

Filip Jamart: 'De melkproductie per koe wordt in het quotumloze tijdperk een van de belangrijkste factoren voor saldomaximalisatie'

Kostprijs steeds belangrijker

De kennis die bedrijfscoach Filip Jamart in Amerika opdoet, gebruikt hij om Vlaamse en Nederlandse melkveehouders te adviseren richting het quotumloze tijdperk. Hij raadt veehouders aan om meer op saldo per koe te gaan letten en om de kostprijs te verlagen. Het quotumloze tijdperk biedt volgens Jamart kansen, maar een melktermijnmarkt is onontbeerlijk.

tekst **Florus Pellikaan**



Vijftig procent van zijn tijd verblijft bedrijfscoach Filip Jamart (38) in Amerika om een aantal grote bedrijven te coachen en te adviseren in het strategische en operationele management. De geboren Belg zag de afgelopen jaren veel bedrijven in de Verenigde Staten in financiële problemen raken en heeft ondervonden welke bedrijven in een tijd zonder quotum het sterkst zijn. Agri-firm haalde Jamart naar Nederland om vier lezingen te geven (waarvan de eerste heeft plaatsgevonden in Hardenberg). Filip Jamart is geboren op een melkveebedrijf in het Vlaamse Tongeren en heeft na een studie aan de hogeschool van Tongeren meer dan tien jaar gewerkt als fokkerijadviseur. In 2005 is hij in dienst getreden bij adviesbureau Liba en heeft hij samen met Johan Achten Agro Con-

sulting en Services (ACS) opgericht. In eerste instantie om boekhoudingen uit te voeren voor Waalse melkveehouders, maar dat is al snel uitgebreid naar de Verenigde Staten. Jamart heeft daarnaast nog een akkerbouwbedrijf.

Wat heeft zich de afgelopen jaren concreet afgespeeld in de Amerikaanse melkveesector?

'Na de instorting van de melkprijs in 2008 is dertig procent van de melkveebedrijven in de VS serieus in financiële problemen geraakt. De zes tot zeven jaar daarvoor zijn veel bedrijven exponentieel gegroeid. Die groei was gebaseerd op hefboomformules met weinig eigen vermogen en abnormaal veel vreemd vermogen door privé-investeerders.' 'Toen de melkprijs onderuit ging, kwamen de problemen. Technisch draaiden

de bedrijven niet goed, omdat ze te snel gegroeid waren met een hoge kostprijs als gevolg. Hierdoor konden bedrijven niet meer aan hun betalingsverplichtingen voldoen, waardoor ze het eigen vermogen zijn gaan opeten. De bedrijven met financiële problemen hebben minimaal drie jaar nodig om er weer bovenop te komen.'

Welke bedrijven hebben zich het best door de crisis heen geslagen?

'De ondernemers die altijd technisch goed hebben gedraaid, die beredeneerd zijn gegroeid en die niet hebben overgeinvesteerd in vaste kosten bleven het best overeind. De geleidelijke groeier is altijd sterker dan degene die aan sprong-groei doet. Onze stellingname is dat veehouders die een sprong willen maken

minimaal vijftig procent moeten kunnen financieren uit eigen vermogen.' 'De Amerikaanse droom van veel koeien melken, veel geld verdienen en minder werken ligt ten grondslag aan de expansiedrift van sommige veehouders. Ze vergeten dan vaak dat technische resultaten doorslaggevend zijn voor het saldo per melkkoe en dat is waar je toekomst van afhangt.'

Waarom spreekt u over saldo per koe en niet per liter melk?

'In het quotumtijdperk is de melkproductie gelimiteerd en wil je een bepaalde hoeveelheid quotum produceren tegen zo laag mogelijke kosten. Dan is saldo per liter melk belangrijk. Als het quotum straks weg is, heb je niets meer met kosten per liter melk te maken, dan

U noemde eerder beredeneerd investeren. Is het slim om nu nog quotum aan te kopen?

'Financieel gezien is quotum kopen een nuloperatie, dus doe het niet om er wat aan te verdienen. Het is bedrijfsafhankelijk en alleen zinvol als het de functie van optimalisatie van bedrijfsgroei heeft. Produceer je meer melk met de huidige veestapel en gebouwen, dan kan het nuttig zijn om quotum te kopen. Voor Vlaamse veehouders is het niet zinvol om quotum te kopen, omdat er niet altijd superheffing is. Voor hen luidt het advies: het bedrijf optimaliseren en geld reserveren voor superheffing.'

Hoe zal de melkmarkt zich de komende jaren gaan ontwikkelen?

'De prijzendip in 2008 werd veroorzaakt door een toename van de productie in de

en de toppen uit de prijsschommelingen gehaald. Een termijnmarkt zorgt niet voor het maximale rendement, maar is wel een financieel vangnet.'

Hoe kunnen melkveehouders zich voorbereiden op het postquotumtijdperk?

'Bedrijven moeten hun technische resultaten maximaliseren. Voersaldo, voerefficiëntie en vruchtbaarheid zijn voor mij de drie belangrijkste kengetallen. Om hier goed inzicht in te krijgen is "dashboards" ofwel het meten van de technische resultaten (bijvoorbeeld via www.cowdashboard.nl) erg belangrijk. Pas als je deze gegevens echt op papier hebt, kun je evalueren en bijsturen.' 'Onze klanten adviseren we te streven naar een kritieke opbrengstprijis van 27 eurocent per liter. Niet dat wij denken dat de gemiddelde melkprijs op dat niveau uitkomt, maar om bestand te zijn tegen de dansende melkmarkt en om situaties als in 2008 te voorkomen, lijkt ons dit een goed streven. Melk is een primaire grondstof met een mondiaal karakter die overal geproduceerd kan worden en die kopers ook overal kunnen kopen. Ik wil geen boeman zijn, maar een melkveehouder is mondiaal gezien prijznemer en geen prijszetter. Wie kan produceren tegen de laagste kostprijs zal dus overleven.'

Is er toekomstperspectief voor de West-Europese landbouw?

'We zijn in Nederland en Vlaanderen zeker in staat om een lage kostprijs te realiseren. We hebben veel technische kennis en mits de vaste kosten maar niet te hoog zijn, is er hier een beter arbeidsinkomen per arbeidskracht te realiseren dan in de VS. Wij kunnen in West-Europa alleen minder arbeid inkopen dan in de VS, omdat het minder beschikbaar en duurder is. Naar mijn mening zal de melkveehouderij in West-Europa daarom altijd een familiebedrijf blijven.'

'Overigens is er in een quotumloos tijdperk meer geld te verdienen dan met een quotumsysteem. Leven met quotum is leven in armoede. De hele sector weet op dit moment wat een gemiddelde veehouder voor marge heeft. Daar zijn prijzen in bijvoorbeeld mechanisatie en stalbouw op gebaseerd. Zonder quotum zijn er meer melkprijsschommelingen, vinden er verschuivingen in productie per jaar en per land plaats en zijn bedrijven minder uniform. Voorspellingen zijn minder makkelijk te maken en vraag en aanbod doen meer dan ooit hun werk. Dat is in het voordeel van de melkveehouder.'

'Leven met quotum is leven in armoede'

moet je gewoon zo veel mogelijk per koe verdienen. De melkproductie per koe wordt in het quotumloze tijdperk een van de belangrijkste factoren voor saldomaximalisatie. Uit een analyse van de Liba-boekhoudgegevens blijkt dat bedrijven met een hoge productie per koe ook het meeste saldo draaien. Het verschil tussen de 30 procent beste bedrijven voor het saldo per koe ten opzichte van de 30 procent minste is 696 euro en 1565 kilogram melk. Bij een bedrijf met 80 melkkoeien is dat een compleet jaarinkomen. Op dit moment is saldo per koe nog niet bepalend, maar we moeten er alvast voorzichtig naar gaan kijken.'

VS en de zwakke dollar ten opzichte van de euro, waardoor West-Europa moest gaan concurreren met de wereldmarkt. De komende jaren zullen er steeds meer prijsschommelingen komen. Alleen bedrijven met de laagste kosten en een flinke financiële buffer zullen hiertegen bestand zijn. Voor jonge en groeiende ondernemers brengen de marktschommelingen onverantwoorde risico's met zich mee, waardoor er dringend behoefte is aan een operationele melktermijnmarkt. Een veehouder spreekt dan net zoals bijvoorbeeld bij uien voor een bepaalde periode met de beurs een prijs af. Met een termijnmarkt worden de dalen