

Rendement, noodzaak voor elke onderneming

“Een groeistrategie is prima, maar niet tegen elke prijs. Een beetje rendement op je investeringen is ook in de landbouwsectoren een must op de lange termijn.” Dit was de conclusie van een discussie met Koeien & Kansen-veehouders en bedrijfskundig adviseur Jappie Rijpma.

ing. Gerben Doornwaard

(LEI – Landbouw Economisch Instituut van Wageningen UR, Wageningen)

ir. Michel de Haan

(ASG – Animal Sciences Group van Wageningen UR, Lelystad)

De ondernemers in het project Koeien & Kansen staan bekend als fanatieke mineralenmanagers. Ze werken al met toekomstige milieunormen en slagen er in om met slim mineralenmanagement de kosten van de milieunormen laag te houden. Ook hebben ze meerdere malen laten zien dat hun saldo zeker zo hoog is als dat van collega-veehouders. Maar naast milieupionier zijn de Koeien & Kansen-bedrijven op de eerste plaats melkveehouders die volop bezig zijn met de ontwikkeling van hun bedrijf. In december vorig jaar hebben de veehouders hun economische resultaten besproken in relatie tot hun bedrijfsontwikkeling. Sparren met elkaar en met Jappie Rijpma, bedrijfskundig adviseur bij Alfa Beag accountants en bedrijfsadviseurs, heeft tot boeiende inzichten geleid.

Sterk gegroeid, lage bedrijfswinst

“De groei zit er goed in.” Met deze uitspraak begon Rijpma zijn verhaal, nadat hij had geconstateerd dat het melkquotum gemiddeld met ruim 46.500 was gegroeid ten opzichte van voorgaande jaar. Rijpma vroeg de deelnemers: “Waar hebben jullie je onderneming eigenlijk voor?” Na enig nadenken kwamen de volgende antwoorden: ‘om een inkomen te hebben’, ‘voor arbeidsvreugde’, ‘om vermogen op te bouwen’. Gemiddeld produceerden de Koeien & Kansen-bedrijven in 2006 bijna 805.000 kg melk. Het inkomen uit bedrijf (alle opbrengsten minus alle uitgaven en afschrijvingen) bedroeg gemiddeld 2,90 euro per 100 kg melk (zie tabel 1), wat op bedrijfsniveau een inkomen uit bedrijf van 23.000 euro betekent. “Dit is niet ruim wanneer je bedenkt dat er op een fors deel van de bedrijven meer dan één gezin van moet leven”, laat Rijpma weten. De veehouders geven echter aan dat ze helemaal zo’n slecht leven niet leiden en vragen zich af hoe dit dan kan.

Weinig aflossen geeft lucht op korte termijn

De crux blijkt te zitten bij de afschrijvingen. Vanwege de forse investeringen, onder andere

in quotum, hebben de meeste bedrijven hoge afschrijvingen. Afschrijvingen zijn wel als kostenpost meegenomen, maar zijn in werkelijkheid geen uitgaven en kunnen dus ‘gewoon’ geconsumeerd worden. Dit blijkt echter niet helemaal waar te zijn. Als afschrijvingen gebruikt worden voor consumptie, kan er namelijk niet of minder worden afgelost. Dat betekent dus dat de aflossingen uit de pas gaan lopen met de afschrijvingen. Op de langere termijn levert dat problemen op. Productiemiddelen die al zijn afgeschreven moeten immers weer een keer worden vervangen. Als er echter niet voldoende is gereserveerd of afgelost, betekent dit dat er weer extra moet worden bijgeleend. Ook bij quotum, dat niet vervangen hoeft te worden, speelt dit. Het risico bestaat immers dat melkveeouders straks nog schulden moeten aflossen voor investeringen die niets meer waard zijn. Verder kunnen er fiscaal nare situaties ontstaan. Als de afschrijvingen verdwijnen als kostenpost, zal de winst stijgen en klopt de fiscus aan de deur. Als er dan nog niet is afgelost, dan moet er zowel geld naar de bank als naar de belastingdienst. Gaat dat dan nog wel lukken?

Ondernemingsdoelen niet altijd gerealiseerd

Naaft consumeren van afschrijvingen is er een andere manier om voldoende besteedbaar inkomen te hebben. In een aantal gevallen blijkt ook het inkomen buitenshuis een substantiële bijdrage te leveren. In sommige gevallen zelfs zoveel dat geen geld wordt onttrokken aan het melkveebedrijf. Terugkijkend op de vraag “Waar heb je je onderneming voor?”, blijkt dus dat het niet altijd is gelukt om hier een goed inkomen of vermogensopbouw mee te realiseren. De bedrijven zijn wel gegroeid, maar vooral ook in vreemd vermogen. Dit geldt overigens niet voor alle bedrijven, en de verschillen binnen Koeien & Kansen zijn dan ook groot. Vooral die ondernemers die in de afgelopen jaren ook dikwijls in grond hebben geïnvesteerd, wijzen op de waardestijging en dus vermogensopbouw die ze daarmee hebben



gerealiseerd. De cijfers van 2007 zullen dat naar verwachting ook laten zien.

Zelfde beeld voor gehele sector

De resultaten op het gemiddelde Koeien & Kansen-bedrijf wijken qua richting niet af van de resultaten van andere melkveebedrijven. Ook daar zijn de kosten van groei afgelopen paar jaren te hoog geweest. Rijpma illustreert dit aan de hand van cijfers van de Alfa Beag-bedrijven. Het totale vermogen is op deze bedrijven in zes jaar tijd toegenomen met 280.000 euro, waarbij de toename van het eigen vermogen slechts 40.000 euro bedroeg en de toename van het vreemd vermogen 240.000 euro. Veel melkveeouders hebben zich te veel laten leiden door de groei-hype en zijn hierin meegegaan, zonder zich goed bewust te zijn van de consequenties voor het eigen bedrijf. Dit komt mede doordat te veel is gestuurd op kasstroom. Rijpma geeft aan dat de kasstroom een leuk kengetal is voor de bank om te kijken of je wel aan je betalingsverplichtingen kunt voldoen, maar de melkveehouder zelf heeft veel minder aan dit kengetal als hij wil weten of hij vooruit boert. Rijpma: “Melkveeouders moeten bij investeringsbeslissingen veel meer kijken naar het rendement, dus wegen de kosten op tegen de opbrengsten.” Belangrijk daarbij is om bij

de kosten ook de (berekende) kosten voor eigen arbeid en eigen kapitaal mee te nemen.

Van terugkijken naar vooruitkijken

“Terugkijken en concluderen hoe het misschien beter had gekund is leuk, maar wat leren we hiervan voor de toekomst?” Rijpma benadrukte nogmaals dat het belangrijk is om bij investeringsbeslissingen te kijken naar rendement. Dat geldt helemaal voor de grotere bedrijven die verdere groei met vreemde arbeid moeten realiseren. “Als ondernemer neem je misschien genoegen met een lage vergoeding voor je arbeidsinzet, maar een volwaardige medewerker kost je toch gewoon 40.000 euro per jaar.” Ook waarschuwde Rijpma voor kuddegedrag. “Wat je de afgelopen jaren zag bij quotum, zie je nu al bij grond gebeuren. Word geen naprater, kies je eigen weg en durf zo af en toe ook nee te zeggen!”

BEDRIJFS-STRATEGIE

Veehouders van het project Koeien & Kansen praten over de economische resultaten van hun bedrijf.

Foto's: ASG

Tabel 1

Bedrijfsomvang en economisch resultaat Koeien & Kansen-bedrijven in 2006.

Melkquotum (kg)		855.627
Geproduceerde melk (kg)		804.846
Resultaat in euro/100 kg geproduceerde melk		
Saldo melkvee	(a)	31,8
Saldo neventak	(b)	1,1
Totaal niet toegerekende kosten	(c)	24,2
– waarvan afschrijving	(d)	12,4
Productieresultaat	(e = a + b – c)	8,7
Betaalde rente	(f)	5,8
Inkomen uit bedrijf	(g = e – f)	2,9
Kasstroom	(= g + d)	15,3