

Saldo en kostprijs het meest interessant

"Hoe beoordeel ik mijn economisch resultaat?" Dit was één van de hoofdvragen tijdens twee bijeenkomsten met Koeien & Kansen-deelnemers. Het doel is te achterhalen naar welke kengetallen de ondernemers kijken bij het beoordelen van het economisch resultaat, hoe ze de uitkomst van deze kengetallen beoordelen en hoe ze omgaan met investeringsbeslissingen.

Saldo belangrijk

Duidelijk is dat het saldo bij het merendeel van de deelnemers een belangrijk kengetal vormt. De opbrengsten beschouwt men min of meer als een gegeven, waardoor men zich richt op de toegerekende kosten. Het streven is een hoger saldo te bereiken door op toegerekende kosten, met name voerkosten, te besparen. De hoogte van het saldo wordt beoordeeld door deze te vergelijken met de resultaten van overeenkomstige bedrijven (vergelijkbare bedrijfsopzet) en eigen cijfers van voorgaande jaren.

Investeringsbeslissingen mede afhankelijk van grens bij vreemd vermogen

Opvallend is dat er maar weinig rechtstreeks naar de niet-toegerekende kostenposten wordt gekeken. Deze kosten hebben vaak te maken met investeringsbeslissingen. Voor een investering zijn diverse afwegingen nodig, onder andere op het gebied van economie. Hierbij kijken de veehouders niet zozeer naar het effect van de investering op de niet-toegerekende kosten. Ze kijken vooral naar het gevolg op de hoeveelheid vreemd vermogen per kg melk en naar de cashflow (kan men naar verwachting aan de verplichtingen voldoen). Veel deelnemers hanteren bij het vreemd vermogen per kg melk een grens die ze niet willen overschrijden. Deze grens ligt tussen 1,3 en 1,8 eurocent per kg melk. Vanwege deze persoonlijke grens is het bij de niet-toegerekende kosten, bijvoorbeeld voor grond en gebouwen, minder interessant om resultaten te vergelijken met andere bedrijven.

Rendement in landbouw zit mede in vermogensopbouw

Het economische rendement op investeringen is in de landbouw laag ten opzichte

van andere sectoren. Toch blijven boeren investeren in het bedrijf. De deelnemers geven aan dat het directe rendement wel laag is, maar dat er ook sprake is van een behoorlijke vermogensopbouw op het bedrijf. Een voorbeeld hiervan is de waardeverhoging van grond. In deze vermogensopbouw zit volgens de deelnemers dus ook een stuk rendement op de investeringen.

De meningen zijn verdeeld over het feit of investeren in grond momenteel verstandig is. Omdat je een euro maar één keer kunt uitgeven, richten veel deelnemers zich op quotumaankoop. Dit levert in eerste instantie meer rendement op dan grond. Toch laten enkele deelnemers ook duidelijk merken dat ze het investeren in grond niet zomaar aan de kant willen schuiven. Zij zien grond als een voorwaarde om op de lange termijn boer te kunnen blijven en bovendien als een waardevolle belegging.

Kostprijsverlaging in de toekomst

Veel deelnemers hebben zich tot doel



'Investeren in grond, duur of juist duurzaam?'

gesteld om de kostprijs te verlagen om in de toekomst ook bij een lagere melkprijs economisch duurzaam te kunnen zijn. Met name het vergroten van de melkplas door quotumaankoop ziet een deel van de groep als belangrijke maatregel om kostprijsverlaging te realiseren, helemaal wanneer dat binnen de bestaande gebouwen kan worden gerealiseerd. De niet-toegerekende kosten kunnen dan over meer kilogrammen worden verdeeld.

Een opmerkelijk feit is dat er voorafgaand aan een investering nauwelijks naar het effect daarvan op de niet-toegerekende kosten wordt gekeken, terwijl men zich naderhand tot doel stelt om de kostprijs te verlagen door niet-toegerekende kosten over meer kilogrammen melk te verdelen.

Quotumaankoop brengt forse kosten met zich mee die in de kostprijs terugkomen. Het is dus maar de vraag of quotumaankoop altijd resulteert in kostprijsverlaging. Het blijkt echter dat geen enkele deelnemer vooraf berekent in hoeverre extra quotum op het bedrijf renderend is. In de praktijk wordt vooral gekeken of men aan de verplichtingen kan voldoen.

'Schaalvergroting werkt kostprijsverlaging' is min of meer een statement waarop men bouwt. Hierbij geeft men aan zich gesteerd te voelen door ervaringen uit het verleden. Over het algemeen lijken de 'groeiers' uit het verleden op dit moment de bedrijven met het meeste toekomstperspectief te zijn. Zullen resultaten uit het verleden ook garanties voor de toekomst bieden?

Gerben Doornwaard, LEI

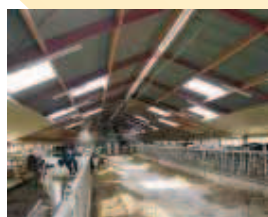
Een aantal Koeien & Kansen deelnemers hebben de afgelopen jaren flink geïnvesteerd in hun bedrijf. De stallen zijn gemoderniseerd of vergroot. Een impressie van de bouwdrift van gedreven ondernemers.



Bij Marinus de Vries in Stolwijk zijn de varkensschuren vervangen door een prachtige jongveestal. De stal is onderkelderd waardoor de mest op het juiste moment kan worden aangewend.



Cees en Jitske Sikkenga-Bleker uit Bedum hebben de bestaande stal verlengd met 20 meter. De huidige veestapel van 120 koeien kan nu doorgroeien naar maximaal 160 dieren.



Mark Pijnenborg en Marianne van Kempen uit IJsselstein (L) hebben het aantal ligboxen uitgebreid van 68 naar 108. Door de verlenging van 22 meter is de mestopslag vergroot van 500 naar 1150 m³.



De oude houten stal van familie de Kleijne in Landhorst is afgebroken en vervangen door een nieuwe ligboxenstal met daarboven een luxe ontvangstruimte. De mestopslagcapaciteit is met 750 m³ vergroot tot 1800 m³, voldoende voor zo'n 8 maanden opslag.

