

Grootste boeren groeien door

Schaalvergroting is een toverwoord voor boeren: het blijft één van de meest toegepaste strategieën bij bedrijfsontwikkeling, zo blijkt uit onderzoek door ASG. Ook nu, met een onzekere toekomst met sterk fluctuerende melkprices in aantocht, kiezen veel ondernemers voor uitbreiding van de bestaande werkzaamheden.

Wilma Wolters

Het melkquotum wordt afgeschaft en sterk wisselende melkprices zijn de verwachte gevolgen. Met een inkomen dat zelfs nog sterker zal schommelen. Hoe denken melkveehouders hier, en op andere 'bedreigingen', in te spelen? Welke keuzes maken zij om voorbereid te zijn op een dergelijk onzekere toekomst? Voor het project 'Melken in de Nieuwe Realiteit' ondervroeg ASG 73 melkveehouders met naar Nederlandse begrippen grote bedrijven (gemiddeld 1 miljoen kg melk per jaar, 78 hectare), naar hun toekomstplannen. Het betroffen veehouders die zijn aangesloten bij EDF, de MelkveeAcademie (Jong Noord), Campina (Jong Zuid-West) en Acco-nAVM (Modaal Achterhoek) (zie kader). Uit het onderzoek blijkt dat de klassieke thema's

als schaalvergroting, een hoge melkproductie en passend voer belangrijk zullen blijven, net zoals vakmanschap.

Groot, groter, grootst

De belangrijkste ontwikkeling voor de komende jaren is volgens de 73 veehouders schaalvergroting van de bedrijven. De tabel laat ook zien dat de kg geleverde melk op de bedrijven van nu tot aan 2012 met 30 tot zelfs 137 procent zal toenemen (verwachten de ondernemers). De groep met de grootste groeipotentie, Jong Noord, zal dan met een gemiddeld bedrijfsquotum van 2,3 miljoen kg de meeste melk leveren.

Verder groeit het aantal hectares grond per bedrijf. De groep EDF-totaal verwacht in 2012 28 procent meer grond in gebruik te hebben, terwijl Jong Noord 'slechts' 7 procent denkt te groeien in

aantal hectares. En dat terwijl zij van de deelnemende groepen de laagste absolute grondprijzen verwachten in 2012. Wat betreft verwachte stijging van de grondprijzen wijken de EDF-strategen nogal af van de overige groepen. Zij denken dat de grondprijzen met bijna 50 procent zal toenemen (tot een bedrag tussen 32.000 en 50.000 euro per hectare). Ook verwachten de veehouders, als logisch gevolg van de bedrijfs groei, dat het aantal VAK per bedrijf zal toenemen.

Verdeeldheid over ontwikkeling melkprijs

De grote melkveehouders verschillen van mening over hoe de melkprijs zich over vier jaar heeft ontwikkeld. Jong Zuid-West en Modaal Achterhoek verwachten een flinke daling van de melkprijs (-11 en -9 procent tot ongeveer 33 cent), terwijl de EDF-strategen met 36 cent per kg melk juist een 6 procent hogere melkprijs tegemoet zien. Opvallend is dat alleen de groep Jong Noord de kritieke melkprijs naar beneden denkt te kunnen halen. Alle andere veehouders verwachten een stijging van de kritieke melkprijs met 1 (Modaal Achterhoek) tot 11 procent (Jong Zuid-West). Gemiddeld komt die uit op 28 cent per kg melk. Volgens Jong Noord zullen



Tabel 1

Verwachte gemiddelde bedrijfskengetallen in 2012, met het procentuele verschil met de kengetallen in 2007.

	EDF-strategen		Jong Noord		Jong Zuid-West		Modaal Achterhoek		EDF-totaal		Totaal	
Aantal deelnemers	8		7		12		13		33		73	
Kg geleverde melk per jaar (x 1.000)	2.100	+62%	2.300	+137%	1.400	+37%	900	+30%	1.700	+52%	1.600	+56%
Inkomenstoelag (€ per 100 kg melk)	1,3	-62%	2,7	-29%	2,1	-42%	2,3	-39%	2,5	-34%	2,2	-39%
Prijs melkquotum (€ per kg melk)	0,3	-68%	0,3	-53%	0,4	-50%	0,4	-57%	0,3	-65%	0,3	-60%
Vreemd vermogen (€ per kg melk)	1,3	-23%	1,3	+4%	1,3	+10%	1,0	-6%	1,3	-1%	1,2*	-3%
Rentetarief geleend geld (%)	5,2	+12%	5,1	+9%	5,2	+12%	5,1	+9%	5,2	+13%	5,2	+11%
Aantal VAK op bedrijf	3,1	+50%	2,0	+28%	2,3	+18%	1,6	+4%	2,4	+30%	2,3	+27%
Melkprijs (€ per 100 kg melk)	35,9	+6%	36,1	+4%	32,1	-11%	32,6	-9%	35,7	+2%	34,7	-2%
Grondprijs (€ per ha)	45.500	+49%	32.700	+27%	49.500	+20%	38.600	+11%	38.200	+21%	40,2	+22%
Krachtvoerprijs (€ per 100 kg product)	21,9	+11%	20,1	-2%	21,9	+13%	24,3	+2%	22,9	+8%	22,6	+6%
Kritieke melkprijs (€ per 100 kg melk)	26,4	+3%	25,4	-11%	28,2	+11%	29,6	+1%	28,3	+2%	28,0	+2%
Aantal ha in gebruik	136,3	+14%	70,0	+7%	82,6	+18%	52,2	+17%	110,1	+28%	95,3	+22%

De melkveehouders die de enquête hebben ingevuld zijn onderverdeeld in vijf groepen:
1. EDF-strategen; 8 leden van de internationale studieclub European Dairy Farmers (EDF).
2. Jong Noord; 7 melkveehouders jonger dan 40 jaar uit de drie noordelijke provincies.

3. Jong Zuid-West; 12 jonge melkveehouders uit Zuidwest-Nederland.
4. Modaal Achterhoek; 13 Achterhoekse melkveehouders met relatief vrij grote bedrijven.
5. EDF-totaal; 33 leden van EDF-Nederland.

de krachtvoerprijzen in de komende vier jaar dalen, terwijl de andere groepen een stijging verwachten van tot wel 13 procent (Jong Zuid-West). Over de inkomensstoelag zijn de ondernemers het redelijk eens; die zal in 2012 beduidend lager zijn en tussen de 1,3 en 2,7 euro per 100 kg melk liggen. Een groot deel van de ondernemers probeert het vreemd vermogen te verminderen, met uitzondering van de jonge ondernemers.

Hoge en lage melkprijs

De melkveehouders hebben wisselende verwachtingen van de melkprijs over vier jaar. Als de melkprijs hoog is, willen de ondernemers meer melk per koe produceren en meer aflossen. Ook het uitbreiden van de stal en het aankopen van grond zijn populaire investeringen. Als de melkprijs (langdurig) laag is, zullen boeren vooral weer zelf het jongvee opfokken. Zodoende proberen ze zelf de kosten in de hand te houden. EDF-strategen en Jong Noord zijn in perioden van een lage melkprijs eerder geneigd op zoek te gaan naar een andere melkafnemer.

GROTER

Grote bedrijven zijn van plan de komende jaren nog groter te worden. Grotere koppels koeien in de wei dus, of toch op stal?

Foto: Wilma Wolters

“De golfbeweging in investeringen erin houden”

Maatschap Herman Miedema en Ant de Koning in Wijns (Friesland)
100 melkkoeien, ruim 8 ton melk, 50 hectare grasland, jongvee
uitbesteed, veel loonwerk.

Miedema verwacht in de toekomst meer te kunnen verdienen. Door de liberalisatie van de markt, maar zeker ook door het benutten van de technische mogelijkheden. “Een vrije markt is een volkomen nieuwe situatie. Dat is wennen. En het zal ook zeker veel onzekerheid met zich meebrengen; een sterk fluctuerende melkprijs, fluctuerende voerprijzen, een rentestand die onzeker is. Alle veranderingen in vraag en aanbod zullen we veel directer voelen. We zullen met deze risico's moeten leren omgaan. Boeren moeten van vakmanschap naar ondernemerschap. Dan bedoel ik dat het niet alleen belangrijk is precies te weten hoe we onze koeien moeten voeren, maar dat elke boer ook zelfkennis moet hebben over waar 'ie goed en minder goed in is en dat hij het totaalbeeld van zijn bedrijf moet kunnen overzien en moet kunnen inspelen op mogelijkheden.” Vooral op het gebied van arbeid ziet Miedema mogelijkheden om techniek in te zetten, maar ook voor efficiënter melken.

Omgaan met risico's

Omgaan met de nieuwe risico's wil Miedema doen door gefaseerd te investeren en jezelf daarbij geen grens op te leggen. “Ik ben geen voorstander van kleine uitbreidingen. Die leiden al snel tot een inefficiënt erf of stal. Ik wil een overzichtelijk bedrijf houden dat in de toekomst nog verder is uit te breiden. Zo moeten de looplijnen blijven kloppen.” Ook door veel af te lossen hoopt Miedema de nieuwe realiteit aan te kunnen. “Ik wil de schuld per liter melk niet te ver laten oplopen. Na grote investeringen moet er dus ook weer afgelost worden.” Miedema kijkt met argusogen naar collega's die almaar door investeren. “Ik hou mijn hart vast voor hoe het met die bedrijven gaat als het een paar jaar flink tegen zit straks.”

Ook zal de Wijns'er ondernemer het kostenplaatje van zijn bedrijf nog scherper in de gaten houden. “Aan de kostenkant kun je het meeste verdienen. Want de variatie in kosten op een bedrijf is veel groter dan de variatie in opbrengsten. Zorg dat je inzicht krijgt in je kosten-niveau, daarmee kun je je makkelijk onderscheiden van collega's.” Miedema vindt het op zijn zachtst gezegd vreemd dat slechts weinig boeren een gespecificeerde

rekening van hun boekhouder vragen, bijvoorbeeld. Omdat de voerprijzen hoog zijn en voorlopig nog niet snel zullen dalen, denkt Miedema erover anders te voeren. Nu weidt hij zijn koeien 8 uur per dag en voert ze 's nachts bij met kuilgras. “Standweiden met stalvoeding is een mogelijkheid. Dan kan ik het eigen voer nog beter benutten.” Maar of de betere voerbenutting opweegt tegen de mechanisatiekosten, moet Miedema nog uitrekenen.

Golfbeweging

Na vijf jaren extra aflossen denkt Miedema er nu over zijn stal uit te breiden. Op volgens hem het goede moment. “Boeren die nu al een stal gebouwd hebben, vullen die stal toch, ongeacht de quotumprijs. Voor die boeren hou ik m'n hart vast. Want ik vind die quotumprijs veel te hoog, ik wil geen quotum aankopen.” De ondernemer hoopt hierbij wel dat de landelijke uitbreiding in quotum groter is dan nu lijkt en dat de superheffing verlaagd wordt. “Dan krijgen boeren meer speling.”

Miedema is ook niet van plan grond aan te kopen. “Grond is een goede belegging, maar de kosten in de bedrijfsvoering zijn te groot. Ik verwacht dat voer aankopen en mest afvoeren goedkoper is. Ook al omdat veel collega's juist wél grond aankopen.” Zelfs een nieuwe melkstal komt er voorlopig niet. De maatschap blijft melken in de nog in goede conditie verkerende 12 stands visgraat. “Eerst omzet maken na de stallenbouw, dan zien we weer verder. Wij houden de golfbeweging er in”, aldus Miedema.



Modaal Achterhoek ziet meer in aflossen en Jong Zuid-West en de EDF-strategen willen hun stal vergroten.

67 van de 73 deelnemende veehouders wil weinig tot gematigd risico lopen bij de melkafzet. Dat betekent dat zij een grote afnamezekerheid en een kleine tot matige prijsfluctuatie (maximaal 10 cent) zoeken. Slechts twee ondernemers kozen voor veel risico.

‘Het ligt aan jezelf’

De melkveehouders denken nauwelijks aan

stoppen of het beginnen met akkerbouw. Voor de toekomstige planvorming vinden zij vooral vakmanschap en ondernemerskwaliteit van belang. Binnen de groepen is wel sprake van enige verdeeldheid. Zo vindt Modaal Achterhoek het milieubeleid een stuk belangrijker dan anderen en Jong Noord hecht meer waarde aan energie en de keus van de melkafnemer dan anderen. Toch lijken alle ondernemers te zeggen dat het slagen van de toekomst grotendeels aan jezelf ligt.