

**'Perspectief genoeg voor melkveehouders.' Zo luidt de visie van DLV rundvee-advies. Een opvallende uitspraak tussen de minder positieve toekomstscenario's die geschetst worden. Jos Martens (38), specialist economie en strategie melkveehouderij, over deze optimistische invalshoek.**

**H**ervorming van het Europese landbouwbeleid heeft tot gevolg dat verschillende vak- en adviesorganisaties zich wagen aan toekomstvoorspellingen. Berekeningen naar de daling van de melkprijs linken vaak aan berekeningen naar het aantal verdwijnende bedrijven. Om de negatieve teneur te doorbreken presenteert DLV rundvee-advies een toekomstvisie met daarin de boodschap dat er voldoende perspectief is voor melkveehouders.

#### Vanwaar het optimisme van DLV rundvee-advies?

'Het valt op dat de boeren steeds somberder worden. Ik kom in de praktijk veehouders tegen die niet meer naar vergaderingen gaan omdat het pessimisme de boventoon voert. Ik zie onze visie niet als te optimistisch, het is meer realistisch. Het inkomen is al tien jaar lang op ongeveer gelijk niveau, dit blijft de komende tien jaar hetzelfde. Eigenlijk is de melkveehouderij een zeer voorspelbare sector.'

#### Veehouders die te maken hebben met een dalende melkprijs zullen zich afvragen waarop uw uitspraken gebaseerd zijn.

'Tijdens voorlichtingsavonden is dit ook een veelgestelde vraag. Als ondersteuning gebruik ik de cijfers van de ABAB vanaf 1993 (zie tabel 1, red.). De gemiddelde melkprijs vanaf 1993 tot 2002 ligt op 35,14 euro per 100 kg melk. Het afgelopen jaar zaten we hier 0,64 euro boven. Alleen de melkprijs zegt niet zoveel, ik kijk liever naar de marge. Dat getal geeft de werkelijke melkprijs weer min de minimale melkprijs om alles rond te kunnen zetten. De marge die overblijft geeft aan hoeveel de veehouder kan investeren in bijvoorbeeld machines of melkquotum. Per 100 kg melk was de gemiddelde marge van de laatste tien jaar 4,76 euro.

Tabel 1 – ABAB bedrijfsvergelijkende cijfers, inclusief BTW 1993–2002 (\* = resultaten per honderd kg melk, in euro's)

	'93	'94	'95	'96	'97	'98	'99	'00	'01	'02	gem.
melkoprangst*	36,33	34,86	34,57	34,24	35,41	36,20	33,40	34,01	36,60	35,78	35,14
saldo*	27,46	26,01	25,26	24,33	26,54	27,87	25,89	26,38	26,72	26,53	26,30
marge*	4,99	4,89	4,18	3,14	5,60	6,89	4,90	4,61	4,28	4,10	4,76
marge x afgeleverde kg	21.808	21.598	19.259	14.522	25.792	33.824	25.914	24.889	23.746	22.204	23.356

De laatste drie jaren lag de marge onder het gemiddelde, maar dit verschil is zo minimaal. In andere sectoren zijn de inkomensdalingen vele malen groter. Veel melkveehouders hebben het onterechte gevoel dat het de afgelopen jaren allemaal veel minder is. Wel is het zo dat circa 40 procent van de melkveehouders het financieel moeilijk heeft, maar dit was tien jaar geleden ook zo. De invloed van toenemende bedrijfsomvang is te zien in het kengetal "marge x afgeleverde kg". In 1993 gold als gemiddelde marge voor een bedrijf 4,4 ton quotum. Afgelopen jaar molk het gemiddelde bedrijf 5,5 ton quotum vol.'

#### Deze resultaten geven geen garantie dat de toekomst er rooskleurig uit ziet. Heeft de voorspelde daling van de melkprijs zo weinig invloed?

'De zuivelindustrie heeft voldoende kansen zich te ontwikkelen door fusies en investeringen in het buitenland. Als die kansen goed benut worden, zal de melkprijs minder ver dalen dan verwacht. Daarnaast blijft het quotum voorlopig ook, dus de markt blijft behoorlijk afgeschermd. De inkomenssteun is circa 3,5 cent per kg melk. Dalende interventieprijzen hebben straks wel meer invloed op de markt waardoor de melkprijs meer zal schommelen. Het belang van een goede meerjarenbegroting groeit daardoor. Bij alle wijzigingen in wet- en regelgeving blijft het de veehouder die de beslissingen neemt. Voor elk bedrijf geldt dat de veehouder zelf de zwakste schakel is, hij bepaalt of hij bij de wijkers of blijvers hoort.'

#### Wat maakt het verschil tussen de 'blijver' en de 'wijker'?

'De meeste melkveehouders die afvallen tonen te weinig vakmanschap of ondernemerschap. Naar mijn idee is er een duidelijk verschil tussen die twee punten, terwijl het één niet zonder het ander kan. Een boer kan nog zo'n vakman zijn, als hij geen beslissingen kan nemen, geen visie toont, dan mist hij ondernemerskwaliteiten en valt hij ook af. Het verschil tussen bedrijven met een goed rendement en een minder goed rendement bedraagt ongeveer vijf cent per kilogram melk.'

#### Wat is de oorzaak van dit verschil in rendement?

'Dat zijn vier eigenlijk heel simpele punten die je in de eerste klas middelbare landbouwschool leert. Het eerste punt is veel en goed ruwvoer van eigen land, wat op een goede manier voor de koeien wordt gebracht. Het tweede punt is de gezondheid van

het vee. Sommige bedrijven hebben net iets meer klauwproblemen, een minder goede vruchtbaarheid of de jongveeopfok kan nog beter. Aandacht voor het vee is zo belangrijk. De ene boer gaat 's nachts het bed uit als een koe moet kalven en verzorgt een pasgeboren kalf goed voor hij weer naar bed gaat. Een ander wacht tot 's morgens voor hij het kalf de eerste biest geeft. Dit zijn van die dingen waarvan iedereen weet hoe het moet, het is alleen een opgave om alles iedere dag weer volledig te doen. Het derde punt is de quotumplanning. Sommige veehouders zijn hier consequent mee bezig, andere moeten vóór 1 april allerlei noodmaatregelen treffen om niet ruim over het quotum heen te melken. De punten die ik nu genoemd heb vragen veel inzet en vakmanschap en zijn niet altijd makkelijk te verbeteren. Het vierde punt is loonwerk en eigen mechanisatiekosten. Hierin zie je per bedrijf variatie van vier tot tien eurocent per kg melk.'

#### Is het verstandig om nu quotum aan te kopen?

'Dit verschilt per bedrijf. De drang om te groeien neemt toe, vooral omdat vakorganisaties en vakbladen de indruk geven dat kostprijsverlaging alleen kan als het bedrijf groot genoeg is. Schaalvergroting is niet dé vorm van kostprijsverlaging, het is één vorm. Een lagere kostprijs realiseer je in eerste instantie door hetgeen je hebt te verbeteren. Eerst goed, dan pas groei. Als je de eerder genoemde vier punten goed georganiseerd hebt, het gezin staat achter bedrijfsuitbreiding en je kunt het zowel geestelijk als lichamelijk aan, dan is uitbreiding een optie. Uitstellen van quo-

## Inkomen blijft komende tien jaar op niveau

tumaankoop in de hoop dat over een jaar de prijs een paar cent lager ligt is geen goede strategie. Vaak wordt vergeten dat dat jaar extra melken ook meer inkomsten oplevert.'

#### Kiezen voor een tweede tak om de inkomsten te verhogen, is dat een optie?

'In zijn algemeenheid moeten veehouders zich helemaal niet richten op een tweede tak. De beste tweede tak, is het goed doen van de eerste. Dat klinkt als een doodoener, maar met voldoende aandacht voor de melkveetak is meer te behalen dan met een tweede tak. Melkveeouders die starten met een tweede tak moeten het doen omdat ze het leuk vinden. Als het inkomen van de tweede tak het hoofddoel is, dan levert een baan buitenshuis vaak meer op.'

Christel van Raay

Jos Martens: 'Schaalvergroting is niet dé vorm van kostprijsverlaging'

# Veehouder als zwakste schakel