



PC Varkens



biotechnische

BROEDERSCHOOL



Rendabiliteit in de varkenshouderij

Tweedaagse heropfrissing van theoretische basis en praktische informatie

Torhout: woe 18 en 25 jan '12

Sint-Niklaas: woe 25 jan en 1 feb '12

Bocholt: woe 1 en 8 feb '12

Georganiseerd door: de Vlaamse overheid, Departement Landbouw en Visserij, Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling; het Technisch Instituut Sint-Isidorus (Sint-Niklaas); het Vrij Land- en Tuinbouwinstituut (Torhout); het PVL (Bocholt) en het Praktijkcentrum Varkens





Programma

Dag 1: van 13 u tot 16 u 30

- Inleiding: wat is rendabiliteit? Door Luc Somers (AMS)
- Wat zijn de technische kengetallen in de varkenshouderij? Door Bert Driessen (KHK Geel)
- Agrarische termijnmarkten, mogelijkheden aan aankoop- en verkoopzijde. Door Jan de Keyser (BNP Paribas Fortis)

Dag 2: van 13 u tot 16 u 30

- De kost van externe arbeid op het varkensbedrijf van morgen. Door Carl De Braeckeleer (DLV)
- Samenwerkingsvormen en bedrijfsstructuren (in de varkenshouderij). Door Bart Delarue of Bart Nelissen (Bocholt) (SBB)
- Demonstratie: beter beslissen met Pigs2win. Door Jef Van Meensel (ILVO)
- Demonstratie "Vlaamse Richtwaarden Varkenshouderij". Door Goedele Vrints (AMS)

Luc Somers studeerde in 1987 af als bachelor boekhouden bedrijfsbeheer en werkte tot 2001 als kantoordirecteur bij KBC Bank. In 2001 trad hij in dienst bij het Departement Landbouw van de Vlaamse overheid. Op dit ogenblik is hij verantwoordelijk voor de technisch-economische kengetallen en uitslagbespreking van het Landbouwmonitoringsnetwerk (LMN) van de Afdeling Monitoring en Studie (AMS).

Bert Driessen is dierenarts en was 10 jaar werkzaam in het Zoötechnisch Centrum van K.U.Leuven waar het management, diergezondheidszorg en onderzoek tot zijn takenpakket behoorden. In 2008 begon hij als docent aan K.H.Kempen. Daarnaast bouwt hij de K.H.Kempen-onderzoeksc cluster Dier&Welzijn mee uit die berust op drie pijlers, met name dierenwelzijn, diergedrag en animal engineering.

Jan de Keyser is directeur van de agrarische divisie BNP Paribas Fortis in België. Z'n loopbaan startte in de mengvoerindustrie, om daarna bij Genes Diffusion en VRV een managementfunctie binnen de veeverbetering op te nemen. In 2007 startte hij als strategy manager-agriculture bij Fortis om vanaf 2010 de leiding van het land- en tuinbouwcenter (agrarische divisie) bij BNP Paribas Fortis waar te nemen.

Carl De Braeckeleer studeerde in 1997 af als bio-ingenieur aan de UGent. Hij begon zijn loopbaan bij Versele-Laga als hoofd van de dienst stallenbouw en milieucoördinator. Sinds 2001 is hij actief bij DLV eerst als directeur bouwactiviteiten, sinds 2006 is hij bestuurder en commercieel directeur van het toen opgerichte DLV Belgium. Zijn expertise ligt op het gebied van bouw-, milieu-, mest-, bodem- en afvalwetgeving.

Bart Delarue studeerde in 1990 af als gegradueerde in de boekhouding aan het Rijksinstituut Hoger Onderwijs. Hij werkte aanvankelijk als intern boekhouder in een KMO en vanaf januari 1993 in het SBB-kantoor te Roeselare. Sinds 2008 is hij agroconsultant bij SBB en houdt hij zich voornamelijk bezig met de uitwerking, optimalisatie en opvolging van bedrijfsstructuren en vennootschapsconstructies voor landbouwbedrijven.

Bart Nelissen studeerde in 1993 af als fiscalist aan de Provinciale Hoge Handelsschool te Hasselt en volgde nadien nog een opleiding fiscale wetenschappen aan de Fiscale Hogeschool te Brussel. Hij was aanvankelijk werkzaam als fiscaal consultant op het SBB-kantoor te St-Truiden. Sinds 2008 is hij AgroConsultant bij SBB Accountants en Adviseurs en houdt hij zich voornamelijk bezig met de uitwerking, optimalisering en opvolging van bedrijfsstructuren op een landbouwbedrijf.

Dr. Jef Van Meensel werkt als onderzoeker bij de eenheid Landbouw en Maatschappij van het ILVO. Hij voert onderzoek uit naar bedrijfsprestaties en onderliggende mechanismen, keuzeprocessen op bedrijven, bedrijfsmodellering en de ontwikkeling en evaluatie van beslissingsondersteunende systemen. Hij studeerde af als bio-ingenieur, optie landbouweconomie, in 2002 en behaalde in 2011 zijn doctoraat aan de UGent.

Goedele Vrints studeerde in 2008 af als landbouwingenieur en begon na haar studies te werken op de studiedienst van Boerenbond als economisch adviseur. In 2011 trad ze in dienst bij het Departement Landbouw van de Vlaamse overheid. Ze werkt er op de Afdeling Monitoring en Studie (AMS) als beleidsondersteuner.



Praktijkcentra dierlijke productie

Om te komen tot een betere samenwerking en afstemming in het versnipperde landschap van het praktijkonderzoek en voorlichting in de dierlijke sector werden in 2007 op initiatief van de toenmalige minister-president 5 praktijkcentra in de dierlijke sector opgericht: de praktijkcentra rundvee, varkens, pluimvee, kleine herkauwers en bijen. Begin 2007 werd door verschillende actoren die in Vlaanderen bezig zijn met onderzoek en voorlichting in de dierlijke sector de intentieverklaring ondertekend voor de start van o.a. **het Praktijkcentrum Varkens**.

Deze praktijkcentra hebben tot doel een aanspreekpunt te worden voor praktijkkennis en het uitvoeren voor praktijkonderzoek in de dierlijke sector. Door samen te werken en de onderzoeksprogramma's op elkaar af te stemmen kunnen de aanwezige competenties, de bestaande infrastructuur en de voor handen zijnde onderzoeksbudgetten optimaal aangewend worden. Deze praktijkcentra moeten gezien worden als een overlegplatform waarin de betrokken onderzoeks- en onderwijsinstellingen kunnen werken aan een grotere coördinatie van hun onderzoeksactiviteiten en aan een afstemming van hun communicatie naar de sectoren. Het is de Afdeling Duurzame Landbouwonwikkeling (ADLO) die samen met het Instituut voor Landbouw en Visserij (ILVO) de coördinatie van deze praktijkcentra op zich neemt.

De werking berust momenteel op het samen organiseren van studiedagen en het indienen van demonstratieprojecten. Sinds eind 2007 komen ook enkele leden van de praktijkcentra in aanmerking om bij het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds steun aan te vragen bij investeringen. Op die manier zijn ze in staat de bestaande infrastructuur aan te passen aan de hedendaagse noden van praktijkonderzoek en demonstratie. De werking berust momenteel op het samen organiseren van studiedagen en het indienen van demonstratieprojecten. Sinds eind 2007 komen ook enkele leden van de praktijkcentra in aanmerking om bij het Vlaams Landbouwinvesteringsfonds steun aan te vragen bij investeringen. Op die manier zijn ze in staat de bestaande infrastructuur aan te passen aan de hedendaagse noden van praktijkonderzoek en demonstratie.

Op 1 december 2011 werd als versterking van het PCV het "**Varkensloket**" opgericht, de bedoeling van dit aanspreekpunt is dat varkenshouders hier met vragen terecht zullen kunnen en dat het varkensloket daarnaast een coördinerende rol zal spelen binnen het onderzoek en de voorlichting. Meer info: www.varkensloket.be



Volgende organisaties en personen zijn actief binnen het PraktijkCentrum Varkens:

Proef- en Vormingsinstituut Limburg (PVL) Kaulillerweg 3 3950 Bocholt	Luc Martens	pvl.bocholt@scarlet.be
INAGRO Ieperseweg 87 8800 Roeselare	Andre Calus Isabelle Vuylsteke	andre.calus@inagro.be isabelle.vuylsteke@inagro.be
Instituut voor Landbouw en Visserijonderzoek (ILVO) Scheldeweg 68 9090 Melle	Sam Millet	sam.millet@ilvo.vlaanderen.be
UGent- Agrivet Biocentrum Proefhoevestraat 18 9090 Melle	Aart De Kruif Lydia Bommelé	aart.dekruif@UGent.be lydia.bommele@UGent.be
UGent- faculteit Diergeneeskunde, Vakgroep Voortplanting, Verloskunde en Bedrijfsdiergeneeskunde Salisburylaan 133 9820 Merelbeke	Dominiek Maes	dominiek.maes@UGent.be
UGent faculteit Bio-ingenieurswetenschappen, Vakgroep Dierlijke Productie Proefhoevestraat 10 9090 Melle	Stefaan De Smet	stefaan.desmet@UGent.be
Zoötechnisch Centrum –KULeuven R&D Bijzondere Weg 12 3360 Lovenjoel	Emiel Arron Theo Niewold	emiel.aron@BIW.KULeuven.be theo.niewold@BIW.KULeuven.be
KUL- faculteit Bio-ingenieurswetenschappen Kasteelpark Arenberg 30 3001 Heverlee Bijzondere Weg 12 3360 Lovenjoel	Bruno Goddeeris Rony Geers	bruno.goddeeris@BIW.KULeuven.be rony.geers@BIW.KULeuven.be
Kath. Hogeschool der Kempen (KHK) / (KILTO) Kleinhoefstraat 4 2440 Geel	Jos Van Thielen Bert Driessen	jos.van.thielen@khk.be josvanthielen@skynet.be bert.driessen@khk.be
Hogeschool Gent, Departement Biotechn. Wet. Landschapsbeheer en Landbouw, Vakgroep Dierlijke productie Voskenslaan 270 9000 Gent	Dirk Fremaut	dirk.fremaut@hogent.be
Vrij Land- en Tuinbouwinstituut (VLTI) Ruddervoordestraat 175 8820 Torhout	Willy Vandewalle Ward Lootens	willy.vandewalle@sint-rembert.be ward.lootens@sint-rembert.be
Technisch Instituut St Isidorus–LTC Waasland Weverstraat 23 9100 Sint-Niklaas	Raf Van Buynder Dirk Martens Luc De Bock	raf_vanbuynder@yahoo.com dirk.martens@bio.broeders.be info@bio.broeders.be

Dierengezondheidszorg Vlaanderen (DGZ) Deinse Horsweg 1 9031 Drogenen	Sigrid Stoop Tamara Vandersmissen	sigrid.stoop@dgz.be tamara.vandersmissen@dgz.be
De Vereniging voor Varkenshouders vzw Maalte Business Center, Blok G, 6° verd. 9051 Sint-Denijs-Westrem	-	info@veva.be
Boerenbond Diestsevest 40 3000 Leuven	Herman Vets	herman.vets@boerenbond.be
Algemeen Boerensyndicaat Hendrik Consciencestraat 53 a 8800 Roeselare	Paul Cerpentier	info@absvzw.be
Vlaams Agrarisch Centrum Ambachtsweg 20 9820 Merelbeke		vac@vacvzw.be
Vlaamse overheid – Departement Landbouw en Visserij Afdeling Duurzame Landbouwwontwikkeling Burgemeester Van Gansberghelaan 115a 9820 Merelbeke	Suzy Van Gansbeke	suzy.vangansbeke@lv.vlaanderen.be
Vlaamse overheid – Departement Landbouw en Visserij Afdeling Duurzame Landbouwwontwikkeling Diestsepoort 6 bus 101 3000 Leuven	Norbert Vettenburg	norbert.vettenburg@lv.vlaanderen.be
Vlaamse overheid – Departement Landbouw en Visserij Afdeling Duurzame Landbouwwontwikkeling Ellipsgebouw Koning Albert II -laan 35 (bus 42) 1030 Brussel	Stijn Windey	stijn.windey@lv.vlaanderen.be
KATHO Campus Roeselare Wilgenstraat 32 8800 Roeselare	Bruno Vandorpe Wim Vanhove Isabelle Degezelle	bruno.vandorpe@katho.be wim.vanhove@katho.be isabelle.degezelle@katho.be
PCBT Ieperseweg 87 8800 Roeselare	Lieven Delanote	lieven.delanote@inagro.be
CCBT Karreweg 6 9770 Kruishoutem	Carmen Landuyt	carmen.landuyt@ccbt.be
Vrij Technisch Instituut Boeschepestraat 44 8970 Poperinge	Marc Coene	marc.coene@vsop.be
Vlaams Varkensstamboek (VVS) Van Thorenburglaan 20 9860 Scheldewindeke	Jürgen Depuydt	jurgen.depuydt@varkensstamboek.be

Wenst u uitnodigingen voor dergelijke studiedagen in de toekomst ook/liever per e-mail te ontvangen?

Laat dit weten via studiedagendier@lv.vlaanderen.be, met vermelding van de sectoren die u interesseren (varkens, melkvee,...).

Wat is rendabiliteit?

Luc Somers

Afdeling Monitoring en Studie (AMS)
2012

Inhoud presentatie

- Definitie van rendabiliteit
- Methodologie berekeningen
- Economische resultaten varkenshouderij

Definitie rendabiliteit

- = rendement ingebracht kapitaal of vergoeding voor geïnvesteerd vermogen
 - Winst op eigen vermogen
 - Winst op totaal vermogen
- = rendement eigen arbeid
 - Winst per arbeidskracht
 - Winst per gewerkt uur

Definitie rendabiliteit

Vaak gemengde bedrijven in Vlaanderen

- Combinatie met akkerbouw
- Combinatie met rundvee
- Rendabiliteit op bedrijfsniveau is niet echt vergelijkbaar voor gemengde bedrijven
- Berekening op bedrijfstakken varkenshouderij apart (toerekenen van de algemene kosten)



Berekening binnen AMS

- Arbeidsinkomen en netto bedrijfsresultaat
 - per zeug
 - per afgeleverd vleesvarken
- Kostprijsanalyses
 - biggen
 - afgeleverde kg levend vleesvarken



1. Arbeidsinkomen / Netto Bedrijfsresultaat		
Totale opbrengst (excl. subsidies)	- Variabele kost	= Bruto Saldo (BS)
Bruto Saldo (BS)	- Vaste kost (excl. eigen arbeid)	= Familiaal Arbeidsinkomen (FAI)
Familiaal arbeidsinkomen (FAI)	- Eigen arbeid	= Netto Bedrijfsresultaat (NBR)
2. Kostprijsanalyse		
Variabele kost	+ Vaste kost (excl. eigen arbeid)	= Totale kost excl eigen arbeid
Totale kost excl eigen arbeid	+ Eigen arbeid	= Totale kost incl eigen arbeid



Elke lidstaat levert data aan EU

Vlaanderen = LandbouwMonitoringsNetwerk (LMN)
van afdeling Monitoring en Studie (AMS) van
Departement Landbouw en Visserij (DLV)

- Representatief door jaarlijks steekproefplan

Per bedrijfstype en economische grootteklasse wordt het aantal bedrijven berekend nodig om het arbeidsinkomen van de Vlaamse land- en tuinbouw zo nauwkeurig mogelijk te kunnen schatten

- 750 bedrijven in 2010 waarvan 164 met varkens



- Bedrijven
 - deelname vrijwillig, AMS biedt gratis boekhouding
 - gerichte werving (VLIF, NIS, vakbladen)
- Buitendiensten (30-tal boekhouders)
 - gegevens verzamelen, verwerken en controleren
 - minimum drie bedrijfsbezoeken per jaar
- Centrale diensten
 - verwerken gegevens voor rapporten en studies





Selectie bedrijven en afbakening bedrijfstak

- 77 Vermeerdering > 50 zeugen
- 70 Vetmesting > 300 vleesvarkens
- 54 (bijna) gesloten bedrijven (i.e. < 25% biggen aan(ver)kocht)

Gespecialiseerde varkensbedrijven

Doorgaans meer dan 80% opbrengsten uit varkenshouderij



Aandachtspunten opbrengsten

- Prijs overgangen biggen: prijs Sint-Truiden + toeslag van 9 euro (2010)
- Aankopen biggen verrekend in opbrengsten, maar bij afmesting logischerwijze bij kosten



Aandachtspunten variabele kosten

- Waardering eigen krachtvoerders (korrelmaïs en granen): waardering aan marktprijs
- Mestafzetkosten: sterke verschillen



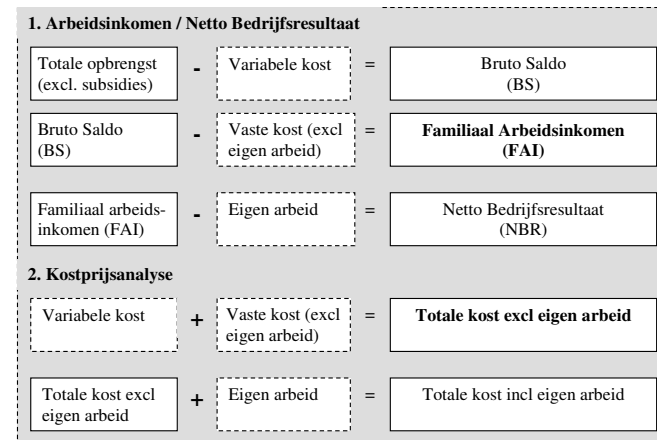
Aandachtspunten vaste kosten

- Gebouwen worden afgeschreven op 20 jaar
- Fictieve intresten: 5% op de boekwaarde van de activa (gebouwen, machines, veestapel)



Aandachtspunten eigen arbeid

- Vergoeding eigen arbeid à ca. 15 euro/uur



Economische resultaten

En dit voor ...

Totaal bedrijven

- evolutie 2007 – 2009
- gewogen gemiddelde

Spreiding: 2 groepen bedrijven

- indeling op basis van mediaan
 - 50% bedrijven laagste / hoogste FAI
 - 50% bedrijven hoogste / laagste Totale kost excl eigen arbeid
- gewogen gemiddelde per groep
- techn. en econ. kengetallen per groep

En voor ...

Drie bedrijfstakken: Vermeerdering / Vetmesting / Totaal varkens voor gesloten en bijna gesloten bedrijven

- Arbeidsinkomen / Netto Bedrijfsresultaat:
 - euro / zeug (vermeerdering)
 - euro per vleesvarken (vetmesting en totaal varkens)
- Kostprijsanalyse:
 - euro / zeug en euro / big (vermeerdering)
 - euro / vleesvarken en euro per kg (vetmesting en totaal varkens)

Resultaten vermeerdering
Arbeidsinkomen (euro per zeug)

	Totaal 2010	≠ 2010 t.o.v. 2009
Aantal bedrijven	77	-
Aantal zeugen	187	11
Totale opbrengsten¹	860	0
opbrengst biggen	867	-16
opbrengst overige dieren	8	4
aankoop dieren	-43	8
waardeverandering vee	-26	4
Totale variabele kosten ²	676	34
Bruto saldo^{3 = 1 - 2}	184	-34
Totale vaste kosten ⁴	215	-7
Familiaal Arbeidsinkomen^{5 = 3 - 4}	-31	-27
Eigen arbeid ⁶	191	2
Netto bedrijfsresultaat^{7 = 5 - 6}	-221	-30

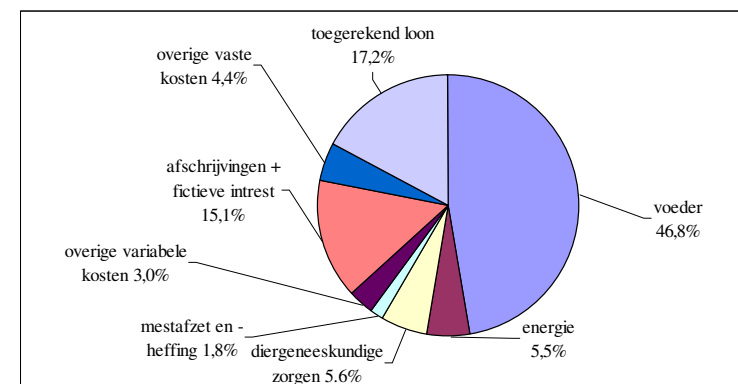
- Bruto saldo, arbeidsinkomen en netto bedrijfsresultaat lager door hogere variabele kosten
- Totale opbrengsten gelijk
 - daling opbrengst biggen

Resultaten vermeerdering Kostprijs (euro per afgeleverde big)

	Totaal 2010	± 2010 t.o.v. 2009
aantal afgeleverde biggen	22,7	0,2
gewicht per big (kg)	22,0	0,3
Totale variabele kosten	29,9	1,3
voeder	22,3	1,3
energie	2,7	0,4
diergeneeskundige zorgen	2,5	-0,3
mestafzet en -heffing	0,7	-0,2
Totale vaste kosten	9,5	-0,2
afschrijvingen en fictieve intrest	7,4	-0,2
Eigen arbeid	8,4	-0,2
Totale kost in euro per big		
excl. eigen arbeid	39,3	1,0
incl. eigen arbeid	47,7	0,8
Opbrengst in euro per big	38,3	-1,1

- hogere totale kost door hogere variabele kost
 - hogere voederkost door hogere prijs krachtvoeder
 - hogere energiekost (verwarming) door hogere energieprijis
- Kost per big ⇒ productiviteitseffecten

Kostenposten vermeerdering periode 2008 - 2010



Resultaten vermeerdering (euro per zeug): spreiding 2009

	groep 1: laag AI	groep 2: hoog AI	± groep 2 t.o.v. 1
Aantal bedrijven	32	33	-
Aantal zeugen	172	233	61
Totale opbrengsten¹	818	899	81
opbrengst biggen	850	913	64
Totale variabele kosten ²	707	599	-109
Bruto saldo^{3 = 1 - 2}	110	300	190
Totale vaste kosten ⁴	249	196	-53
Familiaal Arbeidsinkomen^{5 = 3 - 4}	-139	104	243
Eigen arbeid ⁶	207	182	-25
Netto bedrijfsresultaat^{7 = 5 - 6}	-346	-78	268

- Zeer grote spreiding in FAI
 - hogere opbrengsten
 - lagere variabele en vaste kosten

Technische en economische kengetallen volgens arbeidsinkomen: spreiding 2009

	groep 1: laag AI	groep 2: hoog AI
Sterftepercentage biggen (%)	15,3	13,6
Grootgebrachte biggen per zeug per jaar (#)	21,1	23,8
Dagelijkse groei biggen (gram)	258	274
Hoef. krachtvoer per afgeleverde big (kg)	32,7	26,8
Hoef. krachtvoer per zeug (kg)	1.152	1.092
Gem prijs krachtvoer zeugen (euro per ton)	215	207
Aandeel verkochte biggen (%)	12,9	36,7
Gem. gewicht verkochte biggen (kg)	22,1	20,4
Gem waarde verkochte biggen (euro per big)	38,3	38,8

- Groep met een hoog arbeidsinkomen
 - betere technische en economische kengetallen
 - lagere biggensterfte, hoger productiegetal (+ 2,5 biggen / zeug), hogere dagelijkse groei, minder krachtvoeder, betere waarde verkochte biggen, hoger % verkochte biggen

Resultaat vetmesting (euro per afgeleverd vleesvarken)

	Totaal 2010	± 2010 t.o.v. 2009
Aantal bedrijven	70	-
Aantal vleesvarkens (-plaatsen)	1.149	17
Totale opbrengsten¹	81,7	1,4
opbrengst vleesvarkens	121,1	-2,0
aankoop biggen	-40,6	-0,8
aankoop/overgang dieren	-0,4	-0,5
waardeverandering vee	1,4	3,0
Totale variabele kosten ²	61,5	3,6
Bruto saldo³⁼¹⁻²	20,2	-2,2
Totale vaste kosten ⁴	10,2	1,1
Familiaal Arbeidsinkomen⁵⁼³⁻⁴	9,9	-3,3
Eigen arbeid ⁶	5,4	0,1
Netto bedrijfsresultaat⁷⁼⁵⁻⁶	4,5	-3,4

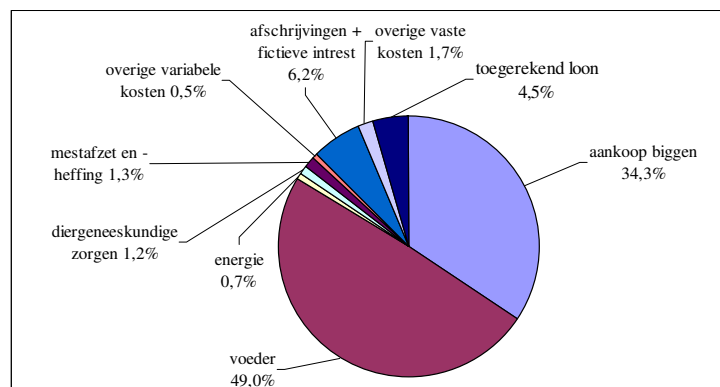
- Bruto saldo, arbeidsinkomen en netto bedrijfsresultaat lager door hogere variabele en vaste kosten
- Lichte toename totale opbrengst
 - hogere waarde veestapel en lagere waarde aankoop big
 - lagere opbrengst verkoop door lagere vleesvarkensprijs

Kostprijs (euro per afgeleverd vleesvarken)

	Totaal 2010	± 2010 t.o.v. 2009
aantal afgeleverde vleesvarkens	3.029	-3
gewicht per vleesvarken (kg)	111,6	0,4
Totale variabele kosten	102,1	2,1
aankoop biggen	40,6	-0,8
voeder	56,4	2,4
energie	1,0	0,1
diergeneeskundige zorgen	1,5	0,3
mestafzet en -heffing	1,4	-0,2
Totale vaste kosten	10,2	1,0
afschrijvingen en fictieve intrest	8,1	1,1
Eigen arbeid	5,4	-0,2
Totale kost in euro per kg		
excl. eigen arbeid	1,00	0,2
incl. eigen arbeid	1,05	0,2
Opbrengst in euro per kg	1,08	-0,03

- Aankoop biggen is een kost!
- hogere totale kost door hogere variabele en vaste kost
 - hogere voederkost door stijging prijs krachtvoeder
 - hogere vaste kost door afschrijvingen

Aandeel kostenposten: periode 2008 - 2010



Resultaat vetmesting (euro per afgel vleesvarken): spreiding 2009

	groep 1: laag AI	groep 2: hoog AI	± groep 2 t.o.v. 1
Aantal bedrijven	30	30	-
Aantal vleesvarkens	1.155	1.270	115
Totale opbrengsten¹	76,6	84,5	7,8
opbrengst vleesvarkens	122,5	125,5	3,0
aankoop biggen	-44,0	-39,2	4,8
Totale variabele kosten ²	62,0	55,6	-6,4
Bruto saldo³⁼¹⁻²	14,6	28,9	14,2
Totale vaste kosten ⁴	11,0	7,6	-3,4
Familiaal Arbeidsinkomen⁵⁼³⁻⁴	3,6	21,3	17,7
Eigen arbeid ⁶	6,0	5,2	-0,8
Netto bedrijfsresultaat⁷⁼⁵⁻⁶	-2,4	16,1	18,5

- Zeer grote spreiding FAI
 - hogere opbrengsten
 - lagere variabele en vaste kosten

Technische en economische kengetallen volgens arbeidsinkomen: spreiding 2009

	groep 1: laag AI	groep 2: hoog AI
Gem. gewicht opgezette biggen (kg)	22,6	21,4
Gem. waarde opgezette biggen (euro per big)	41,2	38,1
Sterftepercentage vleesvarkens (%)	3,72	2,70
Dagelijkse groei vleesvarkens (gram)	599	643
Mestduur (dagen)	148	141
Rotatiecoëfficiënt	2,46	2,59
Hoef. krachtvoer per afgeleverd vleesvarken (kg)	274	260
Voederconversie vleesvarkens	3,09	2,83
Gem. prijs krachtvoer vleesvarkens (euro per ton)	206	199

- Groep met een hoog arbeidsinkomen
 - betere technische en economische kengetallen
 - hogere dagelijkse groei (643 ↔ 599), lagere voederconversie (2,83 ↔ 3,09), lagere sterfte, lagere krachtvoerprijs, lagere waarde opgezette big

Resultaat gesloten bedrijf (euro per afgeleverd vleesvarken)

	Totaal 2010	± 2010 t.o.v. 2009
Aantal bedrijven	54	-
Aantal zeugen	154	-
Aantal vleesvarkens	1.165	-
Totale opbrengsten¹	124,1	+2,1
opbrengst verkoop vleesvarkens	125,2	-2,1
overige (zeugen, biggen)	119,4	-1,8
aankoop dieren	5,8	-0,3
waardeverandering vee	-3,2	-0,7
	1,9	+4,5
Totale variabele kosten²	94,6	+4,9
Bruto saldo^{3 = 1 - 2}	29,5	-3,2
Totale vaste kosten⁴	19,3	+0,2
Familiaal Arbeidsinkomen^{5 = 3 - 4}	10,2	-3,6
Eigen arbeid ⁶	15,5	-1,1
Netto bedrijfsresultaat^{7 = 5 - 6}	-5,3	-2,3

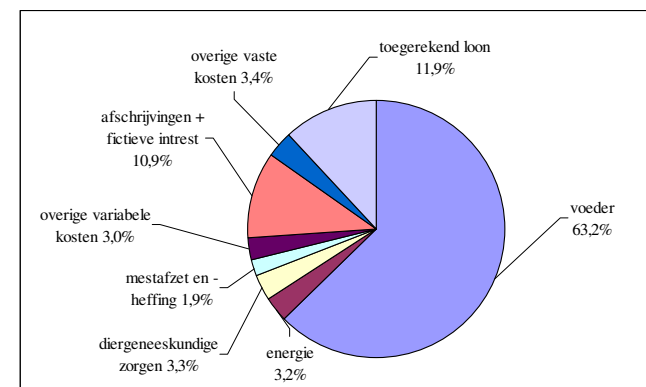
- Bruto saldo, arbeidsinkomen en netto bedrijfsresultaat lager door hogere variabele kosten
- Hogere totale opbrengst
 - lagere opbrengst verkoop door lagere vleesvarkensprijs
 - maar hogere waarde veestapel

Kostprijs gesloten bedrijf (euro per afgeleverd vleesvarken)

	Totaal 2010	± 2010 t.o.v. 2009
aantal afgeleverde vleesvarkens	3.043	
gewicht per vleesvarken (kg)	111,0	
Totale variabele kosten	94,6	4,9
voeder	81,1	4,9
energie	4,2	0,3
diergeneeskundige zorgen	4,1	-0,4
mestafzet en -heffing	2,2	-0,3
Totale vaste kosten	19,3	0,2
afschrijvingen en fictieve intrest	14,8	-0,1
Eigen arbeid	15,5	-1,1
Totale kost in euro per kg		
excl. eigen arbeid	1,02	0,3
incl. eigen arbeid	1,16	0,2
Opbrengst in euro per kg	1,09	-0,02

- Hogere totale kost door hogere variabele kost
 - hogere voederkost door stijging prijs krachtvoer
 - hogere energiekost door hogere energieprijzen

Aandeel kostenposten: periode 2008 - 2010



Resultaat gesloten bedrijf (euro per afgeleverd vleesvarken): spreiding 2009

	groep 1: laag AI	groep 2: hoog AI	≠ groep 2 t.o.v. 1
Aantal bedrijven	20	20	-
Aantal zeugen	144	161	17
Aantal vleesvarkens	1.057	1.249	192
Totale opbrengsten¹	118,9	125,2	6,4
opbrengst verkoop	125,9	128,4	2,5
vleesvarkens	120,1	122,1	2,0
overige (zeugen, biggen)	5,9	6,3	0,5
aankoop dieren	-4,2	-1,2	3,0
waardeverandering vee	-3,1	-2,2	0,9
Totale variabele kosten ²	95,0	85,2	-9,8
Bruto saldo³⁼¹⁻²	23,8	40,0	16,2
Totale vaste kosten ⁴	19,7	18,6	-1,1
Familiaal Arbeidsinkomen⁵⁼³⁻⁴	4,1	21,4	17,3
Eigen arbeid ⁶	17,8	15,6	-2,2
Netto bedrijfsresultaat⁷⁼⁵⁻⁶	-13,7	5,8	19,4

- Zeer grote spreiding FAI
 - vooral lagere variabele kosten
 - hogere opbrengsten door hoger eindgewicht

Technische en economische kengetallen

	2009	2010
Gemiddeld gewicht opgezette biggen (kg)	22,0	22,4
Waarde opgezette big (euro per big)	39,6	38,7
Gemiddeld gewicht verkochte vleesvarkens (kg)	111,6	112,0
Waarde verkochte vleesvarkens (euro per kg)	1,11	1,08
Sterftepercentage vleesvarkens (%)	3,2	3,2
Dagelijkse groei vleesvarkens (gram)	622	636
Mestduur (dagen)	144	141
Rotatiecoëfficiënt	2,5	2,6
Krachtvoer per afgeleverd vleesvarken (kg)	267	266
Voederconversie vleesvarkens	2,94	2,93
Prijs krachtvoerders vleesvarkens (euro per ton)	202	213

- 2,3%

- 2,7%

+ 5,4%

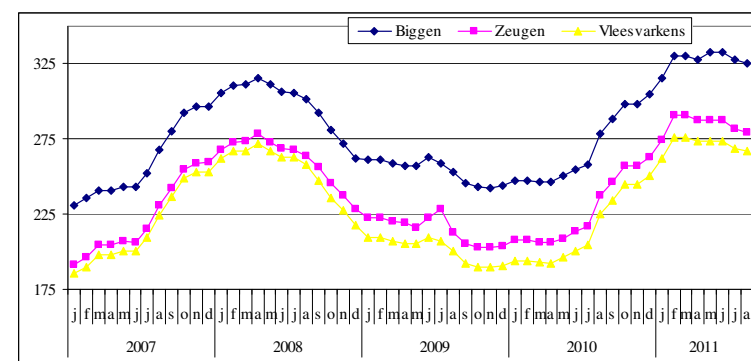
- Evolutie 2007 – 2010
 - ≈ voederconversie, ↑ aflevergewicht

Evolutie van het arbeidsinkomen (euro per afgeleverd vleesvarken): 2007 → 2010

	2007	2008	2009	2010
Totale opbrengsten¹	117,2	141,1	122,3	124,1
opbrengst verkoop vleesvarkens	115,3	132,0	121,2	119,4
prijs vleesvarkens (euro / kg)	1,07	1,21	1,11	1,09
Totale variabele kosten ²	98,3	110,3	89,7	94,6
prijs krachtvoeder vv (euro / ton)	219	255	198	213
Bruto saldo³⁼¹⁻²	18,9	30,8	32,7	29,5
Totale vaste kosten ⁴	17,3	18,0	19,1	19,3
Familiaal Arbeidsinkomen⁵⁼³⁻⁴	1,5	12,8	13,6	10,2
Eigen arbeid ⁶	16,2	15,6	16,6	15,5
Netto bedrijfsresultaat⁷⁼⁵⁻⁶	-14,6	-2,8	-3,0	-5,3

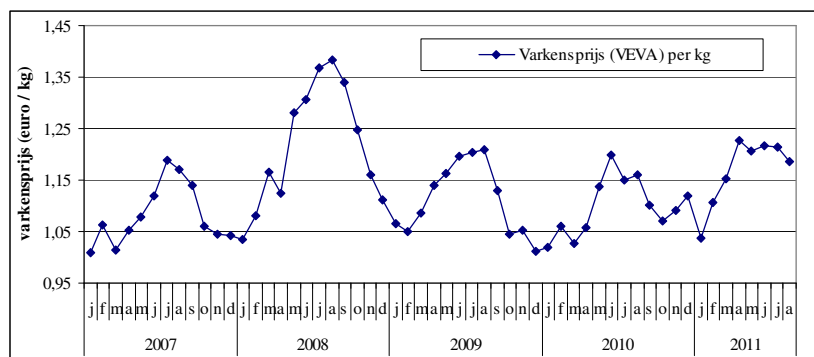
- Grote ≠ in arbeidsinkomen tussen jaren
 - totale opbrengsten: prijs vleesvarkens
 - variabele kosten: prijs krachtvoeder

Evolutie van de krachtvoederprijzen in euro per ton, jan 2007 – augustus 2011



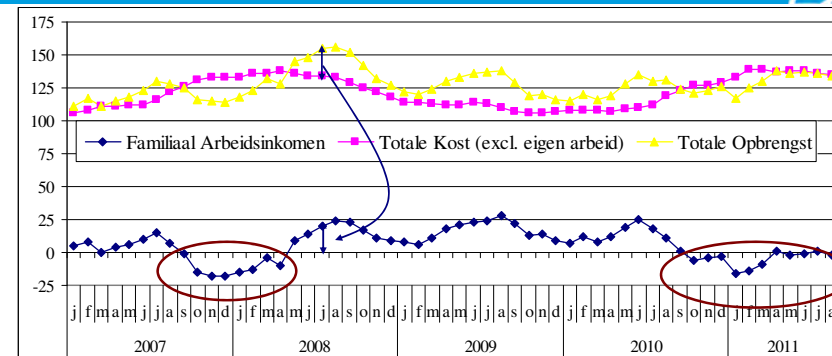
Bron: BEMEFA

Evolutie van de vleesvarkensprijs levend in euro per kg, jan 2007 – augustus 2011



Bron: VEVA

Projectie arbeidsinkomen (bijna) gesloten bedrijven, in euro per verkocht vleesvarken



- Grote $\neq$ in arbeidsinkomen binnen één jaar
 - eind 2007 – begin 2008 en sinds eind 2010: arbeidsinkomen lager of gelijk aan nul!
- Grote $\neq$ tussen bedrijven (grafiek=gemiddelde)

- Bedankt voor de aandacht.

- Meer informatie:

– Boekhouding:

<http://www.vlaanderen.be/landbouw/boekhouding>

– Rapporten en studies:

<http://www.vlaanderen.be/landbouw/studies>

Technische kengetallen in de varkenshouderij

Bert Driessen
KH Kempen

1

Technische kengetallen

- Kraamstal
 - Zeugen
 - Biggen
- Biggenbatterij
- Vleesvarkens

2

Kengetallen

- Welke?
- Managementprogramma's

3

Kengetallen

- Doel
 - Hulpmiddel beoordeling bedrijf
 - Binnen bedrijf
 - Evolutie
 - Oorzaken?
 - ~ arbeidsinkomen
 - Tussen bedrijven
- Betrouwbaarheid
 - Precisie waarmee de gegevens worden verzameld en ingebracht

4

Kraamstal Zeugen

5

Kraamstal

- Interval spenen – bronst
 - 5 d
 - Bedrijfsprobleem indien 10% van de zeugen een SBI heeft van meer dan 10 d
 - Gevolgen: ↓werpprocentage, kleinere worpen, kortere bronstduur
 - Oorzaken:
 - Bronst gemist
 - Geen bronst: conditie van de zeugen
 - Korte spenduur
 - Eersteworpszeugen

6

Kraamstal

- Interval bronst – dekking
- % dracht na eerste KI: >85%
 - Gelten vanaf 220 – 240 d
 - Techniek
 - Tijdstip
 - Kwaliteit sperma
 - ...

7

Kraamstal

- Herlopers/terugkomers: <15%
 - Regelmatig: 3, 6 w
 - Geen bevruchting: tijdstip, manier, kwaliteit sperma
 - Wel bevruchting, maar vruchtjes afgestorven: leeftijd zaad- en eicellen
 - Te weinig embryo's: min 5
 - Onregelmatig:
 - Ziekten
 - Management (rust)
 - Omgeving

8

Kraamstal

- Drachtduur
 - 115 d
 - Begin telling bij dag 0 of 1?
 - Induceren: afspreken

9

Kraamstal

- Worpindex (#worpen/zeug/jaar): 2,25
- Interval spenen – bevruchting
- Lactatieduur
- Dracht
- Verliesdagen

10

Kraamstal

- Vervangingspercentage zeugen
 - 40-45%
 - Aankoop gelten: bedrijf 200 zeugen, vervangingspercentage 40 % → 80 gelten van 6 maanden; + 10 % uitval: 88 gelten aankopen.
 - Eigen opfok: uitval 30 %: 104 gelten opkweken

11

Kraamstal

- Verliesdagen
 - Uitval bij drachtige zeugen
 - Plotselinge sterfte
 - Ernstige kreupelheid
 - Vagina of rectumprolaps
 - Chronische ziekten
 - Aantal verliesdagen bij andere zeugen
 - Na 1 of 2 inseminaties niet drachtig en opgeruimd
 - Niet berig na spenen en opgeruimd
 - Niet afbiggen
 - Verliesdagen per opgeruimde zeug: 25 à 30

12

Kraamstal Biggen

13

Kraamstal

- Groei
 - Geboortegewicht
 - Totaal aantal geboren biggen
 - Verleggen
 - Aantal worpen zeug
 - Drachtvoer
 - Injecteren: naaldloos ↑ 15 g/dag
 - Turf
 - Diarree: geen melk / elektrolyten
 - Hygiëne



14

Kraamstal

- Mummies: < 3%
- Totaal aantal geboren biggen
 - Genetica
 - Voeder fokgelten
 - Kwaliteit sperma
 - Embryonale sterfte

15

Kraamstal

- Totaal aantal geboren biggen
 - 1 tot 3 toegenomen
 - Lager geboortegewicht
 - Baarmoedercapaciteit
 - Te veel biggen
 - Rescue deck
 - Rescuecups
 - Pleegzeugen
 - Overleggen



Kraamstal

- Doodgeboren: <5%
 - 20% dood voor uitdrijvingsproces
 - 80% sterft tijdens geboorte
 - Induceren geboorte, niet voor dag 113
 - Oxytocine 1 ml
 - Zeugfactoren: ras, pariteit, toomgrootte, vetheid

17

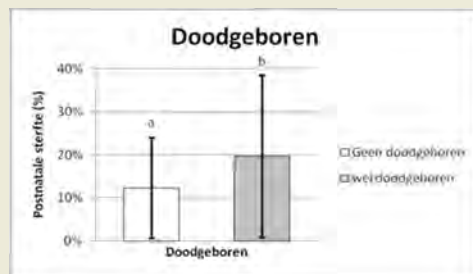
Kraamstal

- Partus: duur, interval tussen de geboorten, stress, geboortenummer
- Omgevingsfactoren: temperatuur, langdurig douchen
- Ziekten: PRRS, parvo, Aujeszky, Leptospirose, Toxoplasmose

18

Kraamstal

- Relatie doodgeboorte - sterfte



- Levend geboren / worpgetal:

- Genetica
- Worp-grootte
- Stress

19

Kraamstal

- Productiegetal
 - Aantal gespeende biggen op jaarbasis
 - Worpindex x gemiddeld aantal gespeende biggen

20

Kraamstal

- Doodgeboren versus gestorven
- Doodgeboorte
 - Ligging achter zeug
 - Aanwezigheid van slijmen
 - Kraakbeenkapjes op de tenen
- Levend geboren, maar gestorven
 - Kraakbeenkapjes verdwenen

21

Kraamstal

- Sterfte: 14,2 %, <12%
 - Afhankelijk van bedrijfsgrootte
 - Perinataal/postnataal
 - Doodliggen: 50%
 - Eerste dagen: 60-70% v/d tijd aan uier
 - Ziekte van de zeug
 - Grootte van de zeug

22

Kraamstal

- Geboortegewicht
 - >800g
 - 3,5% < 1 kg
 - <1,1 kg: 55% sterfte
 - Zware biggen: > 1,8 kg
 - Hypothermie, ↓ activiteit aan de uier
- Splayleg
 - Beren, gewicht, stress
- Leeftijd ingrepen

23

Kraamstal

- Ziekten:
 - Coccidiose
 - Staphylococcen, roetbiggen
 - Streptococcen
 - Mycoplasma - arthritis
- Agressie zeugen / doodbijten
 - Onrustige gelten: geen oxytocine

24

Kraamstal

- Speengewicht
 - Genetica
 - Tepelrangorde / rust
 - Bijvoederen kan vanaf 1^{ste} levensweek
 - Ziekten
 - Hygiëne

25

Kraamstal

- Speenleeftijd
 - Wekensysteem: moment van geboorte
 - Welk wekensysteem?

26

Biggenbatterij

27

Biggenbatterij

- Groei
 - Voer
 - Speengewicht
 - Ziekten:
 - Roetbiggen
 - Coli
 - Streptococcen
 - AH-problemen
 - ...

28

Biggenbatterij

- Voederconversie
 - Voer
 - Smakelijkheid
 - Vermorsen
 - Kwaliteit
 - Energie
 - Eiwit/aminozuren
 - Vochtgehalte, zand, stof...
 - Schimmels: mycotoxinen
 - Omgevingstemperatuur
 - Gezondheid
 - Leeftijd

29

Biggenbatterij

- % sterfte
 - Minder dan 2%
 - Slingerziekte, speediarree
 - AH-aandoeningen
 - Aantasting van het centraal zenuwstelsel
 - Huidaandoeningen
 - Wegkwijners

30

Biggenbatterij

- Duur
 - Speenleeftijd
 - Groei
 - Ziekten

31

Biggenbatterij

- Hokdensiteit
 - Voeder- en drinkplaatsen
 - Agressie
 - ↓ verminderde zoötechnische prestaties
 - Ziektedruk
- Wat bij overbezetting?
 - Minder zeugen
 - Biggenbatterij uitbreiden
 - 1 week naar meerwekensysteem
 - Speenbiggen afleveren
 - Verblijftijd in batterij verkorten

32

Vleesvarkens

33

Vleesvarkens

- Groei
 - Genetica
 - Kwaliteit bij dieren: aankoop
 - Gewicht bij opzet
 - Frustratiegedrag, bijtgedrag
 - Agressie
 - (Ont)wormen
 - Vaccinatie:
 - Mycoplasma
 - Atrof. rhinitis

34

Vleesvarkens

- Groei
 - Kwaliteit voer: 50 tot 65% kost
 - Meerfazenvoeding
 - Klimaat
 - Gezondheid
 - Wormen
 - APP
 - Geslacht
 - Barg
 - Immunovaccinatie
 - Intact

35

Vleesvarkens

- Voederconversie
 - 2,5
 - Leeftijd
 - Keuze voer
 - Vermorsen
 - Stalklimaat
 - Gezondheid

36

Vleesvarkens

- % sterfte: 2-3%
 - Ziekten
 - Dood na bloedname

37

Vleesvarkens

- Duur vetmesting
 - 140 – 145 d
- Rotatiecoëfficiënt:
 - 2,5 – 2,6
 - = 365 / mestduur

38

Vleesvarkens

- Problemen:
 - Beoordeling kwaliteit voer?
 - Voederverbruik?
 - Gewicht dieren?
- Oplossing?
 - Gemiddeld gewicht van de verkochte vleesvarken

39

ADLO-demoproject *Economische en technische kengetallen in het moderne varkensbedrijf*

- 1 okt 2011 tot 31 sept 2013
- Kraamstal
 - Productiegetal
- Biggenbatterij
 - Hokdensiteit
- Vleesvarkens
 - Voederconversie

40

ADLO-demoproject *Economische en technische kengetallen in het moderne varkensbedrijf*

Wat?

- Nieuwsbrieven
- Discussiedagen: feb – maart 2012
- Demoproef hokdensiteit
- Website: diereninformatie.be
- Bedrijfsbezoeken
- Brochure
- Studiedagen: 2013

Interesse?

- Varkens@khk.be

41

ADLO-demoproject *Economische en technische kengetallen in het moderne varkensbedrijf*

Discussiedagen 2012

- 17 feb: Roeselare
- 2 maart: Bocholt
- 9 maart: St.-Niklaas

42



Bedankt!

43



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Agrarische termijnmarkten

Jan de Keyser



Achtergrond



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

De wereld is in constante verandering

De snelheid van veranderen neemt alsmaar toe



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Algemene doelstelling van de landbouwpolitiek

- Voedselzekerheid steeds garanderen
- Inspelen op maatschappelijke eisen en verwachtingen
- Voedsel aanbieden tegen een redelijke prijs voor de consument
- Economie : handel tussen landen die zich specialiseren in het produceren en uitvoeren van goederen die ze goedkoper kunnen produceren dan andere landen , leidt tot meer welvaart
- Dat geldt ook voor voeding. Dus men pleit voor vrijmaken wereldhandel voeding
- MAAR voedsel is een strategisch goed !
 - landen die zich opstellen om in te voeren stellen zich kwetsbaar op !
 - + landbouw produceert niet alleen voedsel maar ook een brede waaier van verwante of afgeleide goederen en diensten --- tegemoet komen aan de My.



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Doelstellingen GLB

Art. 33 Verdrag van Rome :

- * verhoging landbouwproductiviteit
- * verzekeren levensstandaard landbouwers
- * marktstabilisatie
- * verzekeren van de bevoorrading
- * redelijke prijzen voor de consumenten

!conflicten tussen de doelstellingen!



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Evolutie GLB

- * aanvankelijk ' zware marktordening '
- * opeenvolgende hervormingen
 - 1983 : Groenboek
 - 1988 : eerste hervorming
 - 1992 : McSharry
 - Agenda 2000
 - 2003 : Midterm Review

* Evolutie weg van zware marktverordening (toen), over directe inkomenssteun (nu) naar plattelandsontwikkeling (toekomst)



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Zware marktverordening

= interventie en bescherming aan de buitengrens

* Principes

- vaststelling van de prijzen
 - ° richtprijzen = gewenst
 - ° drempelprijzen = bescherming
 - ° interventieprijzen = aankoop
- aankoop door interventiebureaus
- variabele invoerheffingen
- uitvoerrestituties



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

De zware marktordening als oplossing

- * veilig stellen van de voedselbevoorrading



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Zware marktordening als probleem in de jaren '80

* overschotten :

- wijnzeeën
- boterbergen
- vleesbergen

* budgettaire spanningen

- overschotten moesten opgekocht
- uitvoer moest gesubsidieerd

* scheefftrekking in de markt

- productie voor de interventie

* ecologische problemen

* problemen in internationale betrekkingen

- wereldmarkt als residu



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Hoe tot meer marktwerking komen ?

- gegarandeerde prijzen laten dalen

- minder overschotten
- minder budgettaire druk

Maar ook

- neerwaartse druk op landbouwinkomens
- ongelijke spreiding van de last van de prijsdaling (grote versus kleine bedrijven)

Al de historische hervormingen passen in dit perspectief



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Wat nu ?

Korte samenvatting :

Noodzaak GLB (°50) – na WOII – voedselzekerheid
(voldoende-betaalbaar-inkomen)

Subsidies = meer produceren

- schaalvergroting + mechanisering

Vanaf °80 : EU = zelfvoorzienende regio (bergen ...)

voedselvoorraden : opgeslagen – vernietigd – geëxporteerd of gedumpt

Vanaf °90 : landbouw een meer duurzamer karakter geven

- + landbouw niet enkel voedselproducent (landschap)
- eerste signalen klimaatsverandering

Maar liberalisering bracht ook: volatiliteit in de prijzen ... en ook crisissen !



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Nieuwe uitdagingen

- leren uit de fouten en vergissingen van het verleden
+ voorbereid zijn op de nieuwe moeilijkheden en mogelijkheden van de toekomst

- 10 nieuwe lidstaten sinds 2004-2007 : aantal landbouwers x 2 !
- grote verschillen qua productiviteit en inkomen tussen oude/nieuwe landen = vraagt een gediversifieerd beleid

Op wereldvlak : grote toename wereldbevolking

toenemende vraag nr dierlijke producten in groeilanden

kwestie van biobrandstoffen

klimaatsverandering

+ rekening houden met de WTO-akkoorden



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

We zoomen in vanuit verschillende invalshoeken

Extra maatschappelijke voorwaarden kosten extra geld
redelijke meerprijs tov vrijmarktscenario is te verantwoorden
Daarom kiezen de meeste landen ervoor dat :
De markt en prijs hun sturende rol blijven spelen
+ stimulerend beleid om productiviteit en efficiëntie te verhogen

Deze universele doelstellingen kunnen enkel maar gerealiseerd worden
als er voldaan wordt aan 2 essentiële voorwaarden :

- Landbouwsector is een economische sector met specifieke eigenschappen
- Landbouwers moeten een redelijk inkomen kunnen genereren

- Niet makkelijk om extra uit de markt te halen
- Instabiliteit (= onzekerheid)

Welke instrumenten schuift de sector zelf naar voor ?

1. Marktcorrigerende maatregelen om meerkosten te vertalen in een meerprijs
2. Directe overheidssteun als sluitstuk voor een leefbaar inkomen , naast de marktvergoeding uit de gecorrigeerde markt
3. Een stabiliserend beleid om onzekerheid en instabiliteit op te vangen
4. Een stimulerend beleid om vernieuwend en duurzaam ondernemerschap te versterken en te sturen

Inzoomen naar de wereld

WTO-tafel = landbouwsubsidies + andere handelsbelemmeringen

2001 : start onderhandelingen in Doha --- lopen nog (9 jaar !)

Probleem : nieuwe economieën versus oude economieën

- eisen een minder handelsverstrend landbouwbeleid
 - meer openheid voor hun producten en diensten
- + vragen bescherming voor hun opkomende economie

EU heeft al zwart/wit z'n toegevingen gedaan voor LB ... rest volgt ?!
wordt er nog eens doorgedruwd ?

Belangrijk : huidig landbouwbeleid is compatibel met WTO = nieuw GLB (na 2013) is dus een interne hervorming

Hoe kijken de Europeanen naar GLB

- Eurobarometer : sterke waardering / beperkte kennis
- Cijfers op zich zijn belangrijk maar tendens belangrijker , en die is positief
- Publiek debat april-juni via internet (alle commentaren te lezen)
- JAAR 2008 heeft in de publieke opinie sporen achtergelaten
- Opvallend : biodiversiteit staat hoog op de agenda van de burgers

- Keerzijde van het debat : slapende honden zijn wakker geschud = landbouw is z'n heerschappij op zijn eigen beleid kwijt
- Dus GLB is nt langer het privilege van de sector zelf
- GLB moet verstaanbaar worden = rechtstreekse uitbetalingen op basis van historische producties is moeilijk uit te leggen --- betalen voor inspanningen qua voedselveiligheid, voedselzekerheid, strijd tegen klimaatverandering en verlies van biodiversiteit is wel verstaanbaar

Hoe kijken de Europese landbouwers naar GLB ?

Kerngedachte is : eerlijk en stabiel inkomen

--- hier heeft 2009 z'n sporen nagelaten !

Door - stijgende vraag naar voedsel

- klimaatverandering
- toenemende schommelingen

Is voedselzekerheid niet langer vanzelfsprekend

Problemen : toenemende concentratie in de voedingsketen
oneerlijke concurrentie ingevoerde producten

Hoe die toenemende concentratie (lees : macht) in de voedingsketen verminderen ? Ketenoverleg

- gedragscode voor faire handelspraktijken
- afbakening tussen bovenwettelijke kwaliteit voor markttoegang en commercieel bovenwettelijke kwaliteit



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Hoe kijkt de Europese Commissie naar GLB ?

Europese commissie = dagelijks bestuur van de EU

Presenteerde op 17 november haar mededeling op GLB

= geen voorstellen maar wegwijzers

Wijst erop dat er veel inspanningen zijn gebeurd met budget van 50 M

- grotendeels ontkoppeld van productie
- verbonden aan strenge randvoorwaarden
- marktinterventie afgebouwd tot een ultiem veiligheidsnet
- geen budgettaire ontsparingen meer

EU neemt in haar publieke verklaringen enkele ervaringen mee :

- impact van de economische crisis op de agrarische sector
- **volatiliteit**
- vernieuwde belang van voedselzekerheid
- klimaatverandering



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Hoe kijkt de Europese Commissie naar GLB ?

Maar ook :

- nieuwe besluitvorming/krachtsverhoudingen binnen Europees Parlement
- passen in het algemeen verhaal van Europa 2020

+ compatibel met WTO

Diensten zien 3 belangrijke beleidsinstrumenten :

- directe inkomenssteun
- **marktbeheer**
- plattelandsbeleid



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Vuurproef voor het Europees Parlement

Hervormingen hebben lb-ers dichter bij de markt gebracht --- reservelijst
Opzetten van risicobeheersing : **agrarische termijnmarkten**



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Aanleiding van de agrarische termijnmarkten

De Vlaamse agrarische sector neemt in Europa een belangrijke positie in. De productie van en de handel in landbouwproducten maakt dan ook een belangrijk deel uit van onze economie.

De landbouwsector wordt gekenmerkt door sterke wisselingen in de productie en dus in prijzen. Dit brengt kansen, maar ook risico's met zich mee. Al sinds de zeventiende eeuw trachten veehouders en akkerbouwers, de producenten van agrarische producten, hun risico's te beperken door het afsluiten van termijntransacties: **futures**.



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Future

Een future (of termijncontract) = een financieel contract tussen twee partijen die zich verbinden om op

- een bepaald tijdstip
- een bepaalde hoeveelheid van een product of financieel instrument te verhandelen
- tegen een vooraf bepaalde prijs.
- DUS : een transactie in de toekomst overeen.

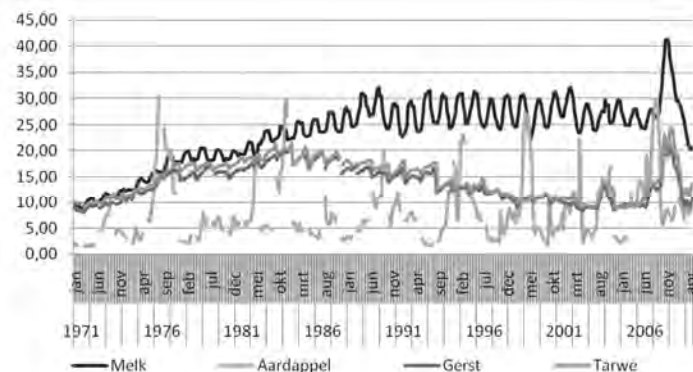
In de financiële wereld is een future een afgeleid product (ofwel een derivaat). Dit betekent dat het zijn waarde ontleent aan de prijs van een ander product. Datgene waar de future betrekking op heeft staat bekend als onderliggende waarde. De futures hebben gestandaardiseerde contractspecificaties.

Voorbeeld : aardappelfutures = 25.000 kilo, het ras bintje, een minimumdoorsnede van 50 millimeter, frietgeschikt en geteeld op kleibodem.

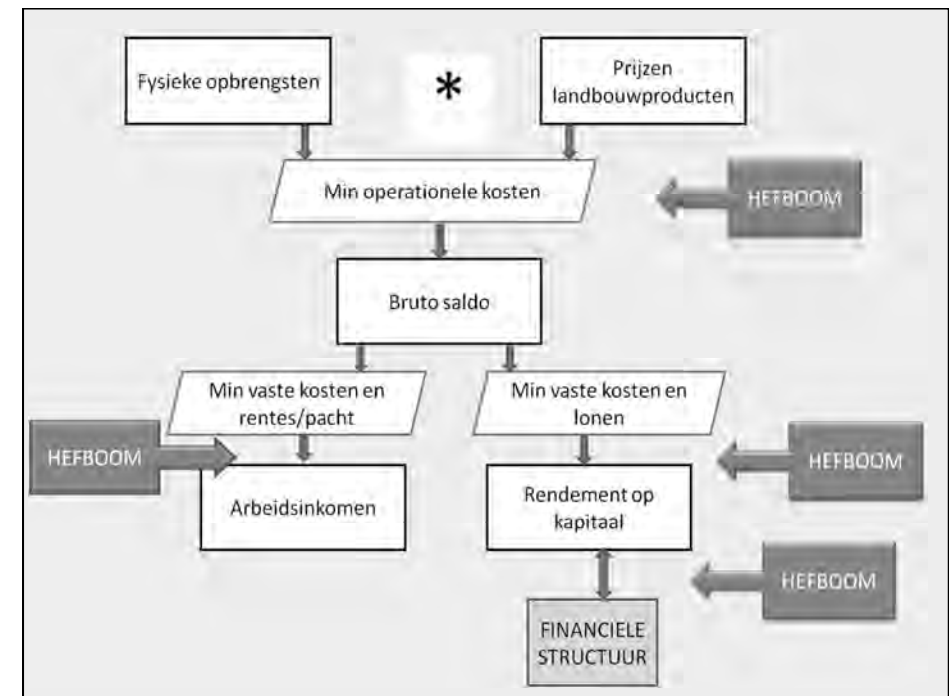


BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Prijsvariatie bij melk en akkerbouwproducten



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering



Oorzaken volatiliteit

Kenmerken van de landbouwmarkt = vraag nr voeding is prijs-inelastisch

Wereldmarkt

beperkt in omvang = overschottenmarkt
was reeds een grote volatiliteit maar werd opgevangen
minder publieke voorraden
voorziening door landen met lage kosten relatief belangrijker
geworden + zijn meer onderhevig aan klimaat (dus invloed klimaat neemt toe)
marktafscherming door exporterende landen

Hervorming europees landbouwbeleid

- Variatie in inkomen neemt toe
- De toenemende volatiliteit van prijzen versterkt schommelingen
- Hierdoor stijgt de druk (bij lage prijzen) op het inkomen
- Hierdoor stijgt effect van de diverse hefboommechanismen
- volatiliteit op bedrijfsniveau is hoger dan op sectorniveau
- Dit doet vraag rijzen naar oplossingen = indekking risico's (financiële risico's)



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Risico's nemen toe

Markten worden mondiaal
Prijzen gaan meer fluctueren
Kosten gaan omhoog
Schaalvergroting
Steeds grotere liquiditeitsbehoefte
Steeds meer vreemd vermogen binnen bedrijven
Weer wordt extremer



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Termijnmarkt en prijsrisico

Parkeerplaats voor uw prijsrisico
Rendement wordt inzichtelijk gemaakt
U kunt vooruit uw prijs vastleggen
Betalinggarantie
Elke dag kunt u handelen
Maakt de markt transparant
Vrije marktwerking



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Functie termijnmarkt

“ het kopen en verkopen van goederen voor levering op een toekomstig tijdstip, met de bedoeling de goederen op dat overeengekomen tijdstip niet te ontvangen, noch te leveren , doch tot afwikkeling van het contract te komen door verrekening van het prijsverschil tussen de oorspronkelijke en een nieuwe transactie “



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Aanleiding

Inmiddels hebben ook banken en landbouworganisaties (zoals LTO-Nederland) het nut en gebruik van de termijnmarkten ingezien.

Voor aardappelen, varkens en biggen is dit mogelijk op EUREX in Frankfurt. De handel vindt plaats in gestandaardiseerde contracten die afgewikkeld worden d.m.v Cash-settlement, er vindt dus geen fysieke levering plaats.

Gestandaardiseerd wil zeggen dat de contracthoeveelheid, kwaliteit en maand van levering vaststaan. De prijs wordt door vraag en aanbod in de markt bepaald.

Termijncontracten kunnen door akkerbouwers, veehouders en handelaren worden afgesloten als verzekering(hedging) om prijsrisico's af te dekken.

Daarnaast kunnen termijncontracten worden gebruikt als belegging



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Welke termijnmarktbeurzen zijn er ?

EUREX	aardappelen varkens/biggen melkpoeder/boter
EURONEXT	
Liffe (Londen)	voertarwe
Matif (Parijs)	maaltarwe korrelmaïs, koolzaad
CBoT	granen



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Wie gebruiken een termijnmarkt ?

Regeringen	dollar/euro risico
Brussels Airlines	kerosine risico
Banken	goud/dollar risico
Meubelindustrie	houtprijsrisico
Shell	olieprijs risico
Mengvoerindustrie	soja/maïs/graan risico



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

De betaling vindt pas plaats aan het einde van de looptijd van het contract. Er zijn twee soorten future contracten met betrekking tot de afloop.

Fysieke levering

- Dit betekent dat er daadwerkelijk een transactie plaats zal vinden in het onderliggende product waarop het futurecontract betrekking heeft. Men kan zo verplicht zijn een hoeveelheid olie, aardappelen of obligaties af te nemen of te leveren. In de praktijk worden de meeste openstaande contracten vóór de aflooptdatum gesloten. Investerders met een *long* positie verkopen hun futures, en beleggers die futures verkocht hebben kopen deze terug. Men wil in de meeste gevallen namelijk niet *echt* in het bezit komen van de obligaties, olie of aardappelen. Men is alleen geïnteresseerd in de prijsveranderingen van de onderliggende waarde.

Cash settlement

- Cash settlement houdt in dat men het prijsverschil afreken in geld. Als men een future op bijvoorbeeld de *AEX index* heeft gekocht en deze is gestegen, dan ontvangt men het verschil in geld en niet de onderliggende waarde. Ook futures op bijvoorbeeld het weer (waarmee bijvoorbeeld ijsjesverkopers en energieleveranciers zich in kunnen dekken) worden zo afgerekend - per afwijking van de gemiddelde temperatuur ontvangt of betaalt men een bedrag.



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Aanleiding

Wat is een future?

Een future is een overeenkomst tot koop of verkoop van een goed of een financiële waarde die op een bepaald tijdstip in de toekomst door de verkoper aan de koper moet worden geleverd. Dit tegen een prijs die bij het aangaan van het contract wordt vastgelegd. Op de futures markt van EUREX in Frankfurt worden futures verhandeld op diverse producten zoals aardappelen, varkens en biggen.

De waarden waarop de futures zijn gebaseerd, noemen we de onderliggende waarde.



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Systeem

Hoe werkt een future?

Een belegger kan een future kopen dan wel verkopen door een order te plaatsen bij een tussenpersoon. Een belegger die een future koopt, doet een openingsaankoop. Hierdoor creëert hij een longpositie, een ander woord voor kooppositie. De belegger heeft op een tijdstip in de toekomst (de afloopmaand), de onderliggende waarde van de future gekocht. De afwikkeling vindt plaats aan het eind van de looptijd of als de kooppositie vroegtijdig wordt verkocht (sluitingsverkoop) door middel van verrekening in geld. De koper van de future maakt winst als de koers van zijn future stijgt en verlies als zijn future daalt t.o.v. zijn aankoopprijs. Een belegger die een future verkoopt, doet een openingsverkoop. De belegger kan dus een future verkopen, zonder dat hij eerst een future heeft gekocht. Hierdoor creëert hij een shortpositie, een ander woord voor verkooppositie. De belegger heeft op een tijdstip in de toekomst de onderliggende waarde van de future verkocht. De afwikkeling vindt plaats aan het eind van de looptijd of als de verkooppositie vroegtijdig wordt teruggekocht (sluitingskoop) door middel van verrekening in geld. De verkoper van de future maakt winst als de koers van zijn future daalt en verlies als zijn future stijgt t.o.v. zijn verkoopprijs.



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Systeem

Voorbeeld aardappelen

Stel dat een teler in juni op de termijnmarkt 10 contracten (250 ton) voor levering april heeft verkocht voor EUR 14,= PER 100 KG.

I) Indien de prijs op de termijnmarkt in de leveringsmaand (april) EUR 10,= noteert, betekent dit dat de dagprijs op de effectieve markt ook circa EUR 10,= is. De teler koopt zijn termijncontracten terug tegen een prijs van EUR 10,= per 100 kg en boekt hiermee een winst van EUR 4,= per 100 kg op de termijnmarkt. Hij verkoopt zijn partij aardappelen voor de nagenoeg gelijke prijs (EUR 10,=) via de gangbare afzetkanalen. De prijs die de teler voor zijn product heeft gemaakt is dan netto de prijs waarvoor hij aanvankelijk had verkocht op de termijnmarkt. In feite boekt hij EUR 4,= winst op de termijnmarkt, hetgeen bij de effectieve prijs opgeteld kan worden, waardoor hij netto EUR 14,= vangt. De teler heeft dus zijn prijsrisico (daling) uitgesloten door te verkopen op de termijnmarkt. Zijn prijs is op het moment van afsluiten van de termijncontracten al vastgelegd.



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Systeem

II) Indien de prijs op de termijnmarkt in de leveringsmaand EUR 18,= noteert, betekent dit dat de dagprijs op de effectieve markt ook circa EUR 18,= is. De teler koopt zijn termijncontracten terug tegen een prijs van EUR 18,= per 100 kg. Hij verkoopt zijn partij aardappelen voor de nagenoeg gelijke prijs (EUR 18,=) via de gangbare afzetkanalen. De prijs die de teler voor zijn product heeft gemaakt is dan netto de prijs waarvoor hij aanvankelijk had verkocht op de termijnmarkt. In feite boekt hij EUR 4,= verlies op de termijnmarkt, maar dit wordt geheel gecompenseerd met de EUR 4,= betere prijs op de effectieve markt. De teler had achteraf meer kunnen maken (EUR 18,=), maar was tevreden met EUR 14,= anders had hij nooit op de termijnmarkt verkocht. Het is vooraf nooit te bepalen wanneer de hoogste prijs gemaakt kan worden. Hij ziet de negatieve marge op de termijnmarkt niet als verlies, hij had immers zijn aardappelen al afgedekt voor EUR 14,=.



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Systeem

Voorbeeld slachtvarkens

Een varkenshouder levert over 4 maanden 500 varkens af. Hij wil zekerheid over de prijs en dekt zich nu in tegen een prijsdaling door middel van verkoop van 5 contracten à 8000 kg geslacht gewicht op de termijnmarkt. Stel dat de termijnprijs voor levering over 4 maanden op dit moment EUR 1,50 per kg (geslacht, excl. BTW), is. Op het moment dat de varkenshouder de varkens levert, koopt hij zijn termijncontracten terug. Zowel de dagprijs op de effectieve markt als de termijnprijs bedragen op het tijdstip van de levering EUR 1,28. Hij realiseert op de termijnmarkt in feite een winst van EUR 0,22 ofwel EUR 11.000,= winst voor zijn partij van ± 500 varkens. De prijs die hij via zijn gangbare afzetkanalen ontvangt kan hij vermeerderen met de EUR 0,22 winstmarge op de termijnmarkt waardoor zijn varkens uiteindelijk EUR 1,50 per kg opbrengen. Dit is weer de prijs waarvoor hij aanvankelijk op de termijnmarkt had verkocht. Door te verkopen op de termijnmarkt wordt dus de verkoopprijs vastgelegd en daarmee het prijsrisico (daling) uitgesloten.



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Systeem

In het geval van een prijsstijging wordt eveneens de verkoopprijs van EUR 1,50 vastgelegd. Stel dat in de leveringsmaand de prijzen op de termijnmarkt en de effectieve markt EUR 1,65 noteren. De varkenshouder koopt zijn termijncontracten terug voor EUR 1,65 en levert zijn varkens af via zijn gangbare afzetkanalen. Hij boekt in feite EUR 0,15 verlies op de termijnmarkt, maar dit wordt geheel gecompenseerd met de EUR 0,15 betere prijs op de effectieve markt. De varkenshouder had achteraf meer kunnen maken (EUR 1,65), maar was tevreden met EUR 1,50 anders had hij nooit op de termijnmarkt verkocht. Hij ziet de negatieve marge op de termijnmarkt niet als verlies, hij had immers zijn varkens al verkocht voor EUR 1,50 en was daarmee tevreden.



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Wat is een graantermijncontract ?

Overeenkomst tussen koper en verkoper tot levering van 50 ton graan (tarwe/maïs) op termijn tegen een vooraf overeengekomen prijs

Afwikkeling dmv terugdraaien of daadwerkelijke levering



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Afwikkelmethodiek

Afwikkeling eventueel door levering

Positie terugdraaien 5 werkdagen voor expireren. In grote lijnen betekent dat terugdraaien op de laatste handelsdag voorafgaand aan de handelsmaand bij handelen via een bank.



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Wie handelt op de agrarische termijnmarkt ?

Indekker (producent, verwerker ...)

Speculant

Traders = beurshandelaren (market makers)



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Voorbeeld in de praktijk

Stel: teler verwacht 500 ton Ramos te oogsten en wil 100 ton indekken

- Benodigde contracten
 - Verkoop 4 contracten afwikkeling Apr. 2012
 - Verkoop op termijnmarkt voor € 15,00
 - Depot € 700,00 per contract (commissie broker € 25,00)
 - Benodigd kapitaal voor depot € 2.800
 - Benodigd kapitaal indien markt stijgt naar bijv. € 27,00

(= marge-verplichting)

25 EUR per € 0.1/contract

$27 - 15 = 12 \times 4 \text{ contracten} \times 250 = 12.000 + \text{depotkosten} \dots$

• Depot = het bedrag dat bij het aangaan van een termijncontract als zekerheid moet worden gestort bij de clearingorganisatie

• Margin-verplichting = ontstaat als de termijnmarkt een voor de ingenomen positie een negatieve beweging maakt. Het verschil tussen lopende positie en slotkoers moeten worden bijgestort



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Financieel resultaat termijncontract

Koers term.	Resultaat term.	Opbrengst term.	Opbrengst effectief	Eind saldo
8	+7	+7.000	8.000	15.000
12	+3	+3.000	12.000	15.000
15	0	0	15.000	15.000
20	-5	-5.000	20.000	15.000
27	-12	-12.000	27.000	15.000
35	-20	-20.000	35.000	15.000



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Wat is een varkenstermijncontract?

Overeenkomst tussen koper en verkoper tot 'levering' van 8.000 kg geslacht gewicht op termijn tegen een vooraf overeengekomen prijs.

Afwikkeling op basis Cash Settlement (geen fysieke levering). De cash-settle prijs bestaat uit de 3 landen notering (Nederland / België / Oostenrijk), Duitse ZMP notering en de Duitse DVO notering.

Contractspecificaties:

8.000 kg geslacht gewicht

Vleespercentage 56%

Afrekening op basis van cash settlement

Eén cent prijsverschil is € 80,=

Laatste handelsdag: 3e vrijdag van de leveringsmaand

Prijsbasis 1 kilogram



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Rekenvoorbeeld (afdekken met termijncontract)

Koers	Resultaat	Opbrengst	Opbrengst	Eind
term.	term.	term.	effectief	saldo
€ 1.30	+ 0.30	+ 2.400	15.520	13.120
€ 1.40	+ 0.20	+ 1.600	14.720	13.120
€ 1.50	+ 0.10	+ 800	13.920	13.120
€ 1.60	0	0	13.120	13.120
€ 1.65	- 0.05	- 400	12.720	13.120
€ 1.70	- 0.10	- 800	12.320	13.120



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

De specificaties van een biggentermijncontract:

Wat is een biggentermijncontract?

Overeenkomst tussen koper en verkoper tot "levering" van 100 biggen op termijn tegen een vooraf overeengekomen prijs.

Afwikkeling op basis Cash Settlement (geen fysieke levering). De cash-settle prijs bestaat uit 5 Duitse noteringen (ZMP Notierung; Ferkelnotierung Schwäbisch Gmünd; Ferkelnotierung Bayern; Ferkelnotierung Nordrhein-Westfalen en Ferkelnotierung Niedersachsen).

Contractspecificatie

Aantal biggen 100

Big van ca. 25 kg

Afrekening op basis van cash settlement

Eén euro prijsverschil is € 100,=

Laatste handelsdag: laatste vrijdag van de leveringsmaand

Prijsbasis 1 big



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |

Rekenvoorbeeld (afdekken met termijncontract)

Koers	Resultaat	Opbrengst	Opbrengst	Eind
term.	term.	term.	effectief	saldo
€ 30	+ 10	+ 1.000	5.000	4.000
€ 35	+ 5	+ 500	4.500	4.000
€ 37	+ 3	+ 300	4.300	4.000
€ 40	0	0	4.000	4.000
€ 43	- 3	- 300	3.700	4.000
€ 45	- 5	- 500	3.500	4.000



BNP PARIBAS
FORTIS

De bank en verzekering voor een wereld in verandering

| |



Welke vragen stellen zich de komende 5 jaar ?



1. Hoe verbeter ik mijn ondernemerschap ?
2. Hoe laat ik mijn bedrijf groeien ?
3. Hoe bereid ik mijn bedrijf voor op schommelingen in verkoopprijzen ... en voer ?
4. Hoe hou ik mijn bedrijfssysteem eenvoudig ?
5. Hoe maak ik een afweging tussen personeel en automatisering ?



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Hoe verbeter ik mijn ondernemerschap ?



Persoonlijke kwaliteiten +

Brede oriëntatie op de sector
CENTRAAL stellen bij het opmaken
van een gedegen visie en plan
voor het eigen bedrijf.



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Hoe laat ik mijn bedrijf groeien ?



Het verbeteren van de haalbaarheid
van groeiplannen en het indekken tegen
prijsfluctuaties vergt de zelfde maatregelen
van veehouders:

werken aan

- ▶ een hoog saldo
- ▶ lage vaste kosten
- ▶ een lage schuld
per zeug / per koe / per ha / per boom ...



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Hoe bereid ik mijn bedrijf voor op schommelingen in prijzen van melk/vlees ... en voer ?



Investerings om groei te realiseren leidt
op quasi ieder bedrijf tot een verslechtering
van de vrije kasstroom : het geldbedrag
dat overblijft wanneer aan alle betalings-
verplichtingen is voldaan.
En daardoor ook gevoeliger voor fluctuaties
van grondstoffenprijzen (aankoop-verkoop).

Daarom is een liquiditeitsstudie een noodzaak
+ nieuwe financiële instrumenten leren kennen .



BNP PARIBAS
FORTIS | De bank en verzekering voor een wereld in verandering

Hoe hou ik mijn bedrijfssysteem eenvoudig ?



Hanteer de KISS-methode !



**BNP PARIBAS
FORTIS**

De bank en verzekering voor een wereld in verandering



Hoe maak ik een afweging tussen personeel en automatisering ?



Extra werk op een groeiend bedrijf kan in veel gevallen zowel door automatisering als door extra arbeidskrachten uitgevoerd worden.



Met persoonlijke voorkeuren en kostenoverwegingen kunnen beslissingen hierover goed worden onderbouwd.



**BNP PARIBAS
FORTIS**

De bank en verzekering voor een wereld in verandering



Wat is de boodschap ?!



Groeien met beleid is de centrale boodschap: niet alleen in omvang groeien, maar ook met meer aandacht voor het rendement van groei en voor verandering van de organisatie bij groei.



**BNP PARIBAS
FORTIS**

De bank en verzekering voor een wereld in verandering



Dank voor uw aandacht

Contactgegevens : jan.dekeyser@bnpparibasfortis.com



**BNP PARIBAS
FORTIS**

De bank en verzekering voor een wereld in verandering



Arbeid in de varkenshouderij



Torhout, 26 januari 2012

ir. Carl De Braeckelee, commercieel directeur



Tewerkstelling

- Manieren van tewerkstelling :
 - Zelfstandige
 - Loontrekkende
 - Arbeider
 - Bediende

MILIEU • BOUW • BODEM • ACCOUNTANCY • KWALITEIT • STRATEGIE • PRODUCTIE • ENERGIE



Definitie beroepsactiviteit

- beroepsactiviteit kan via :
 - arbeidsovereenkomst geregeld door het sociaal recht
 - aannemingsovereenkomst afkomstig uit het handelsrecht.

MILIEU • BOUW • BODEM • ACCOUNTANCY • KWALITEIT • STRATEGIE • PRODUCTIE • ENERGIE



Arbeidsovereenkomst

- De arbeidsovereenkomst is een overeenkomst waarbij een werknemer zich verbindt tegen loon arbeid te verrichten onder het gezag van een werkgever.
- De drie karakteristieke elementen :
 - de arbeid
 - het loon
 - gezagsverhouding.
- Het sociaal statuut = loontrekkende.

MILIEU • BOUW • BODEM • ACCOUNTANCY • KWALITEIT • STRATEGIE • PRODUCTIE • ENERGIE

Aannemingsovereenkomst

- De aannemingsovereenkomst houdt in dat een partij, de aannemer, zich verbindt tegenover een andere partij om een bepaald werk uit te voeren tegen een bepaalde prijs.
- Het sociaal statuut = zelfstandige.

Schijnzelfstandigheid

- Hetgeen de loontrekkende werknemer fundamenteel onderscheidt van de zelfstandige, is het al dan niet bestaan van een gezagsverhouding bij de uitvoering van de beroepsactiviteit. Indien de arbeid wordt verricht onder het gezag van een ander persoon, dan is er een arbeidsovereenkomst en zeker geen aannemingsovereenkomst

Loontrekkende

- Verplichtingen van de werkgever
 - Bij indiensttreding
 - In de loop van de arbeidsovereenkomst
 - Beëindigen van de AO

Verplichting werkgever

- Inschrijving bij Kruispuntbank van Ondernemingen
- Aansluiting bij de sociale kas voor zelfstandigen

- Aan de officiële instanties
 - Afsluiten verzekering tegen arbeidsongevallen
 - Aansluiting bij Rijksdienst voor Sociale Zekerheid
 - Aansluiten bij kinderbijslagfonds
 - Aansluiten bij kas voor jaarlijkse vakantie
 - Aansluiten bij externe dienst voor preventie en bescherming op het werk
 - Aansluiten bij erkend secretariaat
 - Dimona aangifte

- Verplichting naar de werknemers
 - Nagaan of de werknemer voldoet aan wettelijke eisen
 - Vreemdelingen niet EU moeten arbeidskaart hebben
 - Minderjarigen :
 - > 15 jaar en voldaan aan schoolplicht
 - Mogen slechts binnen bepaalde periodes tewerk gesteld worden
 - Vrouwelijke werknemers
 - Niet 7 dagen voor en 8 weken na bevalling
 - Mogen niet ontslagen worden vanaf kennis zwangerschap tot 1 maand na zwangerschapsrust

- Onmiddellijke aangifte van tewerkstelling
- Opmaken van een arbeidsovereenkomst
 - Verplicht bij :
 - Studenten
 - Deeltijdse werknemers : uren vermelden
 - Contract van bepaalde duur of een bepaald werk
 - aan te raden bij alle andere gevallen :
 - Mogelijkheid tot proeftijd
 - Verkorte opzegtermijn voor arbeiders
 - Akkoord met betaalwijze loon
 - Verklaring na leven arbeidsreglement

- Opmaak arbeidsreglement
 - Laten goedkeuren door FOD Werkgelegenheid, Arbeid en Sociaal overleg
 - Overhandigen aan alle werknemers
 - Inhoud :
 - Arbeidstijden
 - Uurregeling
 - Datum collectief verlof
 - ...
- Medisch onderzoek en onthaal
- Aanvragen van een rijksregisternummer

- Verplichting ten aanzien van de werknemer :
 - Uitbetaling loon
 - Minimum wat wordt bepaald in paritair comité
 - Geen PC : gewaarborgd minimum maandinkomen
 - = brutoloon – werknemersbijdrage-bedrijfsvoorheffing
 - Loonwaarborgen
 - Ziekte, ongeval, beroepsziekte
 - Afwezig voor bepaalde familiale en burgerlijke gebeurtenissen (klein verlet)

- Naleven wettelijke bepalingen
 - Jaarlijkse vakantie
 - Arbeider = betaald door verlofkas
 - Bedienden = werkgever
 - Betaalde feestdagen (10 feestdagen)
 - Arbeidswet :
 - Kinderarbeid
 - Zondagarbeid
 - Arbeidsduur
 - nachtarbeid

- ARAB
 - Werkplaatsen
 - Arbeidsomstandigheden (temp, kledij, omgeving,...)
- CAO's
- te overhandigen documenten
 - Loonafrekening per betaalperiode
 - Per jaar : loonfiche 281.10

- Verplichting t.o.v. officiële instanties
 - Afhouding voor sociale zekerheid
 - Afhouding van de bedrijfsvoorheffing
 - Bijzondere bijdrage sociale zekerheid
 - Aangifte kinderbijslag
 - Aangifte verzekeringsmaatschappij

Beëindigen AO

- AO wordt beëindigd :
 - Opzegging door één van beide partijen
 - Verbreking omwille van dwingende redenen
 - Door verstrijking van duur van contract
- Bij beëindiging door opzegging dienen wettelijke bepalingen te worden gerespecteerd tenzij met wederzijdse toestemming

Beroepsindeling landbouw

- Meergeschoolden
- Geschoolden
- Geoefenden
- Ongeschoolden

Meergeschoolden

- Idem als GESCHOOLD maar :
 - Nemen beslissingen ivm geheel bedrijf en verantwoordelijk voor uitvoering zoals
 - Datum en methode grondbewerking
 - Fokkerij
 - Verzorging en voeding veestapel
 -
 - A2 niveau + cursus bedrijfsleiding of ervaring bedrijfsleider

Geschoolden

- Werklieden die het geheel van de landbouwwerkzaamheden die hen worden opgedragen, zelfstandig en volledig uitvoeren en alle materiaal en machines weten te bedienen

Geoefenden

- Werklieden die reeds 3 jaar ervaring hebben in dezelfde activiteit of onderneming en die minstens de helft van de taken van een geschoolde kunnen uitoefenen

Ongeschoolden

- Overige permanente werklíeden

Verloning

- Actuele bedragen PC 144
 - Ongeschoold : € 8,84
 - Geoefend : € 9,32
 - Geschoold : € 9,75 – 14,9
 - Meergeschoold : overeen te komen

Arbeidsbehoefte

- 11,6u / gemiddeld aanwezige zeug
- 0,83u / gemiddeld aanwezig vleesvarken

Calculatie

- Zeugenbedrijf : 900 productieve zeugen
- = $900 \times 11,6 = 10.350 \text{ u/jaar}$
- Bedrijfsleider : $365 \times 10 \text{ u} = 3.650 \text{ u/jaar}$
- Arbeider : $220 \times 8 \text{ u} = 1.760 \text{ u/jaar}$
- => bedrijfsleider + 3 medewerkers

- Vleesvarkensbedrijf : 4.000 vleva
- $4.000 \text{ vleva} \times 0,83 \text{ u/vleva} = 3.320 \text{ u/jaar}$
- Bedrijfsleider : $365 \times 10 \text{ u} = 3.650 \text{ u/jaar}$
- => bedrijfsleider

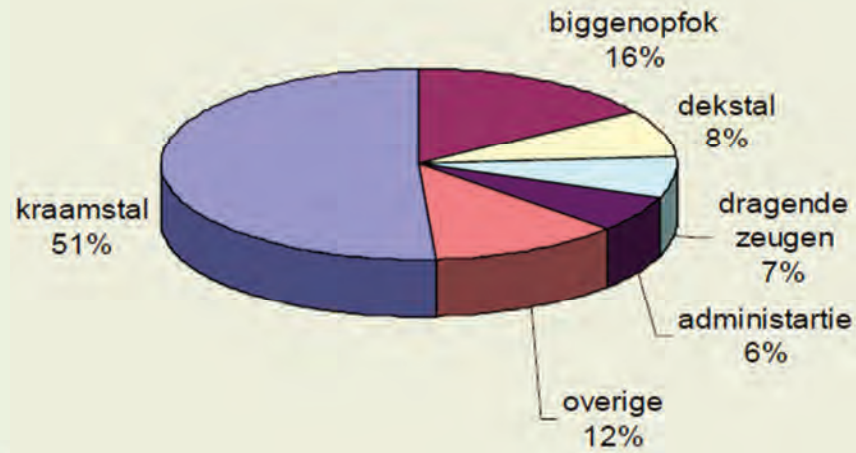
Kostprijs arbeider

- Stel geschoolde arbeider :
 - $\text{€ } 14,87/\text{u} \times 8 \text{ u/dag} \times 220 \text{ dagen} = \text{€ } 26.171/\text{jr}$
 - Werkgeversbijdrage : +/- 32% = $\text{€ } 8.375/\text{jr}$.
 - Arbeidsverzekering : $\text{€ } 760/\text{jr}$.
- Totaal : $\text{€ } 35.300 / \text{jr}$

Arbeidbesparing

- Arbeid wordt 1 van de bepalende factoren
- Arbeidsbesparing wordt belangrijk :
 - Meerwekensystemen
 - Looplijnen in en rond de stallen

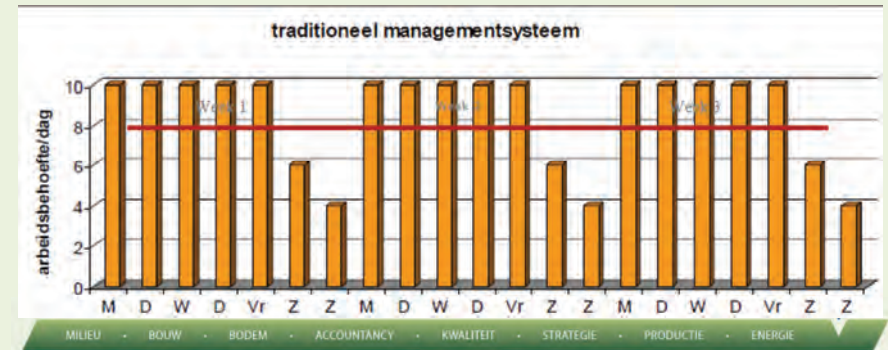
Arbeidsverdeling zeugen



MILIEU • BOUW • BODEM • ACCOUNTANCY • KWALITEIT • STRATEGIE • PRODUCTIE • ENERGIE

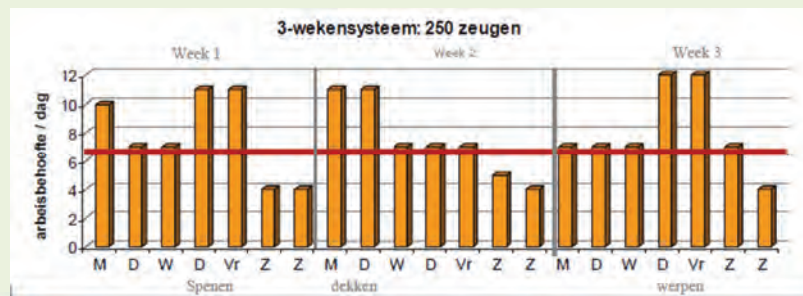
Arbeidsbelasting

- 250 zeugen 1 week systeem :
 - Arbeidsbehoefte 12,5u/zeug/jaar
 - 60 uur/week



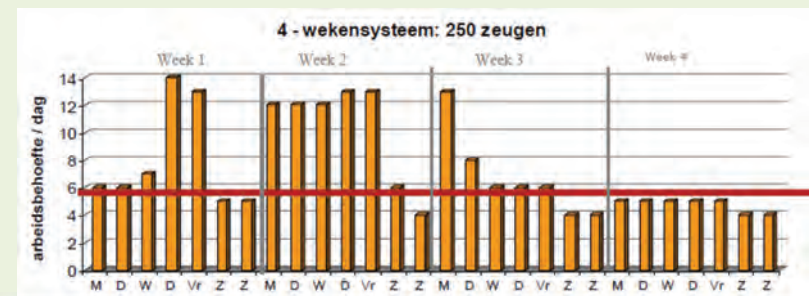
MILIEU • BOUW • BODEM • ACCOUNTANCY • KWALITEIT • STRATEGIE • PRODUCTIE • ENERGIE

- 250 zeugen in 3 weken systeem :
 - 11,25 uur/zeug/jaar
 - 54 uur per week (-10%)



MILIEU • BOUW • BODEM • ACCOUNTANCY • KWALITEIT • STRATEGIE • PRODUCTIE • ENERGIE

- 250 zeugen in 4 weken systeem :
 - 10,75 uur/zeug/jaar
 - 52 uur per week (-14%)



MILIEU • BOUW • BODEM • ACCOUNTANCY • KWALITEIT • STRATEGIE • PRODUCTIE • ENERGIE

- Enkele aandachtspunten :
 - Compartimenten aan beide zijden van centrale gang
 - Beren en jonge zeugen centraal tussen dekafdelingen
 - KI-lokaal in buurt van dekafdeling
 - Bergruimte in buurt van kraamhokken (behandelkar, voederpotjes, biggenlampen,...)

- Gebruik van kunststof = beter reinigen
- Klapdeur in kraamhok
- Gebruik van “inweek”-lijn



- Bedankt voor uw volgehouden aandacht !
 - Vragen :
 - Nu
 - Of later ...
-  cdb@dlv.be
-  0495 29 25 30
-  www.dlv.be
- Contactadressen : zie folder



Programma



1. Wat is een samenwerking?
2. Waarom samenwerking?
3. Hoe samenwerken?
 1. Vennootschap, maatschap of economisch samenwerkingsverband
 2. Welke bedrijfsstructuur ?
4. Voorbeelden samenwerkingen
5. Slot



1. Wat is een samenwerking?

- Samenwerking
= het samenwerken van personen
- Samenwerkingsverband=
 - Geheel van onderlinge afspraken m.b.t. samenwerking tussen personen en/of instanties.
 - Alle betrokkenen bij een samenwerking
- Vb. jezelf + vennootschap, vader + zoon, man + vrouw, broers + zussen, verschillende landbouwers samen, ...



1. Wat is een samenwerking?

- Samenwerken impliceert:
 - De wil tot samenwerken
 - Vertrouwen
 - Soepelheid
 - Samen beslissen
 - Samen investeren
 - Samen delen in de resultaten



2. Waarom samenwerking?

- Kleinschaligheid van de landbouw
 - Kleine omvang in vergelijking tot bedrijven in de keten (de beperkte individuele betekenis)
 - Risico spreiding
- Aanschaf bepaalde kapitaalgoederen (machines)
 - Zware investering delen
 - Voldoende kennis?



2. Waarom samenwerking?

- Gebrek aan marktkracht :
 - Drukken van aankooprijzen
 - gezamenlijk inkoop van producten, delen personeel
 - Opwaarderen verkooprijzen
 - samen bewerken, verhandelen en verkopen
- Problemen inzake wetgeving
 - Vlif, personeel delen, mestverwerking, GLB
- Openen van nieuwe markten
 - mestverwerkingscoöperaties
 - thuisverkoop/verwerking organiseren

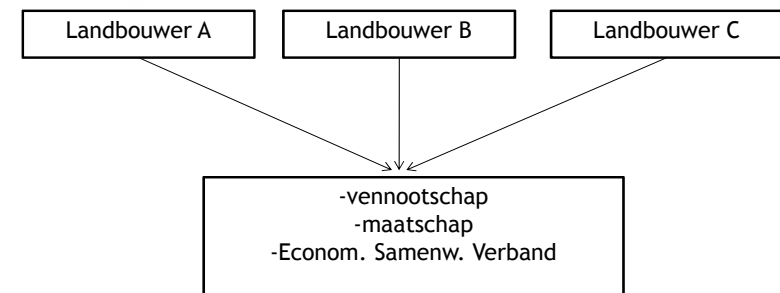


3. Hoe samenwerken?

1. De vennootschap
2. De maatschap (feitelijke vereniging)
3. Het economisch samenwerkingsverband



3. Hoe samenwerken?





1. De vennootschap

1. Definitie

2. Doeleinden

3. Kenmerken

4. Enkele vennootschapsvormen



1. De vennootschap

1. Definitie

“Een vennootschap is een contract op grond waarvan 2 of meer personen overeenkomen iets in gemeenschap te brengen met als doel één of meer nauwkeurig omschreven activiteiten uit te oefenen en met het oogmerk aan de vennoten een rechtstreeks of onrechtstreeks vermogensvoordeel te bezorgen.”

- Meestal rechtspersoonlijkheid
- Contract = statuten
- Inbreng: geld, natura (dieren, materieel,...)
- winst



1. De vennootschap

2. Doeleinden

- Om samen te werken
- Beperken aansprakelijkheid
- Fiscale redenen bvb verliesoverdracht
- Continuïteit van het bedrijf- overname
- Om het bedrijf te splitsen :
 - mest, GLB, BTW, fiscaliteit, VLIF , energieproductie



1. De vennootschap

3. Kenmerken

a) Aansprakelijkheid

- Onbeperkt
Voor alle vennoten: VOF, CVOA
Voor werkende vennoten: LV, comm. V., comm. VA.
- Beperkt
Voor alle vennoten: NV, BVBA, CVBA
Voor de stille vennoten: LV, Comm. V., Comm. VA.



1. De vennootschap

b) Fiscale aspecten

- Tarief: 33,99 %
of verlaagd tarief:

0	- €25 000	: 24,98 %
€25 000	- €90 000	: 31,93 %
€90 000	- €322 500	: 35.54 %
- Vennootschapsbelasting op winst vennootschap
- Geld uit vennootschap halen:
 - Bezoldiging
 - Roerend inkomen (bv. intresten op lening)
 - Onroerend inkomen (bv. verhuur gebouwen)
 - Andere (bv. dividenden)



1. De vennootschap

4. Enkele vennootschapsvormen

- Besloten vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (BVBA)
- Coöperatieve vennootschap met beperkte aansprakelijkheid (CVBA)
- Landbouwvennootschap (LV)
- De gewone commanditaire vennootschap (Comm.V.)
- De vennootschap onder firma (VOF)



2. De maatschap 3. Het economisch samenwerkingsverband

1. Definitie

2. Doeleinden

3. Kenmerken



2. De maatschap 3. Het economisch samenwerkingsverband

1. Definitie

“Een maatschap is een vennootschap met een burgerlijk of handelsdoel die geen rechtspersoonlijkheid bezit”

- Geen afzonderlijke entiteit
- Geen eigen statuut
- Wel afzonderlijke entiteit
- Wel eigen statuut



2. De maatschap

3. Het economisch samenwerkingsverband

2. Doeleinden

- Flexibel samenwerken
- Weinig formaliteiten **Meer formaliteiten**
- Tijdelijke samenwerking



2. De maatschap

3. Het economisch samenwerkingsverband

3. Kenmerken

- **Geen Wel** afgescheiden rechtspersoonlijkheid
 - Zuiver contractuele handeling
 - Grote vrijheid
 - **Geen Wel** apart maatschappelijk vermogen
 - **Geen Wel** firma/zetel
 - Kan niet **wel** in rechte optreden



2. De maatschap

3. Het economisch samenwerkingsverband

- **Kan zelf personeel aanwerven**
 - Delen van personeel onder de leden
 - Instaan voor alle sociaal- en arbeidsrechtelijke verplichtingen
 - Eigen RSZ-nummer
 - Toch afzonderlijke persoon voor RSZ
 - Maar: vennoten blijven instaan voor schulden RSZ



2. De maatschap

3. Het economisch samenwerkingsverband

- **Fiscale aspecten**
 - Fiscaal transparante entiteit
 - Maatschap **ESV** zelf niet aan belasting onderworpen
 - Winst belastbaar in hoofde van vennoten **leden**
 - BTW: maatschap **ESV** heeft eigen BTW-nr en eigen BTW regeling (forfait vrijstelling aangifte)



Keuze bedrijfsstructuur

Kengetallen op Vlaams niveau (< NIS):

- 1997: 44.527 land- en tuinbouwbedrijven
1.212 vennootschappen of **2,72 %** van de bedrijven
- 2007: 31.984 land- en tuinbouwbedrijven
2.503 vennootschappen of **7,83 %** van de bedrijven
- 2010: 28.331 land- en tuinbouwbedrijven
2.905 vennootschappen of **10,25 %** van de bedrijven

Klantengegevens SBB 2010:

- 9.938 klanten in land- en tuinbouwsector (35% marktaandeel)
- 527 LV en 572 andere vennootschappen (38% marktaandeel)



Keuze bedrijfsstructuur

Er bestaan een hele reeks aandachtspunten bij vennootschapsvorming, die vnl. hun oorsprong vinden in de diverse sectorwetgeving:
→ van administratieve ongemakken tot ernstige knelpunten

- Administratief beschouwd als 'overdracht' van bedrijf
 - 'overdracht' van bedrijf moet gemeld worden bij diverse administraties: ALV, Mestbank, Sanitel, Rendac, BTW, FAVV,...
 - toekenning nieuw landbouwnummer
 - ook voor milieuvergunning door melding van overname
 - > m.a.w. *overdracht van alle rechten en plichten!*
 - > éénmaal alles overgedragen, blijft alles in deze rechtspersoon ook bij wijziging van bestuurder/aandelen



Keuze bedrijfsstructuur

SBB kiest meestal voor de Landbouwvennootschap (LV)
op grondgebonden bedrijven!

- Waarom?
 - eenvoudige oprichting => kostprijs beperkt
 - randwetgeving landbouw relatief goed aangepast aan LV
 - Pachtwetgeving: geen pachtoverdracht (<-> BVBA)
 - VLIF-regelgeving
 - Mogelijkheden beperking registratierechten
 - Inbreng onroerend goed (zonder schuld) geen registratierechten
 - Nadien aandelen verkopen : geen registratierechten
 - Fiscale flexibiliteit
 - Nadelen LV:
 - enkel landbouw als doel
 - onbeperkte aansprakelijkheid van de beherende vennoten



Keuze bedrijfsstructuur

SBB kiest meestal voor de BVBA of Comm.V.
op risicovolle bedrijven of als flankerende vennootschap!

Waarom?

- Kostprijs BVBA veel hoger, Comm.V. vergelijkbaar met LV
- Beperkte aansprakelijkheid
- Randwetgeving landbouw relatief slecht aangepast aan BVBA, Comm.V.
 - Pachtwetgeving: pachtoverdracht enkel met toestemming eigenaar
- Fiscaal: enkel vennootschapsbelasting
 - Alle premies en VLIF-steun uiteindelijk aan 33,99% belast (<-> 16,5%)
- Zeer goede formule voor flankerende vennootschap (loonwerk, patrimonium,...) naast bestaand bedrijf dat forfaitair kan blijven
- BVBA, Comm.v. goed voor grondloze, conjunctuurgevoelige sectoren (varkens, kippen, (glas)tuinbouw)



Keuze bedrijfsstructuur

LV heeft fiscale flexibiliteit

	Landbouwer Maatschap	LV	BVBA,... CVBA,...
Personenbelasting			
-Forfaitair	X	X	O
-Boekhouding	X	X	O
Vennootschapsbelasting	O	X	X

X mogelijk

X met BTW boekhouding

O niet mogelijk

Alle mogelijkheden



Samenvatting fiscale aspecten

PERSONENBELASTING	VENNOOTSCHAPSBELASTING
progressieve tarieven (0 - 50%)	normaal en verlaagd tarief (33,99%) + personenbelasting (mààr creativiteit mogelijk)
afzonderlijke tarieven (16,5%)	geen afzonderlijke tarieven
belastingvrije som	geen belastingvrije som
belastingkrediet	
geen notionele interestaftrek	notionele interestaftrek
landbouwbarema	geen landbouwbarema
geen overdraagbaarheid van verliezen tenzij boekhouding	uitvlakken top- en daljaren
	hogere administratie- en werkingskosten



4.Voorbeelden samenwerkingen

Samenwerken met je eigen bedrijf

- Loonwerkvennootschap
- Patrimoniumvennootschap
- Energievennootschap
- Afmestingsvennootschap (afmesting afsplitsen)

Samenwerken met anderen

- Samen aankopen (voerders, medicamenten, sperma, ...)
- Personeel delen (in functie van meerwekensystemen)
- Samen voeders mengen
- Samen machines delen (de zogenaamde machinecoöperaties)
- Samen investeren (werken met een “compagnon”)
- Mestverwerkingsvennootschap (Samen mest verwerken)



Samenwerking met je eigen flankerende vennootschap

Loonwerkvennootschap

Wat?

- Naast landbouwbedrijf wordt vennootschap opgericht waarin machinepark wordt ondergebracht, van waaruit loonwerk voor eigen bedrijf en voor bedrijven van derden wordt verricht

Beoogde doelen?

- Optimalisatie van inzet van materieel en machines
- Optimalisatie van fiscale loonwerkaf trek (zeer groot op varkensbedrijven)
- Kosten eigen mest uitrijden aftrekbaar maken
- Opportuniteiten op het vlak van BTW, E-BVBA mogelijk,...

Voorstel SBB → BVBA of Comm.V.



Samenwerking met je eigen flankerende vennootschap

Patrimoniumvennootschap

Wat?

- Naast landbouwbedrijf wordt vennootschap opgericht waarin de gronden (VE) of vruchtgebruik van grond wordt ingebracht/aangekocht

Beoogde doelen?

- Vruchtgebruik afschrijven
- Verhuren aan exploitatie aan hogere pachtprizen

Voorstel SBB → Bestaande BVBA of Comm.V.



Samenwerking met anderen

Mestverwerkingscoöperatie

Wat?

- Een aantal land- of tuinbouwers (min.3) stichten een CVBA/CVOA waarin voornamelijk een mestverwerkingsinstallatie ondergebracht wordt die gemeenschappelijk gebruikt wordt

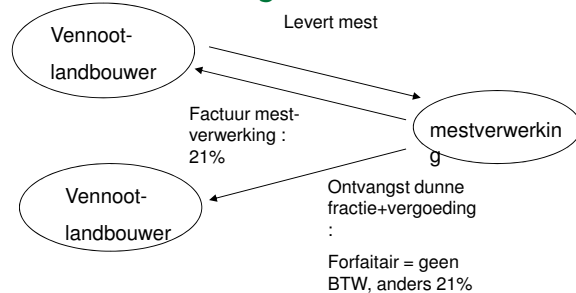
Voorstel SBB → CVBA (of CVOA)



Samenwerking met anderen

Mestverwerkingscoöperatie

• Systeem mestverwerking



- Mestverwerking aftrekbaar in barema en in boekhouding !
- Indien loonwerker injecteert = 6% BTW of medecontractant



Samenwerking met anderen

Mestverwerkingscoöperatie

Voordelen:

- Spreiden risico tov. individueel investeren
- Optimalisatie aftrek door facturen mestverwerking
- Recuperatie BTW & afschrijving installatie
- Uitbreiding doel met andere activiteiten
- Gemakkelijk in- en uittreden

Nadelen

- Kostprijs werking + oprichting
- Secretaris ter beschikking hebben
- Goede samenwerking noodzakelijk
- Geen VLIF-mogelijkheid op mestverwerking of -bewerking
- Tarief mestverwerking = 21%

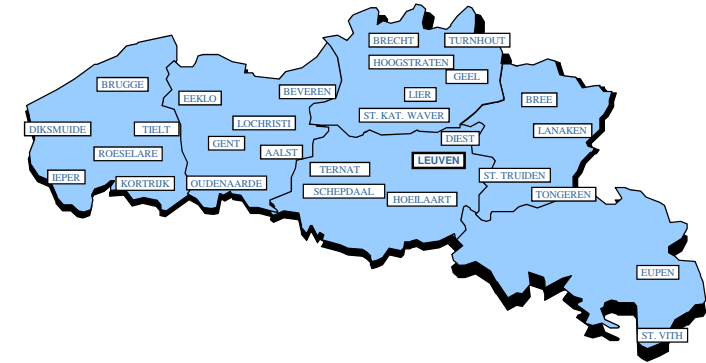
5. Slot

Samenwerking, ja maar ...

- noodzakelijk nazicht randwetgevingen: mestbank (koepeling), NER's , Vlif, ...
- Extra kosten extra entiteit: opstart, vergaderingen, publicaties, boekhouding, ...
- Wijzigingen van eigenaar en/of fiscaal regime: registratierechten, herziening BTW, ...
- Goede afspraken zijn noodzakelijk: statuten, huishoudelijk reglement, ...
- Goede communicatie is belangrijk & rekening houden met anderen



SBB-kantoren



Meer info: www.sbb.be





Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek

Pigs2win

Jef Van Meensel

Cursus: rendabiliteit in de varkenshouderij

Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek

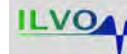
Eenheid Landbouw & Maatschappij
www.ilvo.vlaanderen.be
Beleidsdomein Landbouw en Visserij



Pigs2win

WAT?

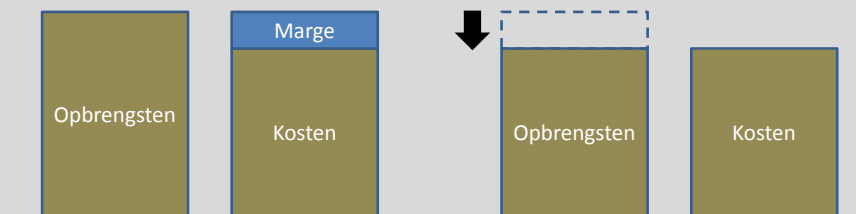
- Beslissingsondersteunend instrument
- Opgebouwd in Excel
- Analyse van inkomen en onderliggende kengetallen van gesloten varkensbedrijven
 - Identificatie van benchmarks en verbeterpaden
 - Evaluatie van invullingen van verbeterpaden



2

Pigs2win

WAAROM?



Grote rendabiliteitsverschillen
tussen bedrijven

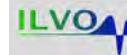


3

Pigs2win

ONTWIKKELINGSCONTEXT EN -STATUS

- IWT project
 - Mechanismen ontrafelen die zorgen voor variatie in inkomen en milieudruk bij varkensbedrijven
 - Praktische doelstelling: beslissingsondersteunend systeem ter verbetering bedrijfsprestaties (Pigs2win)
- Status
 - Test- en verbeterfase
 - Dit voorjaar nog vrij beschikbaar

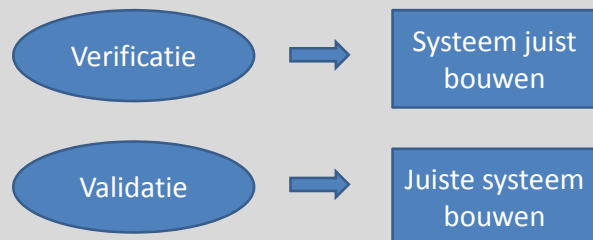


4

Pigs2win

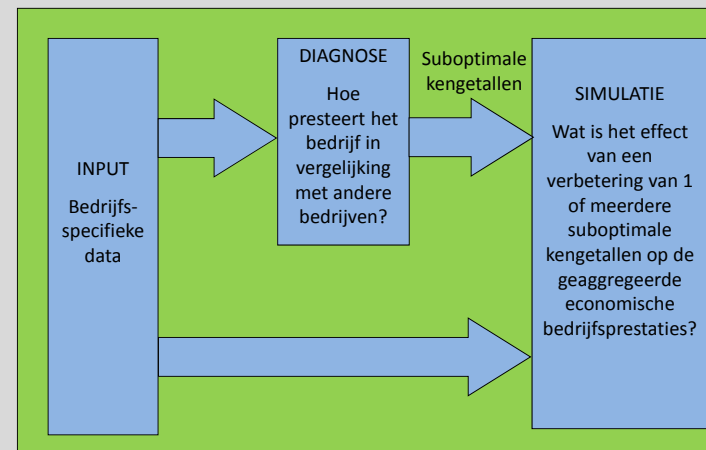
HOE ONTWIKKELD?

- In nauw overleg met stakeholders



Pigs2win

STRUCTUUR



Pigs2win

INPUT

- Traditionele kengetallen gemeten in de meeste boekhoudsystemen
- Ratio's (e.g. voederconversie) zo veel mogelijk vermeden

Pigs2win

INPUT

Afmesting	
Krachtvoeder vleesvarkens	kg/jaar
Prijs krachtvoeder vleesvarkens	euro/kg
Overige variabele kosten afmesting (exclusief krachtvoederkosten)	euro/jaar
Opleggewicht biggen	kg
Eindgewicht vleesvarkens	kg
Prijs per kg levend gewicht	euro/kg
Aantal verkochte slachtvarkens	#/jaar
Aantal vleesvarkens overgebracht naar vermeerdering	#/jaar
Totaal gewicht aan vleesvarkens overgebracht naar vermeerdering	kg/jaar
Aantal gestorven vleesvarkens	#/jaar
Totaal gewicht aan gestorven vleesvarkens	kg/jaar
Aantal vleesvarkens in begininventaris	#
Totaal gewicht aan vleesvarkens in begininventaris	kg
Aantal vleesvarkens in eindinventaris	#
Totaal gewicht aan vleesvarkens in eindinventaris	kg
Aantal fokdieren (zeugen, beren, jonge fokzeugen) overgebracht naar afmesting	#/jaar
Totaal gewicht aan fokdieren (zeugen, beren, jonge fokzeugen) overgebracht naar afmesting	kg/jaar
Gemiddeld aanwezige vleesvarkens	#
Leegstand tussen 2 afmestrondes	dagen

Pigs2win

INPUT

Vermeerdering

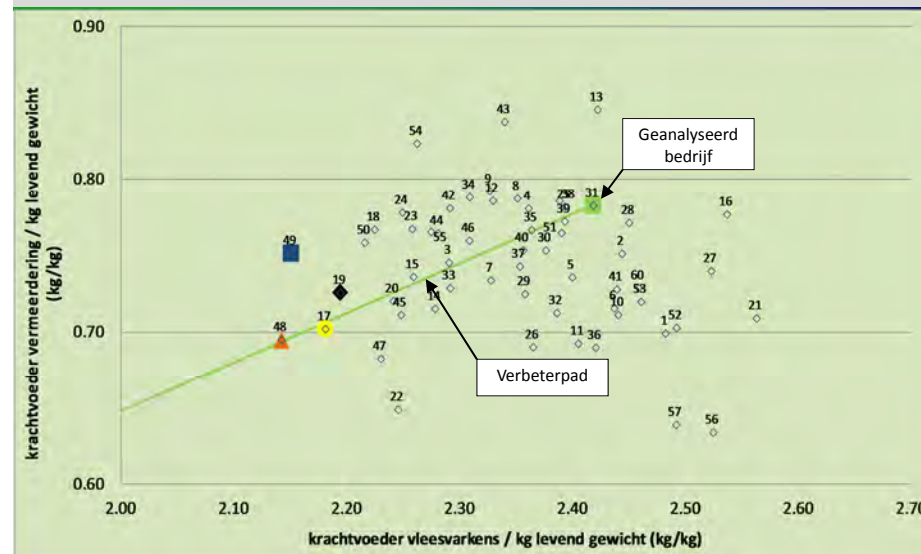
Krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen	kg/jaar
Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen	euro/kg
Krachtvoeder biggen	kg/jaar
Prijs krachtvoeder biggen	euro/kg
Overige variabele kosten vermeerdering (exclusief krachtvoedervoederkosten)	euro/jaar
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	#/worp
Aantal levend geboren biggen	#/jaar
Totaal gewicht aan gestorven biggen	kg/jaar
Aantal biggen in begininventaris	#
Totaal gewicht aan biggen in begininventaris	kg
Aantal biggen in eindinventaris	#
Totaal gewicht aan biggen in eindinventaris	kg
Aantal biggen die binnen de vermeerdering blijven	#/jaar
Totaal gewicht aan biggen die binnen de vermeerdering blijven	kg/jaar
Aantal verkochte biggen	#/jaar
Totaal gewicht aan verkochte biggen	kg/jaar
Gemiddeld aanwezige jonge fokzeugen	#
Gemiddeld aanwezige zeugen	#
Gemiddeld aanwezige biggen	#
Omzet en aanwas fokdierenstapel	euro/jaar
Gewichtsaanwas fokdierenstapel	kg/jaar



9

Pigs2win

DIAGNOSE



Pigs2win: diagnose

	Bedrijf	Referentie bedrijf 1	Referentie bedrijf 2	Referentie bedrijf 3	Referentie bedrijf 4
Bedrijfsnummer	31	17	19	48	49
Variabele kosten (euro/benut NER.jaar)	9.29	9.19	9.86	10.50	10.60
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	5.09	5.14	5.61	5.64	5.60
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.02	1.04	1.43	1.31	1.71
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	0.99	1.09	0.96	1.02	0.95
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.10	0.88	1.04	1.21	1.11
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.04	0.83	1.30	1.24
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.17	0.17	-0.20	0.11	-0.07
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.66	12.92	13.41	15.13	14.21
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.20	3.90	3.34	4.74	3.54
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.71	2.76	2.78	2.76
Groeisnelheid (kg/dag)	0.620	0.670	0.688	0.715	0.730
Eindgewicht (kg)	112	110	116	115	115
Mestduur (dagen)	141	128	135	122	123
Sterftecijfer vleesvarkens (%)	4.48	3.71	1.64	0.93	0.58
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	13.47	13.69	14.21	13.88
Worpindeks (aantal worpen per zeug per jaar)	2.42	2.37	2.50	2.51	2.58
Sterftecijfer biggen (%)	11.67	18.30	15.46	15.27	14.92
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug.jaar)	24	26	29	30	30
Voeder per zeug (kg/zeug.jaar)	1117	1196	1115	1148	1114
Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)	1.07	1.06	1.09	1.12	1.08
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)	0.194	0.194	0.208	0.195	0.197
Prijs krachtvoeder biggen (euro/kg)	0.298	0.285	0.321	0.277	0.317
Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen (euro/kg)	0.196	0.222	0.215	0.221	0.210

Pigs2win: diagnose

	Bedrijf	Referentie bedrijf 1	Referentie bedrijf 2	Referentie bedrijf 3	Referentie bedrijf 4
Bedrijfsnummer	31	17	19	48	49
Variabele kosten (euro/benut NER.jaar)	9.29	9.19	9.86	10.50	10.60
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	5.09	5.14	5.61	5.64	5.60
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.02	1.04	1.43	1.31	1.71
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	0.99	1.09	0.96	1.02	0.95
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.10	0.88	1.04	1.21	1.11
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.04	0.83	1.30	1.24
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.17	0.17	-0.20	0.11	-0.07
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.66	12.92	13.41	15.13	14.21
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.20	3.90	3.34	4.74	3.54
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.71	2.76	2.78	2.76
Groeisnelheid (kg/dag)	0.620	0.670	0.688	0.715	0.730
Eindgewicht (kg)	112	110	116	115	115
Mestduur (dagen)	141	128	135	122	123
Sterftecijfer vleesvarkens (%)	4.48	3.71	1.64	0.93	0.58
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	13.47	13.69	14.21	13.88
Worpindeks (aantal worpen per zeug per jaar)	2.42	2.37	2.50	2.51	2.58
Sterftecijfer biggen (%)	11.67	18.30	15.46	15.27	14.92
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug.jaar)	24	26	29	30	30
Voeder per zeug (kg/zeug.jaar)	1117	1196	1115	1148	1114
Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)	1.07	1.06	1.09	1.12	1.08
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)	0.194	0.194	0.208	0.195	0.197
Prijs krachtvoeder biggen (euro/kg)	0.298	0.285	0.321	0.277	0.317
Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen (euro/kg)	0.196	0.222	0.215	0.221	0.210

Pigs2win: diagnose

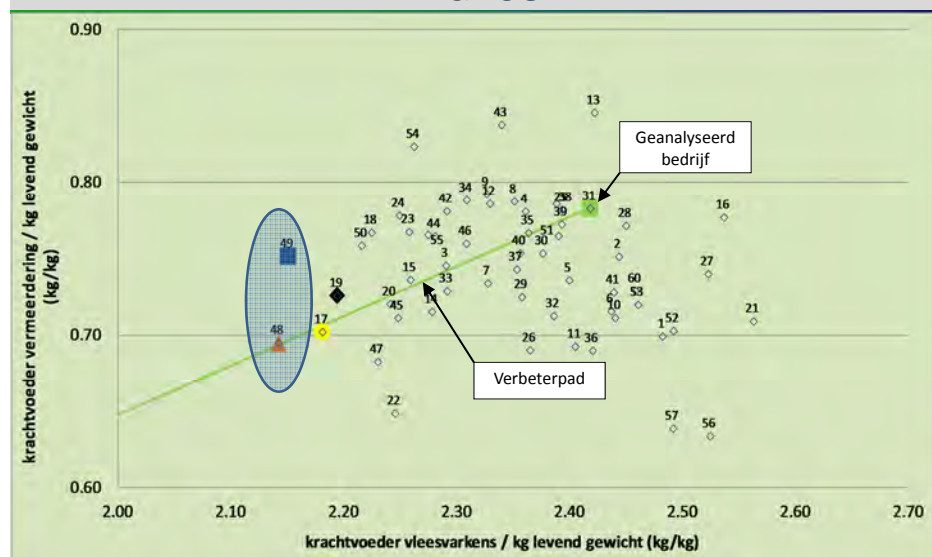
	Bedrijf	Referentie bedrijf 1	Referentie bedrijf 2	Referentie bedrijf 3	Referentie bedrijf 4
Bedrijfsnummer	31	17	19	48	49
Variable kosten (euro/benut NER.jaar)	9.29	9.19	9.86	10.50	10.60
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	5.09	5.14	5.61	5.64	5.60
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.02	1.04	1.43	1.31	1.71
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	0.99	1.09	0.96	1.02	0.95
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.10	0.88	1.04	1.21	1.11
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.04	0.83	1.30	1.24
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.17	0.17	-0.20	0.11	-0.07
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.66	12.92	13.41	15.13	14.21
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.20	3.90	3.34	4.74	3.54
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.71	2.76	2.78	2.76
Groeisnelheid (kg/dag)	0.620	0.670	0.688	0.715	0.730
Eindgewicht (kg)	112	110	116	115	115
Mestduur (dagen)	141	128	135	122	123
Sterftecijfer vleesvarkens (%)	4.48	3.71	1.64	0.93	0.58
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	13.47	13.69	14.21	13.88
Worpindeks (aantal worpen per zeug per jaar)	2.42	2.37	2.50	2.51	2.58
Sterftecijfer biggen (%)	11.67	18.30	15.46	15.27	14.92
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug.jaar)	24	26	29	30	30
Voeder per zeug (kg/zeug.jaar)	1117	1196	1115	1148	1114
Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)	1.07	1.06	1.09	1.12	1.08
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)	0.194	0.194	0.208	0.195	0.197
Prijs krachtvoeder biggen (euro/kg)	0.298	0.285	0.321	0.277	0.317
Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen (euro/kg)	0.196	0.222	0.215	0.221	0.210

Pigs2win: diagnose

	Bedrijf	Referentie bedrijf 1	Referentie bedrijf 2	Referentie bedrijf 3	Referentie bedrijf 4
Bedrijfsnummer	31	17	19	48	49
Variable kosten (euro/benut NER.jaar)	9.29	9.19	9.86	10.50	10.60
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	5.09	5.14	5.61	5.64	5.60
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.02	1.04	1.43	1.31	1.71
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	0.99	1.09	0.96	1.02	0.95
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.10	0.88	1.04	1.21	1.11
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.04	0.83	1.30	1.24
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.17	0.17	-0.20	0.11	-0.07
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.66	12.92	13.41	15.13	14.21
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.20	3.90	3.34	4.74	3.54
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.71	2.76	2.78	2.76
Groeisnelheid (kg/dag)	0.620	0.670	0.688	0.715	0.730
Eindgewicht (kg)	112	110	116	115	115
Mestduur (dagen)	141	128	135	122	123
Sterftecijfer vleesvarkens (%)	4.48	3.71	1.64	0.93	0.58
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	13.47	13.69	14.21	13.88
Worpindeks (aantal worpen per zeug per jaar)	2.42	2.37	2.50	2.51	2.58
Sterftecijfer biggen (%)	11.67	18.30	15.46	15.27	14.92
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug.jaar)	24	26	29	30	30
Voeder per zeug (kg/zeug.jaar)	1117	1196	1115	1148	1114
Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)	1.07	1.06	1.09	1.12	1.08
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)	0.194	0.194	0.208	0.195	0.197
Prijs krachtvoeder biggen (euro/kg)	0.298	0.285	0.321	0.277	0.317
Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen (euro/kg)	0.196	0.222	0.215	0.221	0.210

Pigs2win

DIAGNOSE



Pigs2win: diagnose

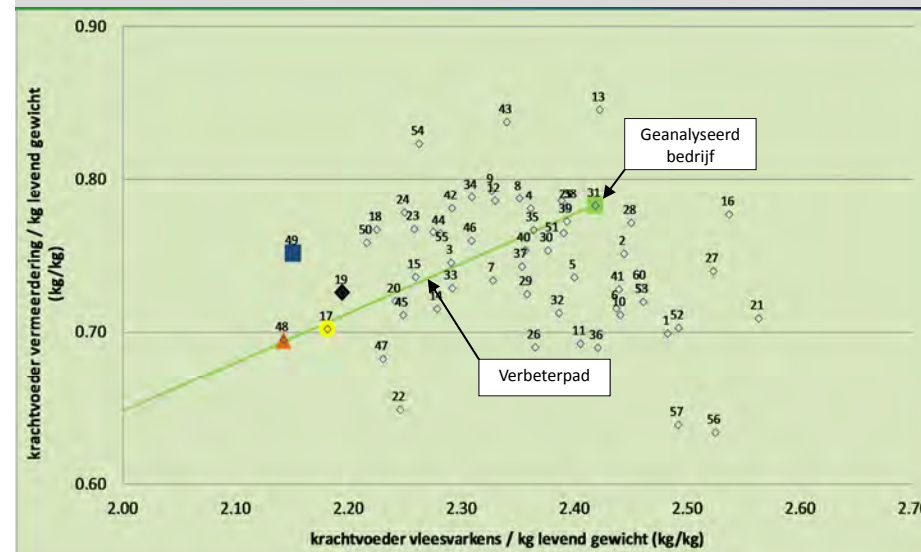
	Bedrijf	Referentie bedrijf 1	Referentie bedrijf 2	Referentie bedrijf 3	Referentie bedrijf 4
Bedrijfsnummer	31	17	19	48	49
Variable kosten (euro/benut NER.jaar)	9.29	9.19	9.86	10.50	10.60
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	5.09	5.14	5.61	5.64	5.60
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.02	1.04	1.43	1.31	1.71
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	0.99	1.09	0.96	1.02	0.95
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.10	0.88	1.04	1.21	1.11
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.04	0.83	1.30	1.24
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.17	0.17	-0.20	0.11	-0.07
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.66	12.92	13.41	15.13	14.21
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.20	3.90	3.34	4.74	3.54
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.71	2.76	2.78	2.76
Groeisnelheid (kg/dag)	0.620	0.670	0.688	0.715	0.730
Eindgewicht (kg)	112	110	116	115	115
Mestduur (dagen)	141	128	135	122	123
Sterftecijfer vleesvarkens (%)	4.48	3.71	1.64	0.93	0.58
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	13.47	13.69	14.21	13.88
Worpindeks (aantal worpen per zeug per jaar)	2.42	2.37	2.50	2.51	2.58
Sterftecijfer biggen (%)	11.67	18.30	15.46	15.27	14.92
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug.jaar)	24	26	29	30	30
Voeder per zeug (kg/zeug.jaar)	1117	1196	1115	1148	1114
Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)	1.07	1.06	1.09	1.12	1.08
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)	0.194	0.194	0.208	0.195	0.197
Prijs krachtvoeder biggen (euro/kg)	0.298	0.285	0.321	0.277	0.317
Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen (euro/kg)	0.196	0.222	0.215	0.221	0.210

Pigs2win: diagnose

	Bedrijf	Referentie bedrijf 1	Referentie bedrijf 2	Referentie bedrijf 3	Referentie bedrijf 4
Bedrijfsnummer	31	17	19	48	49
Variabele kosten (euro/zeug.jaar)	2196	2252	2536	2683	2698
Voederkosten vleesvarkens (euro/zeug.jaar)	1204	1261	1442	1442	1425
Voederkosten biggen (euro/zeug.jaar)	242	254	367	336	436
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/zeug.jaar)	235	267	247	262	241
Overige variabele kosten afmesting (euro/zeug.jaar)	260	215	266	309	282
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/zeug.jaar)	256	254	214	333	314
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/zeug.jaar)	-40	41	-52	27	-18
Opbrengst vleesvarkens (euro/zeug.jaar)	2756	3166	3447	3867	3617
Bruto saldo (euro/zeug.jaar)	519	955	860	1212	901
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.71	2.76	2.78	2.76
Groeisnelheid (kg/dag)	0.620	0.670	0.688	0.715	0.730
Eindgewicht (kg)	112	110	116	115	115
Mestduur (dagen)	141	128	135	122	123
Sterftecijfer vleesvarkens (%)	4.48	3.71	1.64	0.93	0.58
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	13.47	13.69	14.21	13.88
Worpsindex (aantal worpen per zeug per jaar)	2.42	2.37	2.50	2.51	2.58
Sterftecijfer biggen (%)	11.67	18.30	15.46	15.27	14.92
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug.jaar)	24	26	29	30	30
Voeder per zeug (kg/zeug.jaar)	1117	1196	1115	1148	1114
Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)	1.07	1.06	1.09	1.12	1.08
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)	0.194	0.194	0.208	0.195	0.197
Prijs krachtvoeder biggen (euro/kg)	0.298	0.285	0.321	0.277	0.317
Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen (euro/kg)	0.196	0.222	0.215	0.221	0.210

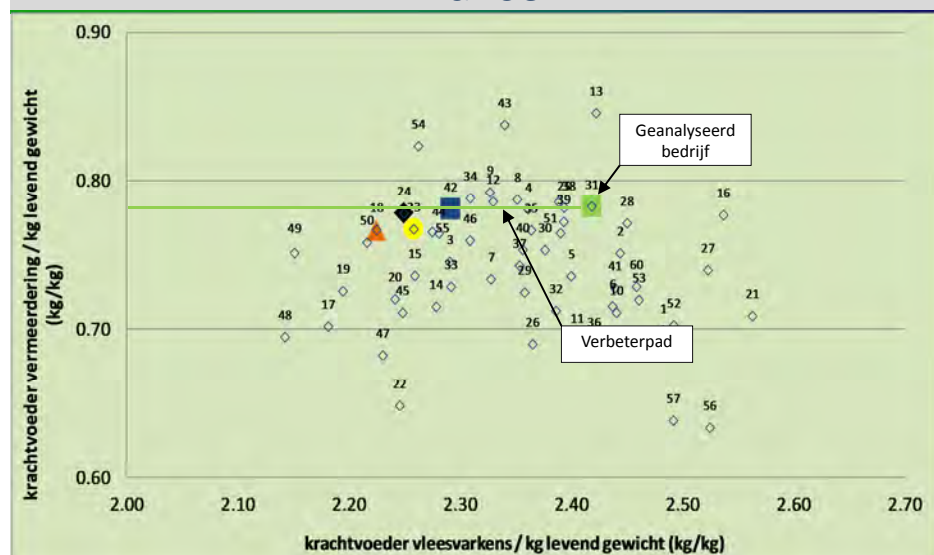
Pigs2win

DIAGNOSE



Pigs2win

DIAGNOSE



Pigs2win: simulatie

Vermeerdering

Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)
 Worpsindex (aantal worpen per zeug per jaar)
 Sterftecijfer biggen (%)
 Voeder per zeug (kg/zeug.jaar)
 Overige variabele kosten vermeerdering, exclusief krachtvoederkosten (euro/zeug.jaar)

Afmesting

Voederconversie (kg/kg)
 Groeisnelheid (kg/dag)
 Eindgewicht (kg)
 Sterftecijfer vleesvarkens (%)
 Overige variabele kosten afmesting, exclusief krachtvoederkosten (euro/GAVV.jaar)
 Leegstand tussen 2 afmestrondes (dagen)
 Aantal m2 per opgezette big
 Gebruikte staloppervlakte voor de afmesting (m2)

Prijzen

Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)
 Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)
 Prijs krachtvoeder biggen (euro/kg)
 Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen (euro/kg)
 Prijs per verkochte big (euro/big)

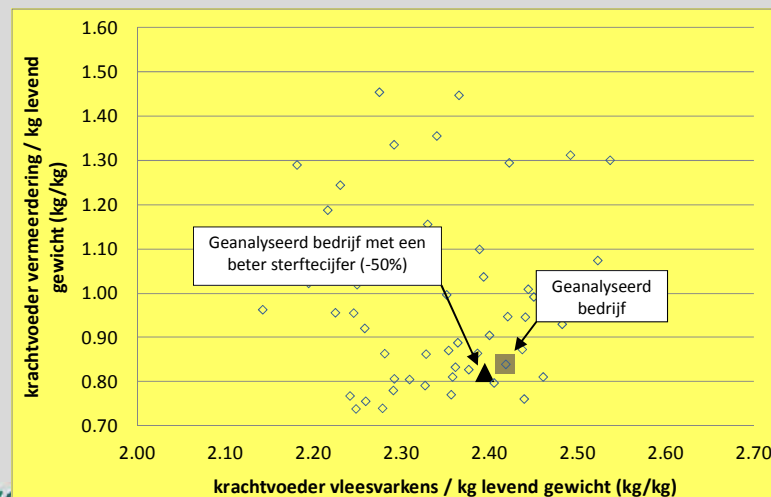
Pigs2win

SIMULATIE

- Twee scenario's
 - het aantal zeugen is variabel en afhankelijk van de bezetting van de afmeststal
 - het aantal zeugen blijft onveranderd, afhankelijk van de bezetting van de afmeststal wordt het overschot aan biggen verkocht

Pigs2win: simulatie

STERFTECIJFER VLEESVARKENS -50%



Pigs2win: simulatie

STERFTECIJFER VLEESVARKENS -50%

	Geanalyseerd bedrijf	Simulatie	
Variabele kosten (euro/benut NER.jaar)	9.32	9.31	-0.1%
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	4.99	5.01	0.4%
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.07	1.06	-0.9%
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	1.04	1.03	-0.9%
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.08	0.4%
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.14	1.13	-0.9%
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.18	-0.18	0.9%
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.41	11.57	1.4%
Opbrengst biggenverkoop (euro/benut NER.jaar)	0.22	0.22	-0.9%
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.14	2.30	7.7%
Sterftecijfer vleesvarkens (%)	4.48	2.24	-50.0%
Aantal benutte NER's	26898	27151	0.9%
Gemiddeld aanwezige vleesvarkens	1005	1018	1.3%

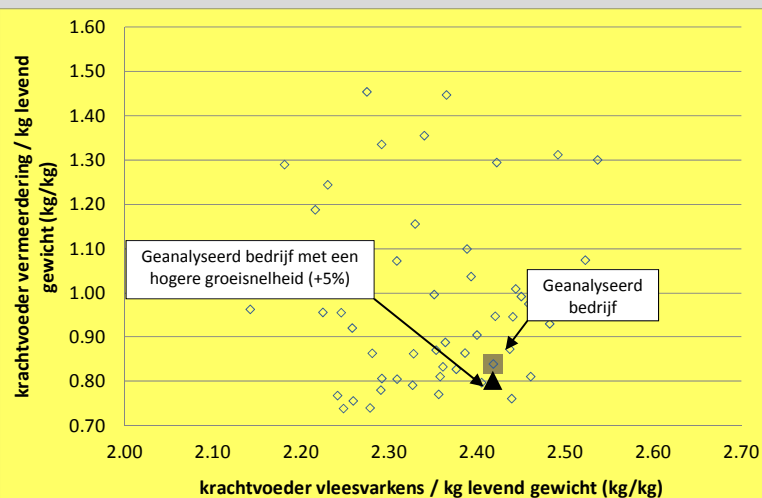
Pigs2win: simulatie

STERFTECIJFER VLEESVARKENS -50%

	Geanalyseerd bedrijf	Simulatie	
Variabele kosten (euro/zeug.jaar)	2093	2111	0.9%
Voederkosten vleesvarkens (euro/zeug.jaar)	1120	1135	1.3%
Voederkosten biggen (euro/zeug.jaar)	241	241	0.0%
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/zeug.jaar)	235	235	0.0%
Overige variabele kosten afmesting (euro/zeug.jaar)	242	245	1.3%
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/zeug.jaar)	256	256	0.0%
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/zeug.jaar)	-40	-40	0.0%
Opbrengst vleesvarkens (euro/zeug.jaar)	2564	2624	2.3%
Opbrengst biggenverkoop (euro/zeug.jaar)	50	50	0.0%
Bruto saldo (euro/zeug.jaar)	480	522	8.7%
Sterftecijfer vleesvarkens (%)	4.48	2.24	-50.0%
Aantal benutte NER's	26898	27151	0.9%
Gemiddeld aanwezige vleesvarkens	1005	1018	1.3%

Pigs2win: simulatie

GROEISNELHEID +5%



25

Pigs2win: simulatie

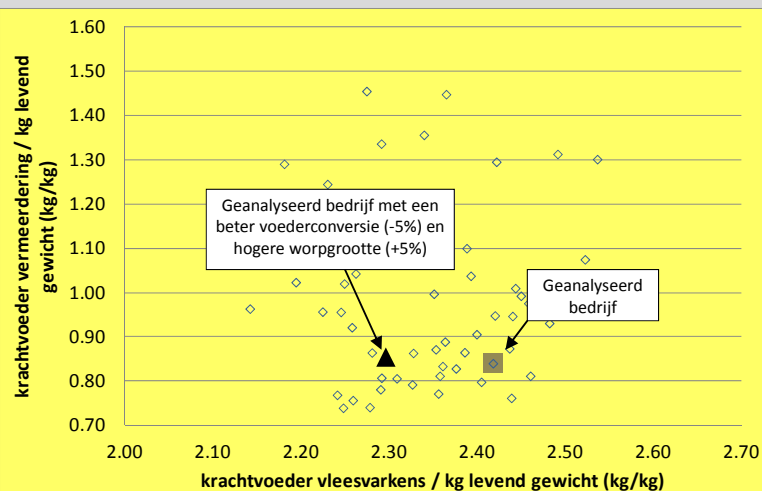
GROEISNELHEID +5%

	Geanalyseerd bedrijf	Simulatie	
Variabele kosten (euro/benut NER.jaar)	9.32	9.57	2.7%
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	4.99	5.23	4.9%
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.07	1.08	0.3%
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	1.04	1.05	0.1%
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.08	-0.1%
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.14	1.14	0.1%
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.18	-0.18	-0.1%
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.41	11.98	4.9%
Opbrengst biggenverkoop (euro/benut NER.jaar)	0.22	0.08	-64.1%
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.14	2.31	7.9%
Groeiselheid (kg/dag)	0.620	0.651	5.0%
Mestduur (dagen)	141	134	-4.8%
Aantal verkochte biggen (#/jaar)	199	71	-64.1%
Aantal benutte NER's	26898	26866	-0.1%
Gemiddeld aanwezige vleesvarkens	1005	1003	-0.2%
Gemiddeld aanwezige biggen	689	690	0.1%

26

Pigs2win: simulatie

VOEDERCONVERSIE -5%, WORPGROOTTE +5%, AANTAL ZEUGEN =,
BEZETTING AFMESTSTAL =



27

Pigs2win: simulatie

VOEDERCONVERSIE -5%, WORPGROOTTE +5%, AANTAL ZEUGEN =,
BEZETTING AFMESTSTAL =

	Geanalyseerd bedrijf	Simulatie	
Variabele kosten (euro/benut NER.jaar)	9.32	9.07	-2.7%
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	4.99	4.71	-5.5%
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.07	1.11	3.6%
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	1.04	1.04	-0.5%
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.07	-0.5%
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.14	1.13	-0.5%
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.18	-0.18	0.5%
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.41	11.36	-0.5%
Opbrengst biggenverkoop (euro/benut NER.jaar)	0.22	0.38	71.0%
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.14	2.49	16.6%
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.89	-5.0%
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	11.74	5.0%
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug.jaar)	24	25	5.0%
Aantal verkochte biggen (#/jaar)	199	342	71.8%
Aantal benutte NER's	26898	27026	0.5%
Gemiddeld aanwezige biggen	689	717	4.1%

28

Pigs2win: simulatie

VOEDERCONVERSIE -5%, WORPGROOTTE +5%, AANTAL ZEUGEN =,
BEZETTING AFMESTSTAL =, VOEDERPRIJS +5%

	Geanalyseerd bedrijf	Simulatie	
Variabele kosten (euro/benut NER,jaar)	9.32	9.30	-0.1%
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER,jaar)	4.99	4.95	-0.7%
Voederkosten biggen (euro/benut NER,jaar)	1.07	1.11	3.6%
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER,jaar)	1.04	1.04	-0.5%
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER,jaar)	1.08	1.07	-0.5%
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER,jaar)	1.14	1.13	-0.5%
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER,jaar)	-0.18	-0.18	0.5%
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER,jaar)	11.41	11.36	-0.5%
Opbrengst biggenverkoop (euro/benut NER,jaar)	0.22	0.38	71.0%
Bruto saldo (euro/benut NER,jaar)	2.14	2.26	5.5%
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.89	-5.0%
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	11.74	5.0%
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug,jaar)	24	25	5.0%
Aantal verkochte biggen (#/jaar)	199	342	71.8%
Aantal benutte NER's	26898	27026	0.5%
Gemiddeld aanwezige biggen	689	717	4.1%
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)	0.194	0.204	5.0%

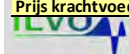


29

Pigs2win: simulatie

VOEDERCONVERSIE -5%, WORPGROOTTE +5%, AANTAL ZEUGEN =,
BEZETTING AFMESTSTAL +5%, VOEDERPRIJS +5%

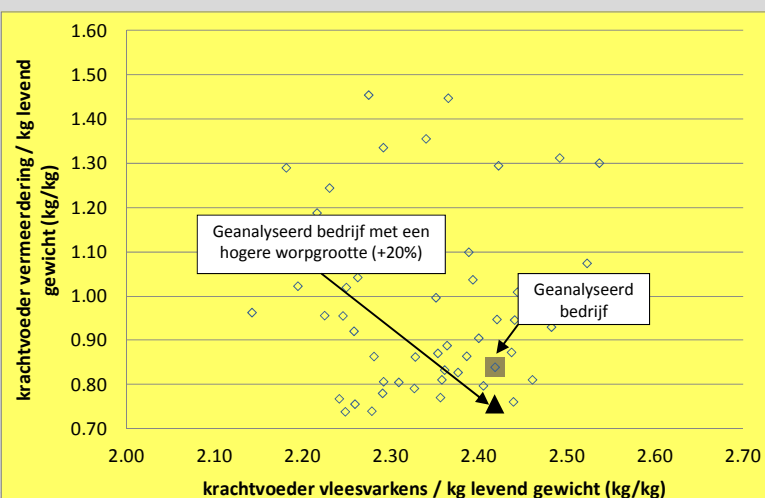
	Geanalyseerd bedrijf	Simulatie	
Variabele kosten (euro/benut NER,jaar)	9.32	9.28	-0.4%
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER,jaar)	4.99	5.03	0.8%
Voederkosten biggen (euro/benut NER,jaar)	1.07	1.07	0.0%
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER,jaar)	1.04	1.00	-4.1%
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER,jaar)	1.08	1.09	1.1%
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER,jaar)	1.14	1.09	-4.1%
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER,jaar)	-0.18	-0.17	4.1%
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER,jaar)	11.41	11.54	1.1%
Opbrengst biggenverkoop (euro/benut NER,jaar)	0.22	0.21	-4.1%
Bruto saldo (euro/benut NER,jaar)	2.14	2.30	7.5%
Voederconversie (kg/kg)	3.04	2.89	-5.0%
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	11.74	5.0%
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug,jaar)	24	25	5.0%
Aantal verkochte biggen (#/jaar)	199	199	0.0%
Aantal benutte NER's	26898	28037	4.2%
Gemiddeld aanwezige vleesvarkens	1005	1059	5.4%
Gemiddeld aanwezige biggen	689	718	4.3%
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)	0.194	0.204	5.0%



30

Pigs2win: simulatie

WORPGROOTTE +20%, AANTAL ZEUGEN VARIABEL,
BEZETTING AFMESTSTAL =



31

Pigs2win: simulatie

WORPGROOTTE +20%, AANTAL ZEUGEN VARIABEL,
BEZETTING AFMESTSTAL =

	Geanalyseerd bedrijf	Simulatie	
Variabele kosten (euro/benut NER,jaar)	9.32	9.24	-0.8%
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER,jaar)	4.99	5.15	3.2%
Voederkosten biggen (euro/benut NER,jaar)	1.07	1.11	3.2%
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER,jaar)	1.04	0.90	-14.0%
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER,jaar)	1.08	1.11	3.2%
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER,jaar)	1.14	0.98	-14.0%
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER,jaar)	-0.18	-0.15	14.0%
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER,jaar)	11.41	11.78	3.2%
Opbrengst biggenverkoop (euro/benut NER,jaar)	0.22	0.23	3.2%
Bruto saldo (euro/benut NER,jaar)	2.14	2.61	22.2%
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	13.42	20.0%
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug,jaar)	24	29	20.0%
Aantal benutte NER's	26898	26061	-3.1%
Gemiddeld aanwezige zeugen	120	100	-16.7%
Gemiddeld aanwezige fokzeugen	11	9	-16.7%



32

Pigs2win: simulatie

WORPGROOTTE +20%, AANTAL ZEUGEN VARIABEL,
BEZETTING AFMESTSTAL =, VARKENSPRIJS -5%

	Geanalyseerd bedrijf	Simulatie	
Variabele kosten (euro/benut NER.jaar)	9.32	9.24	-0.8%
Voederkosten vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	4.99	5.15	3.2%
Voederkosten biggen (euro/benut NER.jaar)	1.07	1.11	3.2%
Voederkosten zeugen en fokzeugen (euro/benut NER.jaar)	1.04	0.90	-14.0%
Overige variabele kosten afmesting (euro/benut NER.jaar)	1.08	1.11	3.2%
Overige variabele kosten vermeerdering (euro/benut NER.jaar)	1.14	0.98	-14.0%
Omzet en aanwas fokdierenstapel (euro/benut NER.jaar)	-0.18	-0.15	14.0%
Opbrengst vleesvarkens (euro/benut NER.jaar)	11.41	11.19	-2.0%
Opbrengst biggenverkoop (euro/benut NER.jaar)	0.22	0.23	3.2%
Bruto saldo (euro/benut NER.jaar)	2.14	2.02	-5.4%
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)	11.18	13.42	20.0%
Aantal opgefokte biggen per zeug (#/zeug.jaar)	24	29	20.0%
Aantal benutte NER's	26898	26061	-3.1%
Gemiddeld aanwezige zeugen	120	100	-16.7%
Gemiddeld aanwezige fokzeugen	11	9	-16.7%
Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)	1.07	1.02	-5.0%



33

Pigs2win: simulatie

Vermeerdering

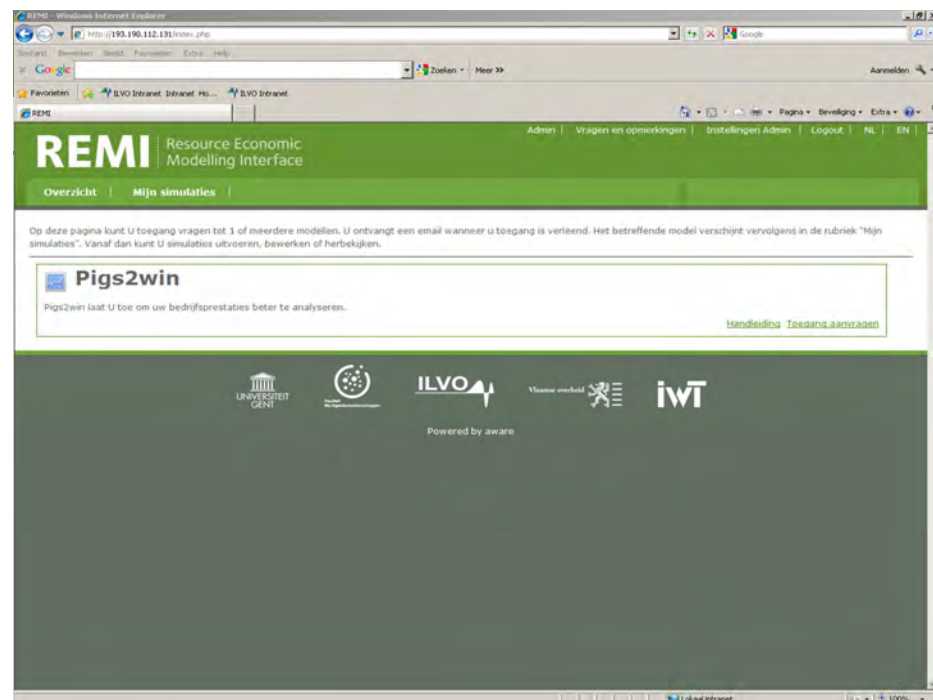
Worpgrootte (aantal levend geboren biggen per worp)
Worpindex (aantal worpen per zeug per jaar)
Sterftecijfer biggen (%)
Voeder per zeug (kg/zeug.jaar)
Overige variabele kosten vermeerdering, exclusief krachtvoerderskosten (euro/zeug.jaar)

Afmesting

Voederconversie (kg/kg)
Groeisnelheid (kg/dag)
Eindgewicht (kg)
Sterftecijfer vleesvarkens (%)
Overige variabele kosten afmesting, exclusief krachtvoerderskosten (euro/GAVV.jaar)
Leegstand tussen 2 afmesttrondes (dagen)
Aantal m2 per opgezette big
Gebruikte staloppervlakte voor de afmesting (m2)

Prijzen

Prijs per kg levend gewicht (euro/kg)
Prijs krachtvoeder vleesvarkens (euro/kg)
Prijs krachtvoeder biggen (euro/kg)
Prijs krachtvoeder zeugen en jonge fokzeugen (euro/kg)
Prijs per verkochte big (euro/big)



Dank voor uw aandacht

jef.vanmeensel@ilvo.vlaanderen.be

Instituut voor Landbouw- en Visserijonderzoek

Eenheid Landbouw & Maatschappij
www.ilvo.vlaanderen.be
Beleidsdomein Landbouw en Visserij





Goedele Vrints
AMS, Beleidsdomein
landbouw en visserij

- Waarom rapport Vlaamse bedrijfseconomische richtwaarden Varkens?
- Opbouw rapport
- Richtwaarden zeugenhouderij
- Richtwaarden vleesvarkens
- Toekomst Vlaamse bedrijfseconomisch richtwaarden Varkens

- Dialoogdagen: “ de Vlaamse varkenshouderij op weg naar 2020”

↓
Transparantie

Actie 1: Opmaken richtwaarden voor de varkenshouderij in Vlaanderen

- Nood aan objectieve Vlaamse gegevens om investeringen en rendabiliteit binnen de varkenssector te evalueren
- Doel: breed gedragen Vlaams rapport, met richtwaarden over middellange termijn.



Oprichten van Ad-hoc stuurgroep=

vertegenwoordigers uit de voorlichting, het onderzoek, landbouworganisaties, bankensector, de veevoedersector, vzw boeren op een kruispunt en de overheid

Rapport en cijfers in naam van de volledige stuurgroep



Samenstelling document:

- Uitgangsdokument: Nederlands KWIN-V
- Objectieve cijfers uit rendabiliteitsrapporten en gegevens stuurgroepleden
- 5- jaarlijkse gemiddelde
- Stuurgroep beoordeelt elk cijfer en valideert



1. Algemeen

- Privebestedingen, belastingen, mestproductie, mestafzet en mestverwerking, arbeidskosten, water, algemene kosten, VLIF-steun

2. Bedrijfstak zeugenhouderij

3. Bedrijfstak Vleesvarkens

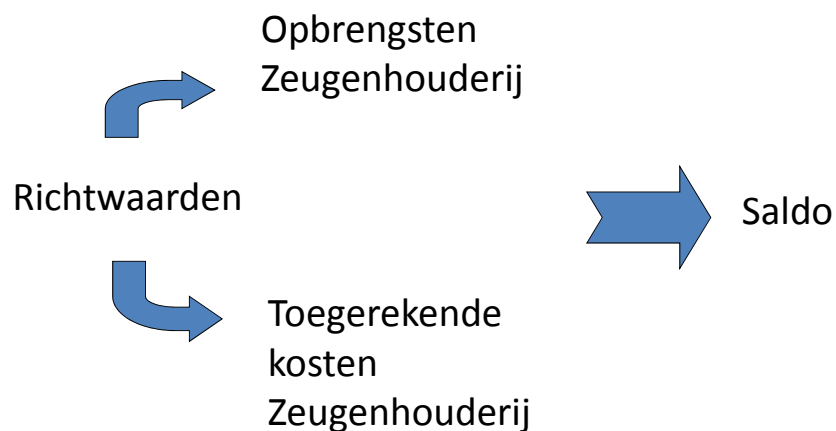
4. Gesloten bedrijven



5. Niet- toegerekende kosten

- Nieuwbouw varkensstal, ombouw stallen, bezettingsgraad stal, provisie onderhoud gebouwen, beschikbaar bedrijfskapitaal, emissierechten en arbeidsduur





Prijs Zeugenvoer en Biggenvoer (Exclusief kortingen, in €/ton)

Periode	Gemiddelde voederprijs zeugen (dracht)	Gemiddelde voederprijs zeugen (lactatie)	Gemiddelde voederprijs biggen (7-23 kg)
2006	185,5	229	313,5
2007	237	275,5	360
2008	273,5	315	391
2009	229	272	346,5
2010	240,5	284,5	364
01/01/2006 tot 31/12/2010	233,06	275,17	354,97
2011*	295	326	417,5



Prijs zeugenvoer en biggenvoer (incl. kortinge) (in €/ton)

Dier	Gemiddelde voederprijs	Gemiddelde korting	Richtwaarde
Zeugen	247,1	22	225,1
Biggen	354,97	22	332,97

Opm: voederprijs laatste jaren in stijgende lijn!

Voederverbruik zeug: 1175 kg

Voederverbruik big: 28,5 kg/big

Voederverbruik opfokzeug: 950 kg



Gemiddelde jaarprijs biggen af fokker (incl. toeslagen) (in euro/big)

Jaar	Prijs biggen (23 kg) af fokker (euro)	Gemiddeld gewicht afgeleverde big (kg)
2006	43,5	21,5
2007	36,2	21,6
2008	42,3	21,2
2009	41	21,5
2010*	39,1	22
Gemiddeld	40,4	21,6





Aantal verkochte biggen per zeug: 23
 Vervangingspercentage zeugen: 42%
 Verkochte slachtzeugen per zeug : 37%
 Aangekochte opfokzeugen per zeug: 44%

Verkoop slachtzeugen : €158/zeug
 Uitgeselecteerde opfokzeugen: €127,69/zeug



	Hoef.	Prijs	Bedrag
Opbrengsten			
Afgeleverde biggen (23 kg)	23	40,4	929,2
Slachtzeugen	0,37	158	58,46
Uitgeselecteerde opfokzeugen	0,021	127,69	2,68
Totaal opbrengsten			990,34



	Hoef.	Prijs	Bedrag
Kosten aankoop opfokzeugen en voer			
Aankoop opfokzeugen (7 mnd)	0,44	243	106,92
Voer opfokzeugen	47,5	0,225	10,69
Voer zeugen	1.175,0	0,225	264,49
Voer biggen	655,5	0,333	218,26
Totaal kosten aankoop			600,36
Voerwinst per gemiddeld aanwezige zeug			389,98



	Bedrag
Overige toegerekende kosten	
KI	21
Gezondheidszorg	61,9
Brandstoffen verwarming	36,8
Elektriciteit	21,4
Overige veekosten	39,8
Totaal overige kosten	180,9

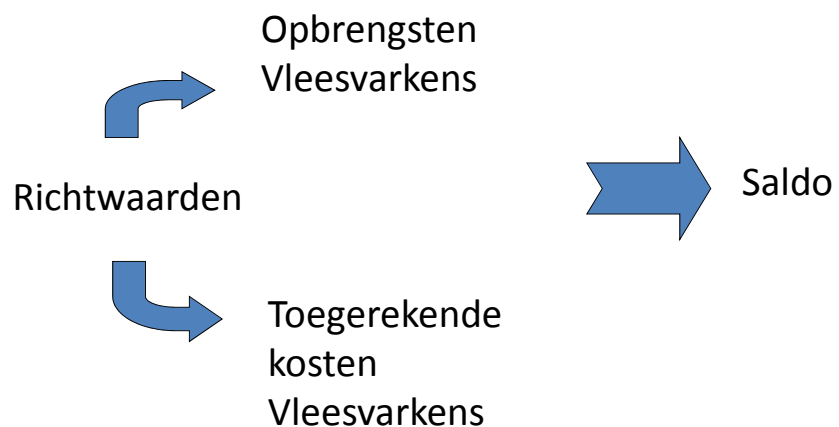
Saldo Zeugenhouderij

Totaal opbrengsten	990,34
Totaal kosten	781,26
Saldo per gemiddeld aanwezige zeug	209,08
Rentekosten	370,82 5% 18,54
Saldo per gemiddeld aanwezige zeug (inclusief rentekosten)	190,54
Bezettingsgraad zeugenstal	97%
Saldo per zeugenplaats	202,81
 Saldo per zeugenplaats (incl.rentekosten)	 184,82

Richtwaarden zeugenhouderij

Lotgrootte	<100	100	160	300	500	800
Toeslag per big	-4	-2	0	2	4	5
Extra kosten grote loten	0	0	0	10	20	30
Extra saldo per zeug	-69	-23	0	36	72	85
Resultierend voedersaldo	297,98	343,98	389,98	425,98	461,98	474,98
Resultierend saldo	117,81	163,08	209,08	245,08	281,08	294,08

Richtwaarden Vleesvarkens



Richtwaarden Vleesvarkens

Prijs vleesvarkensvoer (inclusief kortingen) (in euro/ton)

Periode	Varkensvoer (23-40 kg)	Varkensvoer (40-80 kg)	Varkensvoer (80-113 kg)	Gemiddelde voederprijs vleesvarkens (23-113 kg)
	(50 kg voeder)	(107,5 kg voeder)	(108 kg voeder)	
2006	228	202,5	187,5	-
2007	276,5	251	236	-
2008	304,5	279	264	-
2009	257,5	323	217	-
2010	271	245,5	230,5	-
Gem.	267,74	241,99	226,99	218,74
2011**	323	297,5	282,5	-
Gem.	276,16	249,67	235,67	226,96

Prijs vleesvarkensvoer: 218,74 euro/ton

Opm: voederprijs laatste jaren in stijgende lijn!

Voederconversie vleesvarkens: 2,95

Kosprijs biggen af fokker: 40,40 euro/big

Transportkost biggen: 1,25 euro/big

Prijs slachtvarkens (in euro/kg levend)

Jaar	Prijs slachtvarkens (€/kg)
2006	1,17
2007	1,07
2008	1,2
2009	1,11
2010*	1,08
Gemiddeld	1,13

Kenmerk	Richtwaarde
Groei per afgeleverd vleesvarken per dag (1)	650 g
Levend eindgewicht (2)	113 kg
Opleggewicht (3)	23 kg
Gewichtsaanwas (4) = (2)-(3)	90 kg
Omzetsnelheid (5) = $365 \times (1) / (4)$	2,64

Uitvalspercentage (6) 3,4 %

Aantal afgeleverde vleesvarkens per gemiddeld
aanwezig vleesvarken (5) x (6) 2,59

	Hoefv.	Prijs	Bedrag
Opbrengsten			
Afgeleverd vleesvarken (levend gewicht in kg)	113	1,13	127,69
Totaal opbrengsten			127,69

Toegerekende kosten Vleesvarkens



	Hoev.	Prijs	Bedrag
Kosten aankoop big en voer			
Opgelegde big (23 kg)	1	40,4	40,4
Transport	1	1,25	1,25
Voer	265,5	0,219	58,07
Uitval	3,40%	73.10	2,49
Totaal kosten aankoop			102,21

Voerwinst per afgeleverd vleesvarken **25,48**



Toegerekende kosten Vleesvarkens



	Hoev.	Prijs	Bedrag
Overige toegerekende kosten			
Gezondheidszorg			1,5
Verwarming en elektriciteit			0,9
Overige veekosten			1,2
Totaal overige kosten			3,6



Saldo Vleesvarkens



Totaal opbrengsten		127,69
Totale kosten		105,81
Saldo per afgeleverd vleesvarken		21,88
Afgeleverd varken per varken per jaar	2,59	
Voerwinst per gemiddeld aanwezig vleesvarken		66,03
Saldo per gemiddeld aanwezig vleesvarken		56,7
Rentekosten	191,06	5% 9,55
Saldo per gemiddeld aanwezig vleesvarken (incl. rente)		47,14
Bezettingsgraad vleesvarkensstal	90%	
Saldo per vleesvarkensplaats		51,03
Saldo per vleesvarkensplaats (incl. rente)		42,43



Verdere verloop rapport



- Actuele tendensen in de richtwaarden
- Jaarlijks up-to date houden
- Integratie van Vlaamse richtwaarden in interactieve tools



Vragen?
Bedankt!!

