

De bedrijfseconomie na het melkquotum

# Melken waar het gras het groenst is

West-Europa neemt een voorschot op het wegvallen van de melkquotering in 2015: dit jaar is al een melkproductiestijging van 8 procent gerealiseerd. Meer melk voor een groeiende wereldbevolking gaat echter gepaard met stevige kostprijzen, hoge kredieten en schaarse ruimte. De 'graslanden' zullen profiteren in het post-quotumtijdperk, denkt Rabobank. Het Nederlandse ABAB en Belgische Liba adviseren adviseurs en ondernemers om over te schakelen op 'saldo per koe'.

Geesje Rotgers

**B**ocholt (België) – het is druk bij bedrijfseconomisch adviesbureau Liba. Adviseurs lopen in en uit en bevriende relaties evenzo. Bij de koffie wordt streekvlaai geserveerd, vanwege het bezoek uit Nederland, zegt directeur Johan Achten. Achten schuift enkele interviewvragen door naar zijn gasten. Wat is het verschil tussen Belgische en Nederlandse melkveehouderijen? "In België wordt het rundvee in fatsoen-

lijke stallen gehouden en in Nederland worden voor koeien geregeld paleizen gebouwd", antwoordt een voervoorlichter die zowel op Vlaamse als Nederlandse bodem adviseert. Deze constatering kan op bijval rekenen van Achten en de financiële adviseurs Dries Aerden en Niels Achten (beiden Liba). In België is men het erover eens dat Nederlandse ondernemers veel meer geld stoppen in hun stallen en de inrichting ervan, dan in het thuisland. Er zijn echter meer grote verschil-

len. "In Nederland is de fiscale boekhouding uitgangspunt. Nederlandse melkveehouders is er veel aan gelegen geen belasting te hoeven betalen en dat betekent dat er met regelmaat nieuwe investeringen moeten worden gedaan. Bij Belgische melkveehouders staat de bedrijfseconomische boekhouding voorop. Belgische melkveehouders zijn veel meer bezig met geld verdienen en wensen zo weinig mogelijk schulden te maken", weet Achten. Dat laatste wordt bevestigd door de eco-



**NIELS ACHTEN (L.) EN JOHAN ACHTEN**

"Eerst groeien in reserveringscapaciteit en daarna pas in bedrijfsomvang."

Foto: Geesje Rotgers



**ERIK VAN GORP**

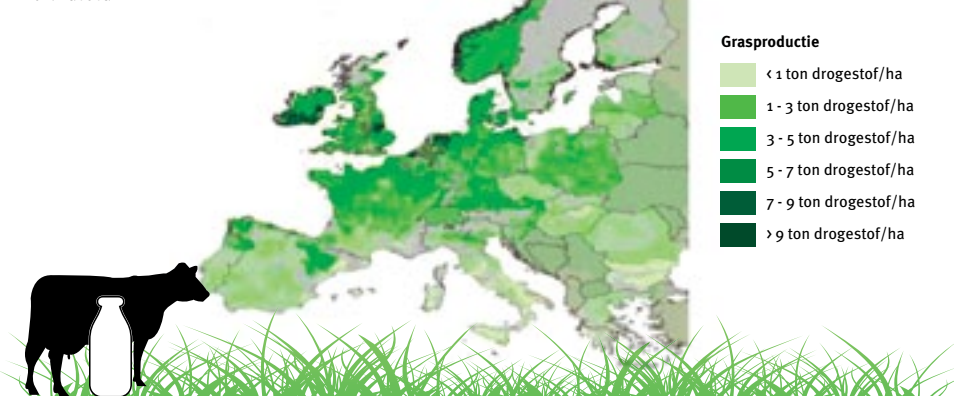
"De productie per koe zal meer bepalend worden, dan die de afgelopen dertig jaar is geweest."

Foto: Geesje Rotgers

Figuur 1

De melkproductie verschuift naar de regio's waar het ruwvoer efficiënter en goedkoper kan worden verbouwd. (Hoe groener, hoe hoger de ruwvoerproductiviteit.)

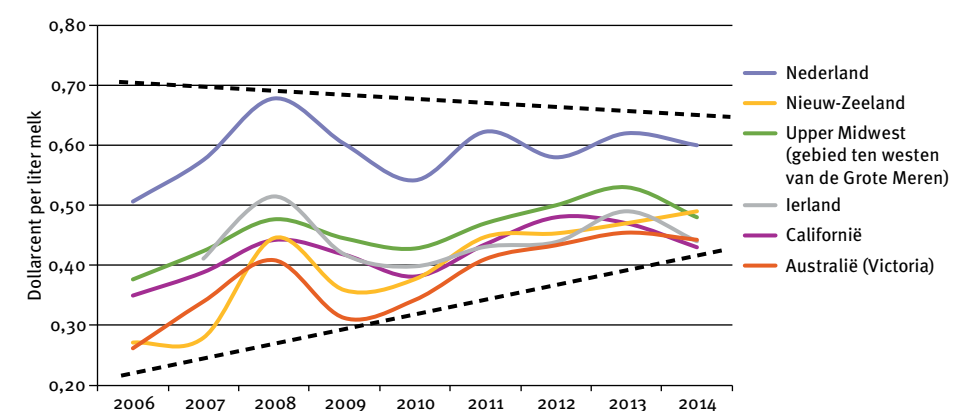
Bron: Rabobank



Figuur 2

Ontwikkeling van productiekosten per liter melk in belangrijke melkproducerende landen.

Bron: Rabobank



Tabel 1

Analyse van de groeistappen op 131 melkveebedrijven op basis van financieel-economische boekhouding.

	Groep 1	Groep 2	Groep 3	Groep 4
	minimaal gegroeid in omvang (< 180.000 l), sterk gegroeid in reserveringscapaciteit (> € 35.000)	sterk gegroeid in omvang (> 180.000 l), sterk gegroeid in reserveringscapaciteit (> € 35.000)	sterk gegroeid in omvang (> 180.000 l), minimaal gegroeid in reserveringscapaciteit (< € 35.000)	minimaal gegroeid in omvang (< 180.000 l), minimaal gegroeid in reserveringscapaciteit (< € 35.000)
Productiegroei 2006 – 2011 (liter meetmelk)	127.429	389.873	345.379	85.361
Groei reserveringscapaciteit 2006 – 2011 (€)	52.338	88.086	6.138	7.038
Productie/koe (liter meetmelk)	8.415	9.000	8.415	8.430
Melkgeld/koe (€)	2.886	3.113	2.874	2.877
Saldoverschil per koe in 2011 t.o.v. kwartiel 4 (€)	201	358	36	–
Vreemd vermogen/ liter meetmelk quotum	0,52	0,71	1,05	0,58
Vaste kosten: gebouwen, machines, rente, afschrijving (€/koe)	256	385	500	378

nomische cijfers. De Belgische melkveehouder heeft een schuldenlast van zo'n 0,65 tot 0,70 cent per liter melk. In Nederland is de gemiddelde schuldenlast met zo'n 1,40 euro per liter melk het dubbele. Nog een verschil ligt in de hoeveelheid grond onder het bedrijf. Daar denken Nederlanders anders over dan Belgen. Bij Nederlandse bedrijven wordt de grond bij de overname doorgeschoven naar de volgende generatie, terwijl in België eerst de bedrijfsbekleding wordt overgenomen waarna beetje bij beetje de grond wordt overgenomen. Ook is in België ongeveer de helft van het land onder een bedrijf gepacht, terwijl dit in Nederland vooral eigendom is.

Over de vraag welke bedrijven technisch beter draaien, worden de Belgische adviseurs het niet eens. Hoewel Achten op basis van zijn bedrijfseconomische cijfers denkt dat de Nederlandse veehouders meer melk per koe realiseren met minder krachtvoerkosten, vinden anderen dat de Vlaamse melkveehouders niet onder doen voor hun noordburen. Ondanks het verschil tussen beide landen, is het verschil tussen boeren groter, zegt Achten. "Uit onze boekhoudcijfers blijkt dat het verschil tussen de betere en minder goede veehouders oploopt. Vier jaar geleden bedroeg dat verschil zo'n 30.000 euro, op basis van een bedrijf met 100 koeien, en tegenwoordig is dat 50.000 tot 60.000 euro. Soortgelijke cijfers komen uit Nederland. ABAB accountants en adviseurs becijfert tegenwoordig een verschil in marge tussen de uiterste kwarten van 70.000 euro (bedrijfsomvang van gemiddeld 104 koeien).

### Groei in grasgebieden

In 2014 is de melkproductie in Noordwest-Europa (Duitsland, Frankrijk, Verenigd Koninkrijk, Nederland, Polen en Ierland) al met zo'n 8 procent opgevoerd. De melkveehouderij neemt hiermee een voorschot op het wegvallen van de melkquotering in 2015. Hoewel Ruud Huirne, directeur Food & Agri bij Rabobank, zich niet durft te wagen aan groeivoorspellingen, voorziet hij wel een verschuiving van de melkveehouderij binnen Europa. "Wij verwachten de groei in de regio's waar de graslandproductiviteit het hoogste en het goedkoopste is", zegt hij op het internationale symposium 'Strategies towards quota-free dairy production' van het Centrum voor Animal Nutrition van Wageningen Universiteit. De grazigste weiden zijn onder meer te vinden in het noorden van Nederland, Duitsland en Polen, alsmede

in Ierland en Bretagne (zie Figuur 1). Dat Nederland het op de wereldmarkt gaat afleggen tegen landen met lagere kostprijzen, betwist Huirne. "Wij zien dat de kostprijzen in de 'goedkope' gebieden als Nieuw-Zeeland, Californië en Australië snel oplopen. Daarentegen dalen de kostprijzen in Nederland. De kostprijzen gaan naar elkaar toe (zie Figuur 2). Verder wordt gemakkelijk gedacht dat een groeiemarkt als China veel goedkoper melk kan produceren dan Nederland. Maar dat is een misvatting, meent Huirne. "Uit onze cijfers blijkt dat de kostprijs in China 42,7 cent per kilo melk bedraagt, tegenover 47,7 cent (exclusief subsidies) in Nederland. De kostprijs in China is dus relatief hoog." Net als Huirne van Rabobank, verwacht ook Erik Van Gorp, melkveespecialist bij ABAB,

van Liba blijkt dat bedrijven met veel vreemd vermogen financieel-economisch meer risico lopen: het gaat dan om gemiddeld moderne bedrijven die fors geïnvesteerd hebben in stallen die soms nog niet vol staan. Adviseur Niels Achten bestudeerde de boekhoudingen van 131 klanten over de periode 2006-2011. Hij keek naar de groeistap in relatie tot de groei van de investeringscapaciteit (= financiële ruimte die er is voor aflossingen, nieuwe investeringen, privé, sparen). Er werden vier groepen melkveehouders onderscheiden (zie Tabel 1). De belangrijkste succesfactor voor groeien mét rendement zit in het saldo per koe. Waar de succesvolle groeiers (groep 2) een extra saldo per koe realiseren van 358 euro per koe, bleef dit steken op 36 euro bij de

## 'NEDERLANDSE VEEHOUDERS HEBBEN HOGE KREDIETEN'

ruimte voor een beperkte groei van de melkveehouderij in Nederland. "De oppervlakte voor ruwwoerteelt zal de beperkende factor worden, al kan er nog wel een deel van de teelt worden uitbesteed aan de akkerbouw." Daarnaast zijn er milieunormen die grenzen stellen aan de groei. "Mestverwerking zal relatief veel melkveehouders treffen, zeker in de zuidelijke provincies. Dit zal leiden tot een kostprijsverhoging die ergens terugverdiend moet worden." Meer beperkingen verwacht Van Gorp van het natuurbeleid. De ammoniakmaatregelen zullen meer beperkend zijn voor de ontwikkelingsmogelijkheden van bedrijven. Bovendien vragen die bij uitbreiding kostbare investeringen, zoals emissiearme huisvesting en de aankoop van ammoniakrechten.

### Hoge kredieten

Nederlandse veehouders lenen maximaal en lossen minimaal af, constateert Johan Achten van het Belgische Liba. Relatief veel ondernemers zijn (te) zwaar gefinancierd. Huirne van Rabobank bevestigt dat het met de wispelturige melkprijzen van tegenwoordig gemakkelijker mis kan gaan. "Wij zagen al enkele faillissementen in de melkveehouderij. Op deze bedrijven was een groeistap gemaakt; de kleine marges en het niet goed genoeg kunnen managen van het grotere bedrijf bleken de oorzaak." Ook uit analyses

niet-succesvolle groeiers (groep 3). Bij de laatste groep nam de reserveringscapaciteit per koe af in plaats van toe. De succesvolle groeiers realiseerden een hogere melkproductie per koe (9.000 versus 8.400 liter), lagere voer- en veekosten. "Zij deden alles net wat beter", concludeert Niels Achten. "Maar de melkproductie per koe tikt wel relatief hard door in het saldo. Postquotum is de optimale productie per koe 12.000 liter meetmelk. Dit is dicht tegen het fysiologische maximum van het dier. In het quotum-tijdperk ligt de optimale melkproductie op 10.000 liter", becijferde Achten. Wat groep 3 niet goed heeft gedaan? Niels Achten: "Deze groep bedrijven heeft hoge vaste kosten, vooral vanwege de nieuwe, moderne gebouwen en mechanisatie. Het gaat dan om afschrijving en rentekosten. Ook onderbezetting in de stal, waardoor de bedrijfsstructuur niet optimaal wordt benut, speelt geregeld een rol. Verder zagen we bij deze groep een hoger aandeel vreemd vermogen, wat niet verrassend is gezien de recente investeringen. Deze groep bedrijven had gemiddeld een vreemd vermogen van 1,05 euro per liter melk tegenover 0,71 cent (categorie 2). "Melkveebedrijven zouden eerst moeten groeien in reserveringscapaciteit, alvorens zij groeien in bedrijfsomvang", stelt Achten. Dit is het belangrijkste advies dat hij zijn klanten die willen uitbreiden geeft.

## Koesaldo wordt bepalend

### Aantal koeien beperkend

De melkprijzen schommelen de laatste jaren sterker dan voorheen en dat zal zo blijven. Wie gaat die melkprijzen het best opvangen? "Ondernemers zullen moeten gaan sturen op het koesaldo, ofwel het technische resultaat per koe", stelt Erik van Gorp van ABAB. "We moeten af van de focus op '100 kilo melk'. In het quotum-tijdperk past een optimalisatie van het saldo per 100 kilo melk, maar in het post-quotum-tijdperk komt het aan op het maximale saldo per dier. Wanneer een investering van een extra euro aan krachtvoer, anderhalve euro aan melk oplevert, is dat financieel gunstig. Uiteraard wel binnen de randvoorwaarden dat de melkproductiestijging niet ten koste gaat van de gezondheid en vruchtbaarheid. Het aantal koeien op bedrijfsniveau wordt de beperkende factor. De melkproductie per koe zal meer bepalend worden dan die de afgelopen dertig jaar is geweest."

Ook het goed in kaart brengen van de risico's van investeringsplannen vraagt volgens Van Gorp meer aandacht dan voorheen. Dit betekent een goed onderbouwd bedrijfsplan.

### Goed kijken naar ruwvoer

Ten slotte is er het goedkope ruwvoer, de kurk waarop de Nederlandse melkveehouderij zou drijven. "Op ruwvoer is enerzijds veel te winnen, mensen onderschatten wat het optimaliseren van de ruwvoerwinning financieel kan opleveren. Dat blijkt bijvoorbeeld uit de resultaten van de Kringloopwijzer. Deze biedt eindelijk het inzicht wat ondernemers nodig hebben om te zien hoe zij presteren op dit vlak. En anderzijds onderschatten ondernemers wat ruwvoer kost. Voor een koe waarvoor je het ruwvoer niet zelf kunt telen, zijn de totale ruwvoerkosten vaak net zo hoog of hoger dan de totale krachtvoerkosten voor die koe. De kosten voor zelf geteeld ruwvoer zijn in veel gevallen niet veel lager, wanneer je daar realistisch naar kijkt." Desondanks wil Van Gorp beslist vasthouden aan grond en ruwvoer onder het melkveebedrijf. "Vooral omdat ruwvoer essentieel is om melkvee op een gezonde manier te kunnen voeren, het is dus onlosmakelijk verbonden met de melkveehouderij."