

Business Check slagtekyllinger er på gaden



Lene Bruun
Siriwardhananuraks

Af Lene Bruun Siriwardhananuraks,
Økonomi & Virksomhedsledelse, Videncenter for Landbrug

Formål

Business Check kan anvendes til individuel sammenligning bedrifter imellem. Der sættes fokus på driftsgrenen slagtekyllinger. Styrken ved Business Check er, at der er en virkelig bedrift bag tallene i hver eneste søjle.

I denne artikel viser jeg uddrag og gennemsnit fra Business Check. Hele publikationen kan du se på www.landbrugsinfo.dk > Økonomi > Benchmarking

I Business Check indgår alle indtægter og alle udgifter. Det vil sige, resultatet opgøres efter, at alle inputfaktorer er blevet aflønnet inkl. egen arbejdsindsats og forrentning af den investerede kapital. Med Business Check resultatet kan man se, hvad man har tilbage i overskud og til dækning af risiko ved ens produktion.

Hvor kommer data fra

Tallene i Business Check slagtekyllinger stammer fra driftsgrensanalyserne i den interne årsrapport, der er indberettet til VFL's økonomidatabase senest d. 1. juni 2014. I driftsgrensanalysen er indtjening og omkostninger på bedriften delt mellem driftsgrenene helt til bundlinjen.

Der indgår i alt 38 opgørelser i beregning af gennemsnittet målt i kr. pr slagtekylling. Ud af de 38 er der endvidere beregnet et gennemsnit for de 5 opgørelser med det højeste Årets resultat. I opgørelserne opgjort i kr. pr m² indgår der 30 driftsgrensanalyser i gennemsnittet. Der er færre i opgørelserne pr m², da nettoarealet ikke er oplyst ved alle.

Resultater fra Business Check slagtekyllinger 2013

Business Check slagtekyllinger består af to opgørelser: Én pr m² (nettoareal) og én pr produceret slagtekylling. Tabel 1 viser et uddrag af resultaterne opgjort pr m². Top 5 er opgørelserne med det højeste resultat pr. m².

De 38 bedrifter, der indgår i gennemsnittet, opnår et dækningsbidrag på 391 kr./m². Kravet til dækningsbidraget er 370 kr., og dermed opnås et resultat på 21 kr./m². De 5 bedrifter med det højeste årets resultat pr m² har i gennemsnit et overskud på 186 kr./m². Det opnås gennem et væsentligt højere dækningsbidrag og et lavere krav til dækningsbidraget. Det vil sige, at kapacitets- og kapitalomkostningerne er lavere i top 5 end for gennemsnittet.

Producenterne i top 5 opnår en lidt højere afregning pr kg solgt kylling. Forskellen dækker her over, at der er produceret kyllinger med et mindre fradrag, og at enkelte af producenterne har fået nyhus/renoveringstillæg og/eller fået tillæg for at producere en specialproduktion af konventionelle slagtekyllinger. Top 5 producenterne har ligeledes haft en lidt lavere foderpris end gennemsnittet.

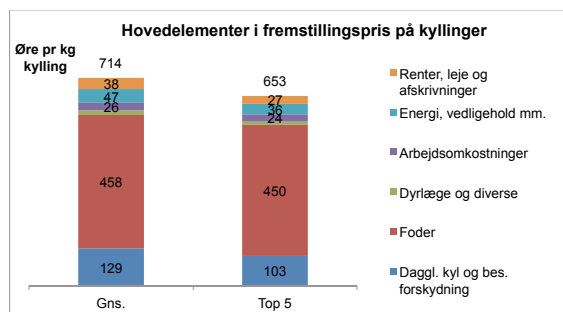
Fremstillingspris

Figur 1 viser hovedelementerne i fremstillingsprisen for et kg kylling for gennemsnittet og top 5 fra tabellen opgjort i kr. pr. kylling, som kan se på hele publikationen på www.landbrugsinfo.dk. →

Kr. pr. m ²	Gns.	Gns. Top 5
Opnået dækningsbidrag	391	509
Krav til dækningsbidrag	370	323
heraf energi	73	66
heraf arbejdsomkostninger	90	95
heraf renter, leje og afskrivninger	121	103
Årets resultat	21	186
Fremstillingspris pr kg solgt kylling	6,87	6,69
Kr. pr. kg solgt kylling	7,14	7,19
Kr. pr kg foder	2,87	2,74

Tabel 1. Uddrag af resultaterne fra Business Check slagtekyllinger

Foder udgør over 60 % af fremstillingsprisen på en kylling. Den næststørste post i fremstillingsprisen er indkøb af daggamle kyllinger. I figur 1 kan man se, at top 5 har lavere omkostninger på alle delelementer i fremstillingsprisen i forhold til gennemsnittet. Bemærk at det især er på andre poster end foder, at top 5 skiller sig ud. Det gælder især, hvis man ser på den procentvise forskel mellem de to grupper. F.eks. er den procentvise forskel i renter, leje og afskrivninger over 40 %, mens forskellen i foder er under 2 %.

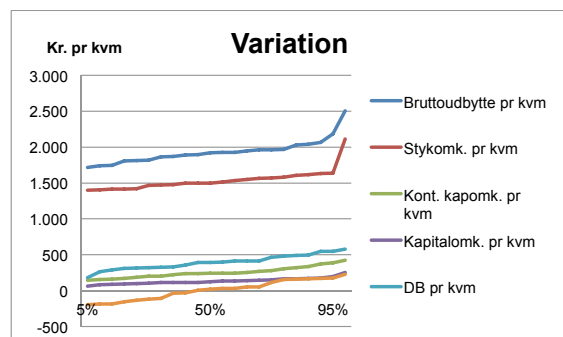


Figur 1. Sammenligning af hovedelementerne i fremstillingsprisen på kyllinger mellem gennemsnit og top 5

Stor spredning

Figur 2 giver et billede af den store spredning, som gennemsnittet dækker over. I figuren er hver variabel sorteret fra mindst til størst hver for sig. Det vil sige, at bedriften med det største bruttoudbytte ikke nødvendigvis også har de største omkostninger. Af figuren fremgår det, at det især er bruttoudbytte og stykomkostninger, der varierer, når der kigges på de absolutte tal. Det giver god mening, da det er de to klart største poster i opgørelsen.

Spredningen i resultaterne fra analyserne viser, at slagtekyllingeproducenterne kan lære meget af hinanden, og at der stadig er mulighed for at komme længere i optimeringen af produktionen og herigen-nem styrke indtjening og konkurrenceevne.



Figur 2. Spredning mellem bedrifter.

Læs mere

Du kan læse mere om Business Check på www.landbrugsinfo.dk under Økonomi > Benchmarking

Slagtekyllingeproduktion - opgjørt pr. kvm		
	Gns.	Top 5
Salg af slagtekyllinger	2.360	2.363
Køb af daggamle kyllinger	-411	-417
Besætningsforskydning	-14	93
Andet	3	0
Bruttoudbytte i alt	1.938	2.039
Korn	-150	-152
Færdigblanding	-1.341	-1.332
Dyrlæge og medicin	-4	-2
Diverse vedr. husdyr	-52	-43
Stykomkostninger i alt	-1.547	-1.530
Dækningsbidrag	391	509
Energi	-73	-66
Vedligehold	-41	-26
Lønomsomkostninger	-33	-11
Ejer aflønning	-57	-84
Forsikringer	-13	-11
Diverse kapacitetsomkostninger	-32	-22
Kont. kapacitetsomkostninger i alt	-249	-220
Afskrivninger bygninger	-48	-47
Afskrivninger inventar	-22	-18
Leje af driftsbygninger	-16	0
Forrentning af bunden kapital	-36	-38
Kapitalomkostninger	-121	-103
Årets resultat	21	186
Nøgletal		
Krav til dækningsbidrag	370	323
Afskrivninger	69	65
Arbejdsomkostninger	90	95
Bunden kapital pr. kvm	1.261	1.082
Gns. betalt rente	3,2%	3,7%
Afkastningsgrad	4,6%	20,7%
Alder ved slagt	35,7	35,1
Gns. vægt ved slagt, gram	2.153	2.128
Vægt ved 38 dage	2.266	2.304
Fremstillingspris pr. kg solgt kylling	6,87	6,69
Kr. pr kg solgt kylling	7,14	7,19
Kr. pr daggammel kylling	2,64	2,58
Kr. pr kg foder	2,85	2,74
Kr. pr. kg internt overført korn	1,54	1,49

Tabel 1. Hele Business Check opstillingen med gennemsnit og top 5.