedrijf wordt goedgekeurd hangt af van de volgen-



Figuur 2: Taak van de voorlichting en de financieringsinstantie in het investeringsproces.

de punten: standaardlijst van beoordelingscriteria):

1. Op de eerste plaats wordt beoordeeld of de ondernemer voldoende capaciteiten heeft. Het is van belang dat de ondernemer een goed vakman én ondernemer is.
2. Vervolgens wordt de onderneming beoordeeld. Er wordt gekeken naar de opzet van het bedrijf, de werkbaarheid, de leeftijd, de omvang, de aanwezige vergunningen en het toekomstperspectief etc..
3. Als derde belangrijke punt wordt de rentabiliteit beoordeeld na investeren. Het is van belang dat het bedrijf kan overleven op lange termijn. Er moet rekening gehouden worden met het feit dat de begroting opgesteld kan zijn naar aanleiding van gunstige en minder gunstige jaren. Om de hoogte van de rentabiliteit zo objectief mogelijk te berekenen moet getracht worden een zo goed mogelijk gemiddelde te vinden. De rentabiliteit wordt berekend over de totale investering en niet over een deelinvestering.
4. De liquiditeit wordt beoordeeld om te zien of het bedrijf kan voldoen aan de lopende verplichtingen. Er moet ook hier rekening mee worden gehouden op welk moment de beoordeling van de liquiditeit plaatsvindt
5. De solvabiliteit geeft aan hoeveel eigen vermogen er in het bedrijf zit. Het eigen vermogen dient als buffer voor het bedrijf, het draagt de risico's. Het is van belang om te weten waarin dit eigen vermogen is aangewend. De grootte van de solvabiliteit is afhankelijk van de waardering van het eigen vermogen. De geaccepteerde grootte van de solvabiliteit moet per afzonderlijk geval vastgesteld worden. Wanneer de prijzen van de varkens slechter zijn, wordt vaak een lagere solvabiliteit geaccepteerd.
6. Als laatste worden de zekerheden beoordeeld. Zekerheden vormen voor de bank een "garantie" voor terug betaling. Zekerheden die het meest voorkomen zijn, de hypotheek, een zakelijk recht op het onroerend goed van een ander, waarbij de ondernemer aan de bank het recht geeft om bij verkoop van het onroerend goed bij voorrang haar vordering (inclusief rente) te verhalen op de opbrengst en het Borgstellingsfonds. Het Borgstellingsfonds voor de Landbouw (BF) leent geen geld uit, maar staat garant voor een

door de bank te verstrekken lening. Een beroep op het BF is mogelijk indien het bedrijf niet in staat is zelf voldoende zekerheid te stellen. De bank probeert er voor te zorgen dat er een surplus in de zekerheden wordt opgebouwd. In dat geval zijn er nog mogelijkheden open om, indien dit noodzakelijk, is een investering uit te voeren waarvoor minder zekerheden bestaan.

De eerste drie beoordelingscriteria (ondernemer, onderneming en rentabiliteit) zijn het belangrijkste voor de goedkeuring van de financiering. Wanneer deze niet in orde zijn is de kans klein dat een financiering doorgang kan vinden. Alle onderdelen die beoordeeld worden zijn deels afhankelijk van elkaar, wanneer bijvoorbeeld de rentabiliteit niet in orde is, zal dit waarschijnlijk invloed hebben op de liquiditeit en de solvabiliteit. De mate waarin een bedrijf zekerheden moet kunnen bieden vloeit voor een gedeelte voort uit de waardering van de ondernemer en de onderneming. Wanneer de bank veel vertrouwen heeft in de ondernemer, bijvoorbeeld omdat gegevens uit het verleden bekend zijn, wordt soms genoeg genomen met minder zekerheden.

REEDS EERDER VERSCHENEN PROEFVERSLAGEN *PUBLISHED RESEARCH REPORTS*

Proefverslag P 1.1

“Toepassing van een onderkomen in de Veluwestal”

Proefverslag P 1.2

“Mogelijkheden tot verbouwing van volledig roostervloerstallen tot gedeeltelijk rooster- vloer- en kistenstallen voor mestvarkens”

Proefverslag P 1.3

“Vergelijking van de kistenstal en de volledige roostervloerstal voor mestvarkens”

Proefverslag P 1.4

“De Turbomat voerautomaat in vergelijking met de droogvoerbak bij mestvarkens”

Proefverslag P 1.5

“Het effect van speenkorrel en babybiggenkorrel (vanaf +- 2 weken na spenen) op de opfok- en mestresultaten”

Proefverslag P 1.6

“De systematische verschillen in bedrijfsresultaten op varkenshouderijbedrijven”

Proefverslag P 1.7

“Wel of geen verwarming in halfroostervloerstallen”

Proefverslag P 1.8

“De invloed van één- of tweemaal insemineren in dezelfde bronstperiode op de vruchtbaarheid van zeugen”

Proefverslag P 1.9

“Vergelijking van drie luchtinlaatsystemen bij mestvarkens”

Proefverslag P 1.10

“Verloop van groei en voederconversie tijdens de mestperiode”

Proefverslag P 1.11

“De invloed van de volgorde van onbeperkt en beperkt voeren op de mesterijresultaten van vleesvarkens”

Proefverslag P 1.12

“Vergelijking van brijvoeding m.b.v. een volautomatische brijvoerinstallatie met droogvoeding via de droogvoerbak”

Proefverslag P 1.13

“Methode voor een economische evaluatie van bedrijfsaanpassingen in de varkenshouderij”

Proefverslag P 1.14

“Praktijkonderzoek naar groepshuisvesting van zeugen in combinatie met een krachtvoerstation”

Proefverslag P 1.15

“Het voeren van Corn-Cob-Mix in brijvorm aan mestvarkens”

Proefverslag P 1.16

“Het mesten van beren”

Proefverslag P 1.17

“Vergelijking van twee brijvoersystemen en twee water/voerverhoudingen voor mestvarkens”

Proefverslag P 1.18

“Het effect van direct beercontact bij gelten”

Proefverslag P. 1.19

“Ervaringen met grondbuisventilatie in een kraamafdeling”

Proefverslag P. 1.20

“Huisvesting van gespeende biggen buiten het kraamopfokhok”

Proefverslag P. 1.21

“De invloed van de voersoort tijdens de zoog- en opfokperiode op de opfokresultaten van biggen”

Proefverslag P. 1.22

“Voorstudie naar mogelijkheden van procesbesturingen in de varkenshouderij in de jaren negentig”

Proefverslag P 1.23

“Vergelijking van drie- met viermaal daags voeren van mestvarkens m.b.v. een volautomatische brijvoerinstallatie”

Proefverslag P 1.24
"Opfok- en mesterijresultaten van beren en borgen"

Proefverslag P 1.25
"Drinkwatervoorziening voor gespeende biggen"

Proefverslag P 1.26
"Nestverwarmingssystemen voor zogende biggen: gebruikservaringen en energiegebruik"

Proefverslag P 1.27
"Beroepsuitoefening door varkenshouders"

Proefverslag P 1.28
"Verschillen tussen praktijkbedrijven in voeding van zeugen en biggen"

Proefverslag P 1.29
"Economische verkenningen naar het perspectief van poliklinische kraamhokken"

Proefverslag P 1.30
"Invloed van de voerverdeling tijdens de dracht op de produktieresultaten van zeugen"

Proefverslag P 1.31
"Afleveren mestvarkens"

Proefverslag P 1.32
"Waterverbruik bij on beperkt gevoerde varkens"

Proefverslag P 1.33
"Lysine- en energiegehalte in vleesvarkensvoer"

Proefverslag P 1.34
"Invloed van voeding van biggen en slachtvarkens op groei en karkaskwaliteit"

Proefverslag P 1.35
"Opfok gespeende biggen"

Proefverslag P 1.36
"Inseminatie van opfokzeugen bij eerste bronst of tweede bronst"

Proefverslag P 1.37
"Vergelijking tussen twee plafondventilatiesystemen en werkgangventilatie bij mestvarkens"

Proefverslag P 1.38
"Wel of niet aanbinden van zeugen in het kraamopfokhok"

Proefverslag P 1.39
"Periodiek werk op zeugenbedrijven, het weekschema en alternatieven"

Proefverslag P 1.40
"Bedrijven met Scharrelvarkens. Een enquête onder bedrijven met scharrelvarkens in 1988"

Proefverslag P 1.41
"Kwaliteitsverschillen bij biggen en vleesvarkens"

Proefverslag P 1.42
"Opfok van gespeende biggen"

Proefverslag P 1.43
"Klimaatsnormen voor varkens"

Proefverslag P 1.44
"Kwaliteitsverschillen bij biggen in relatie tot mesterij- en slachtresultaten"

Proefverslag P 1.45
"Brijvoeding gespeende biggen"

Proefverslag P 1.46
"Ruwe celstofrijke voeders voor dragende zeugen"

Proefverslag P 1.47
"Toepassing van biobedden in de varkenshouderij"

Proefverslag P 1.48
"Toevoeging van Calprona-P aan biggenvoeders"

Proefverslag P 1.49
"Ontsloten gerst en Borcilac in biggenvoeders"

Proefverslag P 1.50
"De invloed van het aantal zaadcellen per inseminatie op de reproductie-resultaten bij varkens"

Proefverslag P 1.51
"Mestscheiden onder de roosters"

Proefverslag P 1.52

“Invloed van granen in het voer op de produktiviteit van zeugen”

Proefverslag P 1.53

“Lysine- en eiwitgehalte in vleesvarkensvoer bij driefasenvoeding”

Proefverslag P 1.54

“Praktijkonderzoek naar groepshuisvesting van drachtige zeugen anno 1990”

Proefverslag P 1.55

“Buitenopslag van varkensmest”

Proefverslag P 1.56

“Vergelijking brijbak/droogvoerbak bij gespeende biggen”

Proefverslag P 1.57

“Hokvorm en hokuitvoering voor groeiende varkens; een synthese”

Proefverslag P 1.58

“Praktijkervaringen met de K2-stal”

Proefverslag P 1.59

“De invloed van een zoogperiode van 3,5 en 4,5 weken op vermeerdering, opfok en mesterij van varkens”

Proefverslag P 1.60

“Bedrijfsconrôle ten aanzien van het voorkomen van de ziekte van Aujeszky”

Proefverslag P 1.61

“Voerligboxsysteem, aanbindboxsysteem en groepshuisvestingssysteem vergeleken”

Proefverslag P 1.62

“Mestscheiden door bezinken”

Proefverslag P 1.63

“Huisvestingstrajecten voor biggen en vleesvarkens”

Proefverslag P 1.64

“De invloed van beperking van de drinktijd op het waterverbruik en technische resultaten bij mestvarkens”

Proefverslag P 1.65

“Porcine parvovirus”

Proefverslag P 1.66

“Informatiemodel Technisch Model Varkensvoeding”

Proefverslag P 1.67

“Het effect van het lysine/eiwit gehalte in het voer voor lacterende zeugen op de prestaties van de zeugen en hun biggen”

Proefverslag P 1.68

“Meten van klimaat in varkensstallen”

Proefverslag P 1.69

“De koude vergisting van varkensmest”

Proefverslag P 1.70

“Een vergelijking van methoden om het stofgehalte van de lucht in de varkensstallen te vergelijken”

Proefverslag P 1.71

“Onbeperkte voeding van vleesvarkens via een brijbak of via een droogvoerbak met drinkbakjes”

Proefverslag P 1.72

“Invloed van voeding tijdens de opfok op mesterij-resultaten en slachtkwaliteit”

Proefverslag P 1.73

“Metalen driekantroosters in vleesvarkenshokken met bolle vloeruitvoering”

Exemplaren van proefverslagen kunnen worden verkregen door f 15,- per verslag over te maken op postgirorekeningnummer 51.73.462 ten name van het Proefstation voor de Varkenshouderij, Lunerkampweg 7, 5245 NB ROSMALEN, onder vermelding van het gewenste verslagnummer. U kunt zich ook abonneren op het periodiek PRAKTIJKONDERZOEK VARKENSHOUDE-RIJ. U ontvangt dan 6 keer per jaar een periodiek met daarin de resultaten van het onderzoek. U heeft dan de mogelijkheid om onderzoeksverslagen gratis te bestellen. Bovendien ontvangt u de jaarverslagen van de regionale proefbedrijven en het Proefstation gratis. U kunt zich hierop abonneren door f 45,- over te maken op postgirorekeningnummer 51.73.462 ten name van het Proefstation voor de Varkenshouderij, Lunerkampweg 7, 5245 NB ROSMALEN, onder vermelding van POV, Nieuw abonnement.