

Twan de Bie: 'Bij aanschaf van een melkrobot verdwijnt meer dan de helft van de bedrijven uit de groep "beste 25 procent"'

## Focus op saldo per koe

Met het oog op de toekomst wordt het rendement op een koeplaats belangrijker. ABAB Accountants en Adviseurs besloot daarom alle kengetallen in het financiële jaarrapport alvast per koe te gaan publiceren. Ook de ranking van de beste 25 procent verandert naar koosaldo per koe.

tekst **Florus Pellikaan**

Het verdwijnen van het melkquotum en het al dan niet slagen van Blekers mestbeleid. Veelvuldig wordt naar deze punten verwezen bij de bespreking van toekomstplannen op melkveebedrijven. Hoe de exacte uitwerking ervan zal zijn, is nog altijd moeilijk te voorspellen. Maar dat 'het dier' linksom of rechtsom een meer beperkende factor wordt in de toekomst, staat vast voor Twan de Bie, senior agrarisch bedrijfsadviseur bij ABAB Accountants en Adviseurs. 'In de toekomst investeer je in én maak je kosten voor een koeplaats. Het rendement van deze koeplaats gaat met het wegvallen van de quotumkosten absoluut een doorslaggevende rol spelen.'

Daarop vooruitlopend besloot ABAB al in 2008 om in het analyseverslag bij het financiële jaarrapport niet meer alleen te rekenen met het saldo per 100 kilo melk, maar ook met het koosaldo per koe. 'Met het koosaldo is het mogelijk om uit te drukken hoe een melkveehouder het echt technisch bij de koeien doet. Daarvoor geven kengetallen per koe een beter beeld

dan kengetallen per honderd kilo melk. Dierenartskosten heb je tenslotte aan een koe en niet aan een liter melk', noemt De Bie als voorbeeld.

### Alle kengetallen per koe

Klanten van ABAB hebben de afgelopen vier jaar de financiële kengetallen tot aan het koosaldo, dus ook per koe, inzichtelijk gekregen. Vanaf dit voorjaar gaat ABAB dit ook doen met de kengetallen vanaf het saldo tot de marge, helemaal onder aan de streep. 'Het doel is dat veehouders daardoor al kunnen wennen aan deze cijfers en daar ook handigheid mee kunnen ontwikkelen. Nu weten we allemaal of krachtvoerkosten van zeven euro per honderd kilo melk hoog of laag is. Maar krachtvoerkosten van 550 euro per koe is nog relatief onbekend', vertelt De Bie. 'Om nog maar niet te spreken over rentekosten of aflossing per koe. Maar wil je in de toekomst groeien, dan maak je schuld voor een koeplek en niet voor een liter melk. Bovendien helpen deze cijfers ook alvast bij het maken van toe-

komstplannen omdat je rekening kunt houden met de nieuwe situatie.'

Om melkveebedrijven onderling goed te kunnen vergelijken op koemanagement, is ABAB vier jaar geleden niet alleen begonnen met het uitdrukken van cijfers per koe, maar is de som naar het koosaldo ook ingekort. De overige opbrengsten, ruwvoerkosten en kosten grasland en voedergewassen zijn uit het saldo gelaten omdat ze weinig zeggen over hoe de boer het technisch bij zijn koeien doet. Het koosaldo bestaat nu alleen nog uit melk-opbrengsten, omzet en aanwas, krachtvoer- en veekosten. 'Hierdoor zijn alle bedrijven onderling met elkaar te vergelijken. Alleen kwantumtoeslag bij de zuivelfabriek en bulkorting hebben nog een beperkte invloed.'

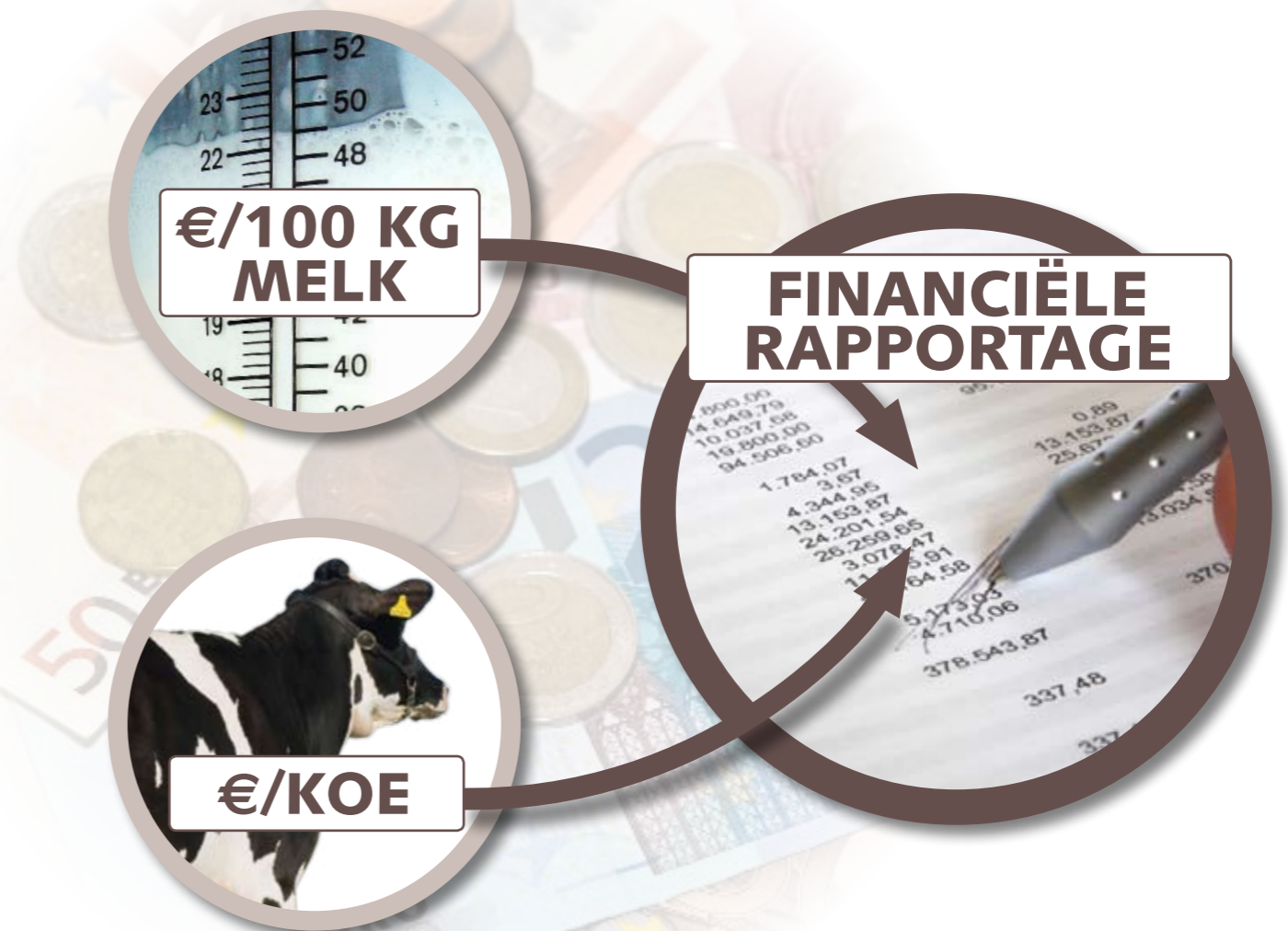
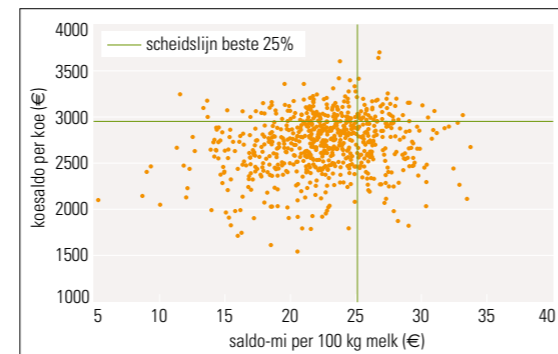
### Met welke bedrijven vergelijken?

De stap van ABAB om alle financiële cijfers vanaf dit voorjaar uit te gaan drukken per koe in plaats van per 100 kilo melk is vooruitstrevend, maar nog unieker is de vervolgstap. Een analyserapport vermeldt standaard de gegevens van de betreffende veehouder, het gemiddelde van alle klanten van het accountantskantoor en het gemiddelde van de beste 25 procent van de bedrijven. Normaliter sorteert ABAB voor dit laatste kengetal de bedrijven op saldo min de kosten voor mest, energie, installaties en machines. Dit gebeurt in euro's per honderd kilo melk. 'Wij noemen dit saldo-mi en collega's gebruiken bijvoorbeeld de termen har of bruto-overschot. Dit zijn vergelijkbare verzamelposen, waar slechts kleine

Tabel 1 – Vergelijking kengetallen van de gemiddelde ABAB-klant en de 25 procent beste bedrijven op saldo-mi per 100 kilo melk en op koosaldo per koe

	gemiddeld	25% beste op saldo-mi/100 kg melk	25% beste op koosaldo/koe
kg afgeleverde melk	843.560	839.942	990.196
kg melk/koe	8.643	8.203	9.421
kg melk/hectare	19.966	17.720	23.022
melkopbrengsten (euro/100 kg melk)	38,99	39,46	39,24
omzet en aanwas (euro/100 kg melk)	3,47	4,00	3,87
krachtvoerkosten (euro/100 kg melk)	7,85	7,17	7,61
veekosten (euro/100 kg melk)	2,81	2,42	2,64
koosaldo (euro/100 kg melk)	31,80	33,87	32,86
koosaldo (euro/koe)	2.748	2.778	3.096

Figuur 1 – Koosaldo van ABAB-klanten uitgezet tegen saldo min kosten voor mest, energie, machines en installaties (saldo-mi)



verschillen tussen zitten', legt De Bie uit. 'In de afgelopen periode zijn wij ons alleen af gaan vragen of deze ranking wel de bedrijven oplevert waarmee je wilt vergelijken. Deze groep 25 procent beste bedrijven bestaat uit bedrijven die technisch goed presteren. Maar er zitten ook bedrijven bij die weinig of geen machines hebben, heel extensief zijn, een lage melkproductie met hoge gehalten realiseren of hoge toeslagrechten hebben.'

In de groep veehouders die buiten de 25 procent beste vallen, zitten volgens De Bie logischerwijs bedrijven die technisch slecht draaien. Maar er zitten ook bedrijven bij die technisch wel goed draaien, maar die veel hebben geïnvesteerd. Met name met dit laatste heeft De Bie problemen. 'We hebben de bedrijven die bij de groep beste 25 procent horen op basis van saldo-mi per honderd kilogram melk, fictief laten investeren in één melkrobot. Meer dan de helft van de bedrijven verdwijnt dan uit de groep beste 25 procent. Een investering in een melkrobot vinden we toch niet slecht? Dan moeten we ons ook niet op deze manier spiegelen.' ABAB switcht daarom naar het rangschikken op koosaldo per koe. Volgens De Bie

blijkt die groep veel constanter. 'Het koosaldo geeft aan hoeveel een koe bijdraagt aan alle kosten die nog na het saldo komen en dat blijkt redelijk constant. Als melkveehouder wil je jezelf vergelijken met de beste managementbedrijven die goed presteren op die gebieden waar je invloed op hebt. Hoeveel een veehouder vervolgens investeert, maakt voor de onderlinge vergelijking eigenlijk niet uit.'

### Verschil koosaldo 348 euro

Welke bedrijven er bij de twee verschillende manieren van het uitdrukken van de beste 25 procent boven komen drijven, is weergegeven in figuur 1. 'Bedrijven die een koosaldo van nog geen 2000 euro per koe behaalden, worden bij de ranking op saldo-mi op een voetstuk geplaatst. En dat is niet wenselijk', stelt De Bie. 'Aan de andere kant kunnen er bij ranking op koosaldo wel bedrijven bij zitten die geen marge overhouden. Maar het zijn wel de bedrijven die technisch goed presteren. De marge is voor een groot deel afhankelijk van de historie van het bedrijf, de financiering en de privé-uitgaven.' In tabel 1 is aangegeven wat de gemiddelde kengetallen zijn van de bedrijven

wanneer je op de twee verschillende manieren de beste 25 procent bepaalt.

'Bij een blik op het koosaldo scoort het gemiddelde bedrijf maar liefst 348 euro lager dan de beste 25 procent op koosaldo. Dat betekent bij 95 melkkoeien 33.000 euro. Hiermee kun je voor alle koeien nieuw bouwen en in ieder geval jaarlijks de rente betalen', grapt De Bie. 'In de praktijk zie je ook dat bedrijven met een hoog saldo vaak veel kosten na het saldo hebben, maar daar is ook geld voor.'

Alhoewel De Bie groot voorstander is van het ranken van de beste 25 procent op basis van koosaldo, waarschuwt hij ervoor dat het ook belangrijk is om te blijven vergelijken met bedrijven die uiteindelijk het meeste geld overhouden. 'In de varenshouderij is te lang gefocust op voerwinst, waardoor de kosten erna werden vergeten. Daarom publiceren we vanaf nu de beide rankings in het analyserapport. Zo kun je zien hoe je het doet ten opzichte van de bedrijven die het technisch bij de koeien het beste doen en ten opzichte van de bedrijven die het meeste geld overhouden. De uitdaging is natuurlijk om in beide lijsten bij de beste 25 procent te staan.' |