

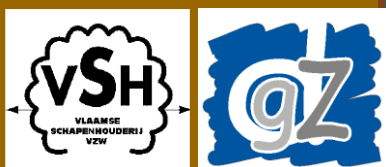
COLOFON

Verantwoordelijke uitgever

Vlaamse Schapenhouderij vzw
Ieperseweg 87
8800 Rumbeke/Beitem
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
"Meten is weten": wij bieden u een bedrijfsregistratieformulier	2
Toelichting bedrijfsregistratieformulier	2
Het rendabiliteitsmodel beschikbaar voor elke schapenhouder	3
Toelichting rendabiliteitsmodel	8

Nieuwsbrief 7

Demonstratieproject 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit'

JAARGANG 10, NR. 36

JUNI, 2017

Voorwoord

Waarde lezer,
Beste Schapenliefhebber,
Beste Schapenhouder,

Het demo-project 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit' zit in de laatste rechte lijn naar de finish.

Op 15 juni werden tijdens een studienamiddag in Geel de resultaten voorgesteld.

Jullie hebben (deze inbegrepen) nog twee nieuwsbrieven te goed.

In deze nieuwsbrief geven wij info over en bezorgen wij u twee werkinstrumenten, die voor elke schapenhouder en voor iedereen die echt met zijn bedrijf wil bezig zijn en toekomstgericht wil werken, cruciaal zijn. Wij hebben een elektronisch bedrijfsregistratieformulier ontwikkeld waarmee elke schapenhouder zijn dek- en aflangegegevens kan registreren, maar ook de gewichtsevolutie van de lammeren kan volgen en zowel tussentijds als finaal een reeks bedrijfsjaarresultaten qua worpgrootte, qua sterfte, qua groei kan terugvinden.

Anderzijds hebben wij, gebaseerd op boekhoudgegevens, een rendabiliteitsmodel ontwikkeld en geactualiseerd. Via dit model kan elke schapenhouder zijn eigen bedrijfsgegevens inbrengen en finaal een beeld krijgen van zijn kosten- en opbrengstenstructuur. Maar er is meer: eenmaal de eigen bedrijfssituatie in het model is opgenomen kan men ook gaan kijken hoe bepaalde bedrijfsingrepen of nieuwe bedrijfsopties invloed kunnen hebben op de rendabiliteit en op het arbeidsinkomen per ooi. Wij wensen u niet alleen veel leesgenot, maar via deze nieuwsbrief nodigen wij u uit tot actie, wij leveren de werkinstrumenten, maar u moet het doen. Uw bedrijfsvoering zal er wel bij varen.

Alvast veel succes.

André Calus
Voorzitter VSH



Europees Landbouwfonds
voor Plattelandsontwikkeling:
Europa investeert
in zijn platteland

Meten is Weten!!

Wij bieden u een bedrijfsregistratieformulier.

Om als schapenhouder goede resultaten te kunnen halen is het absoluut noodzakelijk een reeks gegevens te registreren. Om een goed bedrijfsmanagement te kunnen doen is dit nog veel meer noodzakelijk.

Daarom is binnen het demoproject 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit' ook een bedrijfsregistratieformulier ontwikkeld.

Elke schapenhouder kan dit downloaden en een lijst van al zijn ooien en rammen (bij het begin van het dek seizoen) opmaken.

Er is een pagina voorzien waar alle dekkingen kunnen genoteerd worden, waar bij automatisch de eventuele vaccinatiedatum tegen het 'Bloed' en ook de werpdatum weergegeven worden.

In een volgend werkblad kan men alle gegevens i.v.m. de geboorten registreren.

Verder kan per lam het gewichtsverloop bij spenen en bij verkoop gevolgd worden en automatisch wordt telkens de groei per dag berekend.

Aan het einde van het document is er ook een bedrijfsanalyse-formulier voorzien. Daar kan men zowel tijdens het geboorteseizoen als na een volledig productiejaar een reeks gemiddelde cijfers weervinden i.v.m. worpgrootte, sterfte, maar ook de gemiddelde groeicijfers in verschillende levensfasen.

Toelichting bij het bedrijfsregistratieformulier

Dit is een Excel-bestand waar elk bedrijf een overzicht van ooien en rammen inbrengt, waar alle dekkingen geregistreerd worden en waar ook alle gegevens omtrent geboorte en lammeren kunnen bijgehouden worden.

Blad

1. Is de wegwijzer met keuzeknoppen
2. Hier maakt men de lijst van alle ooien op het bedrijf met geboortedatum
3. Hier maakt men de lijst van alle dekrammen op het bedrijf met geboortedatum
4. Hier worden alle dekkingen geregistreerd, ooinummer, dekdatum, ramnummer, eventuele herdekking.
Het programma berekent de aflamdatum en meldt ook wanneer de ooi eventueel gevaccineerd kan worden tegen het 'bloed'.
Let wel ooinummers en ramnummers zijn eerst in te brengen in bladen 2 en 3.
5. Hier noteert men alle geboorten en latere wegingen. Een lijn per lam ; Ooinummer, werpdatum, lamnummer, geslacht, geboortegewicht en specifieke zaken als kunstmatige opfok of sterfte.
Later kan dan speendatum, speengewicht, verkoopdatum en verkoopgewicht en –prijs geregistreerd worden.
Per weging wordt dan ook automatisch de groei vanaf de geboorte berekend.
6. Aan het einde van het seizoen (ook intermediair) vindt men dan op blad 6 een overzicht van alle bedrijfsresultaten.

Op de website van VSH, www.vsh.be, ga je naar het project 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit' en daar kan je de lege Excel downloaden waarin je verder je eigen bedrijfsgegevens kunt gaan ingeven. Daarnaast kan je ook een voorbeeld downloaden, waar je kan zien hoe je alles kan ingeven, maar waar je ook een beeld krijgt van jouw bedrijfsanalyse, deze wordt continu bijgewerkt.

Het rendabiliteitsmodel beschikbaar voor elke schapenhouder!!

Binnen het demoproject 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit' was/is het de bedoeling informatie te verzamelen van bedrijven die boekhouding voeren en hun gegevens willen beschikbaar stellen. Om dan vanuit de actuele cijfers van kosten en opbrengsten een rendabiliteitsmodel voor de schapenhouderij op te bouwen dat door alle schapenhouders op het eigen bedrijf kan worden gebruikt.

Er is binnen het project een bevraging gebeurd. De bedoeling van de bevraging was een beeld te krijgen of en hoeveel er op schapenbedrijven genoteerd wordt zowel wat foktechnische gegevens als bedrijfseconomische gegevens betreft. Het resultaat was eerder teleurstellend. Er worden beperkt technische kengetallen bijgehouden. Idem voor economische kengetallen, en de cijfers worden te weinig gebruikt om het bedrijf bij te sturen. Er zijn op weinig bedrijven management-programma's in gebruik.

Boekhoudresultaten

Vanuit gegevens beschikbaar gesteld door AMS en door BB-Tiber wordt een beeld bekomen van de beschikbare boekhoudresultaten van schapenbedrijven. Het gaat om bedrijven met 70 à 100 ooiën. De inkomsten liggen tussen 195 en 210 €/ooi. De variabele kosten en de vaste kosten zijn vrij gelijkaardig en liggen elk tussen 110 en 120 €/ooi. De totale kosten liggen tussen 210 en 220 €/ooi. Conclusie is dat de slachtlamproductie weinig of niet rendabel is. Er zijn ook bedrijven die zwaar negatief gaan qua arbeidsinkomen. Belangrijke factoren zijn het feit of er al of niet nog gebouwen af te schrijven zijn, of er veel krachtvoeder gevoederd wordt, en of er veel veeartsenkosten zijn.

Het rendabiliteitsmodel

Om een beter inzicht te krijgen in de rendabiliteitsfactoren werd een rendabiliteitsmodel ontwikkeld voor een slachtlam-producerend bedrijf. Het model is beschikbaar voor elke schapenhouder en elke geïnteresseerde via de website van de VSH, via de link:

www.VSH.be/projecten onder het demo-project rendabiliteit.

Het model kan door iedereen gedownload worden om zelf te gebruiken. Het model is een Excel-bestand, waarin alle essentiële bedrijfsgegevens door elke schapenhouder op maat van zijn bedrijf kunnen aangepast worden en waar dan finaal het arbeidsinkomen per ooi wordt berekend. De bepalende bedrijfseigen factoren zijn de foktechnische resultaten, die tot een aantal verkoopbare lammeren per ooi per jaar leiden. Daarnaast zijn belangrijk: de gerealiseerde groei bij de lammeren, het voederverbruik, maar vooral de hoeveelheid gebruikt krachtvoeder en de kostprijzen voor gras, voor wintervoeding (voerdoog of hooi) en voor het krachtvoeder. Dikwijls wordt in een rendabiliteitskader vergeten dat ook de afschrijvingen voor gebouwen en materieel en de interesten op het geïnvesteerd kapitaal moeten meegerekend worden. De kosten voor voedselveiligheid worden vaak onderschat, maar wegen zwaar door voor kleine bedrijven. En finaal zijn de verkoopprijzen voor de lammeren, voor de wol en voor de reforme (oude) ooiën bepalende elementen aan de inkomstzijde. In de diverse bladen van het Excel-bestand zijn richtwaarden aanwezig, maar deze kunnen dus gewijzigd worden om voor een specifiek bedrijf de exacte kosten-opbrengsten-configuratie in het model te stoppen.

“Het rendabiliteitsmodel uitgelegd”

Om te illustreren hoezeer het aantal verkoopbare lammeren (Excel blad 1) kan variëren geven we een drietal bedrijfsituaties, daarbij gaan we uit van een bedrijf met 100 ooiën.

Bedrijfsituatie	1	2	3
Vervangingspercentage van oude ooiën door ooilammeren	20	25	20
% dracht jonge ooiën	85	80	0
% dracht oude ooiën	95	90	95
Worpgrootte jonge ooiën	1.5	1.3	1.5
Worpgrootte oude ooiën	2.25	1.8	2.25
% lamsterfte bij de geboorte bij jonge ooiën	15	15	15
% lamsterfte bij de geboorte bij oudere ooiën	10	10	10
% lamuitval op jaarbasis op latere leeftijd	5	5	5
Aantal verkoopbare lammeren	152	104	131

Bedrijfsituatie 1 is de foktechnische situatie op een bedrijf dat, laat ons zeggen, goed bezig is. Er kunnen van 100 ooiën per jaar 152 lammeren verkocht worden. In een bedrijfsituatie 2 zitten we meer in een ‘texel-omgeving’ met vooral een lagere vruchtbaarheid van de ooiën. Het aantal lammeren dat we kunnen verkopen daalt bijna met één derde. In situatie 3 gaan we uit van een bedrijf met behoorlijke vruchtbaarheid, cfr situatie 1, maar dat zijn ooilammeren in het jaar van de geboorte niet laat dekken. En blijktbaar zijn er in de praktijk nog heel wat bedrijven die dit zo doen. Maar dit leidt tot heel wat minder verkoopbare lammeren en verder zal blijken dat dit op een slachtlamproducerend bedrijf qua rendabiliteit rampzalig is.

Bij de berekeningen van het voederverbruik (Excel bladen 3,4 en 5) wordt uitgegaan van de veevoedertabellen/-normen van CVB Nederland. Voor de kostprijzen van het ruwvoeder (Excel blad 6) wordt de berekening van het Landbouwcentrum Voedergewassen (LCV) gebruikt.

In een standaardsituatie ziet de verdeling van de opbrengsten (Excel blad 10) er als volgt uit:

1. Verkoop lammeren	82 %
2. Verkoop reforme ooiën	5 %
3. Verkoop wol	2 %
4. Verkoop fokdieren	2 %
5. Eigen verbruik	1 %
6. EU-premies	8 %

De verdeling van de kosten ziet er als volgt uit:

1. Voeder	64 %
2. Stal	9 %
3. Diergeneeskunde	7%
4. Interesten	4 %
5. Klein materieel	2 %
6. Diensten	2%
7. Overkoepelende kosten	7%
8. Stro	2%
9. Belastingen verzekeringen	3%
10. Afschrijvingen fokdieren	0%
11. Andere kosten	0%

De voederprijzen

In het model is uitgegaan van een gras-kostprijs van 0.11 €/kg droge stof (DS). Voor voordroog wordt 0.17€/kg DS aangerekend en voor krachtvoeder 0.29€/kg. Voor de ruwvoederkosten hebben we ons gebaseerd op de berekening van het LCV, het landbouwcentrum voor voedergewassen. Stijgt de graskostprijs met 0.01 €/kg DS dan daalt het arbeidsinkomen met 5.80€/ooi. Stijgt de voordroogkostprijs met 0.01 €/kg dan daalt het AI met 1.84€/ooi. De impact van de krachtvoederkosten is hoog. In het model wordt uitgegaan van 0.29 €/kg. Maar in de praktijk wordt er krachtvoeder verkocht aan 0.40€/kg. Stijgt de krachtvoederkost per kg met 10 cent dan daalt het AI/ooi met 8.1 €. Dus een marktprospectie naar een goedkoop krachtvoeder is meer dan lonend.

Impact van een voederprijswijziging op het arbeidsinkomen per ooi

Graskostprijs /kg DS	+/- 0.01 €	=	-/+ 5.80 €/ooi AI
Voordroogkostprijs /kg DS	+/-0.01 €		-/+ 1.84 €/ooi AI
Krachtvoederkostprijs/ kg	+/-0.10 €		-/+ 8.10 €/ooi AI

Gebouwen en uitrusting

Zolang gebouwen moeten afgeschreven worden heeft dit een belangrijke invloed op het arbeidsinkomen. Stel dat voor 100 ooiën een stal ter waarde van 35 000 euro gebouwd wordt, dan betekent dit dat gedurende de afschrijffperiode van 20 jaar er per ooi per jaar 17.5 euro dient afgeschreven te worden. Vanaf het eenentwintigste jaar kan het arbeidsinkomen zo met 17.5 €/ooi stijgen.

De kosten voor voedselveiligheid

Sinds de dioxinecrisis zijn een reeks maatregelen genomen om alles traceerbaar te maken en tot een hoge voedselveiligheidsstatus te komen. Maar Sanitel, DGZ, FOD, Rendac, FAVV sturen jaarlijks hun factuur. Voor 100 ooiën komt dit op 4.62 €/ooi. Voor 20, 50, of 200 ooiën is de kostprijs per ooi per jaar resp. 17.42, 7.82 of 3.02 €/ooi per jaar. Concreet betekent dit dat kleine bedrijven van 20 of 50 ooiën hier erg zwaar benadeeld worden. En hun arbeidsinkomen quasi verliezen of in het rood gaan omwille van deze (buitensporige) kost. Dit heeft alles te maken met de ongenueanceerde jaarlijkse bijdrage voor het FAVV. Een modulatie in functie van bedrijfsgrootte is meer dan aangewezen.

Impact van de opbrengstprijzen op het arbeidsinkomen

Verkoopprijs lammeren	+/- 0.10 €/kg levend	=	+/- 6.60 €/ooi AI
Verkoopprijs reforme ooiën	+/- 10 € /stuk		+/- 1.90 €/ooi AI
Wolprijs	+/- 0.10 €/kg		+/- 0.41 €/ ooi AI

Diergeneeskundige kosten			
Kost per ooi	€	12,50	per ooi
totaal diergeneeskundige kosten	€	1.250,00	per jaar
Diensten			
FOD volksgezondheid	€	45,00	
DGZ	€	13,00	
Sanitel nummers	€	112,37	
Rendac	€	90,00	
FAVV	€	202,00	
totaal diensten	€	462,37	per jaar

Tabblad “ andere kosten”

Verkoopprijs lammeren

Verkoopprijs lammeren plus of min 0.10€/kg levend betekent 6.6€/ooi per jaar arbeidsinkomen.

Verandert de prijs voor de reforme (oude) ooiën met 10 €/stuk dan is dit 1.90 € Al/ooi.

Verandert de wolprijs met 0.10 €/kg dan verandert het Al/ooi met 0.41 €.

Hieruit blijkt duidelijk dat de verkoopprijs van de lammeren zeer belangrijk is. Dus een goed handelskanaal zoeken dat een goede prijs/kg wil geven is zeer gunstig voor de rendabiliteit.

Besluit

De bepalende factoren voor het niveau van het arbeidsinkomen per ooi zijn vooral:

- Het al of niet laten dekken van de ooilammeren;
- De worpgrootte;
- De groei;
- Beheersen van de krachtvoeder- en melkpoederhoeveelheden;
- De voederkostprijzen, vooral wat zomervoeding en krachtvoeder betreft; zorg voor de weide-uitbating of/en (gratis) uitbesteden van dieren op andermans grond, op zoek naar goedkoper krachtvoeder!
- Afschrijving van gebouwen weegt zwaar door!
- De kosten voor voedselveiligheid benadelen vooral de kleine bedrijven;
- Een zo goed mogelijk lammerprijs ontvangen is cruciaal;
- Bedrijven zonder ha-steun zijn sterk benadeeld.

En nu allen naar www.VSH.be/projecten, dan klikken op het project 'Schapenhouder zoekt rendabiliteit' en dan naar de downloads rendabiliteitsmodel en de bijhorende toelichting. En dan kan u aan de slag om in het model uw eigen bedrijfsgegevens in te brengen en te zien hoe uw arbeidsinkomen per ooi er benaderend uitziet, maar u kunt evenzeer dan met het model gaan experimenteren en kijken als er bepaalde omstandigheden op uw bedrijf veranderen, bv. ras met hogere vruchtbaarheid, of betere groei of een ingreep om een betere verkoopprijs te halen (korte keten?) wat dan de impact is op het arbeidsinkomen.

Belangrijk is op de eerste plaats dat we veel noteren want 'Meten is Weten', en op basis van deze cijfers kunnen we dan verder ons bedrijfsmanagement bijsturen. Er a priori van uitgaan dat er met schapenhouderij niets te verdienen is, is een slechte uitvalsbasis. Wie rondkijkt ziet dat schapenhouders die aan beheer doen en ervoor vergoed worden wel tot een leefbaar bedrijf komen. Anderzijds kan via korte keten een veel betere verkoopprijs per lam gerealiseerd worden, en na aftrek van de bijkomende kosten is ook hier de balans positief. In een volgend project zullen de partners het gegeven 'korte keten' verder onder de aandacht brengen.

Toelichting bij het gebruik van het rendabiliteitsmodel

Het rendabiliteitsmodel is dermate ontwikkeld **dat elke schapenhouder er zijn eigen gegevens kan inbrengen** om zo een beeld te krijgen van de situatie op het eigen bedrijf en een benadering kan vinden voor de rendabiliteit van het eigen bedrijf. Dit model is tevens bijzonder nuttig om, eenmaal de bedrijfsgegevens erin verwerkt zijn, na te gaan, indien er bepaalde wijzigingen optreden in de bedrijfsvoering (gewild of ongewild), hoe dan het arbeidsinkomen per ooi evolueert.

Het Excel-bestand omvat 10 bladen:

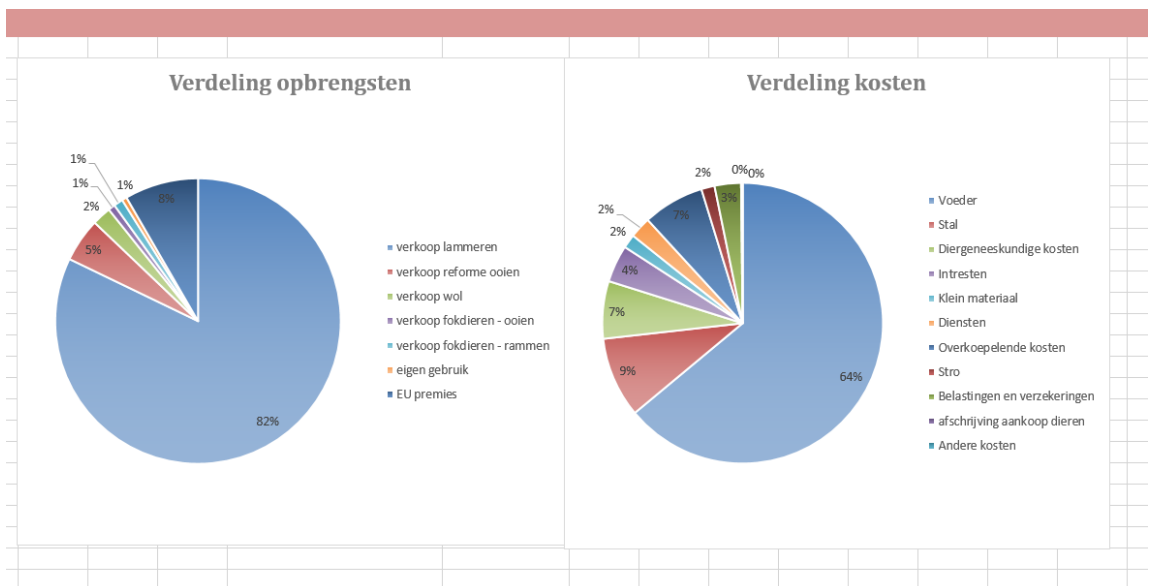
1. Foktechnische kengetallen, het model gaat uit van een bedrijf met 100 ooiën, maar dit aantal kan aangepast worden aan de eigen situatie. Hier kan men voor het eigen bedrijf het aantal verkoopbare lammeren op het eigen bedrijf berekenen. Maar eerst moet men een beeld hebben van drachtpercentage, van worpgrootte, van lamsterfte telkens voor de jaarlingen en voor de oudere ooiën. Daarnaast kan ook het jaarlijks vervangingspercentage van oude ooiën door ooilammeren voor het eigen bedrijf ingebracht worden.
2. Hier wordt op basis van een gemiddelde groei een overzicht gegeven van het aantal dagen dat een lam op het bedrijf blijft, en dit afhankelijk van geboortegewicht en afzetgewicht. De gemiddelde groei wordt vanuit de ingebrachte gegevens van blad 3 berekend.
3. Blad 3 berekent de hoeveelheid voeder door de lammeren verbruikt. Maar eerst moeten hier de groeicijfers per gewichtstraject ingebracht worden, tevens kan er per gewichtstraject aangegeven worden hoeveel krachtvoeder elk lam per dag krijgt. Let wel ook de groei in de beginfase tot 20 kg en het afzetgewicht kan men aanpassen. Ook hoeveel lammeren met kunstmelk opgekweekt worden en hoelang en hoeveel melk ze krijgen kan worden aangepast.
4. Voor de voederopname van de ooiën is het belangrijk te weten wanneer ze welke hoeveelheid krachtvoeder krijgen. Er is vanuit gegaan dat de winter loopt van 7/12 tot 31/3. Indien de ooiën buiten overwinteren dienen ze een aangepast wintervoeding te krijgen.
5. Blad 5 berekent het voederverbruik van de rammen. We gaan uit van 3 rammen voor de 100 ooiën.
6. Hier kan men de kostprijs voor gras, voordroog, krachtvoeder en melkpoeder zonodig aanpassen.
7. Er is voorzien dat men (duurdere) fokdieren kan aankopen. Hier valt nog op te merken dat het model ook voorziet dat het bedrijf fokdieren verkoopt, dit moet op blad 1 ingevuld worden.
8. Dit blad moet met aandacht bekeken worden. Hoeveel heeft men geïnvesteerd in de eigen stal? Uitgaven voor stro, diergeneeskunde, rendac, klein materiaal, verzekeringen en belastingen en algemene kosten, zoals water en elektriciteit, moeten met zorg voor het eigen bedrijf bekeken worden.
9. Hier zijn de bedrijfseigen opbrengstprijzen/afzetgewichten in te brengen, voor lammeren, wol, verkochte fokdieren en eventuele premies.
10. Blad 10 geeft finaal het algemeen overzicht van opbrengsten en kosten en geeft voor het globale bedrijf het eruit resulterend arbeidsinkomen.

“Toelichting bij het rendabiliteitsmodel”

**“Voorbeeld
winst- en
verliesbalans”**

Winst-verliesbalans		
	Opbrengsten	Kosten
verkoop lammeren	€ 15.734,40	
verkoop reforme ooien	€ 950,00	
verkoop wol	€ 412,00	
verkoop fokdieren - ooien	€ 150,00	
verkoop fokdieren - rammen	€ 200,00	
eigen gebruik	€ 105,60	
EU premies	€ 1.600,00	
Voeder		€ 12.074,03
Stal		€ 1.750,00
Diergeneeskundige kosten		€ 1.250,00
Intresten		€ 810,00
Klein materiaal		€ 300,00
Diensten		€ 462,37
Overkoepelende kosten		€ 1.336,30
Stro		€ 288,00
Belastingen en verzekeringen		€ 575,00
afschrijving aankoop dieren		€ 33,33
Andere kosten		€ -
totaal	€ 19.152	€ 18.879
Winst/verlies	€ 272,97	

Tabblad “winst- en verliesbalans”



Tabblad “winst- en verliesbalans”

André Calus