
LAGE KOSTEN VOOR GEÏNSPIREERDE VERBREDERS

A. van den Ham

Tussen melkveehouders bestaan grote verschillen in bedrijfsstrategie, zo blijkt uit enquêtes die zijn afgenomen bij melkveehouders uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet). In dit artikel wordt ingegaan op de verschillen in bedrijfsopzet en bedrijfsresultaten tussen groepen bedrijven naar bedrijfsstrategie. De bedrijven zijn daarvoor ingedeeld in vijf groepen op een uit de enquêtegegevens afgeleide score voor Productie - Integratiegerichtheid (P-I): *Sterke groeiers*, *Groeiers*, *Rationele verbreders/groeiers*, *Rationele verbreders* en *Geïnspireerde verbreders*. Bedrijven die binnen afzienbare tijd het bedrijf zullen beëindigen zijn buiten beschouwing gelaten.

De *groeiers* en *sterke groeiers* vinden dat een sterke of zelfs heel sterke groei van de omvang van hun bedrijf onontbeerlijk is om voor de toekomst een goed bedrijfsresultaat te realiseren. De *geïnspireerde verbreders* daarentegen vinden dat verbreding van hun bedrijfsvoering, zoals bijvoorbeeld agrotourisme of de verzorging van natuur en landschap, dé toekomst is. De doelstelling 'zo hoog mogelijk inkomen' scoort bij hen minder hoog dan bij andere groepen melkveehouders. De *rationele verbreders* en (een deel van) de *rationele verbreders/groeiers* zijn melkveehouders die de laatste jaren een omslag in denken hebben gemaakt: niet alleen groei van de bedrijfsomvang is belangrijk, maar ook verbreding, gecombineerd met een *rustig* groeitempo.

Grote verschillen tussen groepen

De *groeiers* en *sterke groeiers* zijn in doorsnee veel groter dan de bedrijven in de andere groepen. Bovendien hebben ze ook een duidelijk intensievere bedrijfsvoering (tabel 1). De *geïnspireerde verbreders* zijn met gemiddeld 62 nge het kleinst. In deze groep is het aandeel biologische bedrijven (20%) veel hoger dan in de andere groepen (5%), waardoor de opbrengstprijzen van melk gemiddeld iets hoger ligt dan bij de andere groepen. De vergoeding voor natuurbeheer is ook hoger, maar blijft toch beperkt tot gemiddeld 70 euro per hectare. Per hectare voedergewas blijven de totale opbrengsten bij de verbreders duidelijk achter. Wel wordt er een sterke besparing op kosten gerealiseerd, met vooral lage kosten voor voer, grond en gebouwen en quotum. De naastliggende groep *rationele verbreders* doet het in dat opzicht minder goed.

De verschillen tussen de groepen in netto bedrijfsresultaat (alle opbrengsten minus alle kosten) en gezinsinkomen uit het bedrijf zijn per hectare niet groot. Doordat de sterke groeiers groter zijn, tikken die verschillen per bedrijf wel flink door. Daarbij geldt dat die grotere bedrijven vaker door meer gezinnen worden gevoerd, zodat het verschil in totaal gezinsinkomen (inclusief inkomsten van buiten het bedrijf) per gezin veel kleiner is. Ook de verschillen in besparingen zijn klein.

Bij de *sterke groeiers* resulteert in 1998/99 bijna 105.000 euro aan brutokasstroom. Dit is beduidend meer dan wat de *geïnspireerde verbreders* behalen, maar er staan ook aanzienlijk hogere financieringsverplichtingen (rente en aflossing) tegenover. De verschillen in nettokasstroom, het bedrag dat per jaar beschikbaar is om nieuwe financieringsverplichtingen te dragen, zijn beduidend kleiner. Vooral een sterke groeistrategie vraagt veel financieringsmiddelen.

Tabel 1 *Bedrijfsopzet en resultaten van melkveebedrijven ingedeeld naar strategie (1998/99)*

	Sterke groeiers	Groeiers	Rationele verbreders/ groeiers	Rationele verbreders	Geïnsp. verbreders
<i>Bedrijfsopzet</i>					
Bedrijfsomvang (nge)	152	116	116	91	62
Aantal gezinnen	1,45	1,25	1,20	1,10	1,10
Oppervlakte voedergrassen (ha)	46,1	38,5	38,0	32,2	28,1
Aantal melkkoeien	86,7	65,3	66,4	51,3	35,5
Melkproductie (kg per ha v.g.)	14.350	12.980	12.990	11.310	7.820
Kunstmestgift per ha grasland (kg N)	307	256	259	199	122
<i>Technische resultaten</i>					
Melkproductie per koe	7.638	7.652	7.422	7.100	6.179
KVEM krachtvoer/100 kg FPCM	32,5	30,5	30,5	27,9	22,4
Stikstofoverschot (kg N/ha c.g.)	312	301	291	230	132
<i>Resultaten (euro per ha voedergras)</i>					
Opbrengsten	6.040	5.720	5.650	5.020	3.660
w.o. melk	2.750	4.920	4.560	4.480	4.020
vergoeding voor natuur	1	10	11	31	70
Kosten	7.110	6.790	6.750	6.060	4.780
w.v. toegerekende kosten	1.710	1.680	1.690	1.300	740
berekende arbeid	1.930	1.980	1.940	1.970	1.840
ov. bewerkingskosten	1.120	1.080	1.060	1.020	700
grond en gebouwen (pachtbasis)	970	850	890	890	760
overig	1.380	1.200	1.170	880	740
Nettobedrijfsresultaat (pachtbasis)	-1.070	-1.070	-1.100	-1.040	-1.120
Gezinsinkomen uit bedrijf	1.120	1.140	1.100	1.150	1.070
<i>Inkomenskengetallen (euro per bedrijf)</i>					
Gezinsinkomen uit bedrijf	51.700	43.900	41.800	36.900	29.900
Totaal gezinsinkomen (per gezin)	44.400	43.600	43.700	42.900	37.400
Besparingen	10.500	11.300	12.800	7.000	11.600
Negatieve besparingen (% bedr.)	37	30	34	46	34
Besparingen > 14.000 euro (% bedr.)	46	49	40	27	50
Brutokasstroom	104.900	68.900	72.800	52.500	36.700
Financieringslasten	81.900	50.600	47.100	38.000	24.700
Netto kasstroom	23.000	18.300	25.700	14.500	12.000
Negatieve nettokasstroom (% bedr.)	21	12	19	31	15
Nettokasstroom > 23.000 euro (% bedr.)	58	56	49	31	29
Netto-kasstroom (euro/1000 kg melk)	35	37	52	31	55

Ook verschillen tussen bedrijven

Er zijn niet alleen verschillen in gemiddelden tussen de groepen. Ook binnen elke groep zijn er verschillen tussen bedrijven. De *rationele verbreders* springen er ongunstig uit, met een hoog aandeel bedrijven met een negatieve nettokasstroom. Bij de *groeiers* en de *geïnspireerde verbreders* is dat aandeel juist laag. Bij de *rationele verbreders/groeiers*, de *groeiers* en de *sterke groeiers* is sprake van een groter aandeel bedrijven met een hoge netto-kasstroom dan bij de beide andere groepen. Maar de strategie van de *sterke groeiers* is niet zonder risico. Door hun grote investeringsbereidheid en grote bedrijfs-omvang zijn ze extra gevoelig voor een daling van de melkprijs. In 1998/99 werd door deze groep gemiddeld bijna 100.000 euro per bedrijf geïnvesteerd, vooral in quota, tegenover slechts 15.000 euro door de *geïnspireerde verbreders*. De investeringen werden bovendien in grote mate met vreemd vermogen gefinancierd.

Conclusies

De resultaten van de *geïnspireerde verbreders* zijn opmerkelijk goed, gelet op het grote verschil in bedrijfs-

omvang met de andere groepen. De strategie leidt met een extensieve bedrijfsvoering tot een sterke besparing op betaalde kosten en daarmee tot een redelijk inkomen. In elke groep komen ondernemers voor die met hun strategie heel goede resultaten realiseren, maar ook bedrijven waar het minder goed lukt om tot een goed resultaat te komen. Vooral in de groep *rationele verbreders* zitten bedrijven met matige resultaten. Dat is een indicatie dat deze groep het extra moeilijk heeft. De keuze voor een meer dan gemiddelde groei van de bedrijfsomvang kunnen veel van deze melkveehouders door matige resultaten niet (meer) maken. En door bepaalde bedrijfsomstandigheden of gebrek aan specifieke vaardigheden van de ondernemers lijkt ook de volledige overstap naar verbreding niet voor iedereen haalbaar.

Vooral *geïnspireerde* en *rationele verbreders* hebben de potentie zich in verbreding verder te ontwikkelen. Maar het institutionele systeem is nog te weinig gericht op ondersteuning van deze bedrijfsstrategie om het op grotere schaal opgang te doen vinden. Dat zal vooral de grote en interessante groep *rationele verbreders/groeiers* van verbreding terughouden omdat ze in een onzekere situatie de aansluiting met de *groeiers* terecht niet willen verliezen. Als overheid en samenleving verbreding op landbouwbedrijven een goede ontwikkeling vinden, verdient dat meer aandacht.

Meer informatie:

Rapport 7.00.02 *Verbreding op landbouwbedrijven. Met visie en creatieve vasthoudendheid naar succes*