



'Veel willen helemaal niet groeien'

Reserveringscapaciteit belangrijker dan omvang

Links en rechts verrijzen nieuwe stallen voor 150 koeien of meer. Groot, groter, grootst lijkt de trend. Er zijn boeren die hier bewust niet in meegaan. Zij denken met 60-70 koeien prima hun boterham te kunnen verdienen. Is er voor hen nog toekomst? Of het antwoord daarop 'ja' is, hangt niet af van de omvang, maar vooral van de reserveringscapaciteit, zeggen accountants.

Wie de vakbladen leest, wordt geconfronteerd met de ene na de andere reportage gewijd aan melkveehouders die een prachtige nieuwe stal hebben gezet. Niet zelden wordt het bedrijf verdubbeld en staat er een grote carroussel of een rij melkrobots te pronken. Dit alles met het oog op 2015. De schaalvergroting gaat hard, blijkt ook uit cijfers van CRV. Van alle koeien staat inmiddels meer dan de helft (51 procent) op bedrijven met meer dan 100 koeien. Drie jaar geleden

was dat nog maar 40 procent. De gewone gezinsbedrijven, om ze zo maar eens te noemen, staan veel minder in de schijnwerpers. De categorie 'doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg' organiseert geen open dagen. Maar het is wel een grote groep: in 2013 telde het CBS verreweg de meeste bedrijven (ruim 8.200) in de categorie met 50 tot 100 melkkoeien. Wie een fabrieksquotum heeft van ruim 657.000 kilo melk, zit precies op het landelijk gemiddelde.

Toch zou je als boer bijna het gevoel krijgen dat je de boot mist als je niet meegaat in de trend van uitbreiden, schaalvergroten en nieuwbouwen. „De hele maatschappij is gericht op groei – meer, beter, groter, rijker”, beaamt Twan de Bie van Abab Accountants en Adviseurs. „Boeren worden van alle kanten gestimuleerd in het groeidenken. Je wordt bijna uitgelachen als je zegt: 'Ik vind het wel best zo.' Alsof ze dan niets hebben om trots op te zijn. Maar wij zeggen juist: kijk als

‘Wij streven naar een gezond gezinsbedrijf’

Het bedrijf van Arie Gijs Damsteegt (60) uit Streefkerk in de Alblasserwaard omvat 64 melkkoeien en 30 stuks jongvee. „In 2010 molken we 55 koeien. Toen bleek dat onze zoon het bedrijf graag wil overnemen, hebben we besloten een nieuwe stal te zetten voor 72 melkkoeien”, vertelt Damsteegt. „Sindsdien zijn we weer helemaal up to date.” In de toekomst denken ze maximaal 75 koeien te melken. „Wij streven naar een gezond gezinsbedrijf - zet daar maar een dikke streep onder! Als we van 70, 75 koeien geen boterham kunnen verdienen, is óf onze bedrijfsvoering heel slecht, óf het economisch tij is heel slecht, en dan vallen er meer om.”

Een mens werkt om te leven, en niet andersom, benadrukt Damsteegt. „Alle respect voor uitbreiders hoor, maar als je naar 130 of nog meer koeien gaat... Het is mooi als het loopt, maar als er iets misgaat, ben je wel áltijd aan het werk”, vreesst hij. „Ik heb er vreugde in als ik 's avonds op tijd klaar ben, zodat ik nog tijd heb voor andere activiteiten, zoals kerkewerk of vrijwilligerswerk.”

De beoogde bedrijfsopvolger werkt nu nog fulltime buiten de deur. Hij financiert de stal, vertelt Damsteegt. „Zo kan hij de rente afschrijven en groeit hij

langzaam in het bedrijf.” Damsteegt junior staat volgens zijn vader voor 100 procent achter de keuze om niet veel groter te gaan. „Zo houd je het aantal koeien en het onderhoudswerk nog overzichtelijk. Hij zou er eventueel nog een dag in de week bij kunnen blijven werken.” Bovendien is het bedrijf zo nog over te nemen, meent de Streefkerker. „Als je als opvolger een grootschalig modern bedrijf moet overnemen met hoge financieringslasten, is dat haast niet te doen. Bij elke investering, of het nou een ton is of een miljoen, moet je je afvragen: wat is het rendement? Je kunt wel uitbreiden om te willen meedoen met de rest, maar als het niks oplevert, wat baat het dan?”



ondernemer naar wat bij je past. Doe niet automatisch wat je ouders deden, maar denk na: wat wil ik? Doorgaan op de huidige weg, groeien of verbreden? Dan denk ik dat er veel helemaal niet willen groeien.”

Groeien om het groeien is zeker niet zaligmakend, meent De Bie. „De afgelopen 15 jaar is het aantal melkveebedrijven ruwweg gehalveerd en in omvang verdubbeld. En het gros verdient nog steeds hetzelfde als 15 jaar geleden.”

Dooddoeners

Uitspraken als ‘stilstand is achteruitgang’ en ‘de boeren die altijd hebben geïnvesteerd in groei, zijn er nog’ doet hij dan ook af als dooddoeners. „Ten eerste kun je je afvragen of dat waar is, want er zijn ook genoeg groeiers omgevallen. En er zijn er ook zat die nooit gekke dingen hebben gedaan die er nu nog zijn. En áls het waar is, blijft het nog een non-argument om je investering te rechtvaardigen.”

Niettemin worden boeren vaak min of meer tot groei gedwongen, erkent hij: de ligboxenstal uit de jaren zeventig is 40 jaar oud, er moet wat gebeuren. Weer een nieuwe stal bouwen voor 70 koeien? Bij de meeste bedrijven is dat financieel niet mogelijk en zal de investering voor een groot deel betaald moeten worden door uitbreiding. De Bie: „Er zijn genoeg boeren die liever 80 koeien zouden hebben, maar er 140 melken omdat het niet anders kan.”

Dat herkent ook Sjon de Leeuw van PPP Agro Advies: „Sommige boeren zetten een grotere stap dan ze aankunnen. Dan gaat het qua management mis. Soms moet er dan externe arbeid bij komen, dat past ook niet bij iedereen.”

Oudedagsvoorziening

Er zijn ook andere redenen om toch te investeren in groei. Voor een boer is zijn bedrijf ook zijn oudedagsvoorziening. Wil je iets kunnen overdragen aan een opvolger, dan moet er wel een levensvatbaar bedrijf staan.

Dat blijkt ook uit het relaas van Joeri Ham (43) uit het Noord-Hollandse Wijdenes. Hij heeft zeven jaar geleden het bedrijf overgenomen en produceert nu met 60 koeien 5 ton melk. Ham heeft op zich geen ambitie om veel verder te groeien, maar hij wil later wel een bedrijf hebben met voldoende omvang, zodat zijn (nu nog jonge) kinderen het eventueel kunnen overnemen. „En daarbij is het ook mijn pensioenvoorziening”, vertelt hij. „Ik zit nu aan het eind van mijn stalruimte en de melkerij is ook bewerkelijk, in de 1 x 8. Als ondernemer moet ik nog 25 jaar mee, maar dat ga ik in deze oude stal niet redden.” Daarom zou hij wel een stal willen zetten voor maximaal 100 koeien. De bank staat hier echter niet om te springen omdat de financiering nu reeds 1,50 euro per kilo melk

bedraagt, vertelt hij. „Ik moet het dus hebben van lage kosten, want uit de massa haal ik het niet.”

En dat lukt aardig, dankzij dag en nacht weiden, een lage krachtvoergif en een zeer simpel voersysteem: kuilblokken voor het voerhek en aanschuiven met een trekkertje. „En technisch draaien we wel goed, mijn koeien geven 8.700 kilo melk met 4,60 procent vet en 3,72 procent eiwit.” Ook Sjon de Leeuw benadrukt dat veehouders – of ze nu groot of klein zijn – vooral goed moeten kijken naar hun kostprijs: kan die tegen een stootje, ook als straks de melkprijs misschien gaat zakken? „Degene die zijn kostprijs niet goed kent of niet beheerst, heeft het nú lastig, maar ook in de toekomst.”

Rendement

Natuurlijk moet een bedrijf wel min of meer mee-ontwikkelen met de tijd. In de jaren vijftig kon je nog prima boer zijn met 25 koeien; dat dat nu niet meer gaat, spreekt voor zich. Maar moet je nu werkelijk van de kelder naar de zolder springen om ook na 2015 bestaansrecht te hebben? Of kan een bedrijf met 60, 70 koeien dan ook nog vooruit?

Dat hangt veel meer af van het rendement per liter melk dan van de schaalgrootte, aldus adviseurs. Volgens Twan de Bie van Abab moet je kijken naar de staat van het bedrijf in combinatie met de schuldenpositie. „Is de huisvesting zo-zo maar zijn er weinig schulden, of zijn er meer schulden maar is de stal nog relatief goed, dan kun je met 70 koeien nog prima een tijd vooruit”, ►



Joeri Ham uit Wijdenes (NH) melkt 60 koeien. Hij heeft niet de ambitie om veel verder te groeien, maar wil wel voldoende omvang hebben, zodat zijn nu nog jonge kinderen het eventueel later kunnen overnemen.

'Bedrijfskringloop netjes rondzetten'

Bert Vergeer (50) melkt in Bodegraven 63 koeien op 40 hectare. „Mijn aantal koeien moet passen bij het land dat ik heb”, zegt hij. „Ik probeer mijn bedrijfskringloop netjes rond te zetten en daar mijn inkomen uit te halen. Dus ik wil niet te veel voer aankopen of mest afvoeren. Ik gebruik ook Fir, daarmee investeer ik in mijn mest. Dan is het zonde om die mest voor 12 tot 14 euro per kuub af te voeren.”

Toen Bert in 1984 thuis op het bedrijf kwam, molk zijn vader nog ruim 100 koeien met een vaste medewerker. „Toen moest het voor twee gezinnen een inkomen opleveren, nu voor een gezin. Ik heb mijn handen vol aan 70 koeien, ik zit niet te wachten op meer werk. En ik geniet ook echt van mijn

vak: jongvee opfokken, landwerk, ik vind het allemaal leuk. Als je richting 150 koeien gaat, moet je zaken gaan uitbesteden. Ik houd juist zo van die afwisseling.”

Vergeer gaat graag kijken op open dagen. „Een mooi groot bedrijf met 200 koeien, ik kan dat best zien. Maar als ik dan weer thuis ben, ben ik ook tevreden. De stal is wel 30 jaar oud, maar degelijk gebouwd. Die houdt het zeker nog wel 15 jaar vol.”

Vergeer pachtte het bedrijf voorheen volledig, maar moest zes jaar geleden tweederde

van de grond aankopen. „Ik zit dus met een redelijke hypotheek, maar we kunnen nog goed aan onze verplichtingen voldoen.”

Of het bedrijf ook na 2015 groot genoeg is, zal de toekomst leren. „Mochten straks de marges veel krappere worden, dan moet je wel veel liters hebben. Misschien blijkt dan dat we de boot hebben gemist, maar toch ben ik daar niet zo bang voor. Ik verwacht hier in het Groene Hart ook met een wat kleinere koppel koeien nog wel een boterham te kunnen verdienen. We zouden ook nog natuurbeheer kunnen gaan doen; daar liggen nog best mogelijkheden om het inkomen aan te vullen.”



meent hij. Ook Dijan Bruins van Countus vindt dat een klein bedrijf met 6 ton melk prima bestaansrecht heeft. „Mits er sprake is van goed management, lage arbeidskosten en voldoende reserveringscapaciteit.”

Jan Kappers van Alfa hamert eveneens op de reserveringscapaciteit, naast een bedrijfsplan. Een plan geeft aan welke doelen een bedrijf stelt, en via welke strategie die behaald gaan worden. „Mogelijk dat een kleiner bedrijf onbewust het doel minder scherp voor ogen heeft dan een groter bedrijf dat meer vanuit het bedrijfsplan zijn doelen nastreeft.”

Hoe hoog de financiering is per liter melk, is volgens Kappers niet eens zo belangrijk. De vraag is vooral of je in staat bent om dat binnen 25 jaar af te lossen. Hij hanteert als vuistregel een reserveringscapaciteit van 8 cent per liter. „Als je naast de privé-onttrekkingen 8 cent uit de kasstroom kunt reserveren voor overname, gebouwen en vervangingsinvesteringen, doe je het goed.

Die 8 cent geldt als vuistregel net zo goed voor een bedrijf met 70 koeien als voor een bedrijf met 300 koeien.”

Kappers verneemt daarbij geen verschil tussen grote of kleine bedrijven: in alle categorieën zitten zowel boeren die hier makkelijk in slagen als bedrijven die niet of nauwelijks kunnen reserveren. „Ook bij de groten zitten er bedrijven tussen die het niet trekken.

De grote ondernemers zijn niet allemaal succesvol, en de kleine zijn niet allemaal kneusjes.”

Zo redeneren ook de boeren die bewust geen grote stappen willen maken (zie kaders). Zij houden vast aan een omvang van 60, 70 koeien. „Als we het met 70 koeien niet kunnen verdienen, dan lukt het met 170 ook niet”, is hun overtuiging. ■

'Niet investeren om baan voor een ander te creëren'

De naaste burens van Henny Rodenburg (45) in Lelystad melken 250 koeien of meer, maar de Flevolander wil zelf zeker niet die kant op. „Als je zo groot wordt, moet je met personeel gaan werken. Je creëert dus een baan voor iemand en daar moet je zelf nog een marge aan over zien te houden. Bovendien werken die mensen van 9 tot 5. 's Avonds en in het weekend moet je overal zelf voor opdraven. Er moet ook tijd zijn voor het gezin en ontspanning.”

Rodenburg houdt het dus bij zijn 60 koeien. „Het past allemaal net mooi qua voersysteem, vreetplaatsen en melkstal. De stal is ook nog maar 17 jaar oud. Als ik een stap zou willen zetten, moet je al gaan verdubbelen om de bouwkosten hanteerbaar te houden. Maar dat betekent ook eens zo veel zieke koeien en kalkkoeien en noem maar op.” Bovendien geeft dat een zware financiering. „De rente is nu laag, maar als die de andere kant op gaat, krijg je Deense toestanden.”

Hij combineert het melkveebedrijf met een kleine tak akkerbouw: 12 hectare suikerbieten en 8 hectare winterarwe. Daarnaast verhuurt hij nog wat land voor aardappelen en uien. Alles bij elkaar beschikt hij over 75 hectare. Vanwege de rotatie met akkerbouwgewassen vernieuwt hij regelmatig zijn grasland (in eigen beheer). Bijna de helft is nieuw ingezaaid gras en daardoor heeft hij naar eigen zeggen een prima grasopbrengst. „Ik melk 24.000 liter per hectare gras en maïs. Ik voer niet te gek veel krachtvoer en de koeien geven 9.500 liter. Daar kun je best een lekker saldo mee draaien. Daarbij heb ik nagenoeg geen quotumkosten meer omdat ik de laatste jaren niets heb aangekocht.”

Rodenburg is dan ook niet bang dat hij de boot mist. „Zeker niet zolang ik nog voldoende

grond heb. En er is meer in het leven dan alleen maar werken. Wij hebben twee jonge kinderen, die wil ik ook naar de sportclub kunnen rijden. Ik zie soms collega's die nergens anders meer tijd voor hebben.”

