

De huidige hoge melkquotumprijzen zijn voor veel veehouders de reden om een pas op de plaats te maken in bedrijfsontwikkeling.

Voor sommige andere veehouders zijn de hoge quotumprijzen juist de aanleiding om nu (een deel) van het quotum te verkopen.

De quotumprijs van meer dan 2 euro per kilogram melk loopt volledig uit de pas met de opbrengstprijis van 30 cent voor een kilo melk. In geen enkele sector zie je dat er meer dan vijfmaal de opbrengstprijis wordt betaald voor goodwill.' Jappie Rijpma, hoofd bedrijfsadviseurs Alfa Beag, hield wel vaker een pleidooi voor tempering van de aanschaf van melkquotum, maar merkt dat er steeds meer veehouders zijn die een deel van het quotum juist nu te gelde maken. 'Het betekent een omslag in denken. Maar er zijn situaties waarbij veehouders in de knel komen met de mestwet, het arbeidsaanbod of dat de stal stampvol zit. Verkoop van een deel van het quotum kan er dan voor zorgen dat het bedrijf beter in balans komt. Bij de huidige prijzen is het financieel absoluut interessant.'

Speculeren

Er zijn veehouders die nu een deel van het quotum verkopen voor een hoge prijs met de verwachting het binnen een aantal jaar terug te kunnen kopen voor een lagere prijs. 'Nu quotum verkopen is niet speculeren, maar juist ondernemen', reageert René van Bakel. De melkveehouder uit Vredepeel melkt 1000 koeien en is tevens makelaar. 'Afgelopen vijf jaar hebben we zelf niet meer uitgebreid in quotum, omdat we het niet zo konden berekenen dat we er geld aan zouden verdienen. Je moet er wel

rekening mee houden dat het in 2013 afgelopen is met quotum. Quotum nu verkopen noem ik geld maken van lucht. De komende vijf jaar kun je de waardedaling van quotum niet terugverdienen.'

Ondanks dat Van Bakel de milieuvergunning heeft voor uitbreiding van de veestapel tot 2600 dieren, ligt het plan voor nieuwbouw voorlopig nog in de ijskast. 'Het gaat om het rendement dat je kunt maken met quotum. Met deze prijzen kan dat in elk geval niet.' Op de vraag of Van Bakel ook plannen heeft om quotum te verkopen, reageert hij: 'We blijven dit aantal koeien melken, ons bedrijf is hier helemaal op ingericht.'

Wie nu een deel van het quotum verkoopt, moet het geld binnen drie jaar herinvesteren om een forse belastingheffing te voorkomen. 'Dat geldt niet voor quotum dat nog op de balans staat. Dat kun je afboeken', aldus Rijpma. Komend melkjaar wordt het referentiejaar voor de melkpremie. Is verkoop van quotum dan wel verstandig? Rijpma: 'Met deze quotumprijzen kun je niet investeren voor een melkpremie die straks 3,5 cent per jaar oplevert. Dat is in tien jaar tijd 35 eurocent per kilogram. Daar kan je nu toch geen 2 euro per kilo voor gaan betalen?'

Het is zoeken naar veehouders die een deel van het quotum hebben verkocht en daarover willen praten. 'Begrijpelijk', aldus Rijpma. 'Quotum verkopen is tegen het gangbare handelen in. Wie quo-

tum koopt, hoort bij de blijvers, maar als iemand quotum verkoopt, dan vraagt de omgeving zich af of het wel goed gaat. Je krijgt praatjes in de buurt.'

Dat kan Christian Pot uit Heemerveen beamen. 'We hadden ook liever verteld dat we 100.000 kilogram melk hebben gekocht in plaats van dat we melk hebben verkocht.' De vennootschap Pot verkocht afgelopen najaar 20.000 kg melk van het 9 ton grote quotum, na jarenlang in quotum te hebben geïnvesteerd. 'We hebben het gevoel dat de verhouding tussen quotumprijs en melkprijs helemaal zoek is', aldus Christian. 'Vanwege de lage rente is veel mogelijk, maar ook met ons scherpe saldo duurt het lang voordat je de kosten hebt goedgemaakt. We hebben bewust maar een kleine portie verkocht omdat het toch voelt alsof het bedrijf stilstaat.'

Bank springt eruit

Rijpma kan zich niet voorstellen dat quotum nog veel duurder wordt. Toch blijven banken quotum financieren. 'Bedrijven hebben vaak nog stille reserves. Er is nog grond die meer waard is dan op de balans staat. Ik weet dat er bedrijven zijn die tot twee euro per kilogram quotum gefinancierd zijn. Maar de bank zorgt er wel voor dat ze eruit springt uit als het misgaat.' Dankzij de huidige lage rente en de redelijk stabiele melkprijs baart de hoge quotumprijs op veel bedrijven nog geen zorgen. 'De redelijke melkprijs komt door een goede wereldmarktprijs. Maar op de onbeschermde wereldmarkt zie je al snel de varkenscyclus ontstaan. Bij een goede prijs komt er meer aanbod, waarna vervolgens de prijs daalt. Ik kan me niet anders voorstellen dan dat een dalende wereldmarktprijs en de ont koppeling van de premies gevolgen hebben voor de quotumprijs.'

Jaap van der Knaap

Type en/of frame: wat is het nut?

In het laatste nummer van Veeteelt in 2005 stond een dom artikel over frame en type (Veeteelt december, pagina 58-59). Want wat moet je met een uitspraak als 'Type scoren we nu eigenlijk als kracht, maar we noemen het nog steeds type.'? Daarnaast wordt in dit artikel zelfs gepleit voor 'ruim voldoende inhoud'. Dat valt volgens mij niet te rijmen met het opnemen van inhoud als negatieve voorspeller van duurzaamheid. Wat verder verwarrend is, is dat niet alleen bij type maar ook bij frame inhoud en voorhand aan bod komen. Waarom doen wij het niet een stuk gemakkelijker met zijn allen en noemen we dat wat wij willen niet gewoon bij de juiste naam? Gelukkig heeft NVO pas besloten om de ongewenste aanpassing van frame naar frame én type tegen te houden en voor stieren geen fokwaarden voor type en frame te berekenen.

Het in het artikel beschreven frame en type is niet waar de praktische veehouder van vandaag op zit te wachten. Zeg gewoon wat je bedoelt en wees helder. Simpel gezegd: je moet je afvragen wat de praktische veehouder nu eigenlijk wil. Zit die nu te wachten op deze nieuwe kenmerken? Nee, denk ik. Daarom wil ik vanuit mijn eigen ervaring ook maar eens een duit in het zakje doen. Met type kan ik niet veel. Daarvan heb ik gezien hoe dat aan mode onderhevig is. De ideale manier om een koe te laten scoren, is volgens mij door de draaier centraal te stellen; hoe zit de draaier in het kruis? Bij een koe 'draait' het om de draaier. Daarnaast zijn de verhoudingen in het skelet essentieel. Met andere woorden: hoe verhouden lengte-, hoogte- en breedtematen zich tot elkaar?

De hoogtemaat wordt gemeten. Die hoeven we niet nog eens apart te beoordelen, echter wel in relatie tot de andere maten. De verhoudingen tussen de verschillende lichaamsmaten maken een koe al of niet meer ideaal voor de ligboxenstal. De best passende naam voor dit kenmerk is bouw.

Door koeien op deze manier te scoren, wordt het gemakkelijker een betere stierkeuze te maken. Zo werken we met z'n allen aan een koe met een beter achterstel – lees plaats van de draaier – en betere verhoudingen in de lichaamsbouw.

De bedoeling van deze kenmerken is dat ze bij moeten dragen aan het vergroten van de (economische) levensduur van de koe. Het gaat te ver om draaier en bouw volledig te omschrijven. Maar wat ik wil, is een discussie creëren. Door deze discussie wordt het voor iedereen duidelijk hoe we een betere koe kunnen krijgen en hoe de inspecteurs in het veld daaraan een positieve bijdrage kunnen leveren.



Bas Engelen, algemeen directeur KI Samen en melkveehouder te Grashoek

In Veeteeltforum geven lezers hun mening over actuele onderwerpen of reageren zij op in Veeteelt verschenen artikelen. Reageren? Zelf een bijdrage leveren? Schrijf de redactie van Veeteelt of e-mail: veeteelt@veeteelt.nl.

René van Bakel: 'Nu melkquotum verkopen is niet speculeren, maar ondernemen'

Melkquotum 'cashen'?