

special jongveeopfok

Wat beweegt een veehouder om zijn jongveeopfok uit handen te geven? Uitbesteden is niet altijd aantrekkelijk, maar bij vergaande schaalvergroting kan specialiseren een goede strategie zijn. Elke veehouder zal afhankelijk van zijn situatie een afweging moeten maken.

In eerste instantie heeft niemand de behoefte om jongveeopfok uit te besteden. Kalveropfok is toch een van de mooiste dingen van het boerenvak? Bertus Stormink, bedrijfsadviseur voor Countus accountants + adviseurs, meent dat veehouders die jongvee elders laten opfokken daar weloverwogen voor kiezen. Vaak is schaalvergroting een reden. 'Op het moment dat je arbeid, huisvesting en ruwvoer overhebt, is uitbesteden niet aantrekkelijk. Als je moet bouwen, arbeid aan moet trekken en ongunstig uitkomt in de nieuwe mestwetgeving dan kom je op een ander plaatje uit en is uitbesteden wellicht aantrekkelijk. Op dit moment besteedt circa twee à drie procent van de Nederlandse veehouders zijn jongveeopfok uit.'

Halve koe

Net als Stormink wijst ook Ton Derks, specialist jongveeopfok voor DLV Rundveeadvies, op de schaalvergroting als drijfveer om jongveeopfok uit te besteden. 'Het voorkomen van investeringen in jongveehuisvesting vormt vaak de hoofdreden. Bedrijven die in quotum groeien binnen de bestaande gebouwen kunnen de ruimte van het oudste jongvee bijvoorbeeld benutten voor extra melkvee.' Meer actueel zijn de consequenties van het nieuwe mestbeleid, die volgens Stormink in sommige situaties zwaar doortikken bij de overweging tot uitbesteden. 'Voor jongvee geldt grofweg een gemiddelde excretie van vijftig kilogram stikstof per dier, daar kun je bijna een halve koe voor aanhouden', rekent Stormink voor. Daarnaast is de zelfvoorzieningsgraad van invloed. 'Melk je 20.000 kilogram melk per hectare – wat regelmatig voorkomt – dan zul je voor elke extra bek voer moeten aankopen. Al met al kan de keuze dan snel gemaakt zijn.'

Conceptcontract

Derks begeleidt regelmatig bedrijven die het uitbesteden van jongveeopfok overwegen. 'Melkveehouder en opfokker kennen elkaar meestal goed, dan is het wel prettig als een derde be-



de partijen onafhankelijk begeleidt bij het maken van een contract.' Aan de keukentafel bespreekt hij samen met opfokker en uitbesteder het conceptcontract, dat grofweg veertig voorwaarden telt. Volgens Derks geen overdreven stap: 'Tijdens het bespreken van het contract komen vaak onderwerpen als beweiding, stiergebruik en verzekering naar boven, waar zowel opfokker als melkveehouder niet altijd bij stilstaan.'

Niet zichtbare kosten

Uitbesteden van jongveeopfok is niet goedkoop, dat maakt veehouders volgens Stormink bewust van hun kostprijs. 'Geen jongvee aanhouden heeft doorgaans een positief effect op de bedrijfsresultaten. Betalen voor het jongvee maakt je kritisch op de kosten en je wordt zuiniger op de koeien.' Om een indruk te geven in welke situaties jongveeopfok uitbesteden interessant wordt, zet tabel 1 vijf scenario's uiteen met elk een verschillende conclusie. 'In de praktijk zal vaak sprake zijn van een mix van de scenario's.'

Kostprijs technisch gezien is het volgens Stormink van belang om onderscheid te maken in betaalde en berekende kosten. Besteedt een veehouder zijn opfok uit, dan worden kosten voor huisvesting en arbeid doorberekend, terwijl deze posten bij eigen opfok niet altijd terugkomen in de vorm van uitgaven. In feite verbloemt dat volgens Stormink de realiteit: 'Als je alle kosten rekent maakt het niets uit. Maar het blijft een lastig onderwerp, je kunt er wel een halve dag over praten en dan ben je er nog niet uit. Het is niet op papier te zetten wat economisch aantrekkelijker is, omdat de post jongveeopfok een beetje sluimert tussen de andere kosten, niet zichtbaar is. Het is dezelfde discussie als met eigen loonwerk of uitbesteden. Voor de een is het wel interessant, voor de ander niet.'

Dagvergoeding

De vergoeding die de uitbesteder betaalt, varieert van bedrijf tot bedrijf. Kosten voor voer, diergezondheid, KI, water en licht schommelen weinig. De vergoeding voor een goede huisvesting, arbeid en voersysteem kan sterk variëren. Wij maken een passende berekening voor iedere samenwerking. 'Afhankelijk van de bedrijfsopzet varieert de dagvergoeding van één euro tot één euro zestig', zegt Derks.

'De stap om de opfok uit handen te durven geven is een zware barrière. Ik vraag standaard: "Wil jij wel laten opfokken?" Kun je ertegen als er een doodgaat, want dat overkomt iedereen wel eens. Wil je profiteren van de voordelen, besparen op huisvesting en groeien in quotum, dan zul je ook moeten accepteren dat er wel eens iets misgaat. Die bewustwording moet er wel zijn, anders kun je succesvol uitbesteden wel vergeten.'

Tijmen van Zessen

Tabel 1 – Kostprijsberekening jongveeopfok (bron: Countus accountants + adviseurs)

	scenario (in euro's, bedragen indicatief)*				
	A	B	C	D	E
kosten 1e jaar					
waarde kalf	150	150	150	150	150
voerkosten					
kunstmelk	45	45	45	45	45
water	7	7	7	7	7
krachtvoer	45	45	45	45	45
ruwvoer	80	80	80	80	0
gezondheidszorg	35	35	35	35	35
overige kosten					
strooisel	10	10	10	10	10
rente/verzekering	10	10	10	10	10
mestuitrijden	12	12	0	12	12
mestafzet	—	—	70	—	—
huisvesting	86	0	86	86	86
arbeidsvergoeding	120	120	120	0	120
kostprijs 1e jaar	600	514	658	480	520
kosten 2e jaar					
voerkosten					
water	10	10	10	10	10
krachtvoer	15	15	15	15	15
ruwvoer	225	225	225	225	0
gezondh.zorg en fokkerij	45	45	45	45	45
overige kosten					
strooisel	10	10	10	10	10
rente/verzekering	10	10	10	10	10
mestuitrijden	20	20	0	20	20
mestafzet	—	—	170	—	—
huisvesting	92	0	92	92	92
arbeidsvergoeding	80	80	80	0	80
kostprijs 2e jaar	507	415	657	427	282
kostprijs vaars					
af: waarde kalf	150	150	150	150	150
opfokkosten	957	779	1165	757	652
aantal dagen opfok	700	700	700	700	700
opfokkosten per dag	1,37	1,11	1,66	1,08	0,93

*A: bedrijfseconomische kostprijs (alle kosten inbegrepen);

B: huisvestingskosten die al gemaakt zijn; C: verplichte mestafvoer, toegerekend aan het jongvee ca. € 10 per m³; D: arbeidsoverschot (geen alternatieve aanwending mogelijk); E: ruwvoerverschot (grasland en voedervinningskosten zijn al gemaakt)

DLV'er Ton Derks: 'Je zult moeten accepteren dat er ook wel eens iets misgaat'

Nieuwe generatie buitenshuis