



Keuzes maken bij schommelende melkprices

Elk jaar organiseren de Boerenbond en de Vlaamse overheid, afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling (ADLO) gezamenlijk enkele studiedagen voor de melkveehouderij. Een theoretisch deel, gebracht door een viertal sprekers wordt steeds aangevuld met een bedrijfsbezoek. – MATTHIEU FRIJLINK, BEROEPSWERKING –

De historisch lage melkprijs in 2009 wees heel wat melkveehouders er op een harde manier op dat schommelende grondstofprijzen een grote impact hebben op de bedrijfsrentabiliteit. Bij een dalende melkprijs wordt de winstmarge – en bijgevolg het gezinsinkomen – immers snel kleiner. De crisis deed heel wat melkveehouders nadenken over de rentabiliteit op hun bedrijf. Gelukkig zijn er heel wat mogelijkheden om het bedrijfsrisico te beperken en het gezinsinkomen enigszins veilig te stellen. De keuzes die je hiervoor moet maken, werden onderwerp van deze nieuwe reeks studiedagen.

Financiële risico's

In een eerste deel toonde de vzw Boeren op een Kruispunt aan dat banken de waar-

de van een landbouwbedrijf in het kader van een kredietaanvraag lager inschatten dan de actuele waarde. Er zit immers veel kapitaal in papier (NER's, melkquotum, toeslagrechten) waarvan de waarde op langere termijn niet gekend is en dus niet als onderpand kan dienen. Ook de waarde van onroerende goederen (grond en gebouwen) wordt lager gewaardeerd (60-70% van de huidige waarde). Roerende goederen (materiaal, vee, voorraden) worden zelfs maar voor 20% van de huidige waarde in hun berekening meegenomen. Het is dus belangrijk de pandwaarde van je bedrijf te kennen alvorens over een krediet te onderhandelen.

Ook een goed inzicht in de rentabiliteit van je melkproductie kan veel onheil voorkomen. Voor je investeert, is het

belangrijk in te schatten wat je bedrijfsinkomsten en -uitgaven zullen zijn en welk deel van de winst al voorbehouden moet worden als leefgeld voor het gezin en voor de afbetaling van reeds opgenomen kredieten. Een kasplanning waarin je de verwachte inkomsten en uitgaven bijhoudt, is daarbij een heel handig hulpmiddel. Meer info, tips en handige programma's vind je via www.boerenoepenkruispunt.be.

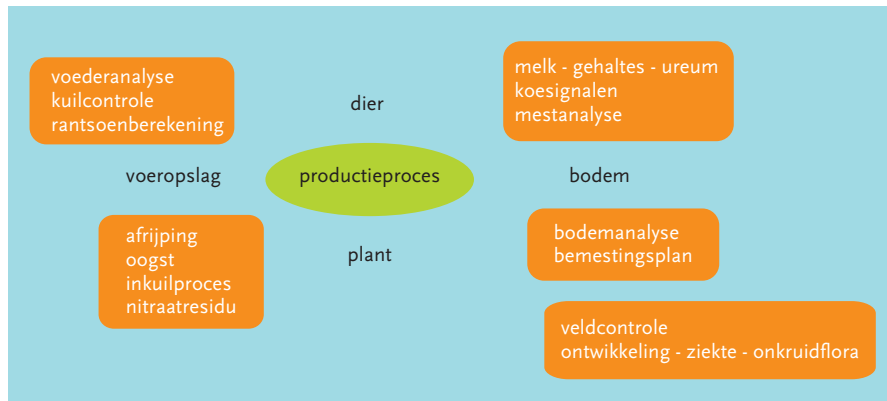
Verder waarschuwde Boeren op een Kruispunt ook voor de automatische verlenging van de borgstelling (door ouders bijvoorbeeld) bij de afsluiting van nieuwe leningen die bij heel wat banken gangbaar is. Als ouders bij een overname borg staan voor de overnamelening, dan moet deze borgstelling schriftelijk beëindigd worden na het aflossen van die lening. Dit om te vermijden dat bij het afsluiten van een nieuwe lening – voor de bouw van een nieuwe stal bijvoorbeeld – de ouders blijven borg staan.

Rentabiliteit verhogen

De eenvoudigste en meest voor de hand liggende manier om je bedrijf weerbaarder te maken tegen prijsschommelingen is, binnen de huidige bedrijfsgrootte, de winstmarge per liter verhogen. Hierdoor kan je het gezinsinkomen verhogen zonder een liter meer te melken. De arbeids-

Tabel 1 Arbeidsinkomen per 100 l bij de 25% beste en 25% zwakste melkveebedrijven

	25% beste bedrijven (euro/100 l)	25% zwakste bedrijven (euro/100 l)	Verskil tussen beste en zwakste (euro/100 l)
2006	16,3	8,1	8,2
2007	20,1	11,6	8,5
2008	17,6	8,6	9,0
2009	10,4	1,4	9,0
2010	16,9	6,9	10,1



Figuur 1 Productiecyclus bewaken

behoefte blijft gelijk en er hoeven geen bijkomende investeringen te gebeuren. Dit vertelden Matthieu Frijlink en Roel Vaes, melkveeconsulenten bij de Boerenbond, in het tweede deel van de studienamiddag. Ondanks de grote afname van het aantal landbouwbedrijven blijft het rentabiliteitsverschil tussen melkveehouderijen al decennialang even groot. De laatste jaren zien we zelfs nog een toename in de kloof tussen de betere en de zwakkere bedrijven. Het verschil in arbeidsinkomen bedroeg in 2010 ruim 10 cent per l melk (tabel 1). Op een gemiddeld gespecialiseerd melkveebedrijf komt dit neer op een inkomensverschil van ruim 60.000 euro per jaar! Zeker op momenten dat de melkprijs laag is – zoals in 2009 – leidt dit rentabiliteitsverschil tot een situatie waarbij heel wat bedrijven niet of nauwelijks het

hoofd boven water kunnen houden, terwijl er toch bedrijven zijn die ruim voldoende blijven verdienen.

Op een melkveehouderij kan men de winstmarge op 3 manieren verhogen. Maximaliseren van de opbrengsten en optimaliseren van de variabele en vaste kosten. De melkprijs bepaalt voor een belangrijk deel de inkomsten, maar heb je als melkveehouder weinig in de hand. Vleesopbrengsten kan je echter veel beter sturen. Een doordacht vervangingsbeleid levert al snel duizenden euro's op. Een gemiddeld vervangingspercentage van 25% biedt de mogelijkheid om heel wat koeien te kruisen met witblauwe stieren. De kruislingkalveren brengen gemakkelijk 200 euro per kalf extra op. Ook de vervangingskost wordt beperkt. Een koe vervangen kost immers al gauw 700 euro netto.

Deze kost is minder zichtbaar doordat de vaarzen op het bedrijf zelf opgefokt worden, maar heeft wel een belangrijke impact op de rentabiliteit. Een hoge vervanging wijst vaak ook op problemen in de melkveestapel (klauwen, vruchtbaarheid, ...). Deze problemen hebben op hun beurt ook een invloed op de bedrijfscijfers. Een goede aanpak in overleg met de bedrijfsdierenarts kan hier een oplossing bieden.

Op het vlak van variabele kosten kan je als melkveehouder het meest verdienen. Dit zijn immers factoren die je zelf grotendeels in de hand hebt en die het grootste deel van de kosten uitmaken. Een technisch goed rantsoen, opgesteld met oog voor de kostprijs van de verschillende producten, is hierbij heel belangrijk. Vergeet ook niet dat een rantsoen steeds vertrekt van een basis van kwaliteitsruwvoer. Voldoende gras met een hoge voedingswaarde is een belangrijke pijler van een goedkoop melkveerantsoen. Ook de vaste kosten kunnen een grote impact op de rentabiliteit hebben. Een goede benutting van stal en materiaal is steeds nodig. Verstandig investeren en vooraf berekenen hoeveel de vaste kost per liter zal bedragen, is cruciaal om je kritische opbrengstprijs niet te hoog te laten oplopen.

Ruwvoer

Geert Rombouts en Dirk Coomans van ADLO overtuigden de aanwezigen van het belang van een goede ruwvoerwinning. Tegenwoordig wordt gelukkig weer meer aandacht besteed aan dit aspect van de melkveehouderij. De basis van goed ruwvoer is een goede bodemconditie met voldoende humus en een gepaste zuurtegraad (afhankelijk van de bodemsoort). De huidige strenge bemestingsnormen maken het echter niet eenvoudig om dezelfde massa en kwaliteit te blijven produceren. Het zaaizaad wordt steeds beter, maar het is belangrijk dit genetisch potentieel ook in praktijkcijfers om te zetten. Maïs telen met zo weinig mogelijk kosten hoeft niet altijd positief te zijn. Het gaat immers om kilo's droge stof die moeten geoogst worden. Belangrijk is ook welke voedingswaarde het ruwvoeder heeft. Zeker in gras kan dit behoorlijk fluctueren. Kuilanalyses zijn dan ook – net als bodemanalyses – onmisbaar op een modern melkveebedrijf. Aan de hand hiervan kan immers het beste, maar ook het goedkoopste rantsoen samengesteld worden.

Ook na de oogst kan er nog heel wat mislopen. Broei kan ertoe leiden dat de perfecte gras- of maïskuil toch niet optimaal benut kan worden. Je moet er op letten dat de uitkuilnelheid minstens 1,5 m per week bedraagt, zeker in de zomer. Je legt dus beter een langere kuil aan dan een hogere. Als je voer tekortkomt, is het belangrijk je eigen grasproductie veilig te



Melkveestal op het bedrijf van de familie De Paep.

FOTO: MATTHIEU FRIJLINK

stellen. Je kan immers vrij gemakkelijk mais bijkopen waarvan de kwaliteit goed is. Gras bijkopen van voldoende kwaliteit is echter een stuk moeilijker. En onvoldoende kwaliteit in het ruwvoer zal je moeten compenseren met meer (en vooral duurder) krachtvoer. Zo kan de inpassing van mks de inhoud van het ruwvoer in het basisrantsoen verhogen, waardoor bijvoorbeeld extra voordroog kan toegevoegd worden en uiteindelijk minder krachtvoer nodig is.

Bedrijfsstrategieën

Als laatste gaf Diane Schoonhoven, melkveeconsulente van de Boerenbond, een overzicht van de verschillende bedrijfsstrategieën op het landbouwbedrijf en de voor- en nadelen die ermee gepaard gaan. De aanleiding om voor een nieuwe bedrijfsstrategie te kiezen kan veelzijdig zijn. Puur economisch om het inkomen op peil te houden en het risico te spreiden, maatschappelijk om aan nieuwe normen en wetten te blijven voldoen, bedrijfsmatig door wegvallende of bijkomende arbeidskrachten, ... Net zoals er veel nieuwe beperkingen kunnen ontstaan, zijn er ook heel wat mogelijkheden om ermee om te gaan. Als schaalvergroting geen (rendabele) oplossing kan bieden, zijn er toch nog heel wat manieren om het gezinsinkomen aan te vullen. Dat kan buiten de landbouw met (hoeve)toerisme, groene zorg, kinderopvang, natuurbeheer, een biogasinstallatie, ... maar ook binnen de landbouw door verdieping (thuisverwerking, thuisverkoop, biologische landbouw, ...). Belangrijk bij de keuze voor de juiste ontwikkeling op jouw bedrijf is een goede voorbereiding en planning. Er komt vaak heel wat kennis en vaardigheid bij kijken om een nieuwe tak op te starten en te onderhouden. Ook de regelgeving is een belangrijke factor, die in veel gevallen leidt tot extra (strengere) controles. Daarnaast moet je rekening houden met de benodigde arbeid en investeringen. Niet ieder bedrijf is ook geschikt voor elke vorm van verbreding. Kennis opdoen bij mensen met praktijkervaring is een aanrader. Houd zeker rekening met de ligging van je bedrijf, de aanwezigheid van consumenten en ook concurrenten, de aantrekkelijkheid van het gebied, ...

Een goed plan wordt ook altijd opgevolgd door een goede boekhouding. Dit is de ideale manier om je bedrijf, inclusief nieuwe tak, blijvend op te volgen en zo nodig bij te sturen. De toekomst belooft in elk geval spannend te worden en heel wat nieuwe uitdagingen zullen van de moderne melkveehouder een goede voorbereiding vragen. Bedenk nu al waar je over 5, 10 of 20 jaar wil staan en probeer een realistisch toekomstplan te ontwikkelen. Zo kom je niet voor onaangename verrassingen te staan! ■



Aardappelautomaat van de familie De Paep in Melsele. Hiervoor vindt je 36 kastjes, gevuld met aardappelen, ajuinen of aardbeien.



Investering in aardappelautomaat loont

Na de studiedag op 15 juni in het Waasland brachten de 45 aanwezigen een bezoek aan het melkveebedrijf van de familie De Paep in Melsele. Na een jarenlange traditie van thuisverkoop van aardappelen en aardbeien besloten zij in 2009 te investeren in een aardappelautomaat. Het melkveebedrijf met 75 Holsteinkoeien en een jaarproductie van ruim 700.000 l vraagt immers heel wat van hun beschikbare arbeid. Bovendien is het bedrijf op 2 locaties gevestigd. De melkkoeien staan in de Henneststraat, terwijl je het jongvee en de aardappelautomaat 2 km verderop bij het woonhuis in de IJzerstraat vindt. Op deze locatie werden vroeger ook de koeien gemolken, maar door groei en de ingesloten ligging in de dorpskern was dit niet meer mogelijk. Deze beperking werd handig tot een opportuniteit omgetoverd door het opstarten van de thuisverkoop van eigen producten. De nabijheid van de consumenten zorgt ervoor dat de 3,5 ha aardappelen (Frieslander, Première, Bintje en Nicola) vlot verkocht wordt.

Door de overname van de tweede bedrijfslocatie in 2005 en de verdere groei van de melkveetak laat de arbeidsverdeling niet meer toe om constant iemand thuis te houden om de klanten te bedienen. Het was dan ook een vrij makkelijke beslissing om een automaat aan te schaffen. Deze moet nu dikwijls driemaal per dag aangevuld worden met aardappelen of aardbeien en ajuinen, naargelang het seizoen. De aardappelen van eigen grond worden zelf gesorteerd en verpakt, waardoor de kwaliteit zeker gewaarborgd blijft.

Na 2 jaar praktijkervaring zijn Marc, de bedrijfsleider, en zijn vrouw Veerle heel tevreden over de werking van de aardappelautomaat. Door de goede verkoops cijfers en de verkregen VLIF-steun (30%) zal hun investering snel terugverdiend zijn. Bovendien hebben ze nu ook voldoende tijd om hun melkveebedrijf verder te perfectioneren, want dit blijft nog steeds hun hoofdactiviteit.