

**Investeren in melkquotum leverde de afgelopen jaren naast forse investeringen ook extra kasstromen op. Wat zijn de financiële consequenties in het jaar 2010 voor snelle groeiers, gestage groeiers en niet-groeiers? Accountantskantoor Alfa doet een voorspelling.**

**S**teeds vaker krijgt accountantskantoor Alfa vragen van veehouders over de toekomstperspectieven van hun melkveebedrijf. 'Moet er met het oog op afschaffing van het melkquotum in 2015 nog wel geïnvesteerd worden in quotum? Of is investeren in grond verstandiger vanwege de mestwetgeving?', schetst Christien Ondersteijn, bedrijfskundig adviseur bij Alfa.

'Vooruitkijken is lastig, maar trends analyseren en de resultaten doortrekken naar de toekomst kunnen we wel', vult Sake Kooistra, stafmedewerker bedrijfskunde, aan. 'We hebben de resultaten van tweehonderd melkveebedrijven in de periode 2000 tot 2005 doorgetrokken naar 2010.'

Alfa verdeelde de tweehonderd veehouders in drie groepen: niet-groeiers, gestage groeiers en snelle groeiers. Het uitgangspunt hierbij was dat alle bedrijven

streven naar continuïteit en er dus in 2010 nog willen zijn als melkveebedrijf. In 2000 molken ze samen gemiddeld een quotum vol van 465.000 kg melk op 36 hectare. De niet-groeiers kochten vervolgens in vijf jaar niet tot nauwelijks quotum aan, de gestage groeiers breidden het bedrijf jaarlijks uit met 20.000 kg melk, de snelle groeiers met 40.000 kg quotum.

Deze tendens trokken de Alfa-bedrijfskundigen door naar het jaar 2010, waarbij ze de aannames maakten dat het melkquotum in 2015 zou verdwijnen en de melkprijs daalde naar 28,27 euro per 100 kg meetmelk.

#### Groeiers werken efficiënter

Het eerste wat opvalt is dat alle groepen gebruikmaken van dezelfde arbeid, gemiddeld 1,5 volwaardige arbeidskracht, terwijl de bedrijven behoorlijk verschil-



Christien Ondersteijn en Sake Kooistra: 'Snelle groeiers moeten nadenken over risicomangement'

len in melkquotum. De niet-groeiers maken daarnaast relatief veel gebruik van de loonwerker. 'De arbeidsefficiëntie en daarmee de arbeidsopbrengst is lager dan bij de groeiers', aldus Ondersteijn. 'Waarschijnlijk zijn snelle groeiers ondernemers die goede organisatorische kwaliteiten hebben en dus een efficiënte arbeidsorganisatie op kunnen zetten.'

In figuur 1 is de ontwikkeling van het bedrijfssaldo (opbrengsten min directe kosten) te zien. In 2000 is het bedrijfssaldo per 100 kilogram meetmelk bij de niet-groeiers het laagst. 'Technisch laten deze bedrijven wat liggen, aldus Ondersteijn en ze wijst op de lagere kVEM-opbrengsten per hectare en de lagere melkproductie per koe. Opvallender is de uiteindelij-

ke kentering van het bedrijfssaldo in 2010, ten gunste van de niet-groeiers. 'Niet-groeiers hebben toenemende inkomsten uit werk voor derden, verleasen en overige opbrengsten', legt Kooistra uit. 'Bovendien stijgen de voerkosten per 100 kilogram meetmelk bij de groeiende bedrijven omdat zij steeds intensiever worden.'

De meerwaarde bij de groeiende bedrijven moet worden gezocht in schaalvoordelen bij de niet-toegerekende kosten (figuur 2). Voorbeelden van de niet-toegerekende kosten zijn kosten voor arbeid, loonwerk, machines en gebouwen. Door schaalvergroting worden deze kosten over meer kilogrammen melkquotum uitgesmeerd, zodat deze bij de sterke groeiers gunstig uitvallen.

#### Extra kasstroom

Uiteindelijk gaat het erom hoeveel geld er overblijft voor huur, afschrijving, rente en resultaat (HARR) (figuur 3). Dankzij

de schaalvergroting resteert daarvoor in 2010 voor de snelle groeiers 16 euro per 100 kg meetmelk. De gestage groeiers houden iets meer over, de niet-groeiers iets minder.

'Het resultaat van de groep grote groeiers daalt onder de nullijn vanwege de forse post afschrijving van melkquotum, maar dat zijn geen directe uitgaven', verduidelijkt Kooistra. 'Je creëert met de uitbreiding van het quotum wel extra omzet, een extra kasstroom. Alle groepen zien de kasstroom per kilogram melkteruglopen, maar de grote groeiers hebben meer volume, zodat er toch een bedrijfsinkomen te behalen is.'

Ondersteijn: 'De niet-groeiers zullen andere inkomstenbronnen moeten opzoeken. In 2010 zal het lastig zijn om uit een melkquotum van 400.000 kilogram een bedrijfsinkomen te halen.'

De groep met gestage groeiers zal voor een keus komen te staan denkt Ondersteijn. 'Zij lopen tegen capaciteitsgren-

zen aan. De stal zit vol, de melkput wordt te klein of het is arbeidstechnisch niet meer rond te zetten. Stoppen ze met bedrijfsontwikkeling en gaan ze optimaliseren of maken ze een stap waarbij nieuwe investeringen noodzakelijk zijn?'

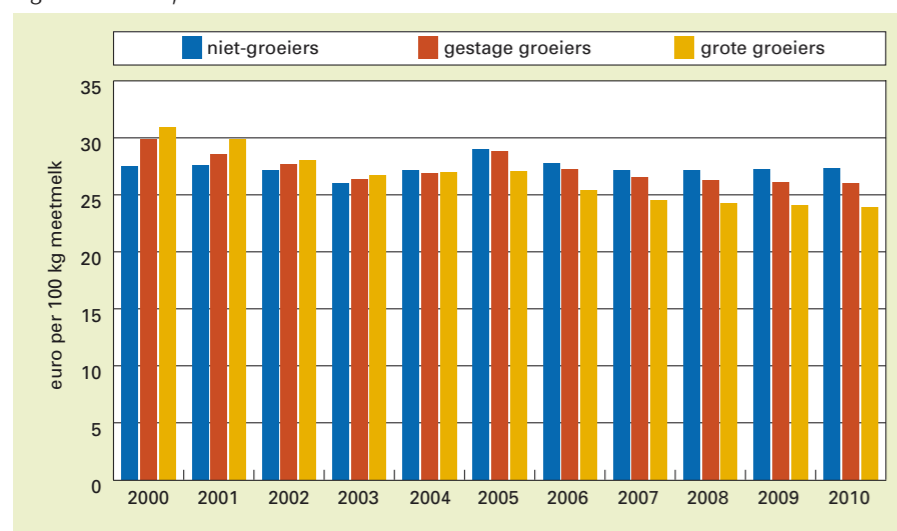
Voor de groep grote groeiers is er ook een boodschap. 'Moeten ze in deze snelheid doorgroeien in een onzekere periode met bedrijfstoelagen en afschaffing van het melkquotum? Denk ook eens na over risicomangement. Hoe dek je renterisico's af? En een onverwachte lagere melkprijs heeft voor grote bedrijven ook grote gevolgen.' Ondersteijn sluit af met: 'Het bedrijf inrichten voor de toekomst lijkt in de melkveesector momenteel lastiger dan ooit. Maar ik vertel niets nieuws als ik zeg dat veel afhangt van de capaciteiten en de doelstellingen van de ondernemer.'

Jaap van der Knaap

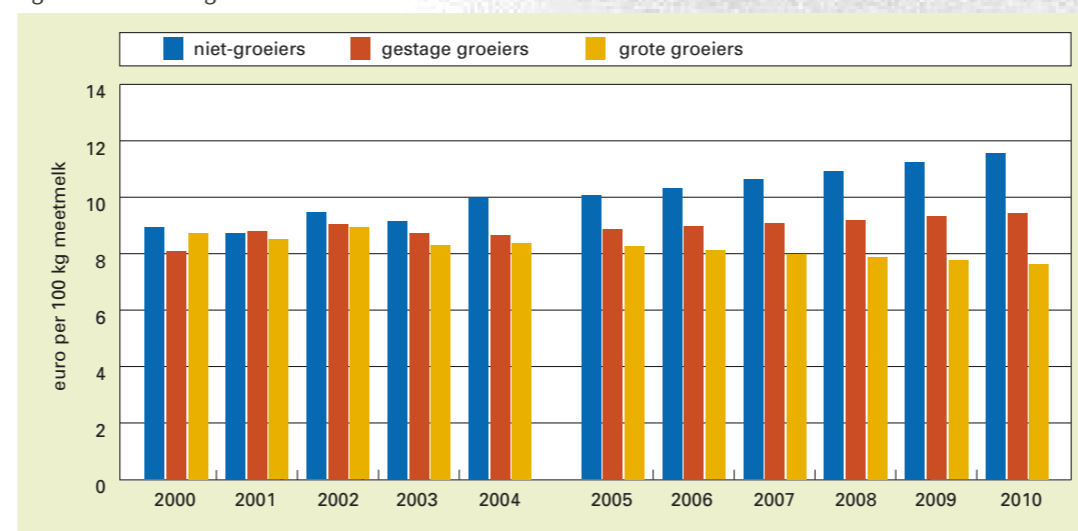
Alfa-adviseur Christien Ondersteijn: 'Niet-groeiers zullen andere inkomstenbronnen moeten opzoeken'

# Vizier op bedrijfsontwikkeling

Figuur 1 – Bedrijfssaldo 2000-2010



Figuur 2 – Niet-toegerekende kosten 2000-2010



Figuur 3 – Beschikbaar voor huur, afschrijving, rente en resultaat 2000-2010

