

Melkveehouders die deelnemen aan bedrijfsbegeleiding verdienen niet per se meer dan hun collega's

Zelf aan het roer blijven

Financieel gaan veehouders die aan bedrijfsbegeleiding doen, er niet direct op vooruit, concluderen Sake Kooistra en Henk Hogeveen. Toch kan deelname aan bedrijfsbegeleiding waardevol zijn. 'Het houdt je scherp, maar blijf als koeienboer zelf aan het roer.'

tekst Inge van Drie

Kalveren onthoornen, koeien controleren op dracht en samen even de actuele cijfers doornemen. Is het celgetal niet te hoog, ligt de melkproductie op niveau en hoe ontwikkelt de tussenkalftijd zich? Het zijn onderwerpen die vaak aan bod komen tijdens de bedrijfsbegeleiding. Bij veel veehouders staat elke maand of elke zes weken de dierenarts op de stoep. Maar wat levert bedrijfsbegeleiding eigenlijk op? Die vraag stond centraal in een onderzoek van Alfa Accountants en de leerstoelgroep Agrarische Bedrijfs-economie van Wageningen Universiteit.

'In een jaarverslag komen veehouders de post diergezondheidskosten tegen. Bij het bespreken van dat verslag komen financieel adviseurs vaak niet verder dan de opmerking dat de kosten te hoog zijn of de opbrengsten te laag. Wij willen meer kunnen zeggen, bijvoorbeeld wat de succesfactoren zijn bij bedrijven met lage diergezondheidskosten', vertelt Sake Kooistra, stafmedewerker agrarische bedrijfskunde van Alfa Accountants. Hij schakelde een student in, die vervolgens een onderzoek uitvoerde onder begeleiding van Henk Hogeveen, universitair hoofddocent economie van diergezondheid van de leerstoelgroep Agrarische Bedrijfs-economie van Wageningen Universiteit.

Variatie van 100 euro per koe

In het onderzoek is in het bijzonder gelet op het effect van bedrijfsbegeleiding, geeft Hogeveen aan. 'Het algemene idee is dat bedrijfsbegeleiding goed is. Het is prima dat iemand van buitenaf met een frisse blik naar het bedrijf kijkt en dat veehouders meer preventief dan curatief werken op het bedrijf. Toch valt het me op dat dierenartsen veel moeite hebben om de meerwaarde van bedrijfsbegeleiding onder woorden te brengen. De kosten van een dierenarts zijn makkelijk aan te tonen, maar de opbrengsten zijn veel lastiger in kaart te brengen.'

Kooistra geeft een voorbeeld: 'Komt die hogere melkproductie of die hogere post omzet en aanwas op een bedrijf doordat de betreffende veehouder meedoet aan bedrijfsbegeleiding? Dat is moeilijk te zeggen.'

De vraag wat bedrijfsbegeleiding oplevert, kan Hogeveen

ook niet één-twee-drie beantwoorden. 'Wereldwijd is er nauwelijks fatsoenlijk onderzoek gedaan naar de efficiëntie en de effectiviteit van bedrijfsbegeleiding. Als er al onderzoek is gedaan, dan zijn het vaak modelstudies. Het voordeel van dit onderzoek is dat er échte economische resultaten zijn gebruikt.'

Voor dit onderzoek zijn eerst de diergezondheidskosten en de technische resultaten van 750 bedrijven in kaart gebracht. Van die groep kregen vervolgens 600 veehouders het verzoek online een vragenlijst in te vullen, met vragen over onder meer bedrijfsbegeleiding en een aantal technische kengetallen. Bijna de helft van die veehouders gaf aan een vorm van bedrijfsbegeleiding toe te passen. Op iets meer dan de helft van die bedrijven kwam de dierenarts elke vier weken, terwijl ruim een kwart van de bedrijven de dierenarts om de zes weken liet komen.

De variatie in diergezondheidskosten tussen de groep bedrijven met de hoogste en de laagste kosten lag op ongeveer 100 euro per koe. 'Dat is een fors verschil', reageert Henk Hogeveen. 'Maar realiseer je dat dat zichtbare verschil slechts het puntje van de ijsberg is. Het verschil in gederfde opbrengsten

Tabel 1 – Resultaten van een vergelijking tussen bedrijven die wel en bedrijven die niet aan bedrijfsbegeleiding doen

	bedrijfsbegeleiding	
	ja	nee
aantal bedrijven	87	102
diergezondheidskosten (euro per 100 kg)	1,27	0,96
diergezondheidskosten (euro per koe)	116	83
bedrijfskengetallen		
melkproductie (kg)	750.479	718.104
grondgebruik (ha)	52	53
aantal koeien	89	90
intensiteit (kg per ha)	15.893	15.185
melkproductie per bedrijf (kg)	8.961	8.504
jongvee per 10 melkkoeien	7,4	6,6
financiële resultaten		
melkopbrengsten (euro per 100 kg)	32,49	32,43
voerkosten (euro per 100 kg)	6,78	6,75
saldo (euro per 100 kg)	24,35	24,76
technische kengetallen		
gemiddelde leeftijd melkkoeien	4.04	4.06
afkalfleeftijd vaarzen (dagen)	738	732
afvoerleeftijd koeien	5.03	5.05
tussenkalftijd (dagen)	416	423
aantal geboorten per 100 melkkoeien	104	103
kalversterfte (%)	12	12
uitstoot melkkoeien (%)	31	31
vervangingspercentage melkkoeien	28	28
tankmelkcelgetal (cellen per ml)	174	216



is nog veel hoger. De productie is door de minder goede gezondheid bijvoorbeeld gedaald of er zijn extra koeien afgevoerd.'

Geen verschil in resultaat

Kooistra en Hogeveen vergeleken de cijfers van de bedrijven die aan bedrijfsbegeleiding meedoen met de bedrijven die dat niet doen (tabel 1). 'Juist doordat het zo'n grote groep bedrijven is, zijn er redelijk goed conclusies te trekken', geeft Hogeveen aan. 'Als we eenzelfde aantal veehouders uit het klantenbestand van een ander accountantskantoor hadden genomen, waren de resultaten waarschijnlijk niet veel anders geweest.'

Wat valt op in de vergelijking? Bedrijven die aan bedrijfsbegeleiding doen, noteren een iets hogere gemiddelde productie, hebben een kortere tussenkalftijd en een lager celgetal. Ook scoren ze beter voor ziektestatussen als ibr en bvd.

Niet op alle fronten zijn de resultaten van de bedrijven met bedrijfsbegeleiding beter. Zo hebben ze meer koeien met klauwaandoeningen, is het antibioticagebruik hoger en ligt de afvoerleeftijd lager. 'Dat laatste verbaast me', zegt Kooistra. 'Je zou verwachten dat veehouders die aan bedrijfsbegeleiding doen, hun koeien juist langer houden. Een verklaring zou kunnen zijn dat dierenartsen bijvoorbeeld hameren op het afvoeren van hoogcelgetalkoeien.'

Opvallend is ook dat bedrijven die aan bedrijfsbegeleiding doen, niet meer verdienen dan hun collega's zonder bedrijfsbegeleiding. 'Eigenlijk zie je geen verschil in economische resultaten. Niet positief, niet negatief', constateert Hogeveen. 'Het enige wat je kunt zeggen is dat de meerkosten van de dierenarts bij bedrijfsbegeleiding in ieder geval worden vergoed.'

Bij het onderzoek is ook een kanttekening te plaatsen. Er is namelijk niet onderzocht in hoeverre bedrijven hun resultaten verbeterd hebben sinds ze deelnemen aan bedrijfsbegeleiding. Wel blijkt uit het onderzoek dat de meeste bedrijven al vrij lang deelnemen aan bedrijfsbegeleiding; driekwart van de bedrijven doet dat al langer dan vijf jaar. 'Je zou daaruit kunnen concluderen dat veehouders in ieder geval wel tevreden zijn over bedrijfsbegeleiding', zegt Hogeveen.

Veehouder is opdrachtgever

Hoewel het saldo niet direct lijkt te stijgen, kan deelnemen aan bedrijfsbegeleiding voor veehouders toch slim zijn, denkt Hogeveen. 'Iemand mee laten kijken op het bedrijf houdt je scherp. Dat kan heel waardevol zijn. Sowieso is het belangrijk om met diergezondheid bezig te zijn. Dat wordt door de maatschappij ook steeds belangrijker gevonden.' Hij krijgt bijval van Kooistra: 'Je steekt er als veehouder altijd iets van op.'

Stel jezelf als veehouder wel de vraag wat je met bedrijfsbegeleiding wilt bereiken, adviseren de twee mannen. 'Het is goed om samen met de dierenarts doelen te formuleren voor het bedrijf en om strak te sturen op resultaat. Maak die doelen ook kenbaar aan andere adviseurs. Dat voorkomt tegenstrijdige adviezen', stelt Kooistra.

Het is niet de bedoeling dat de dierenarts op de stoel van de veehouder gaat zitten, geeft Kooistra aan. 'Een goede koeienboer zit zelf aan het roer.' Hogeveen vult hem aan: 'Een dierenarts kan veehouders ondersteunen bij het nemen van beslissingen, maar hij moet niet zelf die beslissingen nemen. Dat is aan de veehouder. Als veehouder ben je de opdrachtgever van de dierenarts en niet andersom. Kijk ook goed hoe je bedrijfsbegeleiding wilt inzetten: wil je het liefst maandelijks alles even kort checken of geef je er de voorkeur aan om jaarlijks uitgebreid om tafel te zitten om je doelen te formuleren?' |