**Richtlijnen voor het maken van de**

**opdrachten**

**behorende**

**bij het**

**verslag**

**Duurzaam Ondernemen**

**(technisch gedeelte)**



**Klas V42/V43**

# Voorwoord

***Het verslag.***

De praktijkopdrachten worden in groepjes van 2, 3 of 4 leerlingen op een praktijkbedrijf gemaakt.

Het verslag is zodanig opgezet dat het een volledig beeld geeft van het be­drijf. Je kunt laten zien dat je de eerder opgedane kennis kunt toepassen in prak­tijksitua­ties.

Met behulp van de richtlijnen en opdrachten in dit verslag worden alle gegevens bijeen­gebracht in een overzichtelijk geheel. Daarmee kun je dan conclusies trekken over het bedrijf en de bedrijfsvoering. Tevens moet je na het analyseren van het bedrijf verbeterpunten aangeven en het rendement van de verbeterpunten berekenen.

Nadat dit verslag met **een voldoende** is beoordeeld volgt er op het bedrijf ter afsluiting nog een eindgesprek, dat ook met een voldoende moet worden afgerond.

We wensen je bij het maken van het verslag veel succes en vooral ook werkplezier.

H. Driessen

F. Giesen

C. Klein Goldewijk

**L*ay-out***

1. Het verslag moet bijgehouden worden in een map.

Alle opdrachten dienen uitgewerkt te worden met behulp van de tekstver­werker.

2. Zorg ervoor dat het geheel er netjes uit ziet, dus géén koffiekringen of ezels­oren etc.

3. Breng links een marge aan van **4 cm**, zodat niet een ge­deelte van de tekst weg­valt bij het perforeren.

4. Zorg ervoor dat de tekst zich altijd op de **rechter** blad­zijde bevindt en eventuele foto's, labels etc. altijd op de **linker** bladzijde.

5. De tekst moet goed verdeeld worden over de bladzijde: dus niet proberen zoveel mogelijk tekst op één bladzijde te proppen, maar ook niet te veel tus­senruimte laten tussen de onderdelen van de tekst.

6. Als een stuk tekst bestaat uit meerdere onderdelen, zorg dan voor een goede alinea-indeling, zodat goed blijkt wat bij elkaar hoort en wat niet.

7. Zorg voor een goede opmaak (vetgedrukt, cursief, onder­streept, enz.)

­8. Elke bladzijde moet genummerd worden.

9. Voorkom spelfouten zoveel mogelijk, en denk aan hoofdlet­ters, punten en kom­ma's.

Werk bij voorkeur met een tekstverwerker, werk met kleine bestanden en gebruik de spellingcontrole.

10. Zorg voor een goede zinsbouw en probeer hier ook enige varia­tie in aan te bren­gen.

11. Maak daar waar mogelijk en passend is gebruik van foto's.

12. Leg alles in de goede volgorde en geef de bladzijden een nieuwe nummering.

13. Maak een verslag en plaats elk hoofdstuk en bijlage achter een tabblad. In de hoofdstukken verwijs je naar het tabblad van de bijbehorende bijlage. Beide moeten duidelijk herkenbaar zijn.

**14. Maak de inhoudsopgave**.

**Werkwijze**

Bij de diverse opdrachten van de verschillende docenten worden inleverdata vermeld. Het is verplicht om op de inleverdatum de gevraagde uitwerkingen in te leveren. Leveren jullie de gevraagde uitwerkingen **NIET** in dan verspeel je de mogelijkheid tot een “proefbeoordeling”. Een gemiste proefbeoordeling weegt extra zwaar bij de definitieve beoordeling. Immers met een proefbeoordeling krijg je commentaar/reactie/opmerkingen over jullie uitwerkingen. En krijg je de kans e.a. aan te passen

**Beoordeling en waardering van het verslag.**

Het verslag wordt beoordeeld op de volgende onderdelen:

* volledigheid
* uitwerking
* verzorging
* **toelichting + eigen mening**

***Inleveren van het verslag.***

Het gehele verslag dient uiterlijk **op de dinsdag van de inleverweek,** ingeleverd te zijn bij dhr. Klein Goldewijk in kantoor V. Indien zonder geldige reden (alleen via de begeleidende docent Klein Goldewijk verkrijg­baar) het verslag te laat wordt ingeleverd, betekend dat uitsluiting van deelname aan het mondeling examen.

Op de volgende bladzijde staat een planning wanneer praktijkopdrachten van de technische aspecten moeten worden ingeleverd in de loop van het jaar. **Te laat ingeleverd is het cijfer 1.**

***Herkansing***

Als het verslag door de inhoud onvoldoende (minder dan 5,5) is, moet herkansing plaatsvin­den.

Deze herkansing kan uit verschillende mogelijkheden bestaan en wordt bepaald door de begeleidende docent(en).

**De beoordelingscriteria om elkaar te beoordelen zijn als volgt:**

1. **De belangstelling voor het werk:**

Interesse, taakopvat­ting, bereidheid om te leren, open staan voor nieuwe zaken

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Onvoldoende | Voldoende | Goed | Uitstekend |
| * Is ongeïnteresseerd.
* Stelt geen vragen.
* Is onverschillig.
 | * Werkt niet langer dan nodig is.
* Toont normale belangstelling.
 | * Stelt vragen.
* Wil wel eens iets uit zichzelf doen.
* Is geïnteresseerd
 | * Is sterk geïnteresseerd
* Is ook na werktijd duidelijk bezig met zijn werk.
* Pakt uit zich zelf aan
 |

1. **Kennis van het werk:**

Inzicht in het opdoen en toepassen van vakkennis en procedure.

Waardeer het inzicht van de leerling in vakkennis en procedures in relatie tot zijn positie

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Onvoldoende | Voldoende | Goed | uitstekend |
| * Heeft onvoldoende in­zicht.
* Heeft weinig idee waar men het over heeft.
 | * Is voldoende op de hoog­te van de meeste aspecten van zijn werkzaamheden.
 | * Is goed op de hoogte van alle aspecten van zijn werk en heeft enige kennis van daarmee in verband staand werk.
 | * Uitstekend in zijn vak­kennis en is goed op de hoogte van ander werk van de instelling.
 |

**Commentaar:**

De leerling moet weten waar het bij de projectopdrachten om gaat, waar hij/zij mee bezig is.

1. **Initiatief:**

Creativiteit en originaliteit van het werk, initiatief nemen, zelfstan­dig kun­nen werken.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Onvoldoende | Voldoende | Goed | uitstekend |
| * Heeft constant hulp en begeleiding nodig
 | * Handelt doelgericht maar neemt geen
* initiatief.
 | * Stelt vaak verbeteringen voor of initieert zelf klei­ne veranderingen.
 | * Is erg creatief en
* origineel.
 |

**Commentaar**:

Voldoende is als gewoon het programma wordt gevolgd.

Positief is het ondernemen van nieuwe dingen, aanvullingen, het or­ganiseren en verdelen van de werkzaamheden.

Goed opletten hoe de verdeling binnen de groep is en waarom dat zo gedaan is!

1. **Verantwoordelijkheidsgevoel:**

Nakomen van afspraken, zich verantwoordelijk voelen, doorzettingsvermogen,

Aanpassingsvermogen en het in­casseringsvermogen.

Beoordeel het verantwoordelijkheidsgevoel voor zijn/haar eigen acties en zijn/haar taken. Betrek hierbij ook zijn punctualiteit in aanwezigheid.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Onvoldoende | Voldoende | Goed | Uitstekend |
| * Je kan er niet op
* Vertrouwen dat hij/zij het werk behoorlijk uit­voert.
* Je moet constant toe­zicht houden.
 | * Je kan er op vertrouwen dat hij/zij het goed bedoelt en zijn verplich­tingen nakomt.
 | * Heeft weinig toezicht nodig en is bereid
* verantwoordelijkheid te dragen.
 | * Is zeer betrouwbaar
* en kan veel verantwoor­delijkheid dragen.
 |

1. **Samenwerking:**

Houding t.o.v. groepsgenoten/begeleiders en invloed op ande­ren.

Bereidheid om voor en met anderen te werken.

Inzicht m.b.t. verhoudingen tussen mensen (kunnen luiste­ren, tactvol zijn, geduld in overleg).

Beoordeel zijn houding t.o.v. de mensen waarmee hij werkt en zijn invloed op anderen. Ook zijn bereidheid om voor en met anderen te werken.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  Onvoldoende | Voldoende | Goed  | Goed  |
| * Toont tegenzin bij sa­menwerking.
* Constant moeilijkheden met anderen.
 | * Gaat bevredigend met anderen om.
* Komt anderen
* tegemoet.
 | * Functioneert goed en is hulpvaardig in
* Groeps­projecten.
* Kan goed met collega’s opschieten.
 | * Geeft waardevolle
* bijdragen in
* groepsprojecten.
* Is hulpvaardig en zoekt samenwerking.
 |

**Commentaar:** Openstelling voor andere meningen. Conflicten vermijden/oplossen.

***II. Beoordeling door de werkgroepleden.***

1. De projectbegeleider waardeert het project­verslag met een cijfer, en jullie verdelen dat aantal punten onderling.

1. Je inzet als lid van de projectgroep wordt ook beoordeeld door de overige deelnemers.

Er valt (bij een groep bestaande uit bijvoorbeeld 4 deelne­mers) door elke deelnemer 3 x 100% te verdelen, waarbij hij/zij zichzelf niets toekent.

Hij/zij mag aan een ander groepslid maximaal 130 % en moet minimaal 70 % geven.

**Voorbeeld:** verslagcijfer 7.

 leerling 1 krijgt van de groepsleden 390% : 3 = 130 % (max) cijfer 9,1

 leerling 2 krijgt van de groepsleden 210% : 3 = 70 % (min) cijfer 4,9

 leerling 3 krijgt van de groepsleden 280% : 3 = 93 % cijfer 6,5

 leerling 4 krijgt van de groepsleden 320% : 3 = 107 % cijfer 7,5

**Duurzaam ondernemen**

**De hoofdopdracht is het vergroten van de marge tussen de opbrengsten – de kosten per groot gebrachte big met minimaal € 1,-**

Om deze doelstelling te bereiken gaat de leerling een praktijkbedrijf in al zijn facetten onderzoeken.

**Werkwijze stappenplan verslag**

Tijdens het onderzoek werken we in **3 stappen**:

**A Huidige situatie beschrijven:**

1. Allereerst wordt de huidige situatie beschreven. De te beschrijven onderwerpen staan vermeld in de **Praktijkopdrachten.**
2. Per praktijkopdracht actuele vergelijkingscijfers verzamelen die passen bij het bedrijf**.**

**B Analyseren**

1. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. Dus de (cijfers) huidige situatie vergelijken met de actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

C **Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

1. Na de analyse worden er praktijkgerichte verbeteringen aangegeven.
2. met berekeningen onderbouwd, die de marge per **per groot gebrachte big** vergroten.

**Aandachtspunten:**

* **Geef in het verslag per opdracht duidelijk aan waar je bent in het stappenplan (A1, A2, B3, C4 of C5).**
* **Je moet eerst van alle opdrachten de huidige situatie (=A) hebben beschreven voor je begint met stap B.**
* **Bij elke opdracht is theoretische ondersteuning aanwezig. Bestudeer altijd eerst de theorie voordat je met het maken van de opdracht gaat beginnen.**

**Duurzaam ondernemen**

**0 Inleiding docent: DRSH**

**Studiebedrijfopdracht**

* Breng het bedrijf in beeld. Voeg het 1e blad van Begva toe.
* Maak een voorstel van een checklist voor het beoordelen van het bedrijf. Zie voorbeeld koekompas/bedrijfsprofiel)
* Test de checklist op je bedrijf
* Wat zijn de resultaten voor je bedrijf
* Verbeter de checklist na gebruik op je bedrijf
1. **Kringloop: Relatie bodem, dier en plant docent: DRSH**

**Opdracht**

* Breng de mineralenkringloop van je bedrijf in beeld m.b.v. de gegevens van het afgelopen boekjaar.

**A Huidige situatie beschrijven:**

1. Breng de aanvoer, afvoer en verliezen van de mineralen N en P voor dit bedrijf in beeld. (voer, aanvoer gelten afvoer mest, vleesvarkens, enz.)
2. Per praktijkopdracht actuele vergelijkingscijfers verzamelen die passen bij het bedrijf**.**

**B Analyseren**

1. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. Dus de (cijfers) huidige situatie vergelijken met de actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

C **Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

1. Na de analyse worden er praktijkgerichte verbeteringen aangegeven.
2. Met berekeningen onderbouwd, die de marge per groot gebrachte big vergroten.
3. **Voedergewassen docent: DRSH**

**Opdracht**

* Beoordeel indien van toepassing de opbrengst en kwaliteit per ha voedergewas.
1. **De huidige situatie**,
2. In het verslag moet beschreven worden:
* De opbrengst droge stof per hectare voedergewassen.
* De kwaliteit van de voedergewassenkuilen.

Gebruik hiervoor de kuiluitslagen van b.v. BLGG

1. Verzamel voor deze opdracht actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

**B Analyseren**

1. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. Dus de (cijfers) huidige situatie vergelijken met de actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

C **Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

1. Na de analyse worden er praktijkgerichte verbeteringen aangegeven.
2. Met berekeningen onderbouwd, die de marge per groot gebrachte big vergroten.
3. **Koopt in docent: DRSH**

**Inleiding**

Een bedrijf koopt ieder jaar veel in. Er blijken grote verschillen te zitten in prijzen. Een verschil in voerprijs van 1 cent leidt op een melkveebedrijf van 80 koeien met 2000 kg voer per koe tot een kostenverschil (en dus een inkomensverschil) van € 1600. Op een bedrijf met 3000 vleesvarkens met 3 rondes per jaar en een voederconversie van 2.8 kg voer per kg groei levert dit een verschil op van meer dan € 22.000! de moeite waard om enkele telefoontjes te plegen!

Alleen kijken naar de prijs is niet genoeg bij het inkopen: er moet altijd gekeken worden naar de prijs-kwaliteits-verhouding. Een mindere kwaliteit leidt al snel tot slechtere technische resultaten waardoor het prijsvoordeel verloren gaat. Het is dus noodzaak om bij het opvragen van de prijs te zorgen dat de kwaliteit gelijk is.

Afgezien van de kwaliteit van het ingekochte product en de prijs spelen andere factoren vaak ook een rol bij het besluit van ondernemers om toch het product af te nemen bij een ‘vaste’ leverancier. Te denken valt aan (enkele voorbeelden):

* Aankoop machines bij de loonwerker: de loonwerker is buurman.
* De relatie met de verkoper / adviseur: veel ondernemers vinden een langdurige goede relatie van belang.
* Adviezen: sommige voerleveranciers geven heel veel (“gratis”) begeleiding aan veehouders maar dat zit dan verrekend in de voerprijs.
* Sommige veehouders vinden zich zelf niet goed in onderhandelen en hebben daar geen zin in.

Onderstaande opdrachten kun je koppelen aan de volgende producten:

* Krachtvoer (verplicht voor zowel melkvee als varkens)
* Energie of water
* Loonwerkpakket (bijvoorbeeld … ha inkuilen, …m3 mest injecteren, … ha maïs, etc). (verplicht voor melkvee)
* Antibiotica
* Zaaizaad
* Strooisel
* Kunstmest
* ….

**Opdrachten**

1. Bepaal (naast voer en loonwerk (melkvee)) 2 producten op het praktijkbedrijf waarvoor je prijsopgaves wilt verzamelen. Kijk naar werkproces + prestatie-indicatoren (onder opdracht 7) en verwerk deze in de opdrachten.
2. Leg vast wat de prijs en de bijbehorende kwaliteit van die 4 producten op het bedrijf zijn.
3. Vraag bij alle producten een prijsopgave op bij een andere leverancier (denk aan vergelijkbare kwaliteit!).
4. Vraag aan betreffende leveranciers wat hun sterke punten zijn naast prijs en kwaliteit.
5. Vraag aan de veehouder welke argumenten hij belangrijk vindt voor de keuze van de leverancier.
6. Trek conclusies voor het advies aan de ondernemer.
7. Voer de opdracht Loonwerk – mechanisatie uit.
	1. Bepaal welk werktuig binnen één a twee jaar aan vervanging toe is (invullen in excel-sheet).
	2. Bepaal hierin bij welke oppervlakte / hoeveelheid de kosten van loonwerk en eigen mechanisatie even duur zijn.
	3. Leg uit welk advies jij geeft aan de veehouder en waarom.
	4. Welke argumenten vindt de veehouder nog meer van belang (behalve de kosten) om te beslissen of het werktuig vervangen wordt of dat hij overschakelt op loonwerk?

**Werkproces 4.8 Koopt in**

4.8.1 Hij zorgt voor een volledige en nauwkeurige registratie van de inkoopgegevens zodat actuele gegevens te allen tijde geraadpleegd kunnen worden.

4.8.2 Hij analyseert de voorraadgegevens, komende uit de voorraadregistratie en stelt op basis van deze analyse het inkoopvolume vast zodat er voldoende en tijdig wordt ingekocht. Hij vergelijkt diverse inkoopkanalen en leveranciers en maakt op basis hiervan een keuze zodat er tegen gunstige voorwaarden producten afgenomen kunnen worden.

4.8.3 Hij koopt tijdig in zodat producten op het juiste moment beschikbaar zijn.

4.8.4 Hij koopt in volgens de inkoopprocedures van het bedrijf.

1. **Ontwikkelingsmogelijkheden docent: DRSH**

**Opdracht**

* Beoordeel de ontwikkelingsmogelijkheden van deze locatie.

.

* Opdracht productiecapaciteit vergroten of tweede tak
* Overleg met jullie stage-bieder hoe hij/zij zijn bedrijf de komende 10 jaar gaat ontwikkelen.
* Aan jullie om te kijken of de ideeën te realiseren zijn.
* Wet milieubeheer en bestemmingsplan
* Opdracht: Levert uitbreiden van het huidige bedrijf (productiecapaciteit) of een tweede tak een marge vergroting van 1 cent per liter melk/ 1 Euro per big of meer?
* Vergroting productiecapaciteit.
* Wat is de bestemming van het gebied waar de stage-bieder zit?
* Past de uitbreiding binnen het bestemmingsplan?
* Wat is inhoud van de huidige vergunning?
* Welke ruimte is er binnen de huidige vergunning?
* Past de uitbreiding in het bouwblok?
* Worden er nieuwe eisen gesteld als de productiecapaciteit wordt vergroot?(verzuring, stank, geluid, afvalwater, dierenwelzijn,……)
* Wat moet men doen om deze uitbreiding feitelijk te realiseren? Denk aan: vergunningen (bouw), productierechten, gebouwen.
* Maak een inschatting van kosten en opbrengsten per jaar.
* Maak een verslag en trek de conclusies!!
* Start een nieuwe tak of een nieuw bedrijf
* -Start een nieuwe tak of een nieuw bedrijf (bv. Een paling kwekerij, mini camping, vleesvarkens tak, kinderdagverblijf, zorgboerderij, enz.).
* Past dit binnen het bestemmingsplan?
* Wat is de huidige vergunning?
* Welke ruimte is er binnen de huidige vergunning?
* Past de uitbreiding in het bouwblok?
* Worden er nieuwe eisen gesteld aan de nieuwe tak?(verzuring, stank, geluid, afvalwater, dierenwelzijn,……)
* Wat moet men doen om deze tweede tak feitelijk te realiseren? Denk aan: vergunningen (bouw), productierechten, gebouwen.
* Maak een inschatting van kosten en opbrengsten per jaar.
* Op internet is veel te vinden over procedures en vergunningen
* Ga naar de site van de gemeente waar jou stage-bieder woont en bekijk de mogelijkheden
* Je kunt ook een bezoek brengen aan de afdeling RO van de gemeente en vragen naar de mogelijkheden.
* Maak een verslag en trek de conclusies!!
1. **Varkensvoeding docent: GLDC**

**Inleiding:**

Hieronder volgen enkele citaten uit o.a, de Boerderij, editie Varkenshouderij van 15 maart 2011 en Vee & Gewas van 5 maart 2011. Deze citaten vormen de basis voor jullie opdracht.

“Uit de Agrovision-jaarcijfers blijkt dat de voerwinsten in **2010** niet slecht zijn geweest. De veschillen tussen varkensbedrijven zijn wel weer levensgroot. De onrust in de varkenshouderij is groot. Overal in Europa protesteren boeren om hun moeilijke situatie kenbaar te maken bij slachterijen, supermarkten en het brede publiek. Hoge voerkosten en een onzekere toekomst zorgen ervoor dat men massaal de barricades opgaat. In lijn met deze ontwikkelingen zijn de verwachtingen van de voerwinsten niet hooggespannen. Duur voer en prijsval als gevolg van de dioxinecrisis werken immers direct in de voerwinst door. In tegenstelling tot het algemene beeld blijken de voerwinsten over 2010 zeker niet slecht te zijn. Zeugenhouders draaiden een voerwinst van € 535 per zeug (spreiding van € 366 tot € 712) vleesvarkenshouders behaalden een voerwinst van €83 (spreiding van € 58 tot € 111)per gemiddeld aanwezig vleesvarken. De genoemde voerwinsten liggen op het langjarig gemiddelde. Ofwel, met een voerwinst van € 500,00 per zeug en € 80,00 per vleesvarken moet het volgens de banken mogelijk zijn aan de verplichtingen te voldoen”.

***Voer minder bijzonder dan naam suggereert***

“Fabrikanten hangen de meest aansprekende namen aan het varkensvoer. De produktiewijze is in grote lijnen overal gelijk. Commercie is vermoedelijk de drijfvee. De voederindustrie lanceerde afgelopen jaar menig nieuw voeder of voederconcept. Daar zijn direct klinkende namen aan verbonden. De rij is lang. Een aantal voorbeelden zijn Alpha voeders van Hendrix UTD, Multiprocessing van Fransen Gerrits. Magi-Con van Vitelia of Vitamax Fix van Boerenbond Deurne. De naam doet de verwachting van het product hoog oplopen. De vraag blijft echter: hoezeer is het nieuwe voer onderscheidend van dat van de concurrent en hoe vernieuwend is het ten opzichte van het bestaande voer?”

***Fikse korting voer mogelijk***

“Wie veel korting wil op mengvoer, bestelt veel en op tijd. Vee & Gewas heeft de veevoerkortingen onderzocht bij negen mengvoederfabrikanten uit de regio Oost-Nederland. De mogelijkheden om korting te krijgen zijn bijna oneindig. Voerfirma’s geven het zelf al aan. Zo blijkt elke voerfirma tal van kortingen te geven. Bulkkorting, kwantumkorting, soms ook een korting voor iets eenvoudigst als internetbestelllingen. Agruniek geeft 15 cent korting per 100kg mengvoer bij een keuze uit twee leverdagen. ForFarmers geeft staffelkorting die al begint bij 4 ton, Gebroeders Fuite bij 9 ton. Ook een volle vrachtwagen laten komen, kan lucratief zijn. Bij Coöperatie De Valk Wekerom loopt de korting op tot 1,40 euro bij een bestelling van 32 ton. Meestal is er nog wel meer af te dingen door met voerfabrikanten om tafel te gaan zitten. Er zijn niet alleen kortingen. Er zijn ook toeslagen en boetes. Wie zeer specifiek voer wil in kleine hoeveelheden, moet er op rekenen dat hij wat duurder uit is. Dat gaat immers ten koste van de efficiëntie, zeggen mengvoerfabrikanten”

**Studiebedrijf opdracht**

Maak gebruik van bovenstaande informatie voor de volgende opdracht.

a. Maak een totaal overzicht van alle voeders binnen je CTA-bedrijf.

b. Bereken de benodigde hoeveelheid voer voor elk diergroep.

c. Maak vervolgens een financieel overzicht van alle gebruikte voeders voor elke diergroep binnen het CTA-bedrijf.

d. Onderzoek met behulp van de overzichttabel uit “Vee&Gewas” de mogelijkheden voor een hoger voerwinst binnen je CTA-bedrijf.

e. Verwerk bovenstaande resultaten tot een verslag waarin jullie tevens een advies vermelden.

1. **Stalinrichting en stalklimaat docent: GSNF**

**Studiebedrijf opdracht**

* Beschrijf de huidige situatie t.a.v. stalinrichting en stalklimaat van alle afdelingen. (2013- waardig)

**A. De huidige situatie,**

**1. In het verslag moet komen en beschreven worden:**

* + Plattegrond van het bedrijf. Geef aan op de platte grond waar de verschillende diergroepen zich bevinden. (In de bijlage)
	+ Beschrijf de huisvesting voor de verschillende diergroepen. Denk hierbij aan stalinrichting (roosters, boxen, voersystemen, verlichting, enz.), dierwelzijn, ligcomfort, stalklimaat, looplijnen, enz.
	+ separeren, enz.

2. Verzamel voor deze opdracht actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf en vergeet hierbij de maatlat duurzame veehouderij niet!.

**B Analyseren**

3. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. Dus de (cijfers) huidige situatie vergelijken met de actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

**C Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

4. Na de analyse worden er praktijkgerichte verbeteringen aangegeven.

5. met berekeningen onderbouwd, die de marge per groot gebrachte big vergroten.

1. **De biggenopfok docent: GSNF**

**Opdracht**

* Beschrijf de huidige situatie t.a.v. de biggenopfok (0 tot 10 weken)
1. **De huidige situatie**,
2. In het verslag moet beschreven worden de opfok van:
* 0 – 10 weken
* Informatie over opfokschema’s, voerschema’s, voersoorten, voersamenstellingen, enz.
* Entingen, ziektebestrijding.
1. Verzamel voor deze opdracht actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

**B Analyseren**

1. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. Dus de (cijfers) huidige situatie vergelijken met de actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

C **Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

1. Na de analyse worden er praktijkgerichte verbeteringen aangegeven.
2. met berekeningen onderbouwd, die de marge per grootgebrachte big vergroten.
3. **Management docent: GSNF**

**Studiebedrijf opdracht**

* Beschrijf de huidige **Managementoverzichten** (bv. Agrovision)

**Opdracht**

* Beoordeel indien van toepassing de opbrengst en kwaliteit per ha voedergewas.
1. **De huidige situatie**,
2. Verzamel de recente Agrovisioncijfers en die van het afgelopen jaar van jullie studiebedrijf.
3. Verzamel voor deze opdracht actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

**B Analyseren**

3. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. Dus de (cijfers) huidige situatie vergelijken met de actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

C **Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

1. Na de analyse worden er praktijkgerichte verbeteringen aangegeven.
2. Met berekeningen onderbouwd, die de marge per groot gebrachte big vergroten.
3. **Management Protocollen docent: GSNF**

**Studiebedrijf opdracht Protocollen**

* Ontwikkel een startprotocol die vervolgens verwijst naar andere protocollen. Maak daarna de overige protocollen.
* Maak een voorstel en overleg dit met de begeleidende docent
* Laat de BPV-opleider alle protocollen voor akkoord ondertekeningen.
1. **Gezondheid varkenshouderij. docent: GSNF**

**Studiebedrijf opdracht**

* Maak gebruik van het Bedrijfsgezondheidsplan en het Bedrijfsbehandelplan om de knelpunten tav de gezondheid in beeld te brengen.
1. **De huidige situatie**
2. **Opdracht Management en gezondheid**

Ga via de volgende link naar het bestand [***Management en gezondheid\_1***](https://livelink.groenkennisnet.nl/livelinkdav/nodes/120633327/Management%20en%20gezondheid_1.doc) en verwerk deze opdracht voor je studie-bedrijf.

1. Verzamel voor deze opdracht actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

**B Analyseren**

3. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. Dus de (cijfers) huidige situatie vergelijken met de actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

C **Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

1. Na de analyse worden er praktijkgerichte verbeteringen aangegeven.
2. Met berekeningen onderbouwd, die de marge per groot gebrachte big vergroten.
3. **Vruchtbaarheid en reproductie docent: GSNF**

**Opdracht**

* Breng de vruchtbaarheid en reproductie in beeld.
* Bespreek de resultaten tijdens de bedrijfsbegeleiding met de varkenshouder.
1. **Huidige situatie**
2. Beschrijf m.b.v. de huidige **Managementoverzichten** (bv. Agrovision) de vruchtbaarheid en reproductie
3. Verzamel voor deze opdracht actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

**B Analyseren**

3. Vervolgens worden de gegevens geanalyseerd. Dus de (cijfers) huidige situatie vergelijken met de actuele vergelijkingscijfers die passen bij het bedrijf.

C **Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

1. Na de analyse worden er praktijkgerichte verbeteringen aangegeven.
2. Met berekeningen onderbouwd, die de marge per groot gebrachte big vergroten.
3. **Fokkerij en selectie docent: GSNF**

**Studiebedrijf opdracht**

* Beschrijf de veestapel t.a.v. exterieur, fokwaarde, incl. opfokbiggen / gelten / beren
* Wat is het fokdoel binnen dit bedrijf.
* Welke eisen stelt men aan de te gebruiken beren

**Opdracht Aankoop of aanfok**

Verwerk deze opdracht voor je CTA-bedrijf

Gelten hebben een belangrijk effect op het resultaat van het bedrijf. Een vervangingspercentage van gemiddeld 45% betekent dat jaarlijks bijna de helft van de zeugenstapel via gelten wordt vervangen. Het is dus zeer de moeite waard om goed naar deze groep dieren te kijken.

**Opdracht:**

1. Beschrijf de huidige situatie op jullie bedrijf t.a.v. vervanging

(% vervanging, reden van afvoer, criteria voor vervanging …..)

1. Welke aanpak werkt het best op je CTA-bedrijf?

Maak een keuze uit de volgende mogelijkheden:

1. Eigen opfok
2. Aankoop bij 25 kg lichaamsgewicht (= 70 dgn leeftijd)
3. Aankoop bij 100 kg lichaamsgewicht (= 180 dgn leeftijd)
4. Aankoop bij 140 kg lichaamsgewicht (= 240 dgn leeftijd)
5. Aankoop als drachtige gelt (> 240 dgn leeftijd)
6. Maak een overzicht van de kosten voor de mogelijkheden 1 t/m 5.
7. Geef een overzicht van de voor- en nadelen bij de verschillende mogelijkheden?
8. Welke keuze is voor jullie CTA-bedrijf het meest aantrekkelijk? Leg ook uit waarom.
9. Geef een beoordeling van tenminste 5 gelten.

Gebruik hiervoor het selectieformulier. Zie [**www.varkenssignalen.nl**](http://www.varkenssignalen.nl)– zeugen

1. **De economie en de duurzaamheid docent: DRSH, GLDC, GSNF**

**Opdracht**

* **Breng de duurzaamheid van het bedrijf in beeld. Neem hierbij het schema: Wat er gebeurt bij verduurzaamheid als leidraad.**

**A. De huidige situatie,**

**1. In het verslag moet beschreven worden:**

* + Maak bij deze opdracht gebruik van alle voorgaande opdrachten.

**B Analyseren**

3. Maak vervolgens een samenvatting van de voorgaande analyses.

**C Verbeterpunten indien mogelijk, onderbouwen met berekeningen.**

4. Maak een samenvatting van de verbeterpunten.

5.. Met berekeningen onderbouwd, die de marge per grootgebrachte big vergroten.

1. **Afsluiting project-verslag docenten DRSH, GLDC, GSNF**

**Opdracht**

* Maak een samenvatting van alle sterke punten en voor de verbetering vatbare punten en het totale extra rendement per grootgebrachte big.
* Zorg dat deze samenvatting overzichtelijk en duidelijk is en presenteer dit aan de ondernemer en voeg dit toe aan het verslag.
* Vraag de ondernemer om een reactie over jullie bevindingen en aanbevelingen.
* Laat het verslag voor akkoord, voorzien van datum door de ondernemer ondertekenen.