



Grenzen in het verbeteren van de arbeidsproductiviteit zijn bereikt

Schaalvoordeel niet oneindig

Het rendement op de laatste liters is standaard onderwerp van gesprek als een veehouder zijn bedrijf wil uitbreiden. Uitsmeren van de vaste kosten over meer liters is een veelgebruikte motivatie voor groei. Alfa Accountants analyseert in de uitgave 'Cijfers die spreken' de niet-toegerekende kosten. Vanaf acht ton melk is het schaalvoordeel bij uitbreiding nihil.

tekst **Tijmen van Zessen**

Jarenlang waren ze nagenoeg stabiel. De niet-toegerekende kosten op melkveebedrijven vertoonden niet of nauwelijks verschuivingen. Maar sinds 2012

stijgen de niet-toegerekende kosten (zie kader rechtsboven) jaarlijks met gemiddeld 6000 euro. Reden genoeg om deze kosten eens tegen het licht te houden. In

2014 was een gemiddeld bedrijf er bijna 200.000 euro aan kwijt, grofweg 25 cent per kilo melk. De cijfers maken deel uit van een analyse door Alfa Accountants. In zijn jaarlijkse rapportage 'Cijfers die spreken', die deze week bij klanten in de bus valt, staat Alfa stil bij de impact van de niet-toegerekende kosten. Bedrijfskundig adviseur Herald Aalderink maakt de balans op.

Tijd raakt op

De niet-toegerekende kosten zijn voor het gros vaste kosten. Voor een extra kilo melk is doorgaans direct geen extra onderhoud aan machines of gebouwen nodig en ook de loonwerker staat niet vaker op de stoep bij het melken van een extra koe. Een uitbreiding van de productie betekent normaal gesproken dat de vaste kosten over meer kilo's melk worden verdeeld. Het is vaak zelfs dé reden om op te schalen.

Sinds 2012 steeg de melkproductie op het gemiddelde Alfa-bedrijf met negen procent en de niet-toegerekende kosten stegen met ruim zeven procent. In tabel 1 zet Aalderink het verloop van de niet-toegerekende kosten uiteen. De niet-toegerekende kosten stegen in twee jaar tijd

Tabel 1 – Niet-toegerekende kosten (in euro's per 100 kg melk, bron: Alfa)

	2014	2013	2012	gemiddeld	procentueel
totaal toegerekende kosten	14,3	15,1	13,9	14,4	37
niet-toegerekende kosten	11,9	11,5	11,1	11,5	29
pacht en lease	2,4	2,3	1,7	2,1	5
betaalde rente	3,7	3,9	4,2	3,9	10
afschrijving melkquotum	2,4	2,5	2,5	2,4	6
afschrijving grond/gebouwen/installaties	2,5	2,7	2,3	2,5	6
afschrijving machines/werktuigen	2,2	2,5	2,3	2,3	6
totaal niet-toegerekende kosten	25,1	25,4	24,0	24,8	63

Tabel 2 – Niet-toegerekende kosten per grootteklasse (in euro's per 100 kg melk, bron: Alfa)

	totale melkproductie (kg per jaar)			
	400.000	600.000	800.000	1.300.000
betaalde arbeid	0,3	0,4	0,4	0,9
loonwerk	2,9	2,8	2,8	2,5
onderhoud machines/werktuigen	3,9	3,5	3,3	3,4
onderhoud gebouwen/installaties	1,2	1,1	1,0	1,0
nutsvoorzieningen	1,4	1,1	1,0	0,9
eigendomslasten	0,7	0,6	0,5	0,5
overige kosten	2,3	1,8	1,5	1,4
niet-toegerekende kosten*	12,7	11,3	10,5	10,6

* exclusief afschrijving, pacht en lease en betaalde rente

Wat valt onder de niet-toegerekende kosten?

De niet-toegerekende kosten zijn kosten die niet rechtstreek verbonden zijn aan de productie van melk. Het zijn kosten die relatief vast liggen in de bedrijfsopzet, waardoor er moeilijk op valt te sturen. Ze worden daarom ook wel vaste kosten genoemd.

De belangrijkste posten die deel uitmaken van de niet toegerekende kosten, zijn: betaalde arbeid, loonwerk, onder-

houd van gebouwen, machines en installaties, nutsvoorzieningen (gas, water, elektra), eigendomslasten en overige kosten als mestafzet en algemene kosten. Daarnaast vallen de kosten voor rente, afschrijving en pacht ook onder de niet-toegerekende kosten. Alfa Accountants rekent deze kosten tot de financieringskosten en zet ze in zijn rapportages apart.

van 11,1 naar 11,9 euro per honderd kilo melk. 'Je zou in deze tabel een schaalvoordeel verwachten, maar dat is er niet. Blijkbaar zijn de grenzen in het verbeteren van de arbeidsproductiviteit bereikt. Op een gegeven moment is de tijd op. Een familiebedrijf dat groeit van zes ton melk naar negen ton melk, zal toch meer gebruikmaken van de loonwerker, losse ingehuurdte arbeid, of investeren in een grotere melkstal die meer onderhoud vergt', stelt Aalderink.

Twee euro schaalvoordeel

Door dieper in de cijfers te duiken kwam de bedrijfskundige uiteindelijk alsnog op het verwachte schaalvoordeel. In tabel 2 splitst Aalderink de bedrijven naar omvang. Daar blijkt dat een melkveehouder met 1,3 miljoen kilo melk een voordeel realiseert van ruim twee euro per honderd kilo melk ten opzichte van een veehouder met vier ton melk. Maar ook een bedrijf met acht ton melk haalt een schaalvoordeel van twee euro. Vanaf acht ton melk stijgt de post betaalde arbeid, waardoor er met een half miljoen kilo melk extra geen extra schaalvoordeel meer ontstaat. 'Arbeid wordt op die bedrijven beperkend. Een melktijd van twee uur is voor velen toch een grens. Onderschat niet dat tien procent meer melken ook betekent tien procent meer afkalvingen en tien procent meer jongvee', benadrukt Aalderink.

Hij wil veehouders bewust maken van wat er gebeurt bij schaalvergroting. Het schaalvoordeel zit niet zozeer in de bewerkingskosten (arbeid, loonwerk, onderhoud van machines). Het slaat vooral neer op de kosten voor nutsvoorzieningen, algemene kosten en in minder mate onderhoud aan gebouwen. 'Het is te makkelijk om te stellen dat je met tien procent extra melk de niet-toegerekende kosten met tien procent kunt laten dalen. Als je een investeringsplan maakt voor uitbreiding, begroot dan ook extra geld voor de niet-toegerekende kosten. Daaruit volgt de discussie hoeveel rendement er nog op die laatste liters zit.'

Automatische piloot

Melkveehouders doen er volgens Aalderink verstandig aan om regelmatig de niet-toegerekende kosten tegen het licht te houden. Met name in de bewerkingskosten zitten er grote verschillen tussen bedrijven. Alfa heeft met zijn vernieuwde kengetallenproduct BAS 3.0 een manier om de vinger aan de pols te houden (zie kader onder).

Hij hoopt dat boeren een rationele keuze maken als ze kiezen voor schaalvergroting. 'Volg niet de meute door te groeien op de automatische piloot. Als een bedrijf perfect in balans is wat betreft grond, arbeid en gebouwen, dan is het maar de vraag wat je nu werkelijk opschiet met een extra liter melk.' |

Op 82-jarige leeftijd is op zijn Synaeda State bij Tzummarum overleden **Anne Oosterbaan**. In de jaren rond 1970 was hij een van de meest succesvolle Friese fokkers. Met zijn Klooster Martha's en Gretha's won hij diverse kampioens-titels op de jubileumkeuringen in Leeuwarden. Hij verwees daarbij graag naar de Martha's van zijn overgrootvader, die in 1912 al de toon zetten op provinciale keuringen.

Oosterbaan was in 1975 een van de bestuursleden van het FRS die poogden de holsteins buiten het Friese stamboek te houden. Toen dat niet lukte, werd hij achter de schermen de belangrijke architect van de groep Friese topfokkers die onderling afspraken acht jaar lang



Anne
Oosterbaan

Luc Libberecht

geen holsteinbloed in hun stallen te gebruiken. Zelf was hij een van de weinigen die woord hield en zo stond Oosterbaan aan de basis van het FHRS, het stamboek dat aanvankelijk niet anders dan fh-dieren in de registers inschreef.

De charismatische Friese boer was niet alleen succesvol als koeienfokker, ook maakte hij indruk als veredelaar van tulpen en (meer recent) als fokker van Friese paarden.

De uit Vlaanderen afkomstige **Luc Libberecht** wordt de nieuwe sales director voor Semex Holland in Nederland, België en Denemarken. Libberecht, die al verkoopleider in Vlaanderen was, volgt hiermee **Jurjen Boerrigter** op. Boerrigter wordt sales director livestock en genetics en gaat zich primair bezighouden met het verder ontwikkelen van de Russische markt voor zowel Semex als Bles Dairies Livestock.

Elk kwartaal cijfers in zicht

Alfa Accountants introduceert deze maanden het nieuwe kengetallenproduct BAS 3.0. Een nieuw element in de rapportage is de weergave van resultaten per kwartaal. Daardoor krijgt een ondernemer tijdiger inzicht in zijn situatie. 'Als je na een half jaar al zestig procent van het budget voor je voerkosten hebt verbruikt, kun je indien gewenst nog tijdig bijsturen', vertelt

Herald Aalderink, die eraan toevoegt dat een klant dan ook moet kiezen voor een kwartaalboekhouding. De kengetallen in BAS 3.0 gaan verder dan het voersaldo, ze reiken tot aan de liquiditeitspositie van een bedrijf. Vanaf juni gaat BAS 3.0 ook in de cloud, dat wil zeggen dat klanten zelf in een digitale omgeving de gegevens kunnen raadplegen.