

Midwest VS: walhalla of jammerdal?

De Midwest in de Verenigde Staten is sinds 2009 volledig uit de gratie bij emigrerende Nederlandse melkveehouders. Toen kwam namelijk een grote groep melkveehouders berooid terug uit dat gebied. Hoe is de situatie in de melkveesector daar nu? Is het weer booming business met ongekende mogelijkheden?

Frank de Vries

Hans Peters van Q & Q Farming houdt zich bezig met emigratie-begeleiding van Nederlandse boeren. Hij weet dat de Midwest in de Verenigde Staten momenteel volledig oninteressant lijkt voor emigranten. Toch heeft hij in de afgelopen jaren acht melkveehouders begeleid naar een nieuw bestaan in dat gebied. "Al die gezinnen zijn daar nog actief", zegt hij. Peters is een voorstander van een goede 'grondbasis' onder een melkveebedrijf. Niet alleen voor de afzet van de eigen mest, maar ook voor een stabiele financiële basis. Veel Nederlandse boeren zijn in 2009, zegt Peters, de mist ingegaan doordat ze te zwaar waren gefinancierd, terwijl de verdiensten sterk tegenvielen. Hij adviseert een eigen vermogen van 40 procent of meer voordat hij een potentiële klant verder kan begeleiden. De laatste twee jaar rekent hij zelfs met minimaal 50 procent eigen geld. Ook Frits Bennink van Interfarms bemiddeling beaamt dat de melkveehouders in de Midwest te kampen hebben met slechte winstmarges. Was de melkprijs 15 dollar per 50 kg (=cwt) in mei 2010, nu is hij opgelopen tot 19,40 dollar per 50 kg. Maar deze prijsstijging van 29 procent is lang niet voldoende om de sterk gestegen kostprijs van melk te compenseren. De boeren daar betalen zich blauw aan hoge voer- en brandstofprijzen. De maïsprijzen zijn het afgelopen jaar met maar liefst 76 procent gestegen van 3,48 dollar per bushel (36 liter) in mei 2010 naar 6,15 dollar nu. De olieprijs stegen in het afgelopen jaar met 46 procent: van 2,6 dollar per gallon naar 3,8 dollar nu. En last but not least gingen de grondprijzen het afgelopen jaar omhoog met 12 procent. Bennink schat dat jaarlijks tachtig tot honderd Nederlandse gezinnen naar het buitenland gaan, waarvan nog maar een handjevol naar de Verenig-

de Staten. Als voordeel van het emigreren naar de VS ziet hij nog steeds de beperkte bureaucratie aldaar, hoewel een permanente verblijfsstatus moeilijk is te verkrijgen. Menno en Colinda Otten boeren nu vier jaar in Wisconsin op hun bedrijf met 800 koeien. Ze komen uit Giethoorn waar ze 100 koeien molken en kampen nu met magere financiële resultaten. "De jaren 2009 en 2010 waren zeer moeilijk voor ons", vertelt Otten. Hun kredietverstrekker denkt dat later in het jaar de voerprijzen naar een min of meer normaal niveau dalen. De melkveeouders hebben, aldus Otten, daarbij de angst dat de melkprijs dan meezakt. Daarentegen is Dennis Rodenbaugh, chief operating officer van Dairy Farmers, van mening dat de melkveesector in de VS een sterke business is die profiteert van de enorme behoefte aan melkproducten buiten de VS. Dairy Farmers of America vermarkt de melk van ruim 9.000 melkveebedrijven in 48 staten en bedient daarmee 38 miljoen consumenten. In 2010 werd 13 procent van de melkproductie geëxporteerd. Toch ziet ook hij dat de melkveeouders nu zwoegen onder het juk van sterk gestegen voer- en brandstofprijzen. Deze prijsstijgingen worden, aldus Rodenbaugh, niet gecompenseerd door de gestegen melkprijzen. "En dat doet pijn."

Grond blijft interessant

Frans Bruinsma zag grote voordelen om naar de Midwest te emigreren en verkaste daarom in 1978 met zijn gezin van Groningen naar Michigan. Als geen ander zag hij in de periode tot 1992 de sterke opkomst van melkveebedrijven met 1.000 tot 5.000 melkkoeien. Zelf vergroete hij in de loop van de jaren zijn bedrijf tot 3.000 koeien. Hij kocht in 1978 grond voor 13.000 dollar per acre. Dat land is nu 73.000 dollar waard. In zijn ogen zijn de



grondprijzen vooral zo gestegen doordat de grote melkveebedrijven veel grond nodig hadden om hun mestplan rond te krijgen. Door de gestegen maïsprijzen ziet Bruinsma dat banken veel interesse hebben om grondaankopen te financieren.

Fluctuaties in kosten en opbrengsten opvangen

Volgens het Amerikaanse ministerie van landbouw, de USDA, zijn boeren de grootste investeringsgroep in landbouwgrond. Daarnaast ziet de USDA meer speculanten op de grondmarkt actief worden. Diverse economen in de VS waarschuwen nu voor een 'grondprijsbubble'. We spreken van een bubble wanneer grond excessief in prijs omhoogschiet, doordat er een kunstmatige schaarste gecreëerd wordt.

Mark Voorbergen, zuivelanalist van de Rabobank, herkent deze bubble. "Die is te vergelijken met onze melkquotumbubble." Hij weet dat de melkveeouders in de Midwest momenteel minder verdienen dan hun Nederlandse collega's. "Dat komt door de torenhoge graanprijzen daar." Arnold en Carla Derks uit Wisconsin zijn in 2008 verkast van hun bedrijf met 80 koeien in Friesland naar de VS. Ze beamen dat hun verdiensten op dit moment mager zijn en naar zij horen lager zijn dan die van hun Nederlandse collega's. Ze hebben nog steeds te kampen met een slechte cashflow door de gestegen voerprijzen. En die cashflow is nu net de basis voor een financiering, aldus de Rabo. De familie Derks melkt haar 500 koeien zonder grond en kopen alle voer aan. "Een meerjarenbusinessplan maken kan hier niet vanwege de sterke prijsfluctuaties", aldus Derks. Ze leveren hun melk aan een lokale melkfabriek en zetten ongeveer de helft van die melk via een contract af voor een vaste prijs. Derks: "Dat prijzensy-

steem is heel normaal hier. Vergelijk het maar met het vastzetten van de energieprijzen in Nederland. "Wij doen dat voor maximaal een periode van drie maanden en maximaal 50 procent van onze melkplas om onze risico's te spreiden." Mark Voorbergen van de Rabobank weet dat veel melkveeouders daar contracten sluiten met hun afnemers voor toekomstige melkprijzen. Sommigen zetten niet alleen de melkprijzen voor een bepaalde periode vast, ook aan de kostenkant is dat mogelijk. Zo worden er ook vaste prijsafspraken gemaakt voor voer. Inmiddels heeft een schare aan adviseurs er zijn werk van gemaakt om boeren ter zijde te staan bij het maken van prijsafspraken voor de langere termijn.

Kredieten

Nederlandse melkveeouders nemen doorgaans een bak geld mee naar de VS. Voor een bedrijf met 80 tot 100 melkkoeien incasseren de boeren zo'n anderhalf miljoen euro (= 2 miljoen dollar), inclusief het melkquotum. Zonder grondaankoop kun je met dit eigen vermogen een bedrijf met ruim 400 melkkoeien opstarten, weet Hans Peters van Q & Q Farming. De berooiden uit de periode 2009 hadden soms wel 75 procent vreemd vermogen in hun bedrijf gestopt, zegt Bennink. "En dat is veel te veel." Het Farm Credit System is een netwerk van vijf coöperatieve banken die in de gehele VS actief zijn. Ze worden gesponsord door de overheid en hebben een totaal van ruim 50 miljard dollar aan agrarische leningen uitstaan. De Rabobank is sterk geïnteresseerd om zijn marktaandeel in de VS te vergroten. Heeft de Rabo nu 6 miljard euro aan uitstaande agrarische leningen, de bank lonkt naar het potentieel van 250 miljard euro.

BIG, BIGGER, BIGGEST

Melkveeouders in de Midwest verdienen momenteel minder dan hun collega's in Nederland.

Foto: Henk Beunk