

Een zoektocht naar een evenwichtige balans tussen groei en ontwikkeling

Het jaar 2015 is ingegaan als het laatste jaar met het melkquotum. Vele melkveehouders, onder druk van de erfbetreders en meegezogen door de heersende tendens kozen voor de groei. De beslissing om voluit te kiezen voor groei was niet gebaseerd op kennis van eigen mogelijkheden en bedrijfs-cijfers.

Reeds in 2014 schreven we dat managementbeslissingen een lange termijn impact hebben. Het is dus absoluut noodzakelijk om strategische management beslissingen te nemen op basis van boekhoudkundige cijfergegevens over een lange termijn en niet op basis van de korte termijn gerealiseerde en geanalyseerde cijfers.

We zijn nu medio 2016. We hebben voor dit artikel de cijfergegevens van de VAC-landbouwboekhoudingen geanalyseerd van 2006 tot 2015. De cijfers zijn exclusief BTW en bedrijfstoelagen.

Bedrijfsontwikkeling

De specialisatie van de melkveehouderij zet zich verder. We kunnen deze tendens afleiden uit de cijfers van onze boekhoudingen.

Het aantal geleverde liters melk per bedrijf stijgt met 180.639 liter van 261.684 liter naar 442.323 liter, een stijging met 69%. (fig 1). Gemiddeld per jaar bedraagt de stijging 18.064 liter. De stijging van de bedrijfsmelkproductie wordt deels gerealiseerd door de stijging van het aantal gemolken koeien. Het aantal gemolken koeien per bedrijf stijgt van 39 naar 59 of een stijging met 51% (fig 2).

Deels wordt de productiestijging gerealiseerd door de stijging van het aantal liters geproduceerde melk per koe. De melkproductie per koe stijgt van 6.944 liter per koe naar 7.642 liter per koe, een stijging van 10% (fig. 3).

Met andere woorden een significant deel van de productiestijging wordt gerealiseerd door de toename van de veestapel (=groei) en minder door een stijging van de melkproductie per koe (=ontwikkeling).

Voermanagement

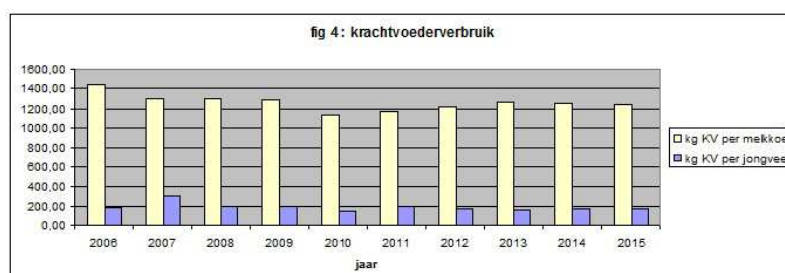
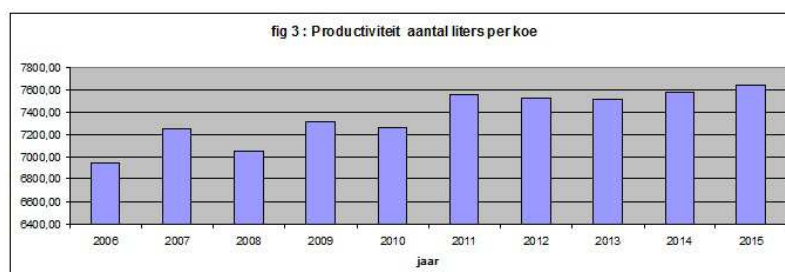
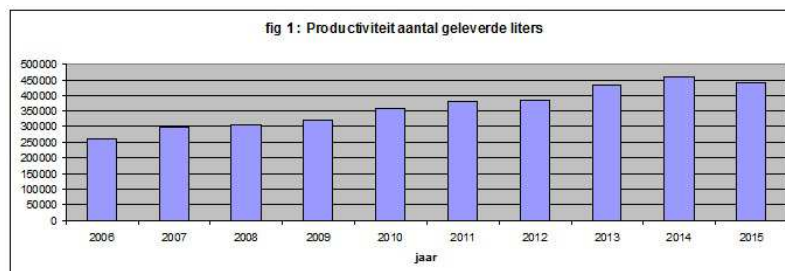
Krachtvoeder

De melkproductiestijging per koe kan gerealiseerd worden door aandacht te hebben voor de genetica, de gezondheidstoestand van de koe, de voedersamenstelling en

de kwaliteit van het voeder. Kortom, de technische know-how van de melkveehouder komt hier in beeld.

Krachtvoeder is een zeer belangrijk element in de productie, samenstelling en kostprijs.

Krachtvoederkosten zijn variabele kosten en bepalen mee de opbrengst en dus het saldo. Door het niet efficiënt verstrekken van krachtvoeder, gaan de kosten omhoog. Een hogere krachtvoedergift resulteert niet altijd in een productiestijging. Hierdoor zal het



rendement per liter melk dalen. De wet van de afnemende meeropbrengsten, weet u wel.

Het krachtvoederverbruik per koe is gedaald van 1.444 kg per koe naar 1.240 kg per koe. Een daling met 14%. De efficiëntie is gestegen van 192 gr KV per liter melk naar 155 gr KV per liter melk (3%) (fig.4).

De daling van het krachtvoederverbruik is gedeeltelijk toe te schrijven aan de specialisatie van de bedrijven waarbij dubbeldoel rassen en deels vleesveehouderij wordt vervangen door melkvee. Het krachtvoederverbruik voor aanwas van het vlees verdwijnt uit het bedrijf.

Tevens stijgt de aankoop van gespecialiseerd ruwvoeder en bijproducten ter vervanging van het krachtvoeder. De daling van het krachtvoederverbruik zet zich sterker door in 2015 en dit onder druk van de slechtere liquiditeitspositie. Het postquotumtijdperk wordt gekenmerkt door een voederrantsoen in functie van de productie terwijl tijdens het quotum het vet/eiwitgehalte relatief een groter impact had in de bedrijfsomzet. Het vetgehalte is gedaald van 4,54 naar 4,28 (-6 %) en het eiwitgehalte is gedaald van 3,68 naar 3,39 (-8%) (fig. 5).

Ruwvoeder

Het is de betrachting van iedere melkveehouder om het aandeel ruwvoedermelk te verhogen. Uit Nederlandse cijfers blijkt dat bedrijven met een goed voermanagement is staat zijn om 4000 liter per ha extra melk te produceren. Uit de VAC-boekhoudingen blijkt dat de geproduceerde liter per ha ruwvoeder zijn gestegen van 10.791 liter naar 13.493 liter. Een stijging met 25% (fig. 6).

De stijging van het aantal melkkoeien per bedrijf resulteert in een intensiever gebruik van de beschikbare oppervlakte ruwvoeder. Het aantal GVE (grootvee-eenheden) per ha stijgt van 2,39 GVE/ha naar 2,95 GVE/ha (23%) (fig. 7).

Deze toename van de intensiteit (23%) is merkbaar lager dan de stijging van het aantal melkkoeien per bedrijf (+51%). De verklaring is te vinden in de stijging van de beschikbare bedrijfsoppervlakte (=groei), de stijging van de beschikbare oppervlakte ruwvoeder door omzetting van akkerbouw naar ruwvoederproductie (=ontwikkeling) en een efficiëntere ruwvoederwinning (=ontwikkeling).

Vooral in 2015 is de tendens versterkt. Dit kan te verklaren zijn door enerzijds de opgelegde gewasdiversificatie ten gevolge van de vergroening van het GLB, en anderzijds door de ruwvoedervoorraden aan te spreken om alzo oppervlakte te benutten voor akkerbouwgewassen en dit in het kader van de verbetering van de liquiditeitspositie.

Bedrijfseconomische resultaten

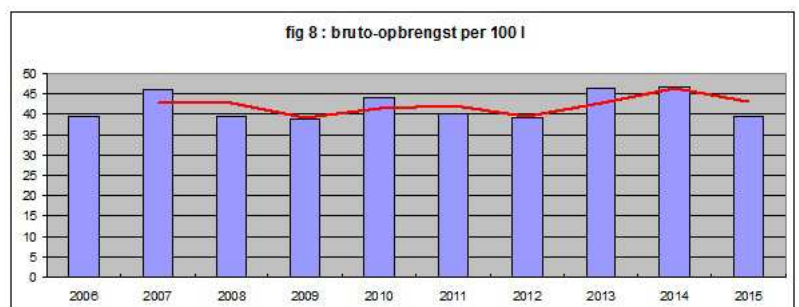
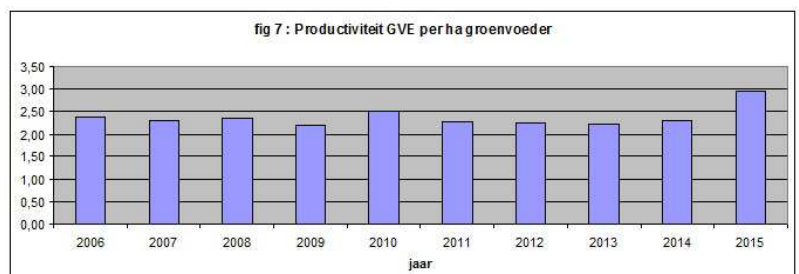
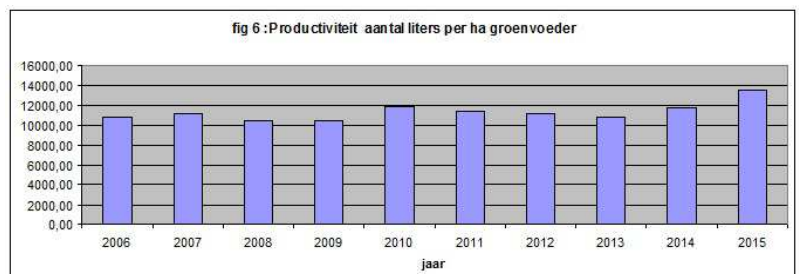
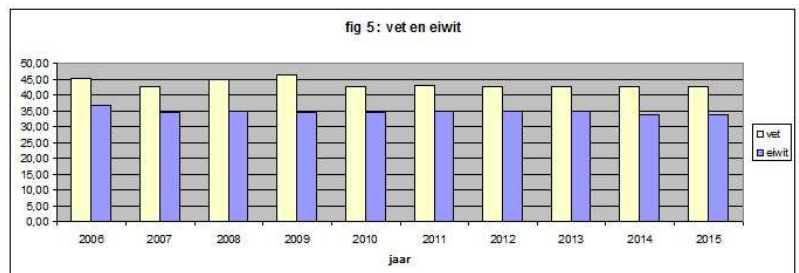
Bruto-opbrengst

De bruto-opbrengst is samengesteld uit de opbrengsten van de verkoop van melk en melkproducten, de verkoop van dieren en de wijziging in de veestapel (aanwas). Zoals u merkt in de grafiek van fig. 8 zijn de opbrengsten per 100 l melk sterk schommelend.

De schommelingen zijn te wijten aan de volatiele melkpreisvorming en de aanwas van de veestapel.

Variabele kosten

De variabele kosten zijn de kosten die je maakt om het product te produceren en zijn derhalve direct gelinkt aan het productieniveau.



De variabele kosten zijn in de melkveehouderij samen te vatten in krachtvoederkosten, ruwvoederkosten en overige veekosten zoals veeartskosten en dekgelden. De variabele kosten zijn gestegen van €12,42/100 liter melk naar €18,65/100 l melk. Een stijging met 50%. Voornamelijk de stijging van de krachtvoederprijzen zijn oorzaak van de stijgende variabele kosten. De krachtvoederkost per 100 l melk is gestegen met 75% en bedraagt €7,58/ 100 liter melk. Onder druk van de stijgende prijs van de meststoffen en fytoproducten is de ruwvoederkost gestegen met 47%. De overige kosten zijn gestegen met 18%. De ruwvoederkosten bedragen €6,10 per 100 liter melk. De opbrengsten vermin-

dert met de variabele kosten geeft ons de bruto-marge (fig.9).

Het saldo is een maat voor het vakmanschap op het melkveebedrijf. Hoe hoger dit saldo, hoe beter de melkveehouder in staat blijkt te zijn om goede opbrengsten te combineren met lage kosten.

Structurele kosten

De structurele kosten zijn jaarlijks weerkerende kosten die geen rechtstreeks verband hebben met de productie. De structurele kosten zijn samengesteld uit de afschrijvingen van de investeringen, de rentes op het geïnvesteerd kapitaal, pacht, onderhoud en de algemene kosten.

De structurele kosten zijn gedaald van €18,66 per 100 liter naar €16,48 per 100 liter. Een daling met 12% (fig. 10).

Wanneer we vaststellen dat de melkproductie is gestegen met 69% terwijl de structurele kosten slechts met 12% zijn gedaald, kunnen we concluderen dat in absolute cijfers de structurele kost is toegenomen.

Arbeidsinkomen

De VAC landbouwboekhoudingen houden geen rekening met de fictieve lonen voor de bedrijfsleider. Dit betekent dat het berekende arbeidsinkomen de winst is van het bedrijf waarmee de bedrijfsleider de kosten voor privé-uitgaven zoals levensonderhoud, sparen, sociale zekerheid en belastingen en reserveringen voor investeringen financiert.

Het arbeidsinkomen is gedaald van €8,39 per 100 liter naar €4,16 per 100 liter, een daling met 50% (fig. 11).

Analyse

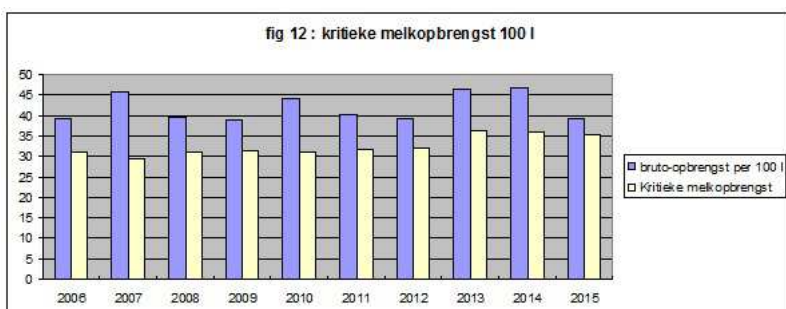
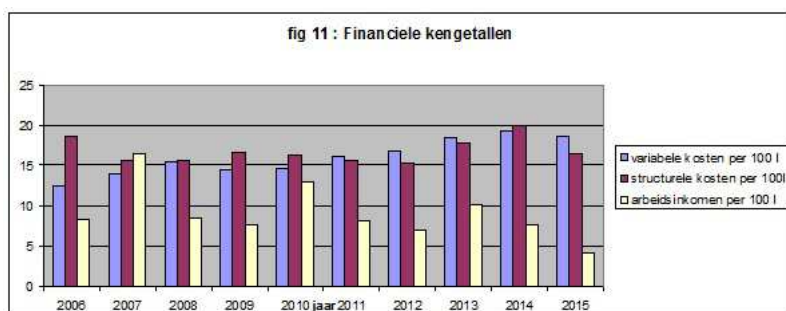
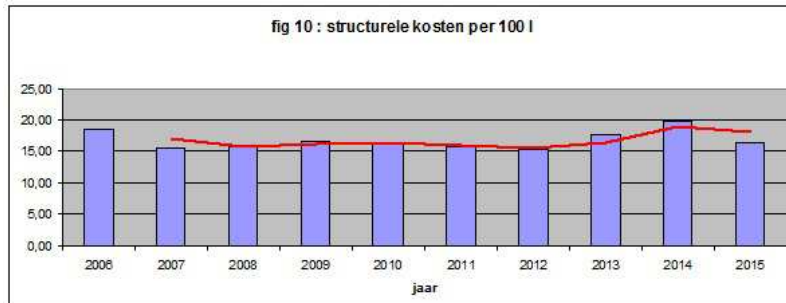
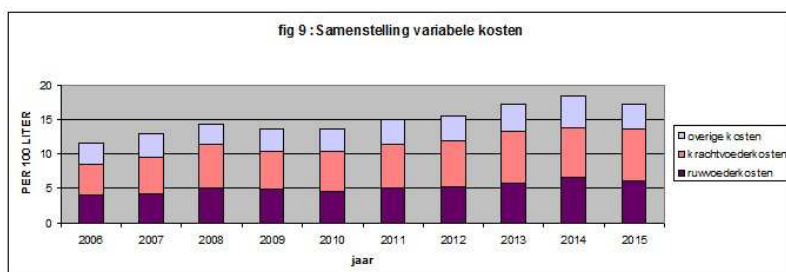
Kritieke melkopbrengst

De kritieke melkopbrengst geeft de melkopbrengst weer waarbij de lopende uitgaven voor de bedrijfsvoering kunnen worden betaald. Indien de kritieke melkopbrengst meerdere jaren dicht bij de ontvangen melkprijs ligt, is dat een indicatie dat er geen ruimte is om financiële reserves op te bouwen.

De kritieke melkopbrengst is gestegen van €31,08 per 100 liter melk naar €35,13 per 100 liter melk (fig. 12).

De operationele hefboom

Een interessante ratio is de operationele hefboom. Het VAC hanteert deze ratio al jaren om het risico-profiel van het bedrijf te duiden. De operationele hefboom meet het operationeel risico van de activiteit of de graad waarin de opbrengstwijzigingen de winst beïnvloeden.



Het operationele hefboomeffect ook wel degree of operating leverage genoemd komt voort uit het bestaan van vaste kosten in het bedrijf. De operationele hefboomwerking gebruikt de vaste kosten voor het vergroten van de effecten van omzetveranderingen op het bedrijfsresultaat.

Hierbij geldt hoe groter de hefboomwerking des te risicovoller de bedrijfsvoering is maar daar tegenover staat de kans op een aanzienlijke stijging in winsten. Een lagere hefboomwerking is vice versa.

De operationele hefboom komt tot stand door de brutomarge te delen door de winst.

Het wordt duidelijker aan de hand van een voorbeeld.

Voor bedrijven met een hoge operationele hefboom is de winstrealisatie sterk beïnvloedbaar, zowel in positieve (winst) als negatieve (verlies) zin.

Terwijl de operationele hefboom in 2006 nog 3,22 bedroeg is deze verslechterd tot 4,96. De bedrijven zijn gevoeliger geworden aan productie- en prijschommelingen.

Liquiditeit: een uitdaging

De grote uitdaging voor de melkveehouderij is een sterke liquiditeitspositie te behouden. Bij melkveehouders die de afgelopen jaren hebben geïnvesteerd in groei, kan er een probleem ontstaan in de liquiditeit.

De melkprijs hebben de melkveehouders niet in de hand, ondanks

alle beloftes en het fameuze ketenoverleg.

De kritieke melkopbrengst is de prijs die u zou moeten ontvangen voor de melk om alle kosten te kunnen dragen. Voor ieder bedrijf is dit verschillend. Wanneer je de kritische melkopbrengst van je bedrijf kent, geeft elke maandafrekening u een zicht op uw liquiditeitsontwikkeling. Dit inzicht stelt u in staat om de stapel onbetaalde facturen beheersbaar te houden.

U stelt hiervoor een stappenplan op:

- Stel om de die jaar een begroting en investeringsprogramma op.
- Maak een jaarlijks budget op, zowel voor het bedrijf als voor de privé-uitgaven.
- Maak u niets wijs, noteer ook alle onbetaalde facturen en de nog te verwachte kosten.
- Maak een kasplanning en volg deze nauwgezet op.

Voorbeeld: operationele hefboom

| | bedrijf 1 | bedrijf 2 |
|----------------------------|------------|------------|
| liters melk | 400.000,00 | 400.000,00 |
| melkprijs per 100 l | 25,00 | 25,00 |
| variabele kosten per 100 l | 16,00 | 16,00 |
| structurele kosten | 25.000,00 | 40.000,00 |
| bruto-opbrengst | 100.000,00 | 100.000,00 |
| variabele kosten | 64.000,00 | 64.000,00 |
| bruto marge | 36.000,00 | 36.000,00 |
| structurele kosten | 25.000,00 | 35.000,00 |
| arbeidsinkomen | 11.000,00 | 1.000,00 |
| hefboom | 3,27 | 36,00 |
| liters melk | 440.000,00 | 440.000,00 |
| melkprijs per 100 l | 25,00 | 25,00 |
| variabele kosten per 100 l | 16,00 | 16,00 |
| structurele kosten | 25.000,00 | 40.000,00 |
| bruto-opbrengst | 110.000,00 | 110.000,00 |
| variabele kosten | 70.400,00 | 70.400,00 |
| bruto marge | 39.600,00 | 39.600,00 |
| structurele kosten | 25.000,00 | 35.000,00 |
| arbeidsinkomen | 14.600,00 | 4.600,00 |
| productiestijging | 10% | 10% |
| stijging arbeidsinkomen | 133% | 460% |
| liters melk | 400.000,00 | 400.000,00 |
| melkprijs per 100 l | 22,50 | 22,50 |
| variabele kosten per 100 l | 16,00 | 16,00 |
| structurele kosten | 25.000,00 | 40.000,00 |
| bruto-opbrengst | 90.000,00 | 90.000,00 |
| variabele kosten | 64.000,00 | 64.000,00 |
| bruto marge | 26.000,00 | 26.000,00 |
| structurele kosten | 25.000,00 | 35.000,00 |
| arbeidsinkomen | 1.000,00 | -9.000,00 |
| prijzdaling | -10% | -10% |
| daling arbeidsinkomen | 9% | -900% |

Wat indien ik de begroting niet rond krijg?

- Een goed bijgehouden bedrijfsboekhouding is essentieel om U en, uw adviseur een totaal inzicht te geven op uw bedrijfsvoering.
- Zoek samen met uw adviseur naar de pijnpunten en stel een plan op om deze te verbeteren.
- Al naargelang het bedrijf kan minder bedrijf meer inkomen zijn.
- Durf simulaties te maken over andere bedrijfsvoering.
- Zet uw idee om in cijfers.
- Beslis enkel en alleen op basis van betrouwbaar cijfermateriaal.

Management: balanceren tussen groei en ontwikkeling

Het management of zeg maar ondernemerschap wint steeds meer aan belang.

Om goede managementbeslissingen te nemen (op lange termijn) of om op korte termijn in te grijpen in de bedrijfsvoering is een correct bijgehouden landbouwboekhouding meer dan een nood-

zakelijk hulpmiddel.

Uit de boekhoudingen leren we dat er effectief een verschil in bruto-marge (opbrengst verminderd met variabele kosten) te noteren is van ca €500 - €700 per koe.

Dit geeft aan dat er nog ruimte is voor ontwikkeling. Ontwikkeling heeft zonder zware (investerings) kosten een positieve invloed op de bruto-marge.

Een goed gemonitorde veestapel detecteert adequaat gezondheidsproblemen. Aandoeningen en behandelingen geregistreerd per dier, helpen de veearts om de juiste behandeling op te starten. Het meten en weten van de tussenkalf-tijd geeft bijvoorbeeld een indicatie dat de mineraloediening onder de loep dient genomen te worden.

Krachtvoederefficiëntie kan op vele bedrijven verbeterd worden. Dit vraagt van de melkveehouder een

nauwgezette registratie van de hoeveelheden krachtvoeder.

Een verbruik lager dan 200 gram krachtvoeder per liter melk is bedrijfseconomisch gezien de norm. Ruwvoedermelk is de goedkoopste melk. Derhalve is ruwvoederproductie op kwantitatief en kwalitatief vlak van het hoogste belang. Groei vereist investeringen. Investeren in gronden, stallen, vee enz...

Let wel, in tegenstelling tot andere sectoren, dragen investeringen in de melkveehouderij niet significant bij tot een daling van de vaste kosten per eenheid. In tegendeel, de vaste kosten per eenheid blijven eerder gelijk wat inhoud dat de globale vaste kost stijgt.

Opgelet, in een volatiele markt, is de operationele hefboom van levensbelang. Alle indicatoren wijzen erop dat de gespecialiseerde melkveehouderij gevoeliger is geworden voor prijschommelingen. Prijs-

schommelingen houden in dat er tijden zijn van hoogconjunctuur en laagconjunctuur. Hou er steeds rekening mee dat de tijden van laagconjunctuur langer kunnen duren dan de tijden van hoogconjunctuur en hou zeker voldoende financiële reserve.

Bedrijfseconomische boekhouding

De bedrijfseconomische boekhouding is zijn geld waard.

De bedrijfseconomische boekhouding van het Vlaams Agrarisch Centrum, **VACwerk**, is **dè** boekhouding voor de moderne en vooruitstrevende agrarische ondernemer. Voortdurend wordt het programma aangepast aan de noden en wensen van de deelnemende landbouwers.

En, niet onbelangrijk, u krijgt gegarandeerd onafhankelijk advies, waarbij enkel u en uw bedrijf centraal staat.

VACCENT

Digitaal platform ontwikkeld door het Vlaams Agrarisch Centrum



VACCENT = maximale borging voor een vaste jaarprijs

Meer info: www.vac.eu - vac@vac.eu - gsm 0470/97 61 35

De **VACcent** klant kiest voor de integrale begeleiding: een vast jaartarief, dus geen onverwachte kosten. Het persoonlijk klanten-dossier is raadpleegbaar via PC, tablet of smartphone.

Up to date managementtool werkt op 3 domeinen:

- domein 1: VACwerk - landbouw-economisch boekhoudprogramma
- domein 2: Archief - bijhouden bedrijfs-relevante documenten
- domein 3: Alertsysteem - belangrijke berichten (ook via sms)