

Op 1 april eindigt een periode van ruim dertig jaar melkquotering. Aan welke 'knoppen' moet je draaien als je quotumvrij kunt melken? Veeteelt trekt lessen uit het verleden, uit het buitenland en uit andere sectoren.

Inzicht in marge en markt bepaalt succes Varkenscyclus in d

Sterk wisselende opbrengstprijzen zijn voor melkveehouders een nieuw fenomeen. Collega's in andere takken van de landbouw weten niet anders. Succesvolle ondernemers in deze sectoren kennen hun kostprijs, zorgen voor financiële buffers en oriënteren zich bij het nemen van beslissingen op de markt.

tekst **Wichert Koopman**  video-impressie www.veeteelt.nl

Natuurlijk gaan vergelijkingen bij voorbaat mank. Het produceren van melk is een heel ander proces dan het produceren van varkensvlees, eieren of tomaten. Toch kunnen melkveehouders voor wat betreft hun ondernemerschap in een vrije markt leren van collega's uit andere sectoren. Zij zijn gewend om in te spelen op sterk wisselende marges. Een bekend fenomeen in de agrarische economie is de zogenaamde varkenscy-

Geitenhouder Wim van Wageningen: 'Op de belangrijke beslismomenten maak ik eerst een belrondje voor marktkennis'



Van huis uit hadden ze geen bedrijf, noch een groot startkapitaal. Maar ze wilden beiden wel graag boer worden. Mede vanwege de afwezigheid van een quotering was geiten melken voor de broers Wim en Jeroen van Wageningen uit Lelystad negen jaar geleden een van de weinige mogelijkheden om hun ideaal te verwe-

zenlijken. Ze startten in een voormalige ligboxenstal en zonder grond met 600 geiten, nu melken ze er 1850 in een nieuw stal.

Inzicht in de hoogte en de opbouw van de kostprijs is volgens Wim van Wageningen een belangrijke voorwaarde om succesvol te ondernemen in een vrije markt die gekenmerkt wordt door sterk schommelende opbrengstprijzen. De geitenhouder maakte dalen mee waarin hij minder dan dertig cent voor een liter melk beurde, maar ook pieken van meer dan tachtig cent.

Van de kostprijs van 45 cent bestaat ongeveer 25 cent uit voerkosten. Voerefficiëntie is voor de geitenhouder dan ook een heel belangrijk kengetal. 'We sturen niet op een lage prijs, wel op een hoge efficiëntie', legt hij uit. 'Dat wil zeggen dat we een rantsoen proberen samen te stellen waaruit de geiten per kilo opgenomen voer zo veel mogelijk melk halen en gezond blijven.'

In tijden van een slechte melkprijs kan in beperkte mate op kosten worden bespaard door goedkopere brok te verstrekken. Meer heil ziet de veehouder in sturen op rendement. 'We voeren onze

geiten individueel krachtvoer en doen aan melkmeting. Zo krijg ik snel inzicht in het rendement van elke individuele geit. In slechte tijden neem ik snel afscheid van de dieren die geen geld opleveren. De slachtwaarde is laag, maar dat neem ik voor lief als doormelken alleen maar geld kost.'

Belrondje voor markinzicht

Om in de bedrijfsvoering te kunnen anticiperen op melkprijsontwikkelingen noemt Van Wageningen ook inzicht in de markt als succesfactor. 'Op belangrijke beslismomenten, zoals voor de start van het dekseizoen, maak ik een belrondje langs een aantal belangrijke contacten die kennis hebben van de markt. Ook op internet is informatie te vinden', geeft de ondernemer aan.

'De melkprijs tot op de cent nauwkeurig voorspellen kan niemand, maar ik krijg zo wel een goed beeld van de trends. Daar houden we rekening mee, bijvoorbeeld door meer of minder geiten te laten dekken. Gas geven kan in het voorjaar, na de lammerperiode. Later in het seizoen kunnen we alleen nog maar remmen en sturen op kostprijs.'



ces van ondernemers in vrije sectoren

e melkveehouderij

clus, een sterke golfbeweging in opbrengstprijzen omdat boeren massaal 'achter de markt aan lopen'. Als de prijzen goed zijn, wordt geïnvesteerd in uitbreiding, maar omdat het in de landbouw tijd kost om de productie op te voeren, ontstaat er een overaanbod met een prijsval tot gevolg. Hierop reageren boeren weer vertraagd door minder te gaan produceren, wat weer resulteert in stijging van de opbrengstprijzen. Economen sluiten niet uit dat de beëin-

diging van de melkquotering een varkenscyclus in de Nederlandse en Vlaamse melkveehouderij op gang zal brengen. 'Maar deze zal zeker minder uitgesproken zijn dan in bijvoorbeeld de varkenshouderij', stelt Roel Jongeneel van het Landbouw Economisch Instituut (LEI). 'De omvang van de melkproductie is minder gemakkelijk te sturen dan de productie van varkensvlees of eieren. Het kost twee jaar om een vaars op te fokken en van een goede koe neemt een

veehouder niet zo maar afscheid. Een melkveestapel vertegenwoordigt een kapitaal voor de toekomst. Daar gaan veehouders behoedzaam mee om', legt de econoom uit. Daarnaast is eigen ruwvoer op de meeste bedrijven de basis onder de melkproductie.

Anticiperen op prijs

Ondernemers die succesvol zijn in sectoren met wisselende prijzen, kennen de kunst van anticyclisch produceren. Dat



wil zeggen: ze beperken de productie en investeren in uitbreiding in tijden dat de prijzen laag zijn om gas te kunnen geven als de prijzen hoog zijn. 'In beperkte mate is dit ook mogelijk voor melkveehouders', denkt landbouweconoom Jeroen Buysse van de Universiteit van Gent. 'Maar dat vraagt wel om een goed inzicht in de markt en dat is waar het in de zuivelsector nog aan ontbreekt. Betere informatiestromen zouden melkveehouders zeker kunnen helpen om te anticiperen op ontwikkelingen in de markt om daarmee de pieken en dalen in de prijs te dempen.'

Marge bepalend

'Het is voor melkveehouders belangrijk om inzicht te krijgen in de marge die ze mogen verwachten', denkt Jan Breembroek, directeur agro-advies van Flynth adviseurs en accountants. 'Dat inzicht kunnen ze krijgen door zich te verdiepen in de termijnmarkten voor zowel zuivelproducten als krachtvoergrondstoffen. Er zijn veel prijsgegevens beschikbaar, maar het ontbreekt tot nu toe nog aan instrumenten om deze prijsinformatie beschikbaar te maken voor melkveehouders in Nederland en Vlaanderen.'

'De marge tussen kosten – met name voerkosten – en opbrengsten van een extra liter melk is in het quotumloze tijdperk bepalend of het economisch is deze extra liter te produceren', geeft Roel Jongeneel aan. 'Melkveehouders zijn nog niet gewend om dit soort rekensommen te maken, maar het is wel nodig om goed in te kunnen spelen op wisselende prijzen. Ondernemers in de intensieve veehouderij kunnen exact vertellen wat de (economische) voerefficiëntie van hun dieren is. Langzaam maar zeker raakt dit getal ook ingeburgerd in de melkveehouderij. Een volgende stap is dat veehouders gaan anticiperen op prijsontwikkelingen door dieren die niet rendabel zijn, af te voeren.'

Rekening-courant vaak leidend

Nieuw voor veel melkveehouders is ook het begroten van inkomsten en uitgaven. 'Liquiditeitsbegrotingen worden in de melkveehouderij nog nauwelijks gemaakt. Veehouders laten zich in hun financiële planning tot nu toe vooral leiden door de stand van de rekening-

courant. Voor ondernemers in andere sectoren is dat bijna onvoorstelbaar', stelt Jan Breembroek. Hij kan de werkwijze van melkveehouders wel verklaren, maar het sluit volgens hem niet meer aan bij de realiteit van het ondernemen in een sector die onder invloed staat van de vrije markt. 'Bij een constante stroom van inkomsten en uitgaven, zoals we die tot 2007 in de melkveehouderij kenden, is de noodzaak om vooraf te plannen niet zo groot. Dat wordt heel anders als kosten en opbrengsten gaan fluctueren. Vraag dat maar eens aan tomatentelers en varkens- en pluimveehouders.'

Breembroek: 'Als je zicht hebt op de ontwikkeling van inkomsten en uitgaven, kom je niet snel voor verrassingen te staan. Bovendien kun je tijdig met de bank gaan praten als er problemen dreigen. Dan is er vaak nog heel wat te regelen. Banken hebben er een hekel aan als ze voor een voldongen feit worden geplaatst. Als je het zo ver laat komen, krijg je als ondernemer meteen een minnetje achter je naam.'

Wat melkveehouders volgens Breembroek ook van hun collega's in andere sectoren kunnen leren, is het aanleggen van financiële buffers voor mindere tijden. Dat kan door een bedrag op de spaarrekening te zetten, maar ook via de mogelijkheid die banken soms bieden om in goede jaren een deel van de aflossing vooruit te voldoen om deze in een slechte periode tijdelijk stop te kunnen zetten. 'De verleiding is groot om het geld op de rekening-courant direct weer te investeren, maar de vraag is of dat verstandig is', stelt Breembroek. Het is volgens de accountant wat dat betreft veelzeggend dat de dip in de melkprijs van afgelopen winter na een goed melkprijsjaar acuut liquiditeitsproblemen opleverde op een aantal bedrijven.

Risico zelf dragen

In sectoren waarin de marges sterk wisselen, hebben veel ondernemers mechanismen in hun bedrijfsvoering ingebouwd om prijsrisico's af te dekken. Zo wordt in de akker- en tuinbouw veel gewerkt met teelten op contract. Ook is er bijvoorbeeld een goed functionerende termijnmarkt voor de teelt van aardappelen. De integratie met veevoederbedrijven in onder andere de varkens-

houderij is ook een vorm van risico-vermindering voor ondernemers.

'Melkveehouders zien onzekerheden op zich afkomen en denken daarvoor meer na over de risico's in hun onderneming', concludeert Jeroen Buysse na een serie lezingen voor Vlaamse melkveehouders over het thema boeren zonder quotum. 'Maar uiteindelijk zullen niet veel veehouders ervoor kiezen om door het afsluiten van contracten risico's af te dekken. De meeste melkveebedrijven in Nederland en Vlaanderen beschikken over een behoorlijke solvabiliteit, de verhouding tussen vreemd en eigen vermogen, en daarmee kunnen ze zelf best enig risico op prijschommelingen dragen.'

Meer grip op afzet

Ook François Huyghe, economisch beleidsadviseur bij de Belgische Boerenbond, denkt niet dat melkveehouders massaal contracten op de termijnmarkt zullen gaan afsluiten. Wel ziet hij een rol voor de verwerkende coöperaties weggelegd als het gaat om het verminderen van prijsrisico's voor de leden.

In navolging van ervaringen in de akkerbouw en groenteteelt werkt Boerenbond aan het oprichten van Producentenorganisaties van melkveehouders die leveren aan dezelfde verwerker. 'Dit is binnen de Europese wetgeving een mogelijkheid om ondernemers meer grip te geven op de afzet van hun product', vertelt Huyghe. 'Afspraken maken over prijs en volume is omwille van mededingingseisen niet toegestaan. Maar we kunnen bijvoorbeeld wel leveringsvoorwaarden uniformeren om de positie van individuele veehouders te versterken.'

Ten slotte blijft de belangenbehartiger zich inzetten voor een beter vangnet voor melkveehouders in Europa. 'De Europese Unie heeft nog steeds een interventieregeling voor als de opbrengstprijzen van zuivel te ver dalen. Deze legt een bodem in de markt voor een melkprijs van ongeveer 20 cent per liter. Dat is voor Vlaamse en Nederlandse melkveehouders natuurlijk verre van kostendekkend', aldus Huyghe. |