



# Steeds meer één wereld

Jelle Zijlstra: 'Wereldwijd zijn melkveehouders met schaalvergroting en prijsfluctuaties bezig'

De ontwikkelingen gaan snel in de melkveehouderij. Schaalvergroting en prijsschommelingen spelen een steeds grotere rol. Hoe spelen veehouders in het buitenland daarop in? ASG-onderzoekers Jelle Zijlstra en Michel de Haan ondervroegen buitenlandse experts.

In de melkveehouderij is steeds meer sprake van één wereld. Wereldwijd zijn melkveehouders met hetzelfde bezig: schaalvergroting en daarmee samenhangend onder meer personeelsmanagement en prijsfluctuaties', concludeert Jelle Zijlstra. Samen met collega Michel de Haan – beiden specialist bedrijfsontwikkeling bij de Animal Sciences Group – ondervroeg hij in het kader van het project 'Melken in de nieuwe realiteit' een aantal buitenlandse experts op het gebied van melkveehouderij. 'Ik heb het idee dat de melkveehouderij wereldwijd in een stroomversnelling zit. In de Verenigde Staten wordt steeds meer melk geproduceerd op bedrijven met meer dan duizend koeien. Ook in Europa gaat het hard, al blijven Frankrijk en delen van Duitsland misschien wat achter', vervolgt Zijlstra. Hoewel de verschillende continenten qua aanpak van de bedrijfsvoering in belangrijke mate op dezelfde lijn zitten,

zijn er ook faseverschillen. 'Europese veehouders zijn bijvoorbeeld al jaren gewend om rekening te houden met wensen vanuit de maatschappij, met name rond milieu en dierwelzijn. In Nieuw-Zeeland begint daar ook meer aandacht voor te komen en in de Verenigde Staten komt dat pas de laatste jaren op gang', constateert Zijlstra, die vindt dat Amerikanen wel marktgericht werken. 'Europese veehouders denken minder na over de markt. Wellicht komt dat door de quotering en de sterke Europese zuivelindustrie. Amerikaanse veehouders zijn flexibeler. Een Amerikaan redeneert: vraagt de markt dat? Dan doen we dat.' Volgens De Haan is dat goed te verklaren. 'Hier hebben we het quotumkeurslijf. Dat geeft veel garanties, maar veehouders zijn er ook verwend door geworden. Het maakt je op het gebied van markt oriëntatie passief.' De melkveehouderij heeft momenteel de wind mee, geeft De Haan aan. 'De



Jelle Zijlstra: 'Melkveehouderij wereldwijd in een stroomversnelling'

melkveehouderij zit in een positieve flow. Dat merk je wereldwijd. In Nieuw-Zeeland zitten ze helemaal op een roze wolk. De eerste helft van 2007 was dat nog anders, maar daarna is de melkprijs flink gestegen.'

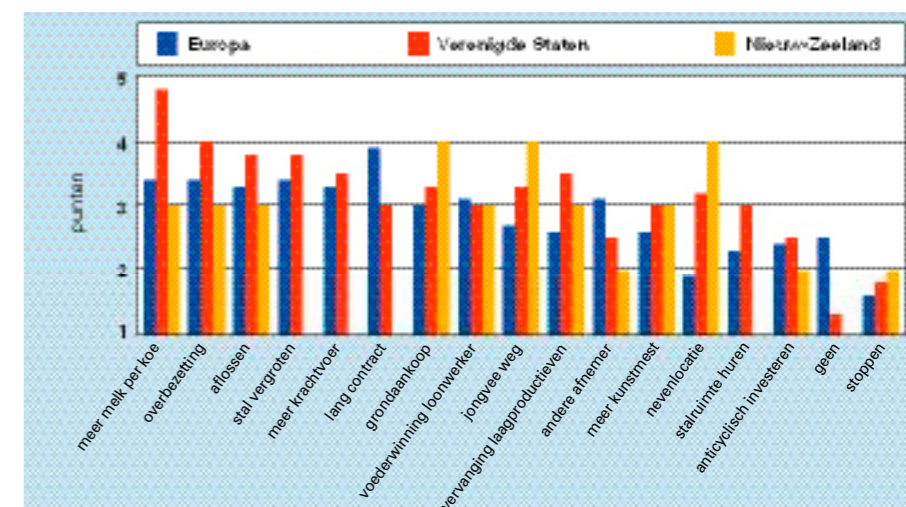
Michel de Haan: 'Nederlandse melkveehouders zijn nog weinig zakelijk'



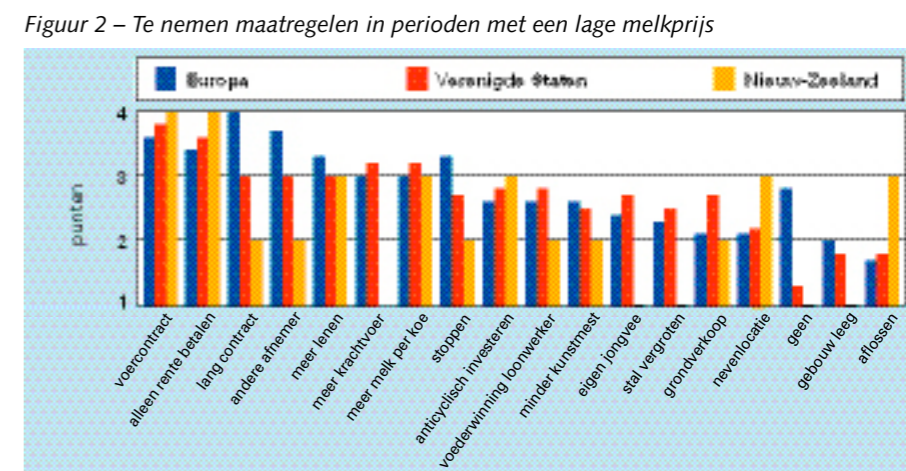
Zijlstra en De Haan bespeuren bij de Amerikaanse veehouders nog de meeste nuchterheid. 'De Amerikanen maken zich wel zorgen om het volgende dal. Ze weten uit eerdere ervaringen wat dat betekent. Europese melkveehouders zien verwachte prijsschommelingen wel als belangrijkste verandering de komende jaren, maar er echt rekening mee houden bij het maken van plannen gebeurt nauwelijks. Ze gaan gewoon rustig door met stallen bouwen', geeft Zijlstra aan. Dat is ook niet zo gek, vindt De Haan. 'We hebben tijden weinig schommelingen gehad in de melkprijs en de eerste schommeling die er nu was, was er een omhoog. Het is me wel opgevallen hoe vaak andere factoren dan vraag en aanbod schommelingen in de prijs veroorzaakten in Amerika en Nieuw-Zeeland. Denk bijvoorbeeld aan dierziekten, maar ook aan droogte en de wisselkoersen.'

## Economisch onverantwoord

Amerikaanse veehouders zijn zakelijker dan Nederlandse veehouders, vinden de ASG-onderzoekers. Andersom geldt dat Nederlandse veehouders gepassioneerder zijn. Zijlstra: 'Keerzijde daarvan is dat die drive tot melken al snel ontspoot in economisch onverantwoord gedrag. Nederlandse veehouders geven zoveel geld uit dat ze nog net aan de be-



Figuur 1 – Te nemen maatregelen in perioden met een hoge melkprijs



Figuur 2 – Te nemen maatregelen in perioden met een lage melkprijs

talingsverplichtingen kunnen voldoen. Dat drukt het rendement op het geïnvesteerd vermogen sterk.'

Hoe spelen melkveehouders in het buitenland in op prijsverschommelingen? In de enquête vroegen Zijlstra en De Haan aan de buitenlandse experts onder meer om in te schatten welke maatregelen veehouders zouden nemen om maximaal te profiteren van perioden met een hoge melkprijs. De resultaten daarvan staan in figuur 1. Hoe hoger de score (van 1 tot 5), hoe belangrijker de maatregel.

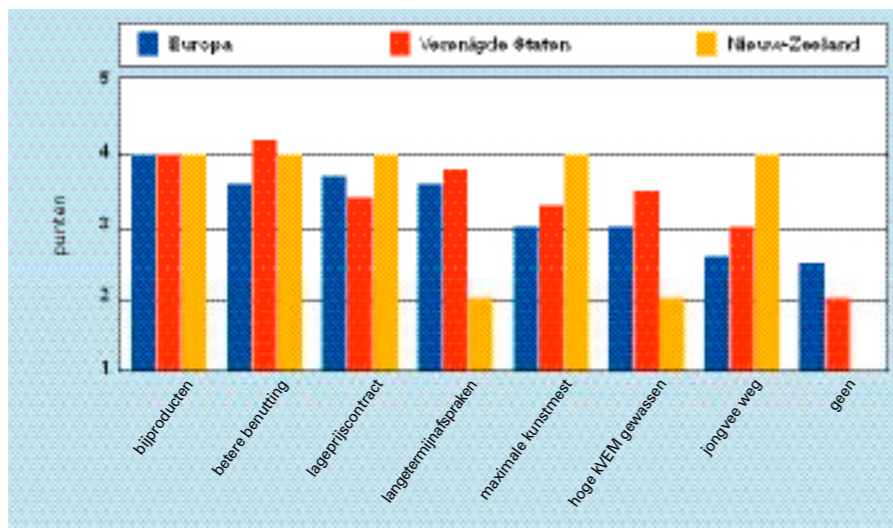
In de Verenigde Staten bleek de animo om de melkproductie per koe op te voeren het grootst. 'Europese melkveehouders zijn door de quotering waarschijnlijk meer gewend om te gaan voor een optimumproductie', denkt De Haan. Ook het verhogen van de bezettingsgraad van de stal, het vergroten van de stal en extra aflossen zijn in Amerika vaak genoemde maatregelen. Dat komt gedeeltelijk overeen met de maatregelen die de Europese experts noemen, al denken zij eerder aan het afsluiten van een langetermijncontract met een hoge prijs met een melkafnemer. Nieuw-Zeeland, waar melkveehouders geen stallen hebben, wijkt af. Het aankopen van grond, het uitbesteden van de jongveeopfok en het openen van een tweede locatie zijn daar de meest genoemde maatregelen.

#### Anticyclisch investeren

Welke maatregelen noemen experts om het inkomensverlies te beperken in perioden met een lage melkprijs (figuur 2)? Europese experts kiezen opnieuw voor een langetermijncontract met een vaste melkprijs. Ook het wisselen van afnemer scoort hoog, net als het aankopen van voer op contractbasis tegen een lage prijs. Zowel Nieuw-Zeelandse als Amerikaanse experts zien dat laatste als belangrijkste maatregel.

Bedrijfsbeëindiging is ook een optie. Europese experts noemen dat vaker dan Amerikaanse en Nieuw-Zeelandse collega's. 'In Nieuw-Zeeland en Amerika is dat één van de laatstgenoemde maatregelen', geeft De Haan aan.

Anticyclisch investeren scoorde als maatregel minder hoog dan Zijlstra had verwacht. 'In theorie is dat een mooi systeem: investeren in perioden dat de melkprijs op z'n laagst is. Maar er is nogal wat moed voor nodig om uit te breiden als het slecht gaat met de melkprijs.



Figuur 3 – Te nemen maatregelen in perioden met een hoge voerprijs

Geef maar eens aan wanneer de bodem van het dal bereikt is. Op dat moment zullen banken en adviseurs op grond van hun zorgplicht investeren waarschijnlijk ook ontraden.'

De buitenlandse specialisten deelden de veehouders in hun land ook in op basis van hun houding ten aanzien van prijsrisico's. Nieuw-Zeelandse veehouders blijken het meest risicobelust, Europese veehouders zijn het meest risicomijdend. 'Dat komt behoorlijk overeen met de risico's die de veehouders in deze gebieden de afgelopen jaren hebben ervaren. Hoe meer ervaring er is met prijsfluctuaties, hoe risicobeluster men wordt', constateert Zijlstra.

Wereldwijd verschillen veehouders nauwelijks in de maatregelen die ze denken te nemen als de voerprijs hoog wordt (figuur 3). Het gebruik van bijproducten, een betere benutting van het eigen ruwvoer, het verlagen van de prijs van aangekocht voer en het maken van langetermijnafspraken over de voerprijs worden het vaakst genoemd. Nieuw-Zeeland is een uitzondering wat betreft het maken van langetermijnafspraken, omdat er in Nieuw-Zeeland nauwelijks krachtvoer wordt aangekocht.

#### Kostprijs volgt opbrengstprijzen

Het zorgen voor een zo goed mogelijke kostprijs is een van de belangrijkste maatregelen die veehouders kunnen treffen om in te spelen op meer fluctuerende opbrengstprijzen van de melk. 'Zowel bij een hoge als bij een lage melkprijs komen de bedrijven met een lage kostprijs als beste uit de bus. Goed financieel beheer wordt steeds belangrijker.

Vraag je continu af wat bepaalde investeringen voor gevolgen hebben bij zowel een lage als een hoge melkprijs. Kun je het nog trekken bij een melkprijs van 28 cent? En wat levert het op als de melkprijs 38 cent is? Ook liquiditeitsbegrotingen winnen aan belang; het is goed om de geldstromen in beeld te hebben', stelt Zijlstra en De Haan voegt toe: 'Nederlandse melkveehouders zijn nu nog weinig zakelijk. Varkenshouders kennen de kostprijs op de komma nauwkeurig, maar welke melkveehouder kent die? Veehouders moeten nadenken over investeringen. Een investering moet renderen. Te vaak zie je dat bij stijgende prijzen er in luxe wordt geïnvesteerd, in grote trekkers bijvoorbeeld. De kostprijs volgt dan vaak de opbrengstprijs.' Zijlstra noemt ook het voerspoor als een belangrijke maatregel. 'Het is verstandig om je als veehouder continu bezig te houden met inkoop en samenstellen van het rantsoen. Voeer is de belangrijkste factor in de variabele kosten.'

Met de schaalvergroting zal ook personeelsmanagement een steeds grotere rol gaan spelen. 'Je ziet daarin nu een groot contrast tussen Europa en de Verenigde Staten. We krijgen in Europa nu pas de eerste generatie die met personeel gaat werken. In Amerika gebeurt dat al veel langer. Personeelsmanagement is daar corebusiness. In Europa is er nog nauwelijks over nagedacht, terwijl dat met schaalvergroting wel nodig is. De kwaliteit van het personeelsmanagement bepaalt sterk het resultaat van de schaalvergroting.'

Inge van Drie

# Prijsrisico's afdekken

## Termijnmarkten in de zuivel zijn een oriëntatie waard

**Wat te doen als melk- en voerprijzen meer schommelen?**

**Deskundigen uit de melkveehouderij vertellen hoe melkveehouders weerstand kunnen**

**bieden aan fluctuerende prijzen.**

**F**orse prijsverschommelingen zijn voor melkveehouders betrekkelijk nieuw. Akkerbouwers, varkenshouders en melkgeitenhouders weten niet beter. Hoe houden melkveehouders hun inkomen op peil bij deze prijsrisico's?

'In zijn algemeenheid zijn er verschillende instrumenten om fluctuaties tegen te gaan', zegt Pim Bruins, beleidsmedewerker grondgebonden veehouderij bij LNV. 'Een termijnmarkt is er één van. In Chicago wordt graan bijvoorbeeld verhandeld op een termijnmarkt. In feite verkoop je producten waarover je nog niet beschikt, de termijnmarkt speelt in op verwachtingen en dat heeft een dempend effect op prijsverschommelingen.' Bart IJntema, sectormanager Food & Agri bij Rabobank, denkt dat het goed is om te onderzoeken of een termijnmarkt ook zinvol is voor zuivelproducten. 'De belangrijkste vraag hierbij is wie er het beste op in kan spelen, de individuele ondernemer of de zuivelindustrie. De vraag is dus: doe je het collectief of individueel? In feite dekt de melkveehouder zijn risico in door melk te leveren aan de coöperatie. Die zit in de markt.'

Rob van Dongen, woordvoerder van Friesland Foods, is helder over termijnmarkten: 'Daar gaan we niet aan beginnen. Wij realiseren de melkprijs niet door in te spelen op verwachtingen, we gaan niet handelen in melk. De nieuwe coöperatie FrieslandCampina keert een

Prijsverschommelingen voor melkveehouders betrekkelijk nieuw

prestatieprijs uit op basis van prestaties in de markt.'

Adriaan de Krijger, hoofd van de afdeling Informatie van het Productschap Zuivel, is van mening dat termijnmarkten een oriëntatie waard zijn. 'Forse schommelingen in prijzen zijn nieuw, het risico is te groot om die niet af te dekken. Ik denk dat zuivelcoöperaties daar een rol bij spelen door afnamezekerheid te bieden en een alleszins redelijke melkprijs.'

#### Vakmanschap

Maar er is meer dan een termijnmarkt. IJntema: 'Het belangrijkste is hoeveel je zelf binnen je bedrijf op kunt vangen. Varkenshouders bijvoorbeeld vangen fluctuaties op door gebruik te maken van de ruimte op de rekening courant krediet. In zeer slechte jaren is het stopzetten van de aflossing een extra mogelijkheid, in goede jaren kun je extra aflossen, een mooie vorm van reserveren. Verder

is het belangrijk om je af te vragen welk risico je als ondernemer kunt lopen. De reserveringscapaciteit geeft de rek aan om tegenvallers op te vangen en moet per kg melk minimaal zeven à acht cent zijn.' Siemen van Berkum, onderzoeker bij het LEI, noemt daarnaast kostprijs als richtpunt. 'Laat de kostprijs in tijden van hoge prijzen niet omhoog vliegen door ineens veel te investeren. Slimmer is het om anticyclisch te investeren.'

Vakmanschap is het credo van Lammert Veenhuizen. De manager van de rundveegroep bij Nutreco Hendrix UTD vindt dat melkveehouders zich moeten richten op zaken die ze kunnen beïnvloeden. 'Een verhoging van de levensproductie levert veel geld op. Wie factoren als vruchtbaarheid, klauwgezondheid en jongveeopfok niet beheerst, heeft geen vat op zijn saldo en laat veel geld liggen.'

Tijmen van Zessen

