

# Wereldwijde euforie over positieve zuivelmarkt

In Oceanië lijkt het plafond in melkproductie bereikt door een tekort aan water. In Amerika vormen de voerkosten de hoogste kostenpost en in Europa is land en arbeid duur. Een financiële vergelijking tussen de verschillende zuivelcontinenten door Global Dairy Farmers laat zien dat er genoeg te wensen overblijft voor melkveehouders. Toch zijn de melkpreisvooruitzichten zonder uitzondering overal goed.

ing. Alice Booij

**H**et goede nieuws van de sterkte-zwakteanalyse die het Agrocen-ter/LEI maakte voor het netwerk Global Dairy Farmers (GDF), is de positieve stemming over de zuivel.

“Wereldwijde schattingen laten zien dat de melk-prijzen tussen 2006 en 2016 beter zullen worden omdat er een krapte is op de wereldmarkt van zuivelproducten”, licht Co Daatselaar van het LEI toe. Deze wereldwijde projecties voorspellen echter ook dat de kosten komende jaren zullen toenemen. De prijs voor voer zal stijgen door een toenemende concurrentie met biobrandstoffen. Ook water, land en arbeid zullen wereldwijd duurder worden.

## Hoge opbrengsten, hoge kosten

De analyse voor GDF (zie kader) liet ook zien dat de verschillen in opbouw van de kosten in de continenten zeer groot zijn. In Nieuw-Zee-land ligt de kostprijs van een liter melk op het allerlaagste niveau. Jaarrond grazen en een mild klimaat betekenen geen dure gebouwen. Daarmee loopt de productiviteit op naar maar liefst 320 kilo melk per uur. Echter, water is de beperkende factor, vooral in Australië waar de melkveeouders de afgelopen jaren met een vreselijke droogte te kampen hebben gehad waardoor veel koeien noodgedwongen moesten worden geslacht en bedrijven zijn gestopt.

## Global Dairy Farmers, wereldwijd netwerk van melkveeouders



Ze komen uit Australië, Oostenrijk, België, Denemarken, Estonia, Ethiopië, Duitsland, Groot-Brittannië, Nieuw-Zeeland, Rusland, VS en natuurlijk Nederland. De ongeveer 40 melkveeouders die verenigd zijn in Global Dairy Farmers (GDF) en ondersteund worden door Netwerken in de Veehouderij, wisselen eens per 18 maanden informatie uit tijdens een meerdaags congres. Het doel is kennis en ervaringen te delen en een netwerk op te bouwen. Hun tweede congres (vorig jaar waren ze in Australië) vond plaats in Rusland. “Daar is de zuivel booming”, aldus voorzitter Bram Prins die aangeeft dat GDF wil groeien naar ongeveer 80 melkveeouders die wel door de ballotagecommissie gaan. “We zoeken naar ondernemers die iets toevoegen aan de groep en bovendien afkomstig zijn uit een regio die nog niet vertegenwoordigd is.”

## NETWERKEN

Global Dairy farmers op bezoek in Rusland, vooraan voorzitter Bram Prins.

## Rusland, kansen voor pioniers met doorzettingsvermogen

In Rusland produceren zo'n 2.400 melkveebedrijven in totaal 32 miljoen ton melk. De vraag naar zuivelproducten neemt met het toenemen van de welvaart ook flink toe. Bijna alle grote zuivelverwerkers ter wereld hebben een vestiging in Rusland. Investeren in het melken van koeien is door bureaucratie en corruptie echter risicovol.

In 1994 hadden de Russen nog 20,6 miljoen stuks rundvee, anno 2007 is het nog 9,4 miljoen stuks. Rusland heeft te maken gehad met enorme hervormingen en dat geldt ook voor de landbouw. Staatsbedrijven werden gedeeltelijk geprivatiseerd en in 1998 zakte de beurs in Rusland in elkaar waardoor hun roebel een enorme inflatie te verwerken kreeg. Voor de landbouw was het indirect wel een goede ontwikkeling. Investeerders, die hun geld in de olie hadden verdiend, investeerden het in de redelijk zekere landbouw waardoor land waarde kreeg.

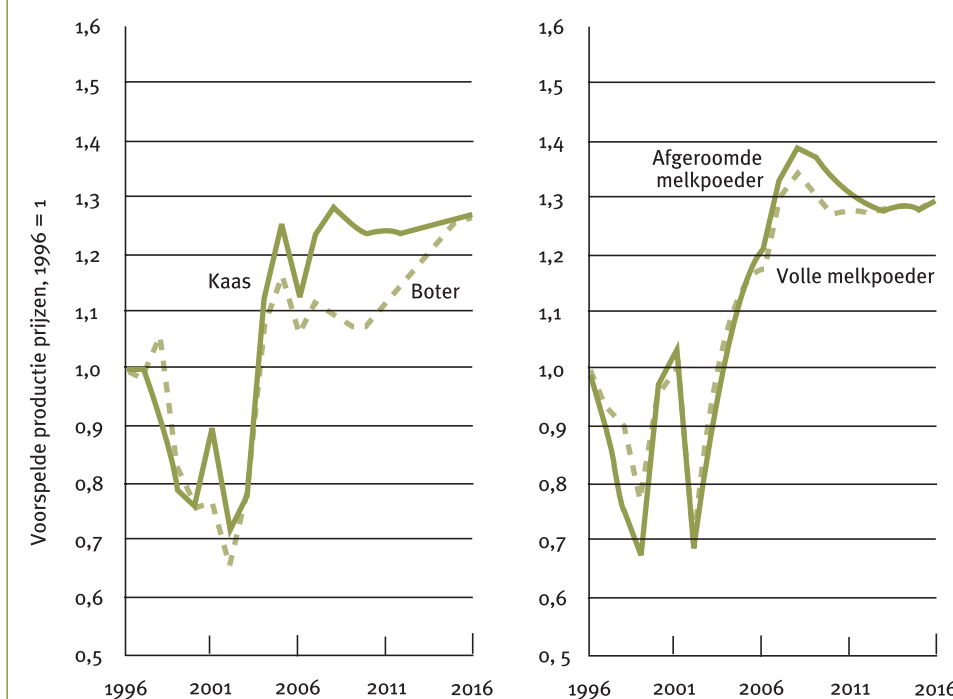
Het aandeel in de wereldwijde melkproductie daalde van 10,2 % in 1992 naar 5,7 % in 2005.

Van de productie van 32 miljoen ton melk wordt bijna de helft gemolken op de megabedrijven, de andere helft van de producenten zijn de kleine huishoudens met een paar koeien voor eigen gebruik. De kostprijs van een liter melk varieert daardoor ook van 4,5 tot 24 cent per 100 kilo. De gemiddelde melkproductie is blijven steken op 3.600 kilo melk per koe. De infrastructuur in het land is matig, vooral buiten de ring van 500 kilometer rondom Moskou (11 miljoen inwoners). De arbeiders zijn weinig productief, het servicenetwerk is klein en het korte groeiseizoen maakt de oogsten onzeker. Grond is alleen te huur en onder voorwaarde dat een Russische partner meedoet. Aan buitenlanders wordt niet verkocht. Vandaar dat veel investeerders een partner zoeken, een joint venture oprichten (met maximaal 49 procent aandelen voor de buitenlander) en zo aan grond komen. Voor mensen die de sleutel tot het succes zoeken: zorg dat je een betrouwbare Russische partner vindt om mee samen te werken. De bedrijven willen graag samenwerken om zo kapitaal binnen te halen om te renoveren en om het management flink te verbeteren.

In Europa is water geen probleem, maar daar kwam het LEI land en arbeid als grote kostenposten tegen. “Maar ook de opbrengsten in Europa zijn vergeleken met andere continenten hoger”, licht Daatselaar toe. “Niet zozeer vanwege de melkpreis, maar wel door de andere inkomsten zoals de melkpremie.” Hij signaleerde dat hoge opbrengsten over het algemeen ook een hoge kostenstructuur betekenen. Het antwoord in Nederland is een voor Europese begrippen hogere productiviteit met 190 kilo melk per uur. Echter met zo'n anderhalve euro is ook de hoeveelheid schuld per kilo melk hoog. “Vergelijk dat met Brazilië waar de schuld op 0,19 euro per kilo melk ligt.” De kostprijs per kilo melk in Amerika wordt getypeerd door hoge kosten voor het aangekochte voer. Hier staat tegenover dat er geen kosten zijn voor land en bewerkingsmachines. Opvallend is dat op alle continenten de kosten voor arbeid een steeds belangrijkere rol spelen. De salarissen van goedkope arbeidskrachten stijgen overal. De huidige uitdagingen in de zuivelproducerende landen zijn meestal niet op te lossen door het verbeteren van het vakmanschap van de veehouders. “Het ondernemerschap is belangrijker bij het overwinnen van deze problemen”, aldus

Figuur 1

Voorspelde productieprijzen tot 2016, 1996 is 1 (Bron: OECD en FAO secretariaat).





CO DAATSELAAR

“Niet vakmanschap, maar ondernemerschap is het antwoord op de toekomstige uitdagingen.”

Foto: Alice Booij

Daatselaar. “Melkveehouders kunnen een strategie kiezen waardoor het bedrijf minder kwetsbaar is. En flexibiliteit is nodig, een bedreiging van vandaag kan een kans voor morgen zijn.”

**Drie typen ondernemers**

Duidelijk werd wel dat elk continent een eigen strategie vraagt, maar dat de profielen van de ondernemers vergelijkbaar zijn. Zo typeerde Daatselaar drie bedrijfstypen: het Lagekostenbedrijf, waar de meeste melkveehouders zich in herkennen. De strategie is met automatisering

de productiviteit te verhogen, de vaste kosten te verlagen en aandacht te hebben voor innovatie. De tweede groep zijn de productdifferentieerders. Zij ontwerpen bijvoorbeeld een merkproduct met een speciale productkwaliteit. De derde groep zijn de ondernemers met de focus strategy, deze veehouders differentiëren ook nog eens voor een bepaalde consumentengroep. Na het tijdperk van eerst kwantiteit en daarna kwaliteit, voorziet het LEI dat deze laatste twee groepen bedrijven zullen groeien. “Er liggen kansen om te differentiëren en onderscheiden.”

**Figuur 2**

Opbrengsten en kosten per 100 kg melk.

