

Wie in Amerika melkveehouder wil zijn zal duizenden koeien moeten gaan melken. Bedrijven met 700 koeien kunnen amper wedijveren met een Nederlands bedrijf met 85 koeien. Dat is een van de conclusies van Mark den Besten en Peter van Hoven, die voor hun afstudeerproject aan de A&M University in Texas verbleven.

Een veel voorkomend gespreksonderwerp onder Nederlandse melkveehouders is emigratie. Een van de favoriete landen is Amerika. Naar schatting van de Rabobank verplaatsen jaarlijks 25 Nederlanders hun bedrijf naar de Verenigde Staten. Wie naar de Verenigde Staten emigreert, komt in een land terecht met ongeveer 290 miljoen inwoners en een oppervlakte die bijna 230 maal zo groot is als Nederland. Aan keuze in vestigingsplaats mankeert het daarom niet. Toch blijkt dat Nederlanders elkaar opzoeken en hun bedrijven vestigen op plaatsen waar landgenoten al boeren. Een acceptabele infrastructuur met voldoende toeleverende en verwerkende industrie voor het bedrijf en goede levensomstandigheden voor het gezin zijn essentieel bij het maken van de keuze.

Van Michigan tot Texas

Waar de emigranten zich ook vestigen, allen krijgen te maken met de marktomgeving voor melk die merkbaar anders is dan in Nederland. Door het ontbreken van een quotumstelsel – in tegenstelling tot buurland Cana-



Mark den Besten



Peter van Hoven



Christien Ondersteijn

Kansen maar ook risico's groter en anders dan in Nederland

Melken in Amerika

da – variëren de melkprizen sterk. De jaren 2002 en 2003 waren voor veel Amerikaanse melkveehouders zware jaren met uiterst lage melkprizen. De melkprizen trekken nu weer aan, voor sommige ondernemers maar net op tijd. Het ondernemersklimaat is hard en de bedrijven groeien snel. De bevolkingsdichtheid, en daarmee de melkprijs, is in het oosten van de

VS het hoogst. Melk(producten) worden over grote afstanden vervoerd, meestal richting het oosten. Bijbehorende transportkosten zorgen voor verschillen in melkprizen tussen gebieden. Dezelfde bevolkingsdichtheid in het oosten zorgt ervoor dat ruim-

te beperkt is, voerkosten stijgen en uitbreidingsmogelijkheden afnemen. De zuidoostelijke staat Florida is hiervan een goed voorbeeld; de melkprizen zijn er veruit de hoogste van de VS, maar overige factoren, zoals weergegeven in tabel 1, zijn negatief. In de staten Wisconsin en Missouri is er minder gebrek aan ruimte en zijn ook klimaat en watervoorziening minder extreem, maar de melkprijs is als gevolg daarvan beduidend lager. Deze omstandigheden gelden in grote lijnen ook voor de bij Nederlanders populaire staten als Michigan en Ohio. In het westen van de Verenigde Staten vestigden veel melkveehouders zich in de jaren en tachtig en negentig in Californië, waar grootschalige melkveehouderij floreert. Tegenwoordig zijn ook daar de uitbreidingsmogelijkheden beduidend minder. Weinig nieuwe melkveehouders vestigen zich daarom in dat

gebied. In New Mexico en West-Texas is volop ruimte. In deze gebieden zijn veel grote bedrijven. Water wordt hier opgepompt uit de bodem, maar de beschikbaarheid hiervan wordt in de toekomst steeds onzekerder. Ook in Idaho zijn grote bedrijven in opmars. De productieomstandigheden zijn er goed, nadelen zijn echter de hoge transportkosten en lage melkprizen.

Groot blijft groeien

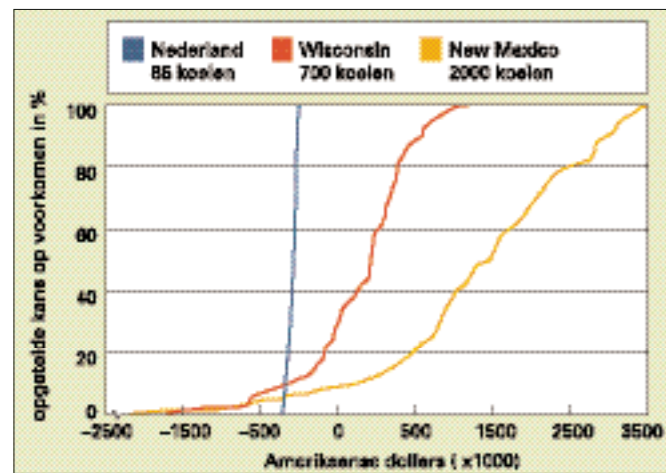
Uit gegevens van het Amerikaanse ministerie van Landbouw blijkt dat in Amerika het aantal melkveehouderijbedrijven de laatste jaren flink is afgenomen van 123.700 bedrijven in 1997 tot rond de 90.000 bedrijven in 2003 (zie tabel 2). Een duidelijke tendens is dat het aantal bedrijven met meer dan 500 koeien explosief groeit. Waar in 1997 nog 29 procent van de totale melkproductie in Amerika door bedrijven met meer dan 500 koeien werd gerealiseerd was dit in 2003 al 41 procent.

Met behulp van een Amerikaans sectormodel, ontwikkeld door de A&M University van de staat Texas, is een vergelijking opgesteld om te bepalen welke toekomstige bedrijfsontwikkelingsstrategie voor een Nederlandse melkvee-

Tabel 1 – Amerikaanse staten en de sterke en zwakke punten in het vestigingsklimaat

	melk- prijs	voer- kosten	waterbe- schikbaarheid	uitbreidings- klimaat	uitbreidings- mogelijkheden
Wisconsin/Michigan	+/-	+	+	+/-	+/-
Missouri/Illinois/Ohio	+	+	+	+	+/-
New Mexico/W.-Texas	+/-	+/-	-	++	++
Californië	+	+/-	-	++	+/-
Idaho/Washington	+/-	-	+	+	+
Florida	+++	-	--	---	---





Figuur 1 – Vergelijking van kans op positieve dan wel negatieve ontwikkeling van netto contante waarde op bedrijf in Nederland (85 koeien), Wisconsin (700 koeien) en New Mexico (2000 koeien)

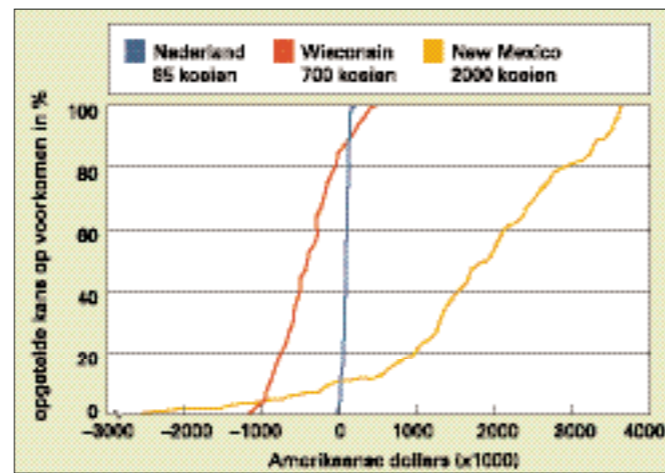
houder het meest interessant is: blijven boeren in Nederland of emigreren ze naar Amerika en zo ja, naar welk gebied van Amerika? Hiervoor zijn drie Nederlandse melkveebedrijven 'gecreëerd' waarmee een groot aantal melkveehouders zich moet kunnen identificeren. Na het creëren van de typisch Nederlandse bedrijven en het doorrekenen van de ontwikkelingsscenario's voor deze bedrijven in Nederland zijn op dezelfde wijze data verzameld van 23 Amerikaanse bedrijven verdeeld over tien staten. Om te bepalen of emigreren interessant is, is de netto contante waarde en de netto kaspositie bepaald over een tijdsbestek van tien jaar. Met deze methoden kunnen verschillende investeringsopties met elkaar worden vergeleken.

Niet arm, niet rijk

Van de 23 onderzochte Amerikaanse bedrijven was er een aantal dat op alle fronten slechtere uitkomsten had dan de drie Nederlandse bedrijven. De twee figuren vergelijken een Nederlands bedrijf met een bedrijf in de staat Wisconsin met 700 koeien en een bedrijf in de staat New Mexico met 2000 koeien. Wat direct opvalt in deze figuren is dat de lijnen van de Amerikaanse bedrijven veel schuinere lopen. Een schuinere lijn betekent dat er meer onzekerheid bestaat over de uitkomsten, en dat er dus meer risico is gemoeid met dat bedrijf. Bij het Nederlandse bedrijf is het risico erg beperkt, maar de netto contante waarde, ofwel de huidige waarde van toekomstige kosten en opbrengsten gecorrigeerd voor investeringen, over de komende tien jaar komt niet boven de nul uit (figuur 1). Kortom, een Nederlandse melkveehouder zal niet snel failliet gaan, maar wordt ook niet rijk van het koeien melken. De Amerikaanse bedrijven vertonen uitgerekte lijnen die beginnen bij grote negatieve bedragen. Tegenover kansen op grote verliezen staan kansen op grote winsten. De kans op een positieve netto contante waarde van

Tabel 2 – Ontwikkeling van de melkveehouderij in de Verenigde Staten

	1997	2003	% +/-
melkveebedrijven (x 1000)	124	86	-30
koeien (x 1.000.000)	9,25	9,08	-2
melkproductie (miljard kg)	70,2	76,5	+9
melkveebedrijven > 500 koeien (x 1000)	2,3	3,0	+28



Figuur 2 – Vergelijking van kans op positieve dan wel negatieve ontwikkeling van opgetelde netto kaspositie op bedrijf in Nederland (85 koeien), Wisconsin (700 koeien) en New Mexico (2000 koeien)

deze twee Amerikaanse bedrijven is groter dan 75 procent. Wat betreft de vermogensontwikkeling komen deze bedrijven dus goed uit de verf.

Groei vaak lastig

Kijken we naar de opgetelde netto kaspositie, dan zien we het beeld iets verschuiven (figuur 2). De opgetelde netto kaspositie zegt iets over de liquiditeit van het bedrijf, de ruimte voor privé-bestedingen en ruimte voor verdere groei. Het Nederlandse bedrijf heeft hier licht positieve uitkomsten met andermaal weinig variatie, wat duidt op een beperkt risico. Het bedrijf in Wisconsin met 700 koeien heeft echter meer dan 70 procent kans op een negatief resultaat. Kleine negatieve resultaten kunnen worden opgevangen, maar als deze negatieve resultaten lang aanhouden of verder doorslaan, dreigt faillissement. Management en persoonlijke kwaliteiten van de ondernemer spelen hierin een doorslaggevende rol. Wanneer de manager niet op tijd anticipeert, belandt zijn bedrijf bij tegenslag op zeer korte termijn op de rand van een faillissement. Het bedrijf in New Mexico laat grote kansen op een positieve netto kaspositie zien. Dit bedrijf met 2000 koeien ligt in een gebied waar veel zeer grote bedrijven liggen.

De marges per liter melk zijn beperkt, dus grootschaligheid is van belang. Weinig Nederlandse emigranten beginnen met een bedrijf van deze afmetingen vanwege het risico en de moeilijkheid om het benodigde vreemd vermogen van banken los te krijgen. Vaak wordt met een bedrijf van 300 tot 1000 koeien gestart om vandaaruit verder te groeien. Dat is een risicovolle omvang, zo is uit de analyse van de opgetelde netto kaspositie gebleken (figuur 2). Groeien is financieel gezien voor de grotere bedrijven vaak makkelijker dan voor de kleinere. Toch garandeert groei geen succes. Zowel op grote als op kleine bedrijven in de Verenigde Staten blijven managementkwaliteiten uiteindelijk, net als waar ook ter wereld, doorslaggevend voor de mate van succes.

Ir. D. M. N. den Besten, student Wageningen Universiteit

Ir. P. H. M. van Hoven, student Wageningen Universiteit

Dr. ir. C. J. M. Ondersteijn, universitair docent leerstoelgroep Bedrijfs-economie van Wageningen Universiteit