

# Nieuwsbrief 1

Demonstratie-project 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit'

## COLOFON

Verantwoordelijke uitgever

Vlaamse Schapenhouderij vzw  
Ieperseweg 87  
8800 Rumbek/Beitem  
T 051 27 32 66  
F 051 24 00 20  
E info@vsh.be

## Projectpartners

- Vlaamse Schapenhouderij vzw  
- Dierengezondheidszorg Vlaanderen vzw  
- KU Leuven



KU LEUVEN

## IN DIT NUMMER:

Voorwoord	1
Projectvoorstelling	2
Rendabiliteit en beïnvloedende factoren	4
Modules van het project	5

JAARGANG 9, NR. 30

DECEMBER 2015

## Voorwoord

Geachte lezer,  
Beste schapenhouder en schapenliefhebber,

Reeds enige tijd is het demo-project 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit' opgestart. Bij deze bezorgen wij u onze eerste nieuwsbrief voor dit project. Hierin stellen we ons project inhoudelijk voor.

De schapenhouderij is een kleine sector in Vlaanderen. Waarom is dit zo? Als wij vijf lammeren consumeren, dan is er slechts één van eigen kweek. De rest wordt ingevoerd. Dus macro-economisch is er ruimte voor productie van lamsvlees.

Waarom lukt dit dan niet op grotere schaal? Dit moet op bedrijfsvlak zeker te maken hebben met een gebrekkige rendabiliteit, of met andere woorden met de vraag: welk arbeidsinkomen kan men halen uit lamsvlees produceren in onze omstandigheden en dit in vergelijking met andere productiesectoren, die hier mogelijk zijn.

We stellen vast dat de 'grotere' schapenbedrijven die in neven- of hoofdberoep actief zijn veelal actief zijn in beheersituaties, waar voor dit beheer ook betaald wordt door de terreineigenaar.

Dus het is zeker een mogelijkheid om beheer en natuurontwikkeling te combineren met een rendabele schapenhouderij, mits hiertoe door de verantwoordelijken om de beheerdoelstellingen te halen ook de nodige middelen vrijgemaakt worden.

Verder willen we het over terrein- en natuurbeheer in dit project voorlopig niet hebben. Met onze partners hebben we een ander project waar we

specifiek op beheer focussen. Hierover ontvangt u afzonderlijke nieuwsbrieven.

In dit project willen we kijken hoe en waar er binnen de 'klassieke' schapenhouderij mogelijkheden liggen om rendabel, of meer rendabel te werken. We kunnen ons focussen op de opbrengstenzijde, maar evenzeer moeten we de kosten beheersen. Hier komen gelijktijdig de foktechnische kengetallen, de verkoopprijs, maar evenzeer de voederkosten, de kosten voor huisvesting en de gezondheidssituatie van de dieren in beeld. In de volgende nieuwsbrieven zullen al deze aspecten aan bod komen.

**We zullen vooreerst een reeks bedrijven enquêteren, dit onderdeel van het project is momenteel lopende. Maar mocht U geen enquêteformulier ontvangen dan toch deze vraag: registreert u op uw bedrijf alle of vele foktechnische gegevens? En heeft u een bedrijfsboekhouding? Zo ja, bent u bereid, anoniem, uw bedrijfsgegevens voor ons project beschikbaar te stellen? U kan zich aanmelden via [info@VSH.be](mailto:info@VSH.be). Alle beschikbare gegevens kunnen ons helpen om een concreet en correct beeld te krijgen van de rendabiliteitsfactoren binnen onze bedrijven.**

Met dit project willen we de rendabiliteitsgegevens actualiseren, maar tegelijk meer inzicht verschaffen aan onze schapenhouders en lamsvleesproducenten.

Alvast veel leesgenot en het allerbeste voor 2016!

André Calus  
Voorzitter vzw Vlaamse Schapenhouderij



## Projectvoorstelling 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit'

Momenteel loopt al enige maanden het demonstratieproject 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit'. Het project wordt gefinancierd door het Departement Landbouw en Visserij van de Vlaamse Overheid. De partners zijn: de vzw Vlaamse Schapenhouderij als promotor, de vzw Dierengezondheidszorg Vlaanderen en de KULeuven –Campus Geel. Het project loopt gedurende 2 jaar en eindigt halfweg 2017.



### De doelstelling van het project

De schapenhouderij in Vlaanderen heeft meerdere oriëntaties nl. natuur- en terreinbeheer (doorgaans niet-eigen gronden) of vleeslamproductie op doorgaans eigen gronden (grondgebonden schapenhouderij). In een vorig ADLO-project (Natuur- en landschapsbeheer met kleine herkauwers; duurzaam bedrijfsmanagement en rendabiliteit 2008-2009) is deels aandacht besteed aan de rendabiliteitsaspecten van landschapsbeheer met schapen en nadien zijn er ook twee brochures opgemaakt i.v.m. de berekening van de vergoeding voor het uitvoeren van landschapsbeheer met schapen. In dit project willen we de rendabiliteit van schapenhouderij op eigen gronden/terreinen doorlichten en wel via volgende stappen:

Via een ruime bevraging een beeld krijgen van de **foktechnische en bedrijfseconomische kengetallen** die in de Vlaamse schapenbedrijven worden geregistreerd/gehanteerd en natuurlijk ook de mate waarin die kengetallen belangrijk zijn voor het maken van keuzes.

Het **oplijsten van managementprogramma's** (inclusief eigen ontwikkelde programma's) in de schapenhouderij en de nood aan specifieke pakketten.

**Analyse van de huidige kosten- en opbrengstenstructuur** op een aantal geselecteerde bedrijven om zo een beeld te krijgen van de spreiding van het arbeidsinkomen gekoppeld aan de manier van bedrijfsuitbating.

**Actualisatie van het rendabiliteitsmodel** (Calus, 1988) om onder de huidige productieomstandigheden de impact van foktechnische en marktfactoren op de rendabiliteit en het arbeidsinkomen te kunnen simuleren.

Op basis van het rendabiliteitsmodel voor de schapenhouders de **impact van resultaten en beslissingen op hun inkomen duiden**.

“Project-  
beschrijving”

**Ontwikkelen van een berekeningstool** waarmee een schapenhouder voor zijn eigen bedrijf kan simuleren wat de impact van een bepaalde managementaanpassing kan zijn. Bijvoorbeeld om een beeld (productiekost versus verkoopprijs) te krijgen wat het voor- of nadeel is om slachtlammeren 100 gram meer krachtvoeder per dag te geven. Of ook de impact te bepalen van bepaalde preventieve maatregelen (bv een vaccinatie).

Meer kennis verwerven omtrent de **relatie tussen de manier van** (al of niet kunstmatige) **lammeropfok, de immuniteitsopbouw en latere prestaties** (groei, ziekte weerstand...).

Schapenhouders via **discussiesessies gekoppeld aan een relevant bedrijfsbezoek** bewust maken van de impact op de rendabiliteit van:

- het aantal verkoopbare lammeren;
- de groei van de lammeren;
- de slachtkwaliteit en de manier van vermarkten;
- de aanpak van de voeding;
- de gezondheidszorg: preventief en curatief;
- huisvesting en bedrijfsuitrusting;

Er zal aan de schapenhouders op basis van ervaring en bevindingen ook een **registratiepakket** aangeboden worden dat bruikbaar is voor de eigen bedrijfsregistraties.

### Communicatie

De opgedane kennis zal vastgelegd worden in een reeks katernen die finaal in een **map/brochure** zullen gebundeld worden.

De schapenhouders en geïnteresseerden worden in de loop van het project op de hoogte gehouden via **digitale nieuwsbrieven** en via de websites van de partners. Het project wordt afgesloten met een wetenschappelijke studiedag.



“Project-  
beschrijving”

## Rendabiliteit en beïnvloedende factoren

Rendabiliteit is te interpreteren als de vergoeding voor eigen arbeid en ondernemersrisico. Concreet gaat het om het verschil tussen opbrengsten en kosten inclusief vreemde arbeid. We spreken over het arbeidsinkomen dat al of niet per ooi kan uitgedrukt worden.

<p><b>Opbrengsten</b></p> <p>Verkoop van lammeren</p> <p>Verkoop van reforme dieren</p> <p>Verkoop van wol</p> <p>Diverse</p> <p><b>Kosten</b></p> <p>Voederkosten</p> <p>Gezondheidszorg</p> <p>Huisvesting/ uitrusting/ klein materieel</p> <p>Gebruiksgoederen o.a. stro</p> <p>Rente op kapitaal</p> <p>Aankoop dieren</p> <p>Traceerbaarheid/ controle/ overheid (Sanitel, FAVV, FOD, DGZ, Rendac, bedrijfsbelasting...)</p> <p>Vreemde arbeid</p>	<p><b>Impactfactoren</b></p> <p>Aantal verkoopbare lammeren als resultante van</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Verhouding jongere/oudere ooiën in de kudde</li> <li>. Drachtpercentage</li> <li>. Worp-grootte</li> <li>. Lamsterfte</li> <li>. Vervangingspercentage</li> </ul> <p>Verkoopprijs euro/kg als resultante van</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>. Afzetsysteem</li> <li>. Slachtkwaliteit (SEUROP)</li> </ul> <p>Uitval volwassen dieren Levensduur Vervangingspercentage</p> <p>Wolproductie (3 à 4 kg/jaar) x wereldmarktprijs</p> <p><b>Impactfactoren</b></p> <p>Opfokstelsel Verhouding inzet ruwvoeder/ krachtvoeder Kosten weide-uitbating inclusief afrastering Ruwvoederwinning of -aankoop Verblijfstijd bepaald door groei en o.a. onderhoudskosten</p> <p>Veterinaire interventies Vaccinatiebeleid Uitbatingbeleid o.a. ontwormen/coccidiose</p> <p>Ouderdom van de gebouwen en uitrusting Afweging soberheid/ functionaliteit/ luxe</p> <p>Selectiebeleid</p> <p>Kosten per dier of forfaitair per bedrijf</p> <p>Meest bij beheersactiviteiten</p>
---	---

“Rendabiliteit en  
beïnvloedende  
factoren”



## Modules van het project

Deze modules zullen tijdens het project worden gerealiseerd:

### Module 1: Bevraging kengetallen van Vlaamse schapenbedrijven

Via een schriftelijke bevraging van een 300-tal schapenbedrijven (> 20 oeien) zal getracht worden om een beeld te krijgen i.v.m. het type schapenhouderij op het bedrijf, de kennis van de rendabiliteit van hun bedrijf en i.v.m. de registraties die gebeuren zowel foktechnisch als bedrijfseconomisch. Zo zullen kengetallen (o.a. dagelijkse groei, lammersterfte...) worden opgevraagd. Ook zal nagegaan worden of de bedrijven momenteel bepaalde managementspakketten gebruiken en hoe de ervaringen hiermee zijn.

### Module 2: Inventarisatie en evaluatie van de in omloop zijnde managementspakketten

Zowel vanuit de bevindingen van de bevraging als via marktprospectie zal een inventarisatie gemaakt worden van de beschikbare/in gebruik zijnde managementspakketten (hetzij commerciële, als eigen ontwikkelde).

Op basis van de ervaringen van gebruikers wordt een evaluatie gemaakt en van hieruit kan de nood aan specifieke pakketten duidelijk worden. De verwachting is dat de bestaande pakketten zich vooral richten op het foktechnische en minder op het bedrijfseconomische.

### Module 3: Grondige doorlichting bedrijfskengetallen

Er worden uit de aangeschreven bedrijven die reageerden 10 à 15 bedrijven geselecteerd, die veel registreren om op hun gegevens een grondige analyse te doen van de economische en foktechnische kengetallen. Uit deze analyses wordt een beeld bekomen van de spreiding tussen bedrijven van de kengetallen, van het arbeidsinkomen en van de rendabiliteitsverschillen.

### Module 4: Actualisatie van het rendabiliteitsmodel / berekeningstool

Het rendabiliteitsmodel (Calus, 1988) wordt op basis van de actuele gegevens herwerkt, met de bedoeling aan de schapenhouders duidelijk te maken welke productie- of marktfactoren welke invloed hebben op het arbeidsinkomen. Tijdens de voorlichtingsacties kunnen zodoende de juiste accenten gelegd worden.

Een volgende stap kan dan zijn het ontwikkelen van een berekeningstool waarmee een schapenhouder voor zijn eigen bedrijf kan simuleren wat de impact van een bepaalde managementaanpassing kan zijn. Bijvoorbeeld om een beeld (productiekost versus verkoopprijs) te krijgen wat het voor- of nadeel is om slachtlammeren 100 gram meer krachtvoeder per dag te geven. Of ook de impact van bepaalde preventieve maatregelen (bv een vaccinatie).



*“Te realiseren  
modules van het  
project”*

### **Module 5: Bedrijfsopvolging op het vlak van lammeropfok**

Gezien lamsterfte en groei heel belangrijk zijn, zal op 3 bedrijven de aandacht toegespitst worden op het biestmanagement bij de pasgeboren lammeren. Dit is een aandachtspunt bij bedrijven met hoge worpgroottes of bij moederloze opfok. Drinken de pasgeboren lammeren biest bij de moeder, of krijgen ze koebiest, of wordt kunstbiest toegediend. Nadien wordt dan de immuniteitsopbouw via bloedanalyses gemeten en op latere leeftijd worden de prestaties en eventuele problemen i.v.m. ziekteverstand, bijzondere gevoeligheden, uitval of groei opgevolgd.

Op analoge manier worden lambarlammeren van nabij gevolgd. Hoeveel melk wordt verstrekt? Onder welke vorm? Hoelang? En wat is de impact op groei, ziekteverstand, gevoeligheid voor coccidiose en ook op de groei na het spenen.

Onder de noemer ‘meten is weten’ worden op de drie opgevolgde bedrijven, (eventueel aan te vullen tot een vijftal bedrijven,) de lammeren geregeld gewogen en de ontwikkeling wordt geëvalueerd i.f.v. het bedrijfsmanagement, de foktechnische productieparameters van het bedrijf en het gevoerde selectiebeleid.

### **Module 6: Discussiesessies en bedrijfsbezoeken**

Gespreid over Vlaanderen worden tijdens de projectperiode en telkens gekoppeld aan een bezoek van een voor de besproken thema’s relevant bedrijf 2 reeksen discussiesessies gehouden voor/met schapenhouders en deskundigen en dit telkens op twee of drie plaatsen in Vlaanderen. De specifieke onderwerpen worden hierna weergegeven. Doel is een beeld te krijgen van hoe schapenhouders aankijken tegen deze belangrijke rendabiliteitsfactoren, hoe ze er bedrijfsmatig mee omgaan, welke leemtes ze ervaren. Op elke bijeenkomst zal eerst een theoretische omkadering gegeven worden, gevolgd door de discussie en een praktische toelichting tijdens het bedrijfsbezoek. De thema’s voor de 2 reeksen discussiesessies:

#### Reeks 1: foktechniek , groei, slachtkwaliteit en afzet in relatie tot rendabiliteit

##### **6.1 Hoe het aantal verkoopbare lammeren per ooilbedrijf maximaliseren**

(drachtpercentage, worpgrootte, lamsterfte, langlevendheid, vervangingspercentage...)

##### **6.2 Groei**

(genetisch, voeding vóór en na spenen, gezondheidszorg,...)

##### **6.3 Slachtkwaliteit**

(Wat is SEUROP? Hoe bepalen? Levend/geslacht? Hoe verbeteren? Relatie met prijsvorming en afzetmogelijkheden...)

#### Reeks 2: voeding , gezondheidszorg, huisvesting in relatie tot rendabiliteit

##### **6.4 Beheersen van de voederkosten**

(verhouding ruwvoeder/krachtvoeder, voederbehoeften doorheen de productiecycclus, kostprijs van gras en ruwvoederwinning, kunstmatige opfok...)

##### **6.5 Gezondheidszorg**

(vaccinatiebeleid, geboortehulp, biestbeleid, ontwormingsschema’s, algemene bioveiligheid...)

##### **6.6 Huisvesting/bedrijfsuitrusting/weideafrastering**

(verschillende mogelijkheden, kostprijzen en impact op de rendabiliteit...)

### Module 7: Ter beschikking stellen van een pakket bedrijfsregistratieformulieren

Om een juist beeld te krijgen van het eigen bedrijf, zowel bedrijfseconomisch als foktechnisch, is registratie primordiaal. We gaan ervan uit dat een bedrijf met een zekere omvang een bedrijfseconomische boekhouding voert en zodoende kosten en opbrengsten registreert. Voor een schapenbedrijf is fiscaal het forfaitair landbouwbarema volgen, geen haalbare kaart.

Naast het fiscale zijn er andere wettelijke verplichtingen die via beschikbare registers geregeld zijn, cfr. Sanitel, geneesmiddelenregister, verplaatsingsdocumenten... Maar op basis van de ervaringen uit dit project is het de bedoeling aan het einde ook een registratiepakket met gebruiksklare formulieren aan de schapenhouder, die niet beschikt over een managementspakket, beschikbaar te stellen, hetzij downloadbaar via de website, hetzij als elektronische werkbladen, die bruikbaar zijn om de bedrijfsgegevens en –opvolging op een praktische manier bij te houden. Hierbij denken we aan deklijsten, geboortelijsten, registratie van gewichten geboorte/spenen/afzet en groeiberekeningen hieruit; registratie van uital van jonge en volwassen dieren en de redenen, slachtgegevens...

### Module 8: Informatiekaternen/ infomap

De modules 1 tot 5 en 7 zullen resulteren in een geschreven neerslag. Anderzijds wordt voor de begeleiding van de discussiesessies (zie module 6) ook telkens een infodocument opgemaakt. Aan het einde van het project worden al deze infokaternen in een map/bestand samengebracht en als geheel beschikbaar gesteld voor geïnteresseerden.

### Module 9: Nieuwsbrieven

Zoals ook in de vorige ADLO-projecten gebruikelijk zal per kwartaal een elektronische nieuwsbrief opgemaakt worden en aan de geïnteresseerde schapenhouders of voorlichters of schapenliefhebbers beschikbaar gesteld worden. Momenteel zijn er meer dan 200 adressen bekend en via een algemene oproep wordt dit bestand verder aangevuld.

### Module 10: Verdere kennisverspreiding via de websites

Elke partner heeft vanaf het eerste project de info ook op de eigen website beschikbaar gesteld en zal ook voor dit project korte inhoud en de bevindingen via de website beschikbaar stellen. Het betreft volgende websites:

VSH: [www.VSH.be](http://www.VSH.be)

DGZ: [www.dgz.be](http://www.dgz.be)

KU Leuven: [www.diereninformatie.be](http://www.diereninformatie.be)

### Module 11: Studiedag

Aan het einde van het project wordt een wetenschappelijke studiedag georganiseerd waar diverse aspecten en ervaringen uit het project op een wetenschappelijk onderbouwde manier zullen voorgesteld worden.



*“Te realiseren  
modules van het  
project”*

## Dank U Griet, Welkom Helena

Griet Dewaele vult sedert 8 jaar de secretariaatsfunctie in binnen de vzw Vlaamse Schapenhouderij (VSH) en was deze ganse periode ook actief in de diverse projecten (ADLO, Departement Landbouw en Visserij Vlaanderen, Leader, Vlaamse Landmaatschappij, ...).

Vanaf 1 januari 2016 verlaat Griet de VSH om een voltijdse betrekking op te nemen binnen een uitgeverij. Vanaf 1 januari zal Griet vervangen worden door Helena Vandekerckhove.

Griet is gedurende al deze jaren en het contactpunt geweest en zowat het gezicht geworden van de VSH. Wij willen, bij deze, Griet van ganser harte danken voor haar inzet voor de VSH en voor de Vlaamse schapenhouderij in het algemeen. We wensen haar alle succes toe in haar nieuwe werkkring.

Tegelijk verwelkomen we Helena en wensen haar veel arbeidsvreugde en hopen dat ze, leergierig als ze is, snel de vele aspecten van de werking binnen VSH kan eigen maken.

Let wel, beste lezer, gelieve in de toekomst [info@vsh.be](mailto:info@vsh.be) te gebruiken in uw email-contacten met de VSH, gezien het emailadres van Griet Dewaele straks niet meer operationeel is.

Nogmaals dank aan Griet voor alles en welkom aan Helena.

André Calus