



Foto: LUC VAN DIJK

Een hoger saldo, een blijvende uitdaging

Er zijn melkveehouders die meer verdienen en er zijn er die minder verdienen. Wat zijn de kenmerken van beide groepen? En hoe geraak je bij de top? Tijdens een reeks studiedagen, een samenwerking tussen de Boerenbond en de Vlaamse overheid, werden de resultaten van de bedrijfsboekhoudingen van gespecialiseerde melkveebedrijven toegelicht. – LUC VAN DIJK –

Het kader waarin geproduceerd wordt mag dan wel veranderen, er blijft een kloof tussen bedrijven die het goed doen en bedrijven die het slecht doen. Dat blijkt uit de boekhoudcijfers. Met andere woorden, in een moeilijke periode zal het ene bedrijf nog iets overhouden en zal het andere bedrijf aan zijn spaargeld zitten. Bovendien blijft het gegeven dat, ook in onzekere tijden, iedere melkveehouder keuzes moet maken voor de verdere ontwikkeling van zijn bedrijf. Want stilstaan is achteruitgaan.

Groeien met verstand

“Groeien is niet je in een onzeker avontuur storten, groeien moet met verstand gebeuren”, zegt *Pascal Braekman* van Boeren op een Kruispunt. “De bank vraagt dat je met een goed dossier voor de dag komt, als je wil lenen. Je moet goed de liquiditeitspositie van je bedrijf kennen. Op de bedrijven met moeilijkheden waar wij komen, zien we een aantal punten die beter kunnen. We zien bedrijven waar er problemen zijn met de rantsoenberekening, waar de boer deze

materie onvoldoende kent en opvolgt, en de aanbevelingen van de adviseur niet goed opvolgt. We komen op bedrijven die er niet in slagen het quotum vol te melken en zo een pak inkomsten missen. De keuze voor loonwerk of eigen werk is een oefening die zeker moet gemaakt worden. Voor veel bedrijven zijn machines alleen een kostprijs. Efficiënt werken is een uitdaging; zoveel mogelijk liters melk produceren per gewerkt uur. Er zijn ook andere mogelijkheden. Op bedrijven met een arbeidsoverschot kan de partner (deeltijds) buitenshuis gaan werken. Daarmee kan een deel van het leefgeld verdiend worden.”

Hoe evolueert mijn eigen bedrijf? Om daarop een antwoord te geven, moet je elk jaar een bedrijfsbalans maken. *Pascal Braekman* had nog een paar raadgevingen voor de melkveehouders: “Een correcte balans laat je zien hoe je eigen vermogen en de solvabiliteit van je bedrijf evolueren. Een resultaatrekening leert je wat je verdient en of dat voldoende is om rond te komen. Een kasplanning geeft een aanwijzing van wat maand per maand je inkomsten en uitgaven zullen zijn. Op een jaar bekeken, geeft dat een goed beeld van de verdiensten en bestedingen. De keuze van bank (en het percentage van wederbeleggingsvergoedingen) is belangrijk. Samenuitbatingen moeten goed afgesproken worden. Bij vennootschappen zal de bank zich baseren op de balansen. En pas tenslotte op met ‘tijdelijke’ borgstellingen van derden. Zolang er een lening loopt,

zal het moeilijk zijn van die borgstelling af te komen.”

Wat leren ons 130 gespecialiseerde melkveebedrijven?

De basis voor de volgende analyse zijn de boekhoudingen van de Boerenbond van 130 melkveebedrijven met een quotum van meer dan 300.000 l. Bedrijven met een lager quotum zijn niet meegenomen. De bedrijven hebben een gemiddeld quotum tussen 600.000 en 650.000 l en 80 tot 85 koeien. Melkveeconsulent Matthieu Frijlink becommentarieerde de boekhoudcijfers.

Onder quotumomstandigheden is de productiehoeveelheid de beperkende factor, hierdoor wordt de rentabiliteit per 100 l het belangrijkste criterium om de bedrijfsvoering te evalueren. De 25% beste bedrijven hebben een arbeidsinkomen van 10,8 euro per 100 l, de 25% zwakste bedrijven hebben een arbeidsinkomen van 1,7 euro per 100 l. Voor een bedrijf met 600.000 l geeft dit op jaarbasis een verschil van 54.600 euro. Aan de inkomstzijde zijn er de melkgelden en de inkomsten uit de verkoop van slachtdieren. De melkprijs bepaalt voor 90% het inkomen. Aan de melkprijs kunnen we niet veel doen. Je kan wel streven naar een hogere productie en hogere gehalten. Op dat vlak zijn er ook opmerkelijke verschillen tussen de bedrijven, zoals blijkt uit tabel 1.

Betere bedrijven hebben een lagere productie. Wat telt is een hogere ruwvoederproductie: meer melk uit ruwvoeder per koe en meer melk per hectare ruwvoeder. Ruwvoedermelk wordt berekend door van de totale melkproductie de liters af te trekken die theoretisch uit krachtvoeder komen. De betere bedrijven hebben dus een betere kwaliteit van ruwvoer en/of voederen efficiënter bij met krachtvoer. Deze bedrijven hebben ook nog iets betere gehalten aan vet en eiwit.

De kosten voor voeding maken 50% van de kosten op een melkveebedrijf uit.

Kwaliteitsvol ruwvoer is de basis voor lage voederkosten en een goed saldo. De teelt van gras en maïs moet je goed aanpakken: goed bemesten, op tijd oogsten en goed bewaren. Er is een groot verschil tussen een goede en een mindere graskuil, en een eiwitcorrector is duur. We zien dat de categorie betere bedrijven over de hele lijn minder krachtvoer gebruikt, minder soja en perspulp, minder granen en korrelmaïs en minder natte bijproducten. Bijproducten kunnen best in een rantsoen, maar ze mogen niet aangebracht worden ter verdringing van ruwvoeder, of ter compensatie van slecht ruwvoer. Uit de boekhoudgegevens blijkt een verschil tussen de bedrijven van 1,6 euro per 100 l voor krachtvoer en 0,8 euro per 100 l voor ruwvoer. Voor een 600.000 l-bedrijf is dat 14.400 euro ($1,6 + 0,8 = 2,4 \times 6000$) verschil tussen de betere en de zwakkere bedrijven.

Vleesopbrengsten

We bekijken de elementen die mee de vleesopbrengst bepalen en focussen ons op de verschillen. Met de vleesopbrengsten is er een verschil te maken. Dat blijkt uit tabel 2.

Bij de beste 25% van de bedrijven zien we minder vervanging en een betere verkoopprijs, zowel van de kalveren als van de reforme koeien. Per 100 l zien we een verschil van 1,47 euro. Voor bedrijven met 600.000 l maakt dat een verschil van 8820 euro tussen de beste en de zwakste. Dit verschil vloeit voort uit het duidelijk lager vervangingspercentage bij de beste bedrijven. Mede hierdoor is er meer ruimte voor gebruikskruisingen met witblauwe stieren. Dit verhoogt de opbrengsten uit de verkoop van kalveren gevoelig. Uit de boekhoudingen blijkt verder nog een verschil van 6000 euro wanneer we de kosten voor vruchtbaarheid, de veearts en enkele andere posten (milieu, energie, onderhoud, ...) bekijken.

Aan de vaste kosten kan je op korte termijn weinig veranderen. Al worden de

stal, de stalrichting en de melkinstallatie goedkoper bij een volledige bezetting of een hogere productie. Een onderbezetting jaagt de vaste kosten omhoog. Bij elke uitgave moeten kosten en baten goed onderzocht worden. Werkzaamheden die dure machines vereisen, en dit voor relatief weinig hectares, kunnen beter in loonwerk gebeuren.

Besluit

In slechte economische tijden komen de verschillen tussen de betere en de zwakkere bedrijven nog meer tot uiting. Er vallen grote verschillen te maken in de voerkosten en de vleesopbrengsten. Met schommelende melkprijzen is de aanleg van een reserve in goede tijden een nuttige voorzorgsmaatregel.



De selectiepoort Grazeway van Lely beslist of de koeien naar de weide mogen of eerst via de melkrobot moeten passeren.

Bedrijf van Sinnaeve

De studienamiddag werd afgerond met een bedrijfsbezoek aan het biologisch melkveebedrijf van Philip (41) en Lien Sinnaeve-Debergh in Diksmuide. In 2000 startte het echtpaar met de omschakeling van hun melkvee naar biologische bedrijfsvoering. De overstap werd gemakkelijk omdat de ouders van Lien eerder al de stap naar bio hadden gezet. In 2002 nam het echtpaar de melkveetak van Lien's ouders over en werd de stal vergroot met een ruime potstal. Vandaag lopen er op het bedrijf 100 melkkoeien en bedraagt het quotum 800.000 l.

Risico's zijn groter

“We hebben altijd veel voldoening gehaald uit de biologische aanpak”, vertelt Philip.

Tabel 1 Technische verschillen tussen melkveebedrijven 2009

	25% beste	25% zwakste	Vershil beste-zwakste
Melkproductie per koe (l)	7266	8095	-829
rv-melk (VEM)/jaar per koe	3700	2836	864
rv-melk (VEM)/jaar per ha ruwvoeder	8897	7293	1604
Graden vet	44,03	42,13	1,90
Graden eiwit	35,43	35,04	0,39

Tabel 2 Vleesopbrengsten op een melkveebedrijf

Saldo (bij gelijke prijzen)	25% beste	25% zwakste	Vershil beste-zwakste
Vervangingspercentage (%)	26,30	35,90	-9,60
Kalvingsindex	1,02	1,04	-0,02
Prijzen Nuka (euro)	183	145	38
Reforme koeien (euro)	614	584	30
Sterftepercentage (%)	8,40	9,40	-1,00
Vleesopbrengst (euro/100 l)	-0,10	-1,57	1,47



Foto: Luc Van Dijk

De biologische melkveehouders Philip en Lien Sinnaeve-Debergh waren blij dat ze op het bedrijfsbezoek hun ervaringen met vele geïnteresseerde collega's konden delen.



Foto: Luc Van Dijk

“Boeren zonder gebruik te maken van kunstmest of chemische gewasbeschermingsmiddelen valt technisch wel mee. We voelen er ons goed bij om te boeren met weinig hulpmiddelen. Het vraagt natuurlijk meer werk om bijvoorbeeld distels en ridderzuring met de hand te wieden. Ook de onkruidbestrijding in maïs is geen sinecure. Ons bedrijf omvat 28 ha gras-klover en 30 ha permanent grasland, 7,5 ha maïs en 7 ha triticale die geogst wordt als GPS. Na 4 jaar gras-klover worden de percelen beplant met maïs; het zesde jaar komt er triticale op en daarna terug gras-klover. De gras-klover wordt jong gemaaid en er worden 5 snedes per seizoen geogst. Het gras wordt ingekuuld in een lasagnekuil of in aparte kuilen. Er worden steeds meerdere snedes naast elkaar gevoederd. Vorig jaar met de droogte was er te weinig gras in de kuil en

De huiskavel is enkele hectaren groot. Beweiding en robotmelken gaan goed samen.



Foto: Luc Van Dijk

moesten wij duur biologisch krachtvoer aankopen. Algemeen gezien zijn de teelt-risico's groter. Ik laat veel veldwerkzaamheden in loonwerk uitvoeren. Het maaien, schudden en harken van het gras en de onkruidbestrijding bij maïs doe ik zelf. De teeltkosten per hectare zijn vergelijkbaar met deze bij de gangbare landbouw, maar de opbrengsten liggen iets lager. In 2008 lagen de teeltkosten 1 euro per 100 l lager dan in de gangbare landbouw, omdat ik geen dure kunstmest moest aankopen. Dat jaar lagen de variabele kosten rond 3 euro per 100 l hoger, vooral door het duurdere biologische krachtvoeder. Ook het strooisel in de potstal is duurder. Mijn vaste kosten zijn hoog, door de nieuwbouw enerzijds en het extensievere karakter (meer grond voor dezelfde melk nodig, dus meer pacht) anderzijds. De opbrengst van de biologische melk maakte dit echter ruimschoots goed. Biomelk Vlaanderen betaalde in basisprijs het laatste jaar 9 tot 10 euro meer per 100 l melk.”

Grazeway

Bij sommige van de zwarte en rode Holsteinkoeien is nog de invloed te zien van de kruising met Brown Swiss. De koeien produceren jaarlijks gemiddeld bijna 7500 kg melk (waarvan 5600 kg ruwvoedermelk) met 4,45% vet en 3,51% eiwit. Op stal krijgen de melkgevende koeien een rantsoen van gras-klover (80%) en maïs en triticale (20%). Op jaarbasis wordt per koe 550 kg droge bietenpulp verstrekt. Het krachtvoer wordt in de melkrobot gegeven. Door de lage krachtvoergift (809 kg per koe) is het eiwitgehalte moeilijker op peil te houden. De koeien worden gemolken met 2 melkrobots van het merk Lely. Het robotbezoek draait rond 2,7 keer per dag. In de stal wordt vrij koevoer toegepast. Philip vindt dat de koeien nog het best in de weide lopen. “In de zomer grazen de koeien 's nachts en overdag van 10 tot 16 uur op de huiskavel. Op de weide hebben de dieren geen drinkwater ter beschikking. Zij moeten de stal in om te drinken. De selectiepoort Grazeway van Lely bepaalt dan of ze terug naar buiten kunnen of gemolken moeten worden.”

De koeien in de periode van negatieve energiebalans worden gesterkt met maïsmeel, een hoog energetisch krachtvoer. De droge koeien krijgen 50% beheershooi en 50% van het voeder van de melkgevende koeien en droogstandsmineralen. 80% van de melk wordt afgenomen door de schoonouders van Philip voor de kaasproductie; 20% gaat naar Biomelk Vlaanderen. De komende jaren willen Philippe en Lien de productie nog doen stijgen. In de biologische melkveehouder is 10.000 l melk per hectare goed mogelijk. ■