



Serie economie

Door het voeren van een bedrijfseconomische boekhouding krijgt men via een eenvoudige manier van rekenen naast de algemene bedrijfsresultaten, zoals winst of verlies, productiviteit en rendabiliteit, ook inzicht in de technische kengetallen van het bedrijf.

Dirk Audenaert, consultant Boerenbond, en Marc Cools, analist-programmeur Tiber-boekhouding, gidsen ons door de bedrijfseconomische boekhouding van een gesloten Vlaams zoogkoeienbedrijf.

Deel 1: Opbrengsten

Deel 2: **Variabele kosten**

Deel 3: Vaste kosten

Deel 4: Arbeidsinkomen, productiviteit en rendabiliteit

Deel 5: Getuigenissen

Op een gesloten vleesveebedrijf vormen de variabele kosten gemiddeld 61 procent van de totale onkosten per zoogkoe. 'Tot die variabele kosten rekenen de boekhouders doorgaans de kosten die men rechtstreeks kan linken aan de productie,' vertelt boekhoudexpert Marc Cools. 'Hoe hoger de productie, hoe hoger de variabele kosten. De veeartskosten zijn zo'n typisch voorbeeld. Variabele kosten worden in tegenstelling tot vaste kosten niet over meerdere jaren afgeschreven.' Marc Cools maakt meteen een kanttekening: 'Variabele kosten zijn enkel te vergelijken tussen bedrijven met eenzelfde bedrijfsvoering, al dan niet gesloten. In het geval van een gesloten vleesveebedrijf omvatten de variabele kosten ook de kosten die gemaakt worden voor de opfok van jongvee en de afmest van stieren.'

1100 kg vlees per ha

Tot de variabele kosten behoren de ruwvoederproductiekosten. Die omvatten de teeltkosten om het ruwvoeder te produceren, zoals meststoffen, zaaigoed, sproeistoffen, loonwerk et cetera. 'Deze variabele ruwvoederkosten moeten niet verward worden met de vaste ruwvoederkosten zoals machinekosten inclusief intresten en pachten', geeft de boekhoudexpert aan. 'Sleufsilos om de ruwvoerders te bewaren, worden geplaatst onder afschrijvingen gebouwen. Ook een tractor is een vaste kost. De diesel om de tractor te laten rijden is dan weer een variabele kost.'

Dirk Audenaert: 'Een uitgekend rantsoen verdient meer dan ooit onze aandacht'

Variabele kosten per zoogkoe

Variabele kosten vormen de grootste kostenpost op een gesloten vleesveebedrijf. Uit de omzet en de variabele kosten zijn de kengetallen voersaldo en saldo te berekenen. Saldo's vergelijken geeft in één oogopslag inzicht in het management van het vleesveebedrijf en de mogelijkheid tot bijsturing.

tekst **Guy Nantier**

De gesloten zoogkoeienbedrijven in de Tiber-boekhouding voorzien 36 ha voor de ruwvoederwinning opgedeeld in 70 procent grasland en 30 procent mais. Marc Cools: 'Zij slagen erin om samen met het aangekochte krachtvoer elk jaar 1100 kg vlees per ha te produceren. De verschillen per hectare gras en mais zijn in de praktijk echter groot. Goede opbrengsten van de ruwvoederteelten zijn dus van groot belang.'

2100 kilogram krachtvoer

Aangekocht krachtvoer en krachtvoerachtige bijproducten, zoals ccm of perspulp omgerekend per kilogram droge stof, worden eveneens onder de variabele kosten gerekend. Over de laatste vijf jaren lag het omgerekende krachtvoerverbruik op gesloten vleesveebedrijven op 2100 kilogram per zoogkoe of 3,4 kilogram krachtvoer per kilogram groei per zoogkoe. 'Dit komt neer op 1400 kg samengesteld krachtvoer aangevuld met 1200 kg perspulp en 750 kg andere bijproducten', verduidelijkt Marc Cools. 'De laatste jaren is er een duidelijke verschuiving merkbaar naar het gebruik van meer bijproducten. Door de inzet van bijproducten heeft men de stijging van de krachtvoerkost niet kunnen verminderen.'

Met 42 procent vormen de krachtvoerkosten de grootste brok in de variabele kosten. Op afstand volgen de variabele ruwvoerkosten met 24 procent, de vee-

artskosten met 15 procent, de energie- en onderhoudskosten met elk 4 procent, de post vruchtbaarheid (dekgelden en ki) met 1 procent en de post diversen met 7 procent. De post diversen bevat onder andere water, stro, Rendac en dierpedicure.

Voersaldo wint aan belang

Uit de Tiber-boekhouding van de laatste vijf boekjaren blijkt dat de gemiddelde variabele kosten op een gesloten vleesveebedrijf 1074 euro bedroegen. 'Maar we merken de laatste twee jaar wel een stijging op van ruim 100 euro per zoogkoe als gevolg van de stijgende krachtvoerprijzen', zegt Dirk Audenaert. 'Voor al de eiwitcomponent weegt zwaar.'

Een kengetal dat gestaag zijn intrede doet in de vleesveehouderij en meer in het bijzonder op de zuivere afmestbedrijven, is het voersaldo. Het voersaldo is gelijk aan de vleesopbrengst exclusief de premie minus de krachtvoerkosten en minus de variabele en de vaste ruwvoerkosten. 'Het geeft met name een inschatting van de winst van die ene afmeststier. De vleesverkoopsprijs en de inkooprijzen van het voer zijn natuurlijk zeer bepalend voor het voersaldo. Maar ook de voerefficiëntie, de hoeveelheid voer die nodig is voor de productie van één kilogram vlees, biedt manoeuvreerruimte. Een uitgekend rantsoen verdient meer dan ooit onze aandacht.'

Het gemiddeld voersaldo per aanwezige zoogkoe op gesloten vleesveebedrijven, dus inclusief de jongveeopfok en de af-

mestdieren, bedroeg in de Tiber-boekhouding 579 euro per jaar of omgezet per dag 1,59 euro. 'Een exactere benadering zou te maken zijn als we alle variabele kosten zouden kunnen opsplitsen volgens de diercategorie, dus jongvee, zoogkoe en afmeststieren', vervolgt Dirk Audenaert. 'Maar die opsplitsing is moeilijk haalbaar in de praktijk.'

Aanhouden of verkopen?

In de Tiber-boekhouding bedraagt het gemiddelde saldo bij de 25 procent zwakste bedrijven 234 euro per zoogkoe. Op de 25 sterkste bedrijven is dit 1037 euro per zoogkoe. 'Het saldo per zoogkoe is het

deel van de bruto-opbrengsten dat overblijft na het betalen van alle variabele kosten', geeft Marc Cools aan. 'Het saldo geeft aan wat het houden van een zoogkoe extra aan euro's oplevert bij gelijkblijvende vaste kosten, ofwel bij dezelfde infrastructuur. Of de vaste kosten hoog of laag zijn, speelt dus niet. Als de bedrijfsinfrastructuur het toelaat én als het saldo positief is, is het houden van extra zoogkoeien te overwegen.'

Het gemiddeld saldo op een gesloten vleesbedrijf lag de afgelopen vijf jaar volgens Marc Cools op 699 euro gemiddeld. 'In vergelijking met bedrijven die niet afmesten, lag het saldo op een gesloten

vleesveebedrijf 100 euro per zoogkoe hoger. De vraag rijst dus of het de moeite waard is om een nuchter kalf aan te houden voor de afmest of dat je het beter kan verkopen.' De prijs van het nuchter kalf is in deze beslissing leidend, zo blijkt. Dirk Audenaert: 'Op basis van historische gegevens ligt het omslagpunt tussen aanhouden en verkopen voor een gesloten bedrijf rond een verkoopprijs van 750 euro exclusief btw per kalf, bij een optimale stalbezetting wel te verstaan.'

Marc Cools besluit: 'Saldo's vergelijken laat toe om bij te sturen op een bedrijf. Het geeft in één oogopslag inzicht in het bedrijfsmanagement.'

SALDO PER ZOOGKOE = bruto-opbrengsten per zoogkoe min variabele kosten per zoogkoe

Tabel 1 – Gemiddeld arbeidsinkomen gesloten vleesveebedrijf Vlaanderen (bron: Tiberboekhouding (BB))

gesloten zoogkoeienbedrijf	gemiddelde 2005-2009
technische kenmerken	
aantal stuks zoogvee	180
aantal zoogkoeien	67
zoogkoeienquotum	62
aantal aangekochte dieren	16
percentage verkochte dieren (< 250 kg)	5
kalvingsindex	1,02
aantal kalvingen	68
percentage doodgeboren	5
economische analyse (in euro per zoogkoe, excl. btw)	
bruto-opbrengst	1.758
– vleesopbrengst	1.534
– melkopbrengst	0,05
– premies (excl. bedrijfstoeslag)	214
– andere	5
variabele kosten	1.074
– krachtvoerders	454
– ruwvoerders	256
– gezondheid (veearts, ...)	164
– vruchtbaarheid (ki, ...)	13
– milieu (heffingen, mestafzet, ...)	3
– energie (elektriciteit, ...)	47
– onderhoud	40
– afzet en administratie	14
– diversen	73
saldo	699
vaste kosten	734
– ruwvoeruitbating	245
– (fictieve) pacht/huur	15
– afschrijving van gebouwen	77
– afschrijving van machines	86
– intresten	246
– algemene bedrijfskosten	65
totaal kosten	1.808
arbeidsinkomen	-50
arbeidsinkomen bij gelijke prijzen	-36

DEEL 1

DEEL 2

DEEL 3

DEEL 4