



Belgische adviseurs over verschil met Nederlandse veesector

'Nederlandse kritieke opbrengstprij moet omlaag'

De Belgische melkveehouders kampen net als hun Nederlandse collega's met de lage melkprijs en een liquiditeitscrisis. Maar de Belgen hebben een andere benadering om de crisis te lijf te gaan en hun bedrijf financieel te managen. „Zij denken veel meer over hoe ze geld kunnen verdienen”, zegt Johan Achten van advieskantoor Liba in Bocholt.

„Een groot verschil tussen Nederland en België is dat onze boeren weinig grond in eigendom hebben”, vertelt Dries Aerden, adviseur van het Belgische adviesbureau Liba in Bocholt. „De grond blijft echter wel in de familie, bijvoorbeeld in handen van de ouders. Dat zie je in Nederland minder, omdat de grond bij de bedrijfsovername wordt overgedragen. De zoon pacht in België dus de grond. Er zit daardoor minder vermogen onder het bedrijf. De grond vormt geen of veel minder een onderpand bij een financiering. Dat betekent dat de Belgische melkveehouder vooral op 'cash flow' gefinancierd wordt, waardoor hij minder zwaar gefinancierd is dan een Nederlandse melkveehouder.”

Doordat de kasstroom bepalend is bij het managen van het bedrijf en de totstandkoming van financieringen zal men in België de financiering ook sneller willen aflossen. „In 2015 werd gemiddeld 13 procent van de schuld per jaar op een financiering afgelost. In Nederland ligt dat rond de 5 procent. In België zijn de leenlasten min of meer hetzelfde als in Nederland, maar bij ons zijn de kapitaalcomponenten hoger dan de rentelasten”, zegt Johan Achten, directeur van Liba. Het adviesbedrijf heeft inmiddels zo'n honderd klanten in Nederland tot aan Flevoland toe. In elk advies dat Liba geeft, staat het economische aspect centraal.

Geen terugverdientijd

De verschillen tussen beide buurlanden gaan verder. Achten: „De Belgische melkveehouder denkt veel meer in geld verdienen, terwijl de Nederlanders veel technischer zijn. Een Nederlandse melkveehouder denkt bij investeren aan de terugverdientijd. In België wil men er direct iets aan verdienen. Tijdens een gesprek met een Belgische melkveehouder vertelde een Nederlandse voorlichter dat bij een stalaanpassing hij in zoveel jaar de investering terug had, waarop de boer antwoordde: 'Ik ga niet investeren om het terug te verdienen. Ik ga investeren om er aan te verdienen.' Dat is typisch voor Nederland om in terugverdienterminen te denken. Dat zie je nu ook in de fosfaatrechten. Dat kun je op zoveel jaar terugverdienen, beredeneert de Nederlander. Maar hoe kun je geld verdienen aan fosfaatrechten?” Aerden: „De Nederlandse aanpak was daarnaast in het verleden meer fiscaal gericht om geen belasting te hoeven betalen. Onze boeren focussen op winst

maken. Wij kunnen veel leren van de Nederlandse boeren over technische zaken, maar ik denk dat jullie ook veel kunnen leren over bedrijfseconomische aspecten.”

De Belgische aanpak van focussen op winst en 'cash flow' financiering zorgt dat elke investering direct geld moet opbrengen. Men leent niet op basis van onderpand, maar op basis van hoeveel geld er in het laatje gebracht wordt. Daardoor zullen Belgische melkveehouders minder financiële risico's lopen,

gefinancierd en aan het einde van zijn carrière heeft een Belgische boer bovendien geen restschuld meer, in tegenstelling tot de Nederlandse boer. „De melkveeouders in onze klantenkring hadden in 2015 gemiddeld een vreemd vermogen van 0,57 euro per liter of 5.200 euro per koe. Ter vergelijking: de Nederlandse boer heeft ongeveer 1,2 euro per liter of 10.000 euro schuld.”

De schuld lag twee jaar eerder op 0,73 euro, maar in de afgelopen jaren is dat drastisch verminderd. „De Belgische boeren moeten hun schuld omlaag brengen”, legt Aerden uit. „Ze kunnen niet meer schuld aan en moeten naar een lagere financieringspositie. Ze groeien boven hun productiefactoren uit. Er is

meer grond, arbeid en voer nodig. Als je naar de productiefactoren kijkt van kapitaal, land, voer, arbeid, management en rechten, moeten deze in balans zijn. Productiekosten zijn uitwisselbaar. Dit betekent dat de kapitaallasten nu minder zwaar belast moeten worden om in balans te komen ter compensatie van extra voer en grond. Een grondgebonden koe heeft 7.000 tot 10.000 euro schuld en een grondeloze koe 2.000 tot 3.000 euro schuld.”

De bodemprijs in België ligt onder meer door het lagere vreemd vermogen per liter lager dan die in Nederland. De bodemprijs is de kritische opbrengstprijs minus het af te lossen kapitaal. De kritische opbrengstprijs is de melkprijs die een boer nodig heeft, nadat alle betalingsverplichtingen zijn afgetrokken. Achten: „De Belgische melkveehouder heeft een kritieke opbrengstprijs van 29,5 cent en hij moet bijna 6,4 cent kapitaal aflossen. De bodemprijs is 23,01 cent per liter meetmelk. Daarnaast betalen ze 1,6 cent per liter aan rente. In 2010 was de Belgische kritieke opbrengstprijs nog 25,42 cent. In de afgelopen jaren zijn ook hier de kosten dus flink gestegen.”

Hogere kosten Nederland

In Nederland ligt de kritieke opbrengstprijs rond de 32,24 cent en de bodemprijs op 27,91 cent. Dat is een verschil van bijna 3 cent voor de kritieke opbrengstprijs en bijna 5 cent voor de bodemprijs. Daarentegen ligt de melkprijs in Nederland hoger. Min of meer het verschil van de kritische opbrengstprijs van beide landen. Een liter meetmelk (berekend naar 4 procent vet en 3,3 procent eiwit) brengt in België tussen de 25 en 26 cent op. Dat is volgens Achten lager

‘Een melkveehouder heeft minimaal een buffer van 750 euro per koe nodig.’

risicovolle investeringen doen of overgefinancierd zijn. „Niet rendabele investeringen worden in Nederland langer in stand gehouden”, meent Aerden, die regelmatig Nederlandse bedrijven bezoekt en adviseert.

Drie financieringsmethoden

Achten legt uit dat er drie financieringsmethoden zijn: grofweg verdeeld in de Amerikaanse, Belgische en Nederlandse aanpak. „In Nederland financieren men bedrijven: de bedrijfsfinanciering. Je ziet daarnaast dat de Nederlandse melkveehouder vaak maar een beperkt aantal financieringen heeft. Een Belgische boer kan wel tien tot twintig financieringen hebben. Dat komt, omdat wij objectfinancieringen doen. Je koopt een trekker als object, maar net zoals in Nederland staat het hele bedrijf garant voor het financieren van de trekker of het object. De Amerikanen werken met de 'non-resource' lening. Alleen het object dat gefinancierd wordt, staat garant voor de financiering. Daarom moeten de Amerikaanse melkveeouders bij bijvoorbeeld de bouw van een stal meer eigen vermogen, ongeveer 40 procent, inbrengen en op een korte termijn van tien jaar aflossen. In slechte tijden kunnen Amerikaanse boeren daardoor veel eerder failliet gaan. De Nederlandse boer kunnen ze langer laten uitzingen door minimaal af te lossen en alleen rente te betalen. De sanering van de sector gaat in het Nederlandse systeem dus veel trager dan in Amerika.”

5.200 euro per koe

De Belgische melkveehouder zit veel minder zwaar

dan in Nederland of beter gezegd Noord-Brabant, want Achten heeft vooral cijfers uit het zuiden van Nederland.

De adviseur vindt het vreemd dat het verschil tussen de kritieke opbrengstprijs van beide landen precies het verschil in melkprijs is. „Je kunt jezelf de vraag stellen of de melkprijs in België zo laag ligt vanwege de lage melkprijs of dat de lage melkprijs zorgt voor een lage kostprijs. Logischerwijs volgt de kostprijs op de lange termijn altijd de opbrengstprijs. De Nederlandse zuivelindustrie weet de melk echter beter te verwaarden. Leidt de

hogere melkprijs van FrieslandCampina dan tot een hogere kostprijs of een hoger inkomen? Zouden de Nederlandse boeren FrieslandCampina niet meer moeten

waarden voor wat zij voor hen doet? Moeten ze eigenlijk niet meer inkomen uit hun bedrijf halen of geven ze het uit aan extra kosten?” vraagt Achten zich hardop af. „FrieslandCampina moet zorgen voor een zo hoog mogelijk melkprijs en dat lukt ten opzichte van België goed. De Nederlandse melkveehouder zou eigenlijk moeten zorgen dat ze dat extra melkgeld in hun zakken houden, maar daar slagen ze nog niet zo goed in.”

Wellicht ligt dit aan het feit dat de Nederlandse melkveehouders net andersom denken als hun zuidelijke collega's, oppert Aerden voorzichtig. „Mij valt op dat men bijvoorbeeld bij de nieuwe fosfaatrechten de prijs berekent van wat het melkquotum kostte en vervolgens beredeneert wat een fosfaatrecht dan zou mogen kosten. Men geeft onmiddellijk het volledige saldo weg. Wij zouden eerder geneigd zijn te zeggen: er is zoveel ruimte om te investeren, dus dat mag de prijs van fosfaatrechten zijn. Men kijkt bij jullie wat de waarde is en niet wat je kunt betalen.”

Buffer opbouwen

De kritieke opbrengst moet in Nederland omlaag om een goed perspectief te behouden. De Belgen zitten gunstiger, omdat er in de kritieke opbrengstprijs veel kapitaalaflossingen zitten en er meer speelruimte is als

de banken mee willen werken. Om het hoofd boven water te houden, zijn er in de ogen van de Belgische adviseur financiële buffers nodig en hier wringt de schoen. Er is op dit moment niet zo'n vangnet en een buffer opbouwen is moeilijk. „In België hebben de melkveehouders iets meer buffer, maar ook hier zie je dat de lage melkprijs en de superheffing de buffer behoorlijk hebben verschaald. Wij constateren nu dat de gemengde bedrijven met een goede neventak een voordeel hebben. De vraag is dus hoe we in de toekomst met een volatiele melkprijs omgaan. Kunnen

‘Een Nederlandse melkveehouder denkt bij investeren aan de terugverdientijd. In België wil men er direct iets aan verdienen.’

we dat doen door buffers te vormen of toch door een neventak op te zetten? Dat laatste is echter lastig, want niet iedere boer heeft die mogelijkheid. Een derde manier is natuurlijk excellent zijn, maar dat is ook voor slechts enkelen weggelegd. Je ziet dat het financiële verschil tussen een goed en een slecht jaar of tussen excellent boeren en normaal boeren ongeveer 125.000 euro per 1 miljoen liter melk is. Het verschil tussen bedrijven is zo groot als het verschil tussen jaren.”

750 euro

Voor de meeste boeren is het opbouwen van een buffer de enige mogelijkheid om te overleven. Achten: „Een melkveehouder heeft minimaal een buffer van 750 euro per koe nodig, voordat de crisis begint, om zich te wapenen voor een slechte periode van 18 maanden. En je ziet dat de Amerikaanse boeren dit al doen, omdat ze al veel langer met de volatiele melkprijs te maken hebben. Dan is de vraag: hoe kunnen melkveehouders, met een kritieke opbrengstprijs van iets meer dan 32 cent en een lange termijnvoorspelling van 32 cent, een buffer van 750 euro per koe opbouwen? Dat is onmogelijk en dan wordt de boer afhankelijk van de welwillendheid van de bank. Een goede communicatie met de bank is dan belangrijk.”

Hoe kan de Nederlandse melkveehouder leren van zijn zuiderburen, die minder zwaar gefinancierd zijn, winstgericht en cash flow gestuurd zijn en een lagere kritische opbrengstprijs hebben? Aerden: „Voor de lange termijn zou hij eerst moeten denken aan de bedrijfseconomische winst en niet aan de fiscale winst.”

„Hij moet accepteren dat hij in de goede jaren belasting moet betalen”, vervolgt Achten. „Als je in een goed jaar niet je belastingen wilt betalen, hoe kun je dan in een slecht jaar de rekeningen betalen?

Daarnaast moeten ze meer aflossen dan afschrijven. Op zijn minst gelijk houden. De balans tussen aflossen en afschrijven zijn de Nederlanders vergeten. Dat komt door de bedrijfsfinanciering in plaats van de objectfinanciering. Er werd quotumfinanciering

afgelost op lange termijnen en afgeschreven op de korte termijn. Door sneller aflossen wordt de bodemprijs lager en kan men wellicht een buffer opbouwen.”

De Nederlandse boer doet het technisch al heel goed. Hier zitten weinig mogelijkheden om de kritische opbrengstprijs te verlagen, maar ze kunnen wel de vaste kosten verminderen, denken Achten en Aerden. „Goedkopere stallen, inrichting, bouwkosten en natuurlijk goedkopere grond”, stelt Achten. De ‘mindset’ van de Nederlandse boer moet veranderen. Het dient allemaal te draaien om economie. „Boeren is geen ‘way of life’. Voor belevingsboeren is geen toekomst. De crisis is dan ook geen melkprijsprobleem, maar een kostprijsprobleem”, meent Achten. Hij heeft ook nog een andere suggestie om de vaste kosten omlaag te brengen. Elk bedrijf heeft namelijk een optimale bedrijfsgrootte. „We maken gebruik van lineaire programmering om de grootte te bepalen. Deze wiskundige techniek is als militaire toepassing ontwikkeld en hiermee kun je de optimale bedrijfsgrootte berekenen. We vragen een boer eerst naar zijn ambitie. Maar als je dan een lineaire programmering uitvoert, blijkt dat de ambitie van de boer altijd groter is dan de optimale economische bedrijfsomvang. Men wil dus grotere bedrijven dan het optimale. De droom is altijd groter dan de werkelijkheid.” ■



Omgaan met lage melkrijzen

Liba organiseert dit jaar van 4 tot 9 juli een reis naar Engeland. Melkveehouders of erfbetreders leren op de reis om te gaan met lage melkrijzen. Liba bezoekt op deze reis melkveebedrijven van 100 tot 2.000 koeien in de regio Somerset. De landbouw in de regio Somerset is zeer gevarieerd. Er bevinden zich intensief gemanagede bedrijven met zeer hoge producties, alsook extensievere graasbedrijven. De melkveebedrijven die het advieskantoor bezoekt, kenmerken zich door de grote variatie in bedrijfssystemen, melkrijzen en specialisatie. Er worden onder meer bedrijven bezocht van hoofdzakelijk grazen tot jaarrond binnen met drie keer daags melken. Afhankelijk van de afnemer kan de melkrijzen van de ondernemers variëren van 20 tot 32 cent per 100 liter op dit moment. Veel bedrijven hebben in de loop der jaren een sterke neventak ontwikkeld met behoud van goed management in de melkveetak. Alle te bezoeken bedrijven zijn technisch sterk, hebben sterk ondernemerschap en melkrijzenrisicomanagement met diverse oplossingen. Voor meer informatie, zie www.liba.be.