

Tips uit andere sectoren hoe de melkveehouderij kan omgaan met fluctuaties in de melkprijs

Melkveehouder te sociaal

Stel investeringen uit, kijk naar het risicomanagement van de inkoop en wees open naar je bank. Adviseurs uit de tuinbouw, pluimvee- en varkenssector geven tips hoe melkveehouders slim kunnen omgaan met fluctuerende melkprijzen.

tekst **Alice Booij**

'Hoe is het mogelijk?', verwondert pluimveeadviseur Erwin Wilderink uit Ugchelen zich. 'Anderhalf tot twee jaar geleden nog riep de hele melkveehouderij dat het zo goed ging en na een half jaar slechte prijzen kraakt de hele sector. Dat is niet gezond.'

Goede en slechte tijden wisselen elkaar af in een vrijemarktsituatie, je kunt niet uitgaan van een constante melkprijs, weet Wilderink. 'Goede tijden duren nooit lang. Wanneer je geld verdient zien anderen dat ook. Ze stappen erin of gaan flink uitbreiden. Zo werkt het ook in het buitenland en die producten daarvandaan komen weer hier op de markt.' De adviseur zag vol verbazing dat

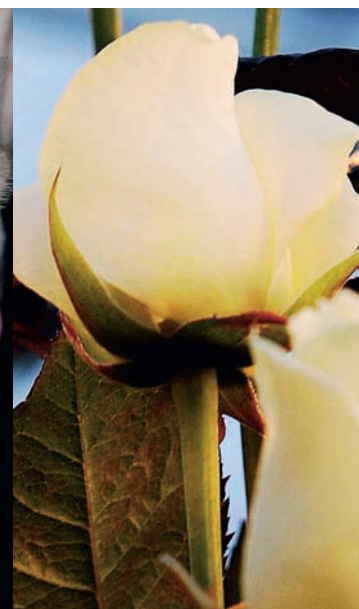
melkveehouders in de goede tijden gingen investeren in bijvoorbeeld nieuwe tractoren. 'Heb je die nu echt nodig?', vraagt hij zich af. 'Je kunt dan beter investeren in een melkstal of een stal. In ieder geval in de continuïteit van het bedrijf.' Hij heeft daarbij ook zijn bedenkingen tegenover de banken. 'Zij moeten er rekening mee houden dat er slechte tijden komen en dan geen kredieten geven voor de aankoop van quota, dat is tenslotte allemaal lucht. Dat is financieel niet interessant wanneer je een slecht jaar hebt.' Veel veehouders rekenen zich rijk met grond als basis voor financieringen. 'Je moet zo'n financiering wel uit het lopende verhaal kunnen betalen.' Welke tips heeft Wilderink? 'Het geld dat je verdiend hebt op een spaarreke-

ning zetten is geen optie, maar investeer dan in zaken die je eerder hebt uitgesteld. Wanneer het slecht gaat, zet je de investeringen even stop en is het een kwestie van overleven. De aflossingen kun je ook prima even stopzetten.' In slechte tijden kan niemand winst draaien en zullen er toch bedrijven ophouden. Daarmee krijgt de opbrengstprijs weer een duw in de goede richting. 'Houd in zo'n goede tijd ook de rekening courant mooi op peil, dan kun je er in een slechte periode op interen.'

Open naar de bank

DLV-varkensspecialist Marco Hol geeft aan dat het belangrijk is open naar de bank te communiceren. 'Houd jezelf en de bank niet voor de gek, dan kom je jezelf tegen.' Hij weet van varkenshouders die in slechte tijden een extra hypotheek nodig hadden om uit te breiden om de boel aan het draaien te houden. 'Dat kan voorkomen, maar praat daar open over met de bank.' En leen nooit geld bij familie om de moeilijke tijd door te komen, voegt hij eraan toe. 'Ik ben een fel tegenstander van zaken doen met familie. Bovendien komt de bank dat in het boekhoudrapport toch weer tegen.'

Onder slechte omstandigheden worden ondernemers creatief, weet Hol uit ervaring. 'Dat geldt nog niet voor de melkveehouderij. Er wordt nog niet voldoende gedacht aan samenwerken bij in- en verkoop, aan meer analyseren van de kosten en daar sterker op besparen', noemt hij als voorbeelden. En dan gaat het niet alleen over de kosten op saldo-basis. 'Het makkelijkst is natuurlijk de rekening van de dierenarts tegen het licht houden, maar denk ook eens aan de boekhouder, voorlichter en verzeke-





raar. Ga eens in een clubje bij elkaar zitten en vergelijk de kosten', adviseert hij.

Hol deelt zijn varkenshouders in dier-, stal- en eurogedreven ondernemers in. 'Veel varkenshouders zijn diergericht. Ze hebben veel biggen per zeug, maar vinden onderhandelen moeilijk. Ze missen net die laatste twee euro per big en vinden het lastig als wij ze als adviseur daarop wijzen. Ik denk dat veel melkveeouders ook in deze categorie vallen.' Melkveeouders zijn te weinig zakelijk, te sociaal. 'Het is lastig om tegen een aardige man te zeggen dat hij te weinig betaalt. Varkenshouders nemen makkelijker afscheid van zo'n relatie.'

Risicospreiding inkoop

Een sector waar momenteel ook weinig verdiend wordt is de tuinbouw. 'Als het zo doorgaat, dan gaan er komend half jaar nog veel bedrijven failliet', vertelt Peter Tamerus van energieleverancier Eneco. De tuinbouwadviseur weet dat de energiekosten op tuinbouwbedrijven zo'n 25 tot 30 procent van de kostprijs bepalen en fluctuerende energieprijzen zijn een regelrechte aanslag op de winst uit de onderneming. 'Ik adviseer risicospreiding. Ook aan de kostenkant.' Hij vergelijkt de inkoop van energie met het uitzetten van de rente. 'Als je het over een langere termijn bekijkt is de variabele prijs het meest interessant. Er zijn echter tijden dat de energieprijzen zo hoog zijn dat je dat als ondernemer niet kunt trekken.' Een combinatie van variabel en vast is de oplossing. Een gedeelte van de inkoop van gas en elektra is dan vast, geeft hij aan. 'Dan heb je misschien niet de laagste prijs, maar weet je wel waar je aan toe bent. En denk dan ook op langere termijn, bijvoorbeeld een jaar, wanneer je het rendement bekijkt. Je hebt dan én pieken en dalen gehad, zodat je een totaalbeeld hebt.

'Het is aan de ondernemer om het juiste moment te pakken om de prijzen vast te zetten. Wanneer ze dalen, kun je rustig afwachten. Maar wanneer er een stijging inzit, zet dan meteen een gedeelte vast.' Hij kan zich voorstellen dat bij melkveeouders hetzelfde geldt voor de aankoop van voer. 'Daar heb je ook de verhouding tussen melk- en voerprijs die het rendement bepaalt.' Aan welke termijnen moet een ondernemer dan denken? 'Tuinders hebben hun energieprijzen voor 2010 al vastgezet. Ze zijn nu bezig met 2011 en 2012.' |

