

Sjanie Eijkelenboom: 'Tijdens het derde kwartaal een kritieke melkprijs van 40 cent, in het vierde kwartaal van 25 cent'

# Geen onverwachte uitgaven

Door elke binnenkomende factuur naast de liquiditeitsbegroting te leggen, komen John en Sjanie Eijkelenboom niet voor verrassingen te staan. Moet een leverancier even wachten op zijn geld, dan pakt Sjanie de telefoon om dit te bespreken. Het overbruggen van de lage melkprijs is lastig, maar weten dat je binnen het krediet blijft, geeft rust.

tekst **Diane Versteeg**

**H**et logo van FrieslandCampina op het bordje bij de oprit van het bedrijf van John (34) en Sjanie (30) Eijkelenboom in Oud-Alblas verraadt dat de jonge ondernemers nog een redelijke melkprijs kregen in de afgelopen anderhalf jaar. 'Maar wij teren ook in', zegt Sjanie. 'We proberen alleen zo slim mogelijk en met onze liquiditeitsprognose in de hand aan onze verplichtingen te voldoen', legt ze uit.

## Zelf liquiditeitsprognose gemaakt

In 2008 namen John en Sjanie gezamenlijk het ouderlijk bedrijf van John over. 'We wilden mijn ouders direct volledig "vrij" maken van het bedrijf. Daarom namen we het bedrijf en de woning met een hoge financieringslast van twee euro per

kilo melk over', vertelt John. 'We waren vanaf het begin alert op onze kosten. Als we toen hadden geweten dat de prijs in 2009 in zo'n dip zou komen, hadden we het misschien anders gedaan', vervolgt hij. 'Maar die periode is niet te vergelijken met de huidige periode waarin we al zo'n achttien maanden een lage prijs overbruggen.' Lachend: 'Gelukkig waren we bij de overname nog jong en onbezonnen. Eigenlijk hebben we de financiering nooit als last ervaren.'

Toch maakten John en Sjanie in januari 2015 de liquiditeitsprognose voor het eerst zelf. Sjanie downloadde hiervoor een voorbeeld van internet en paste dit vervolgens aan naar een agrarisch bedrijf. 'Het bestand is voorgeprogrammeerd en

rekent de gevolgen van onze keuzes voor onze liquiditeitspositie door', zegt Sjanie over het rekenbestand in Excel.

## Diepste dal in derde kwartaal

Uit ervaring weten de ondernemers dat het diepste dal in het derde kwartaal komt. 'Dan komen de rekeningen van de loonwerker voor het zomerwerk en een bijzondere rekening als de ruilverkavelingsrente', zegt Sjanie. Zo wisten de ondernemers in januari al dat de kritieke melkprijs in het tweede kwartaal op 36 cent lag, in het derde kwartaal op 40 cent en in het vierde kwartaal op 25 cent. 'Reken ik de bedrijfstoelag mee, dan kom ik in het vierde kwartaal zelfs uit op een kritieke melkprijs van 17 cent. Dan komt er

*De koeien krijgen weidegang op een gedeelte van de 38 hectare grote huiskavel*





### Sjanie en John Eijkelenboom

In 2008 namen John en Sjanie Eijkelenboom het bedrijf over. Vanwege de hoge financiering letten de ondernemers vanaf dag één op de liquiditeit.



Aantal koeien:	<b>93</b>
Productie:	<b>9500 4,10 3,45</b>
Hoeveelheid land:	<b>54 hectare</b>

een beetje lucht, maar in het derde kwartaal teren we ongenadig in.'

Rekeningen die in het derde kwartaal moeten komen, proberen ze zo veel mogelijk te verspreiden over het jaar of door te schuiven naar het vierde kwartaal. Op die manier geven ze vrijwel geen euro onverwacht uit. 'We betalen bijvoorbeeld maandelijks 700 euro aan de loonwerker voor onze maisoogst', zegt Sjanie, die het gros van de administratie voor haar rekening neemt. Ze geeft aan dat het helpt dat zij en John in betere tijden een goede relatie met hun leveranciers hebben opgebouwd. Zo betaalden ze met het melkgeld van juli, dat op 11 augustus wordt gestort, in goede jaren altijd de rekeningen van juli. 'Zo liepen inkomsten en uitgaven altijd

## Extra foto's



In de Veeteelt-app en op internet is een fotoserie van dit bedrijf te zien



De liquiditeit blijft binnen het krediet

gelijk of voor en hoefden we niet in te lopen. Daarom vertrouwen onze leveranciers erop dat we ook nu ons best doen om de rekeningen te blijven betalen.'

### Leren onderhandelen

Elke factuur die binnenkomt, legt Sjanie naast de liquiditeitsprognose en ze beoordeelt of deze in het verwachtingspatroon past. 'Ook leerden we te onderhandelen. Iets dat nu bijna een principe is geworden', zegt ze. 'Als melkveehouder heb je amper invloed op de melkprijs die je van de zuivelcoöperatie krijgt, maar dat betekent niet dat je dan ook direct akkoord moet gaan met de prijs die je leverancier voorstelt', benadrukt ze strijdbaar.

'We moeten er als sector van af dat we alle kosten maar klakkeloos accepteren. Terwijl wij worstelen met een lage melkproductie, berekenen leveranciers hun meerkosten door. Maar het is ook in hun belang dat we de lage melkprijs overleven', gaat ze verder. 'Ik maak er nu een sport van om in overleg zowel over korting als een gespreide betaling te onderhandelen. Vaak lukt dat nog ook. Een kwartiertje bellen levert dan zomaar honderd euro op', lacht ze.

Behalve met de leveranciers onderhandelen de ondernemers ook met de bank. 'Met meer inzicht in onze financiën zijn we ook voor de bank een gerespecteerde gesprekspartner geworden', laat John weten. De liquiditeitsprognose helpt de ondernemers om binnen het beschikbare



Elke maand blijven er twee vaarskalfjes aan

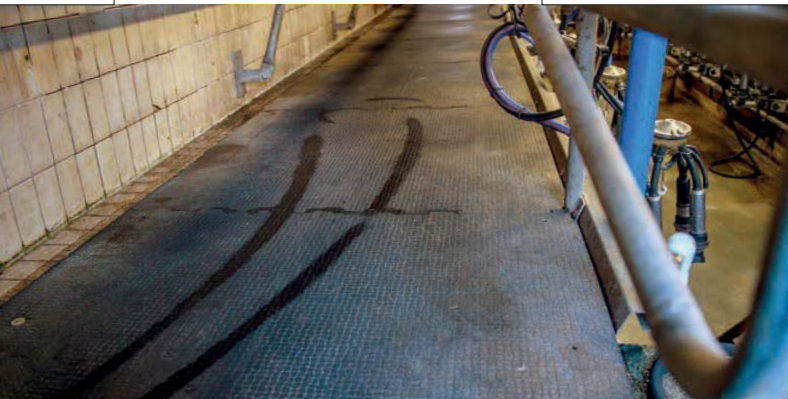
krediet te blijven. 'Dat lag bij ons tot begin dit jaar op een zeer laag niveau, op nog geen drie cent per kg melk', vertelt John. 'In overleg met de bank, of beter gezegd: de bank stelde het zelf voor, verruimden we halverwege dit jaar ons krediet naar iets minder dan vijf cent per kg melk.' Andere ondernemers kiezen in moeilijke tijden misschien voor minder aflossen – op de hypotheek staat een lagere rente dan op het krediet – maar daar piekeren John en Sjanie voorlopig niet over. 'Vanwege onze ruime financiering willen we strak aflossen. Door het krediet te gebruiken is voor jezelf zichtbaar wat je inteert aan financiële middelen,' zegt Sjanie. 'Steeds als je gaat internetbankieren zie je dat je in het rood staat. Dat houdt je er scherp op dat je in moet gaan lopen. Stop je een periode met aflossen, dan moet je in betere tijden juist weer extra aflossen; dat is lastiger dan inlopen op je krediet.'

### Hoge levensproductie bij afvoer

John benadrukt dat ze niet willen besparen op kwaliteit: dat geldt voor de koeien, het voer en de machines. Na de overname wilde John de jaarlijkse productie per koe opschroeven. 'Toen zaten we rond de 7500 kg melk, nu zitten we toch al snel op 9500 kg melk per koe. We zaten zelfs korte tijd tegen de 10.000 kg aan, maar dat is geen doel. Duurzame koeien wel.' In het mpr-jaar 2012-2013 leidde dit tot de hoogste levensproductie bij afvoer. John bezuinigt niet op de ki-kosten. 'Stie-

Een voerdoseerwagen houdt de dieselkosten laag





De rubber matten in de melkstal behouden de klauwgezondheid



Voor de zwaardere klussen heeft de John Deere voldoende vermogen

ren van een hoge kwaliteit leveren koeien van een hoge kwaliteit die je gemakkelijk kunt melken. Daarbij let ik vooral op gezondheid', zegt John. 'Een functionele koe heeft sterke benen en een goede uier, zowel in vorm als in uiergezondheid.'

Sjanie vult hem aan: 'We selecteren nu wel meer en gebruiken bijvoorbeeld ook meer Belgisch blauw. Vooruitlopend op de introductie van fosfaatrechten hebben we vorig jaar ingekruisd met Canadese jerseys. Als de Mestwet gevolgd wordt, telt één kruisling voor 75 procent van een holstein.' Per maand houden de veehouders gemiddeld twee vaarskalveren aan.

### Broksamenstelling bedenken

'Onze kostprijs ligt op ongeveer dertig cent, inclusief rente en aflossing', zegt John, terwijl hij de cijfers van zijn studiegroep erbij pakt. 'We doen veel landwerk zelf met goede en nieuwe machines. We hebben een eigen schudder, hark en mest-tank, hiervoor gebruiken we een nieuwe trekker. Daar hebben we in de goede jaren in geïnvesteerd en daarom maken we nu weinig kosten voor onderhoud.'

Voor de voedoseerwagen gebruiken ze juist een oude trekker. 'Die doet het nog goed. Vier keer per jaar moeten we die voltanken, dat zijn de voornaamste dieselkosten. Met een voermengwagen zou het dieselvebruik veel hoger zijn,' zegt John. Met de eigen machines kunnen ze alert zijn op de kwaliteit van het ruwvoer. Toch weten ze zelfs daar nog een paar euro te

besparen door het hooi niet te wikkelen en zelf een kunstmestkorrel te strooien. 'Een besparing van zo'n 1000 euro ten opzichte van vloeibare kunstmest die de loonwerker spuit', zegt Sjanie. 'Zolang de besparingen niet ten koste van de smake-lijkheid en kwaliteit van het ruwvoer gaan, is het goed,' aldus John.

De koeien krijgen het krachtvoer via drie krachtvoerboxen in de ligboxenstal; in de 2 x 7-visgraatmelkstal bekleed met rubber vloermatten krijgen ze geen brok. De broksamenstelling bedenkt John zelf op basis van de kuilmonsters. Krachtvoer kost 8,8 cent per kg melk. Dat is meer dan gemiddeld in de studiegroep, maar daar staat meer melk tegenover. John: 'Toch gaan we nu wel beoordelen of deze hogere kosten nog uit kunnen. Vooral omdat we zoveel eigen ruwvoer hebben.'

Met 54 hectare grond in gebruik kan de familie Eijkelenboom ruim in het eigen ruwvoer voorzien. De zomerkuil is lager en smaller dan de winterkuil, om broei te voorkomen. 'Bijzonder aan onze zomerkuil is dat deze snel en nat is ingekuild, waardoor het drogestofpercentage op 33 ligt', gaat hij verder. 'Te nat voor de winter, maar in de zomer prima: het gras blijft langer koel.'

De zomerkuil bevat Italiaans raai gras met een iets lagere voederwaarde, maar dat neemt John voor lief. 'Omdat dit gras meer suiker bevat, blijft het langer smake-lijk. Ik hoef me niet af te vragen of de koeien wel voldoende ruwvoer opnemen.'

Hoe dan ook beseffen de jonge onderne-mers dat scherp aan de wind zeilen een keer ophoudt. 'We hebben wel besproken wat we doen als deze prijs nog veel langer aanhoudt', vertelt Sjanie. 'Dan zou ik mis-schien als zzp'er aan de slag gaan en ad-ministratiewerk willen doen. Maar vaak zie ik dat mensen erbij gaan werken om niet te bezuinigen op privé-uitgaven. Met vier kleine kinderen in de leeftijd van twee tot acht jaar is het me dat nu nog niet waard', gaat ze verder. 'We vinden dat een bedrijf van deze omvang een ge-zinsinkomen moet kunnen opbrengen.'

### Extrajaatje uit huisverkoop

De huisverkoop van melk levert de onder-nemers alvast een extrajaatje op. 'De stad Alblasserdam met 20.000 inwoners ligt op vijf minuten fietsafstand. Regelmatig ha-len mensen hier rauwe melk en biest – soms kan ik de vraag niet eens aan', laat Sjanie weten. Ze denken nu na over de installatie van een melktap waar dagelijks meerdere liters melk kunnen worden ver-kocht. 'Ook verkopen we wekelijks 60 li-ter melk aan iemand die er "paneer" van maakt: een kaassoort naar Indiaas recept die je als vleesvervanger kunt gebruiken.' De huisverkoop draagt bij aan de open be-drijfsvoering van de familie en zorgt voor wat tegenwicht aan de negatieve publici-teit die ze wel eens ervaren over de melk-veesector. 'Maar rijk worden we er nog niet van. Daarvoor willen we gewoon een goede melkprijs.' |

In de zomerkuil is de donkere laag Italiaans raai goed zichtbaar



In goede jaren is er geïnvesteerd in nieuwe machines

