

# De grillen van groeien

Steeds meer melkveebedrijven worstelen met bereiken van maximale arbeidscapaciteit

Groeien, groeien en nog eens groeien. Adviseurs, banken en accountants zien allemaal groeien in bedrijfsomvang als hét middel voor een meer rendabele bedrijfsvoering in de melkveehouderij. Maar hoe logisch is die jaarlijkse groei eigenlijk? Op veel bedrijven is het arbeidsplafond inmiddels ruimschoots bereikt.

**W**e hoeven maar terug te kijken naar het decemnummer van Veeteelt in 2002. 'De schaalvergroting heeft de Nederlandse melkveehouderij in haar greep', citeren we uit de kerstspecial waarin het Landbouw Economisch Instituut (LEI) cijfers toonde die laten zien dat de gemiddelde melkveestapel van 40 koeien in 1990 groeide naar 55 in het jaar 2001. In de periode 1990 tot 2000 groeide het quotum van 319.000 tot 392.000 kg. Soortgelijke gegevens worden jaarlijks verstrekt door het Productschap Zuivel (zie kader) Het aantal quotumhouders met minder dan 100.000 kg melk kent een dalende tendens en het aantal bedrijven met meer dan 750.000 kg melk neemt ieder jaar toe. Meer koeien, meer quotum en meer land om de kosten over meer eenheden te kunnen uitsmeren. 'Zo lang de kosten stijgen, moet je de arbeidsproductiviteit proberen op te vijzelen', noemt Jappie Rijpma, hoofd bedrijfsadviesing van Alfa Beag Accountants in Leeuwarden, de reden voor de schijnbaar ontembare wil van melkveebedrijven om te groeien. Toch rijst inmiddels ook de vraag hoe normaal dat groeien van melkveebedrijven eigenlijk is. Op steeds meer bedrijven is het plafond van beschikbare arbeid bereikt. Acht ton melkquotum of meer per arbeidskracht betekent een hoop werk. 'In de jaren negentig betekende investeren in quotum het opvullen van de aanwezige stal- en arbeidsruimte', legt Rijpma uit. 'Inmiddels zijn die ruimten benut en komen er andere investeringskosten bij, de marginale kostprijs stijgt. Bedrijven die nu melkquotum kopen moeten dikwijls ook investeren in meer stalruimte, mestopslag of

**Jos Martens:**

**'Beter 7 ton quota volgemolken onder goed management dan 1 miljoen met kunst en vliegwerk'**



**Jappie Rijpma:**

**'Wanneer je steeds maar harder moet hollen om het werk rond te zetten gaat het plezier in het boeren eraf'**

een nieuwe melkstal. Vaak adviseren we veehouders die melkquotum aanschaffen ook dat ze 5 eurocent per kg melk moeten reserveren voor het inschakelen van externe arbeid. Wanneer je steeds maar harder moet hollen om het werk rond te zetten gaat het plezier van het boeren eraf. Daar moeten we de mensen steeds vaker voor waarschuwen.'

## **Stoppen met groeien taboe**

De werkdruk is de laatste jaren toegenomen op de melkveebedrijven, ondanks de steeds verdergaande vormen van automatisering. Het is daarom denkbaar dat er ook ondernemers zijn die de arbeidlast verlichten door een deel van het bedrijf af te stoten. 'Het komt voor dat veehouders het bedrijf inkrimpen, maar dan zijn het ondernemers die de 55 gepasseerd zijn. Die kunnen het financieel wel wat rustiger aan doen omdat ze ook een inkomen uit het hoge eigen vermogen krijgen. Het zijn dikwijls bedrijven zonder opvolger, de afbouwers', vertelt Rijpma. 'Daarnaast zien we soms dat bij de aanschaf van een robot een deel van het quotum wordt verleasd omdat de robotcapaciteit ontoereikend is. Maar wanneer jonge ondernemers een deel van het bedrijf verkopen voor arbeidsverlichting dan spelen vast andere, niet-economische factoren een rol.'

Er heerst een beetje een taboe op het besluit van een veehouder om niet verder te willen groeien, merkt senior-adviseur strategie en economie bij DLV Jos Martens op. 'In studiegroepen heeft iedereen het maar over groeien, maar je ziet dat er ondernemers zijn die daarmee worstelen. Lang niet alle veehouders willen dat een medewerker hen het werk uit handen neemt. Veehouders willen graag alle dingen zelf doen. Het komt steeds vaker voor dat ze nog meer werk in hun eentje eigenlijk niet meer aankunnen, maar daar niet voor durven uitkomen.'

## **Kunst en vliegwerk**

Een voorbeeld van grote werkdruk vindt plaats na het ontbinden van vader-zoonmaatschappen. Op het moment dat de oudste maat een stapje terug wil doen is het bedrijf in al die jaren gegroeid tot een omvang van meer dan één volwaardige arbeidskracht. 'Ik zou dan adviseren dat de jonge maat zich helemaal gaat concentreren op de koeien en al het andere werk uitbesteedt', vertelt Mar-

tens. 'Maar het blijft een heel persoonlijk verhaal. Misschien geldt voor enkelen dat het beter is een deel van het quotum af te stoten. Er kan immers beter zeven ton onder goede managementomstandigheden worden volgemolken dan 1 miljoen kg met kunst en vliegwerk.' In de praktijk komen zowel Martens als Rijpma het nog nauwelijks tegen dat bedrijven in omvang een

stapje terugzetten. Dat zal mede veroorzaakt worden doordat bij verkoop van een deel van het bedrijf het geld voor een deel wegvloeit. 'De belasting komt eerst', vertelt Rijpma. 'Je kunt meedoen aan de herinvesteringsregeling, dat geldt wel voor machines of installaties. Er zijn wel wat mogelijkheden, maar ze zijn beperkt.'

### Familie Doornenbal: 'Van 120 naar 50 koeien was voor onze gezondheid een goede keus'



Jaren lang stond de bedrijfsontwikkeling van Paul (51) en Lieneke (45) Doornenbal in het teken van groei. In 1986 namen beiden het bedrijf van Pauls ouders over in het Friese Oosterwolde met zestig koeien. Met het verstrijken van de jaren groeide het bedrijf gestaag tot bijna 1 miljoen kg melk, 120 koeien en een huiskavel van 58 hectare en 28 hectare op 1 km afstand. Totdat het lichamelijke niet meer ging, inmiddels al weer drie jaar geleden. 'Vanwege onze gezondheid moest er iets gebeuren. Doordat het lichamenlijk zwaarder werd, werd het ook geestelijk moeilijker. Maar we bleken geen personen te zijn om samen te werken met een medewerker.' Om de juiste toekomstplannen te maken werden twee van de vier kinderen op jonge leeftijd geconfronteerd met de vraag of ze veehouder wilden worden. De andere twee hadden absoluut geen interesse.

Froukje, de oudste en inmiddels 24 jaar, was degene die de uitdaging aan wilde gaan. 'Vanaf mijn 15e leek boerin worden me wel erg leuk. Alleen niet met zo veel koeien, niet zo'n groot bedrijf. Mijn vriend vond het prima, maar ik zou het wel zelf moeten doen, omdat hij een eigen bedrijfje heeft.'

Paul en Lieneke namen in 2000 snel, maar ook rigoureuze besluiten. Binnen drie maanden waren de plannen gemaakt en in drie weken tijd was het bedrijf verkocht. Op 1 hectare afstand van het oude bedrijf had de familie inmiddels een kleiner bedrijf gekocht met 31 hectare. Alle melkkoeien werden verkocht en het melkquotum reduceerde tot 486.000 kg melk. Het jongvee mocht blijven en de ligboxenstal op het nieuwe bedrijf werd gerenoveerd en bedrijfsklaar gemaakt met een melkrobot. Omdat het grote bedrijf officieel werd beëindigd moest er wel stakingswinstbelasting worden betaald, maar fiscale regelingen zoals lijf-

rentepolissen brachten voor een deel uitkomst. 'We hadden altijd geïnvesteerd en daarom moest er nog wel afgelost worden aan de bank. Maar we zijn er goed uitgesprongen', laten Paul en Lieneke desgevraagd weten.

Sinds januari 2002 melkt Froukje tot haar tevredenheid in haar eigen stal met de robot. Het aantal koeien, inmiddels vaarzen en tweedekalfskoeien, groeide tot een kleine 50 stuks nu. Paul mist de oude situatie het minst, hij heeft voldoende afleiding dankzij de bouw van een nieuwe woning en hulp aan Froukje. Voor Lieneke viel het eerste jaar na de verkoop erg zwaar. 'Ik deed altijd al het trekkerwerk. Ik miste het grasmaaien het meest. Ik ben toen naar de nieuwe eigenaar gegaan en heb gevraagd of ik voor hem mocht maaien. Die geur, dat werk, dan begint het echt weer te kriebelen. Dit voorjaar heb ik de loonwerker geholpen met mestuitrijden met de sleepslang. Nu ben ik oproepbaar voor het inkuilen. Maar alleen zolang ik het lichamenlijk aankan. Ik deel mijn eigen tijd in.'

Hoe kijken ze nu achteraf naar de omvangrijke beslissingen van afgelopen jaren? 'Voor onze gezondheid is het een goede stap geweest', vertelt Lieneke. 'We beseffen nu dat we die laatste 15 jaar eigenlijk weinig hebben geleefd. Je leefde en werkte voor de koeien, het bedrijf. Altijd ben je bezig met verbeteringen, zie je ruimte om het bedrijf te vergroten, verder te ontwikkelen. We moesten echt een knop omzetten toen we stopten en dit bedrijf kochten.'

Froukje toont ondertussen trots het bedrijf, de melkrobot, het jongvee. 'Dit is wat ik wil, ik vind het prachtig. Ik hoop dat ik nog een aantal jaren mag boeren samen met mijn ouders. Maar ik zie ook wel dat de melkrobot nog niet volledig benut is, dat moet gewoon efficiënter. Wanneer je volgend jaar terugkomt melk ik zestig koeien.'

Ammo Veeman, agrarisch adviseur van ING-bank kan dat beamen. 'Wanneer een deel van het quotum wordt verkocht en je wilt dat geld investeren in het eigen bedrijf dan moet dat binnen drie jaar geherinvesteerd worden in bedrijfsmiddelen die binnen tien jaar worden afgeschreven. Bij het herinvesteren in een melkrobot zijn er dus nog wel wat mogelijkheden, in tegenstelling tot bijvoorbeeld onroerend goed.' Ook Veemans werkgever, de ING-bank, heeft nauwelijks praktijkvoorbeelden van bedrijfsinkrimping in de melkveehouderij en blijft adviseren om op gezonde basis langzaam te groeien. 'Wanneer er dan toch gekozen wordt voor een kleinere bedrijfssituatie, dan zou ik kiezen om land te verkopen. Met de verkoop van quotum kom je toch meer aan de basis van een bedrijf.' Dat denkt ook Rijpma, die bovendien verwacht dat er mogelijk nog meer verdiend wordt wanneer 'er een mannetje bij genomen wordt' dan wanneer er een hoeveelheid quotum afgestoten wordt. 'Externe arbeid aantrekken lijkt me bovendien socialer. Bij een eenmansbedrijf met 8 ton melkquotum sta je er altijd alleen voor. Wanneer je zo'n bedrijf met een halve arbeidskracht rondzet, komt dat het management ten goede en kun je zelf ook eens vrij nemen. Met 5 ton quotum per arbeidskracht moet toch een goede boterham te verdienen zijn. Maar nogmaals, het is natuurlijk wel erg bedrijfsafhankelijk.' Het aannemen van een medewerker, desnoods voor enkele uren per week, is voor veel ondernemers een hele stap, weet ook Veeman. 'Maar het lijkt me voor het toekomstperspectief van zo'n bedrijf in sommige gevallen wel

## Ammo Veeman: 'Arbeidsproblemen opvangen met stagiaires en buurjongens geeft geen stabiele situatie'

noodzakelijk. De arbeidsproblemen proberen op te vangen met stagiaires en buurjongens geeft geen stabiele situatie.'

Het zijn vooral de junioren in de maatschappen die volgens Veeman de blik op de horizon hebben gericht en gefocust zijn op groei. 'Een aantal van hen hebben inmiddels al de voorafgestelde bedrijfsdoelen gehaald. Die gaan zich nu specifiek bezighouden met saldoverbetering door de puntjes op de i te zetten. Dikwijls zijn het ook de partners van de jongere ondernemers die grenzen aan bedrijfsgroei stellen. Zij werken buitenshuis en willen ook dat de melkveehouders eens mee gaan naar zwemles van de kinderen. Er moet uiteindelijk wel een harmonie zijn tussen tijd voor het gezin en tijd voor het bedrijf.' Adviseur Martens vat het treffend samen. 'Op papier kun je natuurlijk van alles berekenen wat meer groei oplevert, maar er zitten wel menselijke aspecten aan. Er is meer dan alleen koeien melken.'

Jaap van der Knaap

### Kwart van de veehouders bezit de helft van het nationale melkquotum

De schaalvergroting in Nederland wordt jaarlijks fraai geïllustreerd door het Productschap Zuivel (PZ). Met de afname van het aantal quotumhouders — het PZ registreerde er in seizoen 2002-2003 nog 30.979 — slinkt met name het aantal kleinere bedrijven. De bedrijven met meer dan een half

miljoen kg melkquotum blijven juist groeien. Een kwart van het aantal quotumhouders heeft een quotum dat groter is dan 500.000 kg en gezamenlijk zijn zij verantwoordelijk voor het volmelken van de helft van het nationale melkquotum. Het PZ constateerde dat er wel een verschuiving plaatsvindt

in de grootste productieklassen. In de categorie 500 tot 750 ton melkquota vond een toename van het aantal bedrijven plaats van 3,1 procent. In 2001-2002 en het seizoen daarvoor, 2000-2001, was deze toename met respectievelijk 5,7 en 9,2 procent groter. Het is vooral de groep veehouders met bedrijven met meer dan 750.000 kg melk die het bedrijf verder blijft ontwikkelen. In 2002-2003 steeg het aantal quotumhouders in deze categorie met 10,0 procent tegenover een stijging van 8,3 procent in het seizoen daarvoor.

Figuur 1 – Verdeling van melkquota in Nederland naar grootteklasse (bron PZ)

