



te leggen is slechts voor een derde van de vleesvarkenshouders haalbaar, weet Bens. Dat kan alleen met een voerwinst van 140% van het langjarig gemiddelde. Deze bedrijven reserveren jaarlijks €20 per plaats. Zij hebben in tien jaar €200 opzij gelegd en de bank wil daar €350 per plaats bij doen. Dan is er net genoeg geld voor nieuwbouw, rechten en de levende have.

#### Groeiende verschillen

Het aantal varkenshouders blijft afnemen. Het frap-pante is echter dat de financiële verschillen tussen bedrijven alleen maar groeien. Koen van Bergen, sectorspecialist varkens van Rabobank, daarover: "Het lijkt of de verschillen jaarlijks groeien. Verschillen tussen bedrijven in voerwinst van €25 per vleesvarken en €200 per fokzeug komen voor. Soms zijn de verschillen nog extremer. Dat gaat om heel veel geld." Na aftrek van de overige bedrijfskosten blijven de grote inkomensverschillen bestaan, betoogt Van Bergen.

In het laatste kwartaalbericht van Rabobank schetst Van Bergen drie scenario's van een zeugenbedrijf dat 90% voerwinst draait, eentje die 100% voerwinst realiseert en een die 120% haalt. Opgeteld over 2016 en 2017 realiseren deze bedrijven respectievelijk een marge van €215, €380 en €705 per zeug. Van Bergen gaat daarbij uit van een kritieke voerwinst van €630 per zeug per jaar, inclusief privé.

De juist genoemde margeverschillen laten zien hoe belangrijk het is dat een bedrijf technisch goed

## 'Tijd en geld laat ondernemers floreren'

Het is nu meer dan ooit de tijd om je als varkenshouder te bezinnen op de toekomst van jouw bedrijf.

Dat vindt agrarisch coach Paulien Hogenkamp. Als het bedrijf afgelopen jaren financieel onvoldoende draaide, komt daar niet vanzelf verandering in. Het is dan verstandig een extern adviseur te laten beoordelen waarom de winstgevendheid achterblijft en desgewenst een coach in te schakelen die ingaat op de persoonlijke wensen en drive van de ondernemer, vindt zij.

#### Zoeken veel varkenshouders nu hulp?

"Een deel doet dat. Die zijn daartoe vaak aangezet door een adviseur, bijvoorbeeld van de bank. Een coach helpt hen dan anders naar het bedrijf te kijken en een langetermijnvisie te ontwikkelen. Zij willen niet nogmaals door zo'n crisis die de sector tot halverwege 2016 in haar greep had. Dat vraagt heel veel van het gezin, de relatie en het persoonlijk levensgeluk."

#### Is dat effectief?

"Ja, deze ondernemers weten het tij te keren en krijgen weer grip op het



FOTO: JAKS DE LIP/BO-OUTER

#### PROFIEL

**Naam:** Paulien Hogenkamp (45). **Bedrijf:** Hogenkamp Agrarische Coaching. **Functie:** eigenaar.

bedrijf. Ze voeren zelf de regie. Het valt mij op dat zodra ruimte ontstaat in tijd en financiën deze varkenshouders gaan floreren. Dat biedt de mogelijkheid voor leuke privédingen en daardoor ontspanning. Het biedt tegelijk de ruimte vanaf afstand naar het bedrijf te kijken en onderbouwde keuzes te maken."

#### Er zijn nog steeds varkenshouders met betalingsachterstanden. Hoe gaat dat verder?

"Bij een volgend prijsdal lopen deze snel vast. Sommigen komen nu al geld te kort. Als een bank niet meer wil financieren en er ontstaan schulden bij crediteuren tegen 8% rente, dan gaat het goed

fout. De bank de schuld geven dat zij niet financieren is onterecht. Het heeft een reden dat banken dat niet doen. Vraag daar expliciet naar. Probeer iets te doen aan de reden. Ga niet blindelings op zoek naar andere geldschietters."

#### Oogkleppen af, dus?

"Ja. Graaf ik me nog dieper in de schulden en wil ik dat, is dan een logische vraag. Het kan ook anders. Ga opnieuw naar de bank met een ander plan waar je zelf 100% achter staat als ondernemer. Dat kan zijn dat je je bedrijf afslankt of afbouwt, maar wel zelf de touwtjes in handen houdt. Relevant is wat je als ondernemer wilt op deze locatie."

draait. Met een ondergemiddelde voerwinst is waarschijnlijk onvoldoende verdiend om de ontstane schulden weg te poetsen, laat staan te reserveren. Met een voerwinst van 120% en een kritieke voerwinst van €630 per zeug is genoeg geld om achterstallig onderhoud uit te voeren en de spaarrekening te spekken, of zelfs te investeren.

De in dit artikel gesproken adviseurs stellen daarom dat het belang van goed vakmanschap alleen maar groeit. Hetzelfde geldt voor gezonde dieren. Deze twee factoren zorgen ervoor dat een bedrijf goed draait, de biggen en varkens gewild zijn en voor een goede prijs het erf verlaten.

**Kees van Dooren**