

ABAB-adviseur Twan de Bie: 'Het draait in een bedrijfsplan steeds meer om het in beeld brengen van risico's'

Melken met een buffer

Twan de Bie windt er geen doekjes om. Investeringsplannen in grond leiden steevast tot een dalend rendement. De manager bedrijfsadvies bij ABAB accountants en adviseurs merkt dat melkveehouders hun bedrijf intensiveren. Naarmate melkveebedrijven meer afhankelijk zijn van ruwvoeraankoop en mestverwerking groeit de noodzaak voor een financiële buffer.

tekst **Tijmen van Zessen**



Hij werkte nog maar kort bij ABAB toen hij al direct beroering bracht onder de ABAB-klanten. Twan de Bie gaf eind 2007 een serie presentaties met als thema 'Verdubbelen of verdwijnen'. Betekende dit een pleidooi voor groeien om het groeien? Met de prikkelende titel was het in elk geval gelukt om de zalen vol publiek te krijgen. De Bie wilde melkveehouders aan het denken zetten, de realiteit was niet zo zwart-wit als de

uitnodiging deed vermoeden. Nu, ruim zes jaar later, blikt de manager bedrijfsadvies van ABAB accountants en adviseurs terug op zijn visie van toen en kijkt vooruit naar de melkveehouderij in een tijdperk zonder melkquotum.

Hoe kwam u destijds tot de titel 'Verdubbelen of verdwijnen'?

'Onze insteek was een titel te kiezen die prikkelend was. Wat daarachter zat, was

niet zo spannend. Er werden in die periode op grote schaal plannen gemaakt voor nieuwe stallen met 150 melkkoeien en twee robots. De ligboxenstallen van de jaren zeventig waren toe aan vervanging. Meestal bleek een nieuwe stal voor 70 koeien onvoldoende rendement op te leveren en was een opschaling naar bijvoorbeeld 150 koeien noodzakelijk om de investering haalbaar te maken. Doorgaan in de oude stallen was in ieder ge-

val een doodlopende weg, vandaar de titel "Verdubbelen of verdwijnen".'

Geldt dat nu nog steeds?

'In mijn beleving wel. Dat betekent niet dat wij zeggen dat bedrijven moeten verdubbelen, maar door te groeien kun je een vernieuwing in de huisvesting vaak wel makkelijker financieren. Natuurlijk is dit sterk afhankelijk van de situatie van het bedrijf. Los daarvan zit het groeien de meeste boeren in de genen. Dat begint al met onze opvoeding en op school. Daar gaat het ook vaak om meer, groter en beter.'

Hoe lastig is het om de haalbaarheid van investeringsplannen door te rekenen nu prijzen

prijs wil je maximaal kunnen betalen voor een hectare mais? Is dat inclusief hakselen 2500 euro? Zorg dan dat je daarop je plan doorrekent.'

'De moeilijkheid is dat onze langetermijnverwachting meestal is gebaseerd op de waan van de dag. Tijdens die presentatie eind 2007 liep de melkprijs tegen de vijftig euro per honderd kilo melk. De studieclubs die ik toen vroeg naar hun verwachting van de melkprijs voor de lange termijn, noemden meestal een bedrag tussen de 36 en 40 euro. Noemde je een bedrag van 34 euro, dan werd je uitgelachen. Anderhalf jaar later lag de melkprijs op 25 euro per honderd kilo melk. Vroeg je studieclubs toen naar hun langetermijnverwachting van de

land en in Noord-Brabant zeker. Ook daar staat grond op het wensenlijstje van veel melkveehouders, maar telkens als je een plan met investeringen in grond doorrekent, daalt het rendement van het totale bedrijf. Grond moet je alleen kopen met geld dat je overhebt, je moet de daling in rendement kunnen dragen.'

Wanneer prijzen voor voer en mestverwerking verder stijgen, komt er op enig moment toch een kantelpunt waarop grondgebonden groei aantrekkelijker is?

'Wij maken op dit moment plannen voor bedrijven die groeien naar 20.000, 25.000 maar soms ook naar 50.000 kilo melk per hectare. Het risico dat deze bedrijven lopen in tijden van lage melkprijzen is hoog, ze zijn meer afhankelijk van de voer- en mestmarkt. Maar uiteindelijk gaat het altijd om het bepalen van de melkprijs waarbij je minimaal wilt overleven. Voor de één kan 31 cent de grens zijn, terwijl een ander bij een prijs van 28 cent of lager nog wil kunnen overleven.'

'Vanaf 2015 verdwijnen de kosten voor melkquotum. Daarvoor in de plaats komen kosten voor verplichte mestverwerking. Ik verwacht dat die kosten zullen meevallen. Door het stijgen van de percentages verplichte mestverwerking daalt het aanbod op de reguliere mestmarkt en kan een tekort aan mest ontstaan. Het zal mij niet verbazen als de ophaalbijdragen voor mest daardoor sterk zullen dalen.'

De afgelopen jaren is de kritieke opbrengstprijs voor melk steeds verder gestegen. Ziet u dit als een trend?

'Over de lange termijn zie je dat de kritieke opbrengstprijs stijgt, maar de melkprijs ook. De marge blijft min of meer stabiel. Melkveehouders vangen stijgende kosten op door te groeien. Voor een aantal bedrijven blijft dit een goede strategie, maar voor andere is dit een doodlopend spoor.'

'De afgelopen twintig jaar hebben we als adviseurs vooral naar de getallen gekeken, maar voor een veehouder is het ook belangrijk om na te denken over het type ondernemer of mens dat hij is. Daarom maken we in onze bedrijfsplannen sinds kort een ondernemersscan. Dat is geen toets van geschikt of ongeschikt, zoals in de reclame van de landmacht, het is voor ondernemers vaak een feest van herkenning en helpt uiteindelijk in het maken van een strategie die past bij de ondernemer, de onderneming en de omgeving.'

'Grond moet je alleen kopen met geld dat je overhebt, je moet de daling in rendement kunnen dragen'

melkprijs, dan varieerde die van 25 tot 28 euro. Noemde je een bedrag van 30 euro, dan werd je eigenlijk weer uitgelachen.'

Maar als je rekening wilt houden met een melkprijs van 25 cent blijven er weinig haalbare plannen over. Hoe ga je daarmee om?

'Wij denken dat het verstandig is om rekening te houden met een buffer. Dat betekent dat je voor jezelf nagaat welke uitgaven je in tijden van lage melkprijzen tijdelijk kunt terugschroeven. Je zou bijvoorbeeld vervangingsinvesteringen kunnen uitstellen of je zou een jaartje niet af kunnen lossen. Heb je in die situatie nog een melkprijs van 28 cent nodig, dan heb je een buffer van 3 cent nodig om een prijs van 25 cent op te vangen. Voor een bedrijf met een miljoen kilo melk komt dat voor een periode van één jaar neer op een bedrag van 30.000 euro.'

Het ministerie van Economische Zaken en LTO streven naar grondgebonden groei. U hebt veel klanten in Noord-Brabant, hoe ziet u daar de kansen voor grondgebonden groei?

'Het zou beter zijn als er meer grond beschikbaar was en melkveehouders in Brabant meer grond hadden, maar de realiteit is dat grond schaars is in Neder-



voor melk, voer en rente sterker fluctueren?

'Tien jaar geleden bracht een bedrijfsplan in beeld wat je na investeren ging verdienen. Nu gaat het veel meer om het in beeld brengen van de risico's door de kritieke opbrengstprijs voor melk door te rekenen. Vraag jezelf af bij welke melkprijs je de komende tien jaar minimaal aan je betalingsverplichtingen wilt kunnen voldoen. Hetzelfde kun je doen voor het aangekochte ruwvoer. Welke