

Opbrengstverhoging vaak beter antwoord op melkprijscrisis dan kostenverlaging

Meer uitgeven om meer te verdienen

Krappe marges maken kostprijsbewust. Maar beknibbelen op variabele kosten leidt al snel tot een lager saldo. Vaak is er meer te verdienen met verstandig geld uitgeven om een hogere opbrengst te realiseren. Want juist bij een slechte melkprijs is het belangrijk om technische resultaten en omzet op peil te houden.

tekst **Wichert Koopman**

Edwin Breimer gaat voor hoge opbrengsten

De investering in een nieuwe melkstal heeft hij maar even uitgesteld, maar de lage melkprijs is voor Edwin Breimer (44) geen aanleiding om te bezuinigen op variabele kosten. Integendeel. 'Juist bij krappe marges komt het erop aan de productiefactoren op het bedrijf maximaal te benutten. Ons melkveebedrijf is intensief. Daarom streven we naar een hoge opbrengst per koe en per hectare, ook al moeten we daarvoor eerst meer kosten maken.'

In maatschap met zijn vrouw Henny houdt Breimer in Toldijk een honderdtal melk- en kalfkoeien en zeventig stuks jongvee. Het grondareaal beslaat in totaal 45 hectare.

Hoger saldo met stalvoeren

De strategie van opbrengstverhoging is twee jaar geleden al ingezet toen Breimer besloot genoomonderzoek te laten doen bij al zijn dieren. Op basis van de genoomfokwaarden selecteerde de veehouder in zijn jongvee. 'Dit zie ik nu duidelijk terug in de vaarzen die gemiddeld veel beter presteren.'

Om zijn grasland beter te benutten schakelde de ondernemer afgelopen grasseizoen over van beperkt weiden naar volledig zomerstalvoeren. 'Nu de melkprijs laag is, ben ik extra tevreden over deze verandering. Zomerstalvoeren pakt positief uit voor het saldo', constateert hij.

'Het lukte afgelopen zomer beter om de gehalten in de melk op peil te houden dan toen de koeien nog weidegang kregen. Bovendien heb ik minder ruwvoer hoeven aankopen, omdat nu iedere spriet die er groeit, wordt benut. Deze verbetering van de efficiëntie heeft een positief effect op de BEX in de KringloopWijzer. De dierenartskosten zijn bovendien gedaald.'

Uiteraard maakt Breimer ook kosten om het gras naar de koeien te brengen en de mest naar het land. Bovendien mist hij een deel van de weidepremie (de droge koeien en het jongvee gaan nog wel naar buiten). Maar deze minnen worden volgens de veehouder royaal gecompenseerd door de plussen van hogere opbrengsten. Vanuit dezelfde gedachtegang koos Breimer er afgelopen voorjaar voor om opnieuw te gaan beregenen. Ook dit is een keuze die volgens hem positief uitpakt voor het bedrijfsresultaat.

Harder voeren, gezondere koeien

In overleg met zijn voerleverancier Agri-firm voerde Breimer recent een belangrijke verandering door in zijn voerstrategie, waarbij hij de verse koeien tot zestig dagen in lactatie veel meer krachtvoer verstrekt. De veehouder kan het effect nog niet onderbouwen met mpr-cijfers, maar stelt vast dat de dieren het hoge krachtvoerniveau gemakkelijk aankunnen. Sterker nog: 'Ik ben ervan overtuigd dat koei-

De vergelijking met het jaar 2009 wordt de laatste tijd veelvuldig gemaakt. Net als nu zat de melkprijs toen in een diep dal en stonden veehouders voor lastige keuzes. Toch is er een belangrijk verschil. Tijdens de vorige dip in 2009 speelden quotumkosten dan wel lease-opbrengsten nog een belangrijke rol in de afwegingen die ondernemers maakten. Nu kunnen beslissingen zuiver genomen worden op basis van het saldo van opbrengsten minus variabele (productiegebonden) kosten.

Vaste kosten hoog

Lambert Schuldink, specialist melkveehouderij bij Countus Accountants en Adviseurs, en zijn collega Dijan Bruins, directeur van het Agro Expertteam, zien echter niet dat de omvang van de melkproductie in Nederland en Vlaanderen sterk reageert op de melkprijs, zoals in bijvoorbeeld de Verenigde Staten. 'De kostenstructuur op Amerikaanse be-

drijven is niet te vergelijken met die op bedrijven hier', zo geeft Schuldink aan. 'Daar vormen variabele kosten, zoals voeraankopen en personeelskosten, een groot deel van de kostprijs. Hier liggen veel kosten vast, doordat het grootste deel van het ruwvoer zelf wordt geteeld en bedrijven draaien op gezinsarbieid. Dan loont het al snel om door te blijven melken. Zolang de melkprijs nog maar hoger is dan de variabele kosten, levert iedere liter een bijdrage aan het terugverdienen van de vaste kosten.'

Als al het voer moet worden aangekocht en alle mest moet worden afgezet, ligt het omslagpunt bij een melkprijs van ongeveer 25 cent, zo rekenen de adviseurs van Countus voor. 'Als de melkprijs onder dit niveau zou zakken, zou het uitstoten van koeien op intensieve bedrijven het overwegen waard kunnen zijn', aldus Bruins, waarbij hij aantekent dat dan wel bedacht moet worden dat koeien die eenmaal zijn afgevoerd, niet meer beschik-

baar zijn om de productie weer op te voeren als de melkprijs aantrekt.

Schuldink noemt nog een argument om alert te blijven op de technische cijfers. 'Financiers beoordelen ondernemers streng op hun vakmanschap. Als je resultaten nu niet op peil houdt, kun je daar later nog wel eens negatief op afgerekend worden.'

Minder jongvee, meer weiden

'Melk in de tank is geld in de portemonnee', stelt ook Menno Kamminga, adviseur bij PPP Agro Advies. Bezuinigen op de verzorging en voeding van de koeien is wat hem betreft het paard achter de wagen spannen. 'De krachtvoerkraan dichtdraaien is, zeker als je dat doet bij de verse koeien, verkeerde zuinigheid', vindt de adviseur. 'Op korte termijn merk je er misschien nog niet zo veel van, maar te krap voeren gaat uiteindelijk ten koste van de conditie, gezondheid en vruchtbaarheid.'

en met een hoge genetische aanleg meer problemen hebben met een te laag dan met een te hoog krachtvoerniveau', aldus Breimer.

Hij heeft er dan ook alle vertrouwen in dat hij de hogere kosten terugverdient met meer melk. 'We moeten sowieso voer aankopen', redeneert hij. 'Als we ruwvoer kopen om hard van te melken, dan moet dat van superkwaliteit zijn. Dat heeft een prijs. Zolang de koeien maar gezond blijven, is het op ons bedrijf financieel interessant om ruwvoer door krachtvoer te vervangen.'

Zijn inspanningen om de output te maximaliseren ziet de ondernemer beloond met meer melk met hogere gehalten. Bij de laatste melkcontrole bedroeg de voorafgevoerde 305 dagenproductie: 10.536 kg melk met 4,27% vet en 3,58% eiwit. Een jaar geleden was de melkproductie nog 400 kilo lager en waren het vet- en eiwitpercentage respectievelijk 4,08% en 3,47%. 'De netto-opbrengst stijgt nog steeds', stelt Breimer vast. 'De koeien hebben de genetische potentie om veel melk te produceren. Als ik ervoor zorg dat ik ze hard voer en goed verzorg, dan komt die aanleg er ook uit. Ik zie aan de productiestijging voorlopig nog geen einde komen.'

Edwin Breimer: 'Ruwvoer vervangen door krachtvoer op ons bedrijf financieel interessant'





Minder jongvee opfokken is volgens Kamminga wel een zinvolle maatregel. Het zet al op korte termijn zoden aan de dijk en is ook op lange termijn gunstig voor het rendement van de bedrijfsvoering. 'Een overtollig vaarskalfje verkopen levert misschien niet veel op, maar bespaart wel direct kosten, omdat je het niet hoeft te voeren', legt hij uit. 'Minder jongvee opfokken dwingt je bovendien om zuiniger te zijn op je koeien, wat een gunstig effect heeft op de melkproductie. En ten slotte creëer je met minder jongvee binnen de toekomstige fosfaatwetgeving meer ruimte voor melkkoeien.' Koeien meer gras zelf uit de wei laten halen is een andere optie die de adviseur veehouders ter overweging geeft als ze hun saldo op korte termijn willen verhogen. Hij realiseert zich dat weidegang niet past in iedere bedrijfssituatie. 'Maar als het kan en de veehouder wil investeren in kennis om het weiden onder de knie te krijgen, is het een effectieve manier om meer geld over te houden. Je bespaart op de kosten voor loonwerk en krachtvoer en realiseert direct een hogere kasstroom omdat er minder kapitaal gaat zitten in voervorraden.'

Nu investeren, straks cashen

Bedrijfseconomisch adviseur Eric Smolders van Smolders Agro Advies ziet dat veehouders heel verschillend reageren op de lage melkprijs. De ondernemers die weten waar ze staan en waar ze naartoe

willen met hun bedrijf, houden hun koers vast. Degenen die het moeilijker vinden om vooruit te kijken, nemen in paniek soms ondoordachte beslissingen', constateert hij.

Met de ervaringen van 2009 in het achterhoofd weet Smolders dat bezuinigen op de korte termijn op de lange termijn averechts kan uitpakken. 'De veehouders die toen in het diepst van de crisis besloten om rigoureuze te snijden in de kosten, hadden een half jaar later alweer spijt', herinnert hij zich. 'Als je nu maatregelen neemt die ten koste gaan van de productie en de gezondheid van de koeien, dan heb je daar nog heel lang last van. En daarmee laat je ook kansen liggen om te cashen als de melkprijs weer aantrekt.' Smolders is ervan overtuigd dat op de meeste bedrijven meer te verdienen is met verbetering van de technische resultaten dan met verlaging van de kosten, ook al betekent dit dat op korte termijn geld uitgegeven moet worden. 'Als de tussenkalftijd nu 450 dagen is, dan laat je veel liggen. Vruchtbaarheidsbegeleiding is dan een heel goede investering', geeft hij als voorbeeld. 'Kalfjes harder voeren is een kostenbesparing als de afkalfleeftijd van de vaarzen hierdoor daalt van 26 naar 24 maanden. En veehouders die de productie weten te verhogen van bijvoorbeeld 8000 naar 9000 liter realiseren een spectaculaire verhoging van hun saldo, ook al moeten ze daarvoor meer krachtvoer voeren.'

Hans Romkema blijft investeren in zijn koeien

Vier jaar geleden lag de gemiddelde 305 dagenproductie op het bedrijf van Hans Romkema nog op 7400 kg melk per koe. Inmiddels is dit verhoogd tot 9800 kg (met 4,20% vet en 3,60% eiwit). 'Ik probeer ieder jaar een stapje vooruit te zetten', zo geeft de 34-jarige veehouder aan. 'Besparen doe ik door scherp in te kopen, ervoor te zorgen dat de loonwerker efficiënt kan werken en door storingen aan de robots zo veel mogelijk zelf op te lossen. Maar zeker niet door te bezuinigen op de voeding en de verzorging van de koeien.'

Progressief opstoomschema

Romkema melkt in het Friese Oldeboorn zo'n 170 koeien en heeft 65 hectare eigen grond en 35 hectare gepacht natuurland in gebruik. In 2012 nam hij het bedrijf over van zijn vader Kees, die hem nog dagelijks helpt. 'De eerste jaren heb ik het tij mee gehad door de goede melkprijs. Ik

heb de kop van de financiering af kunnen werken en ook nog wat kunnen sparen', vertelt hij. 'Door het opstellen van een liquiditeitsbegroting weet ik waar ik nu sta en dat er geen reden is voor paniek. Ik blijf dan ook gewoon investeren in mijn koeien.'

Romkema laat zich begeleiden door een onafhankelijk veevoerbureau en koopt zijn krachtvoer in via internet. 'We kiezen voor een progressief opstoomschema voor de verse koeien door de krachtvoergift met een kilo per dag en tot een niveau van twaalf kilo op te voeren. Dat loopt heel goed en levert direct veel meer melk op. De extra voerkosten verdien ik zo heel snel terug.'

De Fries vertelt dat hij zich de laatste jaren meer en meer veehouder voelt. 'Ik concentreer me op het werk in de stal, werk volgens vaste protocollen en probeer problemen zo veel mogelijk voor te zijn door boven op de koeien te zitten',

zo geeft hij aan. De dierenarts komt maandelijks op het bedrijf, net als de klauwbekapper en Romkema ent consequent tegen onder andere pinkengriep en rota-corona. 'Ik hou niet van trammelant. Als ik maar wat aan zou moeten rommelen, vond ik er niks meer aan.'

Altijd beste stieren

Een veestapel met een hoge genetische aanleg is in de visie van de veehouder een belangrijke voorwaarde om alle investeringen in voer en verzorging te laten renderen. 'Een koe met een lage genetische aanleg is als een regenton waar een plank uit is', stelt hij. 'Je kunt er wel van alles in stoppen, maar je haalt er nooit rendement uit.'

Vanuit deze filosofie laat Romkema genomefokwaarden van al zijn dieren bepalen, maakt hij veel gebruik van gesekt sperma en zet hij altijd de beste stieren in. Door het onder eind van de koeien te

De snel naderende invoering van een stelsel van fosfaatrechten is volgens de adviseur een ander belangrijk argument om nu kritisch te kijken naar het saldo. 'Het is even een taaie tijd, maar voor de lange termijn zal wet- en regelgeving meer impact hebben op bedrijven dan de melkprijs, die ook weer aan zal trekken. Wie nu zijn bedrijfsvoering op orde brengt, is daar straks op voorbereid.'

Vakmanschap is rendement

Na het wegvallen van de melkquotering en vooruitlopend op de invoering van een stelsel van fosfaatrechten is niet langer het saldo per liter melk, maar het saldo per koe de belangrijkste indicator voor het rendement van de bedrijfsvoering. Toeleveranciers spelen hierop in met nieuwe concepten om de marge tussen kosten en opbrengsten te verbeteren. Zo introduceerde Agrifirm onlangs een nieuwe voerstrategie om via het voeren van meer krachtvoer aan verse koeien de productie per koe te verhogen.

Jan Kamphof, directeur verkoop, innovatie en marketing bij Agrifirm Feed, ziet dat de huidige realiteit veehouders bewuster maakt van het belang van goede technische resultaten. 'Het komt er nu op aan om met zo weinig mogelijk dieren zo veel mogelijk te produceren', stelt hij. 'We merken bijvoorbeeld dat veehouders nu al kritischer kijken naar de opfok van jongvee.' Uit de verkoopcijfers bij de coöperatie zou ook niet blijken dat er min-

der geld wordt uitgegeven aan krachtvoer. 'Integendeel', stelt Kamphof. 'Ons nieuwe voerconcept, waarbij juist meer brok wordt gevoerd, slaat goed aan in de praktijk.'

'Vakmanschap is meer dan ooit bepalend voor het rendement in de melkveehouderij', constateert Kamphof. 'Veehouders die dankzij een uitstekend management veel melk produceren met gezonde en vruchtbare koeien, rollen makkelijker door de huidige crisis. Dat besef dringt in de sector nu goed door.'

Ook de Gezondheidsdienst voor Dieren (GD) krijgt geen signalen dat ondernemers bezuinigen. 'De deelname aan diergezondheidsprogramma's blijft gestaag stijgen en voor een nieuw product als Mineralencheck hebben zich in korte tijd al 2500 bedrijven gemeld', vertelt sectormanager rundvee Bert de Lange. 'Het is kennelijk geen punt van discussie meer dat investeringen in preventieve gezondheidszorg snel worden terugverdiend. De overtuiging dat een gezonde veestapel de basis is voor een goed rendement, is in de melkveehouderij breed aanwezig.'

Genetica als basis

Veehouders ondersteunen bij het realiseren van een hoger rendement uit de veestapel is ook de doelstelling van CRV. Joris van Dijck, manager van de afdeling verkoop bij de businessunit West-Europa, ziet nog volop mogelijkheden, onder

andere met een planmatige aanpak van de fokkerij. Door het ondereind van de veestapel te insemineren met Belgisch witblauwe stieren kan op korte termijn het saldo worden verbeterd via een verhoging van de post omzet en aanwas. 'Door op deze manier de mindere dieren op het bedrijf uit te sluiten voor de fokkerij realiseer je ook een hogere genetische vooruitgang binnen de veestapel. Er zit gemiddeld 600 euro in het tussen de koe met de hoogste en de koe met de laagste genetische aanleg op een bedrijf', weet Van Dijck. 'In dit verschil schuilt een groot stuk verborgen rendement.'

Nieuwe technieken bieden steeds meer mogelijkheden om dit verborgen rendement te verzilveren. Zo merkt CRV dat er veel belangstelling is voor onderzoek naar genoomfokwaarden, onder andere om met meer betrouwbaarheid te kunnen selecteren in het jongvee.

Daarnaast stelt Van Dijck vast dat het gebruik van gesekest sperma gestaag toeneemt. Bovendien blijven veehouders – ondanks de lage melkprijs – embryo's uit het fokprogramma kopen om met nieuw bloed een sprong in de genetische vooruitgang te realiseren. 'Als veehouders zich eenmaal bewust zijn van het effect van erfelijke aanleg op de prestaties van koeien, komen ze snel tot de conclusie dat investeren in de beste genetica altijd loont. En daarmee leggen ze de beste basis voor een goed renderend bedrijf in de toekomst.'

insemineren met Belgisch-witblauw sperma houdt hij deze investeringen betaalbaar. 'Met consequent fokken met de beste dieren gaat het niveau van de veestapel snel omhoog', stelt hij vast. 'Maar het gaat me nog niet hard genoeg en dat is de reden dat ik – ondanks de lage melkprijs – afgelopen zomer heb besloten om te investeren in de aankoop van embryo's uit het CRV-fokprogramma.'

De eerstvolgende stap in de bedrijfsontwikkeling is het beperken van de jongveebezetting. Nu nog lopen er op het bedrijf ongeveer honderd kalveren en pinken. 'Door dit aantal te verlagen naar zeventig stuks kan ik binnen de fosfaatruijme tien koeien meer melken', geeft Hans Romkema aan. 'Dan is het bedrijf mooi in balans.'

Hans Romkema: 'En koe met een lage genetische aanleg is als een regenton waar een plank uit is'

