

De marktberichten van agrarische producten en grondstoffen staan wekelijks in de krant. Maar hoe ontwikkelt de markt zich op de middellange termijn? Welke indicatoren moet de melkveehouder in het vizier houden? **Deze editie van rubriek 'Markt' gaat over vee.**

Markt voor vee slaat om als boer stuurt op marge

Veeprijs lift mee op melkprijs

Als er geen marge is, heeft het geen zin om te melken. Dus waarom zou je dan vaarzen kopen? Het verdienmodel op melkveebedrijven verandert en daarmee de markt voor gebruiksvee.

tekst **Tijmen van Zessen** kader DCA **Eric de Lijster**

Wie ruimte wil scheppen voor melkvee, zal het aandeel jongvee moeten terugschroeven. Als het melkquotum verdwijnt, gaan melkveehouders het beschikbare ruwvoer maximaal aanwenden voor melkproductie, zo is de algemene verwachting. Dat kan toch niets anders teweegbrengen dan een opwaartse prijsdruk voor fokvee?

Het antwoord op deze vraag is sterk afhankelijk van de termijn waarover je spreekt. Om een ogenblik stil te staan bij de korte termijn: ja, de vraag is enorm en het aanbod is redelijk beperkt. 'Ik durf er geen prijs aan te koppelen, maar bij de huidige vraag moeten de tarieven omhoog', vertelt Erik Gostelie, directeur bij Veepro.

De reeks landen waar op dit moment vaarzen naartoe gaan, is lang: Rusland, Kazachstan, Azerbeidzjan, Turkmenistan, Mongolië, Oeganda, Kenia, Mali, Senegal, Tanzania en Pakistan. 'Het zijn landen die zelfvoorzienend willen worden in zuivel. Ze willen een eigen veestapel opbouwen, veelal geholpen door subsidies vanuit de overheid. Het is langetermijndenken, men wil de melk niet alleen maar importeren.'

Liquiditeitskrapte

Volgens Gostelie zijn het de Nederlandse melkveehouders die het aanbod krap houden. Veel bedrijven houden het jongvee zelf om uit te breiden en/of na 1 april volop te kunnen melken. Maar Alexander ten Have, directeur van exportorganisatie Dekker, verwacht slechts een kleine groep veehouders die werkelijk forse sprongen maakt. 'Wie van honderd naar vierhonderd koeien wil, zal in veel gevallen een streep door de plannen moeten zetten. De lagere melkprijs van dit moment zorgt bij veel bedrijven voor liquiditeitskrapte. Dat biedt weinig ruimte om veel geld voor vaarzen te betalen.'

Zijn collega Hans van der Pol, directeur bij Multi Dairy Livestock, is het met hem eens. 'Ik heb begrepen dat er al veehouders zijn tegen wie de bank heeft gezegd: "verkoop je dieren maar", omdat de marges te krap waren. Veehouders in Noordwest-Europa hebben nog niet geleerd om te sturen op hun cashflowpositie.'

Van der Pol voorziet dat veehouders hun bedrijf na de quotering anders zullen aansturen. 'Straks zal het in een periode met lage melkprijzen goedkoper zijn om tien procent leegstand te accepteren.'

Ander verdienmodel

Van der Pol maakt met zijn opmerking de brug naar de marktverwachtingen voor de lange termijn. 'Als er lange tijd geen marge is, heeft het geen zin om te melken. Maar als melkveehouders hun slag willen slaan in tijden van hoge melkprijzen, zullen er voldoende vaarzen moeten klaarstaan.'

Hij verwacht daarom dat veehouders meer gebruik zullen maken van gesekst sperma. 'Stijgt de melkprijs, dan laten ze grotere aantallen vaarzen in hun bedrijf instromen. Is de melkprijs laag, dan komen ze meer beschikbaar voor export. Op deze manier zullen de prijs en het aanbod van exportvee meebewegen op de zuivelmarkt.'

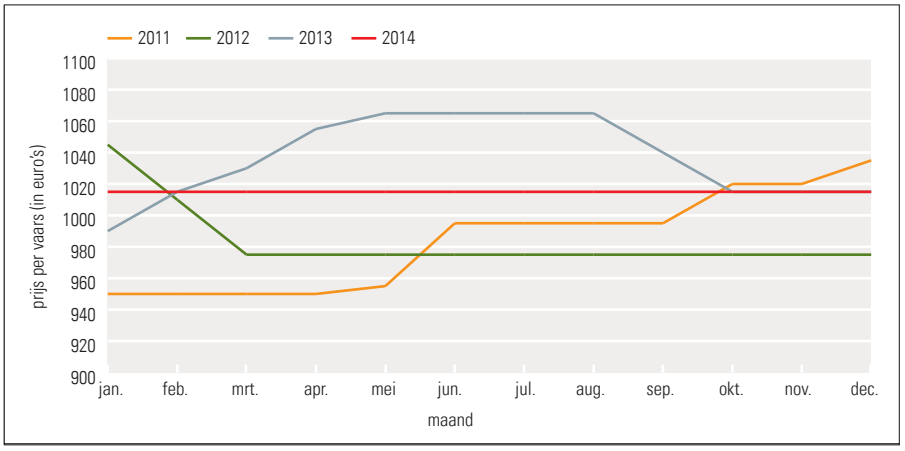
Van der Pol trekt een parallel met Amerika, waar koeien massaal geslacht worden in tijden van krappe marges en waar

Melkvee managen aan de hand van volatiele melkprijs

Vraagt het verdwijnen van het melkquotum vanaf 1 april op de Nederlandse en Europese zuivelmarkt ook een andere aanpak van het managen van de melkveestapel? Op een liberale melkmarkt kan de melkprijs door plotse veranderingen in de vraag of het aanbod sterk gaan fluctueren, schetst DCA Groep. Een goed voorbeeld van direct inspelen op de marktontwikkelingen is de melkveehouderij in de Verenigde Staten.

In de VS verkopen veel grote melkveebedrijven, bijvoorbeeld met 800 melkkoeien of meer, al het jongvee aan een opfokker. Vervolgens koopt de melkveehouder weer vaarzen aan die bijna af moeten kalven. Dit heeft diverse redenen. Ten eerste kan de melkveehouder zich op deze manier volledig richten op de melkveestapel en de melkproductie. Ten tweede bespaart het kosten, aangezien op het bedrijf minder personeel nodig is. De derde en misschien wel de belangrijkste reden is dat er snel kan worden gereageerd op veranderingen in de melkprijs. Zodra de melkprijs stijgt, koopt de melkveehouder direct vee aan. Bij prijsdalingen brengt hij juist de minst productieve koeien direct naar de slacht. Of de groeiende Nederlandse melkveehouder zich deze strategie eigen gaat maken, is – met zaken als emotie en fokkerij in het achterhoofd – afwachten.

DCA RISICOMANAGEMENT EN MARKTANALYSES WWW.DCA.NL



Figuur 1 – Prijsontwikkeling kalfvaarzen eerste soort (bron: LEI)

de vraag naar gebruiksvee aantrekt in tijden van hogere melkprijzen (zie kader DCA).

Is het in ruime aantallen (laten) opfokken van jongvee niet veel te kostbaar? 'Nee', meent Van der Pol. 'Er ontstaat een ander verdienmodel, bedrijven worden minder gesloten. Als de melkprijs behoorlijk boven break-even uitkomt en je hebt na aftrek van de opfokkosten een forse marge, dan kun je in slechte tijden zonder kleerscheuren 200 euro toeleggen op een vaars die bijvoorbeeld 1500 euro opfok kostte.'

Andere exporteurs verwachten ook een aan de melkprijs gekoppelde exportmarkt. 'Ik had een prijsval verwacht in december, omdat de melkprijs onderuitging. Maar op dit moment is er ook bij de huidige melkprijs nog steeds een run op melkvee', vertelt Bas van der Heiden, directeur bij exportorganisatie Hunland. Hij merkt dat melkveehouders hun stallen vol zetten. Gezien het eind van de melkquotering is er geïnvesteerd in uitbreiding van stallen. Een groot deel daarvan wordt nu opgeleverd en is nog niet volledig bezet. 'De komende drie maanden verwacht ik daarom geen dalende fokveeprijzen. Daarna zullen de prijzen dalen, omdat de huidige prijsstelling niet marktconform is met de zuivelprijzen.' Tabel 1 geeft de prijsontwikkeling in de afgelopen jaren weer voor kalfvaarzen van het eerste soort.

Geen aardverschuiving veeprijzen

Nog even terug naar de algemene inschatting dat melkveehouders hun jongveebezetting gaan terugschroeven. CRV fokt op dit moment extra Belgisch-witblauwstieren op met de gedachte dat veehouders meer willen kruisen met witblauwe stieren. Ze zullen strenger selecteren in hun veestapel en alleen jongvee opfokken voor vervanging van het eigen vee. Opnieuw: dat kan toch niets anders teweegbrengen dan een opwaartse prijsdruk voor het gebruiksvee? Van der Pol spreekt dit niet tegen. 'De prijzen zullen zeker niet omlaag gaan. Als ik kijk naar de behoefte aan fokvee in het buitenland, dan denk ik dat de prijs op lange termijn kan aantrekken. Het gat naar die opfokkosten van 1500 euro wordt kleiner.'

Alexander ten Have ziet op de lange termijn echter geen aardverschuiving in de fokveeprijzen. En al helemaal niet doordat veehouders meer gaan kruisen met vleesstieren. 'In Engeland zie je bedrijven die alles dekken met vleesvee en alle melkvaarzen aankopen. Ik denk nog niet dat het in Nederland zo'n vaart gaat lopen, daarvoor zijn de vleesprijzen hier te laag.'

Boeren zijn zich volgens Ten Have steeds meer bewust van de risico's die ze lopen door zich afhankelijk te maken van de aankoop van vee of voer en de afvoer van mest. 'Veehouders weten dat ze daarmee kwetsbaar zijn in tijden dat de melkprijs tegenzit.' |



DE VISIE VAN

MELKVEEHOUDER GERBEN IEMHOFF, RADEWIJK



Stijgende prijs voor vaarzen

'Het ligt voor de hand dat boeren in het quotumvrije tijdperk zo veel mogelijk ruwvoer in melk willen omzetten. Ik merk bovendien dat steeds meer boeren kampen met een mestoverschot. Die kiezen ook eerder voor minder dan voor meer jongvee. Linksom of rechtsom zal dat tot stijgende veeprijzen leiden. Tot nu toe verkochten wij regelmatig vaarzen die we overhadden, maar ik ga ook minder jongvee aanhouden. Een hogere prijs voor het melkvee vind ik positief; in een jaar dat je alsnog dieren overhebt, ontvang je een leuke prijs.'

'De continuïteit van het eigen bedrijf is altijd een belangrijker argument voor het aanhouden van jongvee dan de eventuele prijs bij verkoop. Ik onderschrijf dan ook de verwachting dat veeprijzen meebewegen op de zuivelmarkt.'