

Je kunt tegenwoordig geen vakblad openslaan, of het gaat over schaalvergroting. Groeien moet je, is de boodschap. Is dat inderdaad verstandig?

“Dat is niet voor iedereen verstandig,” vindt

Wim Thus, afdelingsdirecteur Landbouw van de Rabobank. “Het begint ermee dat je goed moet presteren.”



FOTO: RABOBANK

FOTO: MARCEL BEKKEN

‘Groeien is geen m Het begint met goe

Nu de prijzen van melk en graan zich in hogere sferen bevinden en melkquotum steeds goedkoper wordt, stijgt de stemming onder boeren. Groeien is de trend. Meer koeien, meer hectares. Onder varkenshouders is die trend al een aantal jaren aan de gang. Maar is groeien eigenlijk wel een goede strategie voor iedereen? En beschikken boeren over de kwaliteiten om zulke grote bedrijven te leiden? Uit recent LEI-onderzoek blijkt dat groei in de eerstkomende tien jaar ongunstig uitpakt voor de grondgebonden sectoren: melkveehouderij en akkerbouw. Dat ligt vooral aan de hoge

grondprijs. Alleen goed presterende bedrijven – bedrijven met een goed saldo en zeer lage vaste kosten per hectare – zijn in staat te groeien met financieel voordeel.

Wim Thus, afdelingsdirecteur Landbouw van de Rabobank kan zich in de conclusies van het LEI vinden. “Groeien is niet voor alle boeren verstandig,” vindt hij. “Het begint ermee dat je goed moet presteren. Groeien is geen must. Een inkomen verdienen, dat is een must.”

Presteert de Nederlandse boer niet goed?

“Ik zie op melkveebedrijven kostprijverschillen van 4,5 cent per liter. Daar moet je geen genoegen mee nemen. Als je jong bent, moet je minimaal tot de top 30 procent behoren. Als dat niet zo is, dan kun je uittellen waar je over twintig jaar staat. Je moet je steeds afvragen: haal ik het maximale uit mijn bedrijf? Maar vraag je tegelijkertijd af of die extra inspanningen en kosten voor die laatste big of die laatste liter wel lonen. In de melkveehouderij is het spoelen met embryo's gelukkig weer uit de mode. Dat is nu precies een voorbeeld van het maxi-

male resultaat, maar het loont niet. In de akkerbouw is precisielandbouw actueel. Ook daar moet je je afvragen hoeveel je er in moet investeren. Je moet daar een balans in zoeken. Dat is optimaliseren.”

Optimaliseren, klinkt ingewikkeld. Hoe doe je dat?

“Begin met: waar sta ik nu? Wat zijn mijn rendementen? Zorg voor een goede administratie, en knip die in stukken. Weet wat je voederwinningskosten zijn, en hoeveel tijd je aan schoonmaken besteedt. Dat betekent niet dat je met een prikklok je uren moet registreren. Word alsjeblieft geen academicus, want die kan niet boeren! Als je weet waar je staat, ga je vergelijken. Niet in een algemene studieclub, want dat zijn beleefdheidsgesprekken. Zoek goede sparringpartners en neem elkaar eens écht op de korrel. Daag elkaar uit. Vergelijk jezelf met ondernemers die tot de 30 procent beste behoren. Onderzoek waar je goed in bent en waar verbeterpunten liggen. En pak die verbeterpunten vervolgens projectmatig aan. Stel een doel, bepaal de tijd die je er voor neemt om dat doel te bereiken, maak een plan en zoek

De kostprijs van melk

Enkele jaren geleden onderzocht het LEI hoe de spreiding in de kostprij van melk te verklaren is. De belangrijkste conclusies:

- Een hoge melkproductie per volwaardige arbeidskracht is belangrijker dan een hoge melkproductie per bedrijf, per koe of per hectare.
- Dag en nacht weiden (wel ruwvoer bijvoeren) geeft betere economische resultaten dan opstallen.
- Melkveehouders die zich specifiek op één onderdeel richten, bijvoorbeeld krachtvoerbesparing of een hoge melkproductie per koe, hebben vaak een hoge kostprijs. ←



ust. d presteren.’

mensen die je daarbij gaan helpen. Daag je adviseurs uit. En meet tussentijds je resultaten, zodat je niet na twee jaar moet constateren dat het niet gelukt is. Stuur zonodig bij.”

Wat valt er zoal bij te sturen?

“Veel boeren zijn echte vakmensen. Die moeten doen waar ze goed in zijn, en de rest moeten ze uitbesteden. Je moet niet alles zelf willen doen. Je bent veel te duur om op die trekker te zitten. En die trekker zelf is vaak ook veel te duur. Vind je trekkerrijden leuk, ga dan bij een loonwerker werken. Als je druk bent op het land, wordt het in de stal kwetsbaarder. En dan druk ik me nog voorzichtig uit. Een melkveehouder heeft een gemengd bedrijf. Hij is ook nog graslandbeheerder, akkerbouwer, jongvee-opfokker, loonwerker en monteur. Misschien is de akkerbouw wel een voorbeeld voor de melkveehouderij. Daar zie ik een sterke specialisatie op teelten. Akkerbouwers zijn flexibel in gronden huren en ruilen. Zo kan een akkerbouwer zich bijvoorbeeld helemaal toeleggen op de teelt en de markt van aardappelen. Melkveehouders zouden samenwerkingsverbanden

Training ‘Meer bedrijfswinst door beter ondernemerschap’

Deze pittige(!) praktijkgerichte training is voor jonge ondernemers die hun ondernemersvaardigheden en hun bedrijf verder willen verbeteren. De workshop richt zich op jonge ondernemers in de veehouderij en hun sterke punten als ondernemer. En – natuurlijk onvermijdelijk – ook op de punten die nog beter kunnen. Management van arbeid wordt ook flink uitgediept. Zowel arbeid van medewerkers en personeel als ook het management van eigen arbeid. Ook komt het sturen op (meer) rendement uitgebreid aan de orde. Tijdens de workshop leer je het opsporen van verbeterpunten op je eigen bedrijf en hoe die aan te pakken. ←

Locatie: Hoogeveen en Den Bosch. **Datum:** november 2007 t/m januari 2008. **Leeftijd:** 25-35 jaar.

Duur: 5 dagen. **Kosten:** 350 euro.

Voor meer informatie: kijk op www.najk.nl/cursussen of bel NAJK-Edu: 030-2769830.

op kunnen zetten met andere ondernemers. En zich op die manier specialiseren. Ieder doet waar hij goed in is.”

Specialiseren, dat maakt je bedrijf toch heel kwetsbaar?

“Als je specialiseert ben je kwetsbaarder, dat is waar. Maar vertrouwen op je eigen kunnen. Wie zich specialiseert, kan zijn kennis en netwerk op hoog niveau bijhouden. En je kunt de risico's ook spreiden. Bijvoorbeeld bij het vermarkten van je product. De hoogste opbrengstprijzen is mooi, maar meestal ook risicovol.”

Nog meer tips?

“Arbeidsproductiviteit is belangrijk, want arbeid is duur in Nederland. Je moet het kunnen organiseren. Ik ken ondernemers die de hele dag druk zijn met vijftig koeien. En ik ken ze die er 's ochtends en 's avonds twee uur aan besteden. Wees daar dus kritisch op. Meet je eigen arbeidsproductiviteit weer met anderen. Maar let wel: het gaat niet alleen om het aantal dieren of hectare per man. Genieten is ook wat waard. Als je alleen werkt om een inkomen te verdienen, dan heb je een arm leven.” ←