

Op 1 april eindigt een periode van ruim dertig jaar melkquotering. Aan welke 'knoppen' moet je draaien als je quotumvrij kunt melken? Veeteelt trekt lessen uit het verleden, uit het buitenland en uit andere sectoren.

Nieuw-Zeelandse melkveehouders bepalen melkproductie

Zorg altijd vo

Quotumvrij melken vraagt veerkracht van de melkveehouder.

Wie bestand wil zijn tegen melkprijschommelingen, heeft een plan achter de hand. In het buitenland bestaat al langer ervaring met de realiteit van vrijemarktwerving.

tekst **Tijmen van Zessen**

Melkveehouders in de Verenigde Staten van Amerika moesten in 2009 diep door het stof. De melkprijs-crisis kostte diverse bedrijven de kop en nog steeds likken sommige bedrijven de wonden van toen.

'De melkprijs van 2009 zorgde voor een schifting in de melkveehouderij. Wie operationeel goed draaide, overleefde de crisis. Deze financieel gezonde bedrijven kwamen bovendien op een voordelige manier aan een uitbreiding door failliete bedrijven op te kopen', legt Goedhart Westers uit. De voormalig medewerker van Rabobank is in Amerika actief voor

het zuivelbedrijf Grassland Dairy en volgt de ontwikkelingen in de Amerikaanse melkveehouderij op de voet.

Wat kunnen Nederlanders en Vlamingen leren van het quotumloze Amerika? 'De crisis leerde de Amerikanen om een buffer aan te leggen om perioden van lage melkrijzen te doorstaan. Ik vind het illustratief dat de lage decembermelkprijs van FrieslandCampina direct al zorgde voor liquiditeitsproblemen bij melkveehouders in Nederland. De melkprijs zat even in een dal en er waren al veehouders die aan de bel trokken voor het verzilveren van ledencertificaten.'

Door de melkprijs-crisis leerden de Amerikanen hun marge vast te leggen (zie kader). 'Je moet jezelf als melkveehouder in de positie brengen dat je een dip in de melkprijs overleeft. Je kunt bijvoorbeeld inschrijven op een melkprijs van 34 cent per kilo melk. Als je weet dat jouw kostprijs uitkomt op 32 cent per kilo, dan bescherm je jezelf tegen prijschommelingen. Ik begrijp niet dat de Nederlandse zuivelsector daar zo weinig mee bezig is', stelt Westers. Hij voorziet zelfs dat er boeren uitvallen als er aan de huidige situatie niets verandert.

Onvoldoende voorbereid

Jakob Brand, businessmanager bij Rabobank International, vraagt zich ook af of Nederlands/Vlaamse melkveehouders voldoende zijn voorbereid op een toenemende volatilititeit in prijzen. 'Op grond van de cijfers denk ik dat er onvoldoende buffers zijn aangelegd. De reserveringscapaciteit lag de afgelopen jaren op gemiddeld 12 cent per kilo melk, kortweg 70.000 euro voor een doorsnee melkvee-

Goedhart Westers: 'Er zijn altijd momenten waarop je een positieve marge kunt vastleggen op de termijnmarkt'

De termijnmarkt is in de Verenigde Staten van Amerika een effectieve manier om melkveebedrijven te beschermen tegen prijschommelingen. Zes tot zeven maanden van tevoren leggen melkveehouders hun melkprijs vast. Niet de volledige productie, maar bijvoorbeeld de helft. Meestal zetten ze de voerprijs ook vast. 'Ik ken melkveehouders die op die manier voor het hele jaar 2014 een positieve marge hebben afgesproken. Op de beurs zijn altijd momenten waarop je kunt instappen met een winstgevende marge', legt Goedhart Westers uit. De consultant van het Amerikaanse zuivel-

bedrijf Grassland Dairy legt uit hoe het werkt op een beurs in de VS.

Stel dat een kaasfabriek zich vandaag wil verzekeren van zijn melkinkoop voor een prijs van 32 cent per kilo melk over de periode juli tot en met december. Veehouders die zich willen verbinden aan dit contract, krijgen de garantie dat ze voor deze prijs melk kunnen leveren. Ligt de zuivelmarkt in de tweede helft van dit jaar op een niveau van 34 cent, dan betaalt de veehouder aan het eind van de periode twee cent per kilo melk aan de kaasmaker. Bij een niveau van 30 cent geldt het omgekeerde en krijgt de

boer twee cent per kilo melk. Het resultaat is dat de veehouder beschermd is tegen schommelingen in de melkprijs.

In hoeverre moet een boer zich scholen tot beurshandelaar alvorens zich in te laten met de termijnmarkt? 'De meeste veehouders schakelen een tussenpersoon in', vertelt Westers. Maar hij benadrukt wel dat de boeren zich bewust zijn van hun kostprijs. 'De sleutel tot succes is niet het risicobeheer op zich, maar het kennen van je kostprijs. Boeren die hun operationele kosten in beeld hebben, weten bij welke break-even ze hun melkprijs kunnen vastzetten.'



vooraf aan de hand van melkprijs, voervoorraad en grasgroei

or een plan B

bedrijf. Bedrijven die dit geld niet op de rekening-courant hebben staan, hebben het geld in trekkers gestopt of in andere bedrijfsmiddelen. In de meeste gevallen hebben bedrijven dit geld niet voorhanden. Zij zijn niet voldoende voorbereid op het quotumloze tijdperk.' Brand voegt eraan toe dat de fiscus na het gunstige zuiveljaar van 2014 nog om de hoek komt en vanaf dit jaar vallen ook de afschrijvingen op melkquotum weg.

Leren begroten

Brand ziet dat bedrijven de afgelopen jaren volop investeerden in nieuwe stallen en extra jongvee. In dat opzicht sorteren de veehouders wel voor op 1 april 2015. Maar anticiperen op de vrije markt is volgens hem meer dan alleen een nieuwe stal bouwen. 'In Nederland en Vlaanderen kunnen we leren van de boeren in Amerika of Nieuw-Zeeland. Daar hebben ze ook vóór 2007 al met prijsvolatiliteit te maken gehad. In Nederland niet, hier wist je tot voor kort na je eerste flesje bier op oudejaarsavond al wat

je het nieuwe jaar zou gaan verdienen.' Anticiperen op een volatiele melkprijs betekent volgens Brand dat melkveeouders een liquiditeitsbegroting leren maken. Dat ze inzicht hebben in de kostenstructuur. 'Als je in januari weet dat jouw liquide middelen in oktober tekortschieten, dan kun je daar rekening mee houden. Bijvoorbeeld door die nieuwe schudder in april maar niet van de lopende rekening te betalen.'

In Nieuw-Zeeland weten melkveeouders als geen ander om te gaan met schommelingen in de melkprijs. Wybe Kuperus woont inmiddels vijftien jaar in Nieuw-Zeeland. Hij werkt er als bedrijfs- en veevoedingsconsultant en is ook zelf eigenaar van een melkveebedrijf. 'In Nieuw-Zeeland weten melkveeouders dat ze een prijsrisico lopen. Je moet daarom altijd een plan B hebben, een alternatief voor noodgevallen', zegt Kuperus. De verwachting van de melkprijs, de voervoorraad, de grasgroei en de voerprijzen zijn de belangrijkste variabelen in dat noodscenario. Afhankelijk van de

melkprijs besluiten melkveeouders halverwege het seizoen guste koeien eerder te ruimen. Dat gebeurt ook als er (te) weinig voer beschikbaar is, of alleen voor heel veel geld. 'In Nederland is het klimaat veel stabiel. Hier zijn de seizoenen wisselend. Vorig jaar was een heel goed groeiseizoen, dit jaar zal er vanwege de droogte veel minder gras groeien. De verwachte opbrengsten zijn soms meer dan gehalveerd. Dat betekent dat boeren meer koeien slachten en minder jongvee opfokken, zeker gezien de weinig rooskleurige melkprijsverwachting van Fonterra.'

Paniekvoetbal voorkomen

Kuperus woont op het Zuidereiland en maakte sinds zijn komst in Nieuw-Zeeland zelden zo'n droog seizoen mee als het huidige. 'De laatste zes maanden viel hier nauwelijks regen, voor mijn klanten ben ik druk met het aanpassen van de voerplanning. Het is belangrijk om realistisch te begroten. Bij een tekort is de kans groot dat er koeien vertrekken.'



Net als Goedhart Westers adviseert ook Kuperus zijn Nederlands/Vlaamse collega's om vaste en variabele kosten scherp in beeld te hebben. 'Je moet erbovenop zitten, zodat je tijdig kunt reageren. Tijdig wil zeggen vier tot zes maanden vooruit. Als ik één ding geleerd heb, dan is het wel dat je nog een keuze hebt als je tijdig budgetteert. Ben je te laat, dan kun je alleen nog maar paniekvoetballen.'

Eén belangrijk verschil met Nederland wil Kuperus nog benadrukken: de vaste kosten in Nieuw-Zeeland liggen fors lager dan in Nederland of België. Daardoor is het snijden in variabele kosten of juist het stimuleren van productie eerder lucratief. Hij wil maar zeggen: die nieuwe Nederlandse stallen moeten toch worden afbetaald, ook in magere jaren. 'Bouw je een nieuwe stal, dan moet je voor de komende tien jaar een veiligheidsmarge inbouwen. Banken zijn niet altijd vriendelijk als er druk op de ketel staat. Banken hebben geduld, maar het meest met mensen die durven plannen.'

Leerzaam 2009

De toenemende volatiliteit in de melkprijzen werd in 2008 al voorzien. Jelle Zijlstra, melkvee-econoom van Wageningen UR Livestock Research, verkende samen met anderen de internationale

zuivelmarkt. Boeren zouden moeten wennen aan een nieuwe realiteit. Met het melkprijzsdal van 2009 kwam die realiteit sneller dan gedacht. 'De meest wijze les hebben melkveehouders eigenlijk in 2009 al gehad. Na een prijsspiek in 2008 kelderde de melkprijs. Dat is heel leerzaam geweest als voorbereiding op de quotumvrije periode die nu aanbreekt', vertelt Jelle Zijlstra.

Hij is het met Goedhart Westers eens dat de Amerikanen een mooie oplossing hebben met het vastzetten van de melkprijs op een termijnmarkt. 'Daarnaast biedt de overheid nog een mogelijkheid om de marge te verzekeren. Simpel gezegd lijkt dat bijna op een telefoonabonnement. Je hebt een vrije keuze om wel of niet mee te doen, een vrije keuze voor welk deel van jouw productie je de verzekering wilt afsluiten en een vrije keuze in de omvang van de marge die je wilt verzekeren. Hoe hoger de marge, hoe hoger de premie.' Zijlstra vindt het systeem vooral psychologisch sterk doordacht. Het dwingt de ondernemer om na te denken over zijn kostprij.

In Nederland bestaat een kritische houding tegenover dit soort prijsrisicoverzekeringen, weet Zijlstra. 'Iemand zal dat verzekeringskantoor moeten bekostigen, inclusief het salaris van personeel.

In Nederland is het uitgangspunt dat verzekeren je per saldo geld kost. Veel boeren gaan ervan uit dat de zuivel voldoende toegevoegde waarde creëert, waardoor prijsrisico's meevallen.'

Jakob Brand is dat met Zijlstra eens. 'In Nederland is de coöperatie in feite de termijnmarkt. Een termijnmarkt draagt niet bij aan een structureel hogere melkprijs, deze zorgt alleen voor een buffering binnen een bepaald tijdvak. Maar de markt blijft gewoon z'n werk doen.'

Nieuw quotum

Met het wegvallen van het melkquotum verdwijnen ook de kosten voor het leasen of kopen van melkquotum. Is de Nederlands/Vlaamse melkveehouderij daarmee een sterkere concurrent voor het buitenland? Zijlstra betwijfelt het. 'Het geld dat we nu verspijkeren aan quotum, verspijkeren we straks aan grond of aan mestverwerking en voeraankoop. De hoeveelheid grond en de stalruimte zijn dan immers de meest beperkende factoren. De ervaring leert dat daar het beschikbare geld om te investeren naartoe gaat. Daarom wordt de melkproductie per koe ook belangrijker: meer saldo met de bestaande stalruimte realiseren. De optimale hoeveelheid krachtvoer per koe zal omhooggaan.' |

Veel Amerikaanse melkveehouders werken met termijnmarkten voor voer en melk

