

# Banken rekenen al met 50 cent per kg

Tekst en foto's: Dick van Doorn

**Je zou denken dat het op geitenbedrijven wat de prijzen betreft rozengeur en maneschijn is.**

**Toch waarschuwen financieel deskundigen dat gangbare bedrijven bij een prijsdip sneller in de problemen kunnen komen dan ze denken.**

**V**olgens Jan Dortmans, financieel adviseur geitenhouderij bij DLV Advies, ligt de kritieke opbrengstprijis per 100 kg melk bij veel bedrijven op circa 55 ct/kg (inclusief privé-onttrekkingen). "Als je naar de cyclus kijkt, zitten we momenteel in een dalende lijn. Vergeleken met dezelfde maand in 2014, 2015 en 2016 is de melkprijs lager." Volgens John Bruin, geiten-specialist met specialisatie bedrijfsplannen bij ForFarmers, ligt de kritieke opbrengstprijis op zo'n 51 ct/kg. "Dit baseer ik op de actuele cijfers van de afgelopen drie jaar van een accountant die veel geitenhouders als klant heeft. Ik snap trouwens wel dat Dort-

mans 55 ct/kg noemt. Geitenhouderijen hebben de afgelopen jaren veel verdiend, dus veel belasting betaald, en die inkomstenbelasting is onderdeel van die kritieke opbrengstprijis." Accountantskantoor Countus houdt volgens Ernst van Heijden, branche-specialist geitenhouderij bij dit bedrijf, net als Bruin 51 ct/kg aan als kritische opbrengstprijis. "Maar ik moet er wel bij zeggen dat bedrijfseconomisch gezien, als je alles meerekent, je inderdaad op die 55 ct/kg uitkomt. Overigens is de verwachte meerjarige begrotingsnorm, waar iedereen mee moet rekenen, vorig jaar bijgesteld van 45 naar 50 cent. Vrij uitzonderlijk dat hij naar boven is bijgesteld." Alle drie de financieel deskundigen vinden dat geitenhouders momenteel rekening moeten houden met een mogelijke prijsdaling. Het kan zijn dat de melkprijs dit jaar, net als in juli 2013, richting de 50 ct/kg gaat. De wereldwijde markt voor geitenmelk groeit ieder jaar met zo'n 6 procent. Het aantal geiten per bedrijf in Nederland groeit momenteel veel sneller.

## Twee soorten bedrijven

Volgens Van Heijden zijn er in Nederland globaal twee soorten geitenhouderijen. Welke maatregelen genomen moeten worden bij een prijsdaling is voor ieder van deze groep verschillend. "In de ene groep zitten bijvoorbeeld bedrijven die voorheen tegenslagen hebben gehad. Zo'n 20 procent van de bedrijven valt onder deze doelgroep. Deze bedrijven hebben hun aflossingen soms ook één tot drie jaar uitgesteld." Voor deze 20 procent is het volgens Van Heijden hopen dat de prijzen nog lange tijd hoog blijven. "Stoppen is eventueel een optie bij dalende prijzen. Of anders afspraken maken met crediteuren zodat je de schulden enigszins kunt

verdelen. Voorwaarde voor dit laatste is wel dat de kritieke opbrengstprijis op een acceptabel niveau ligt. Momenteel zou ik een maximale opbrengstprijis van 50 ct/kg acceptabel noemen." De resterende bedrijven die technisch zeer goed draaien én een grote buffer hebben, adviseer ik om extra af te lossen of, als de kritieke opbrengstprijis lager is dan de verwachte melkprijs, een bv op te richten (ook gunstig bij bedrijfsopvolging). Met een bv verlaag je de belastingdruk en wordt deze ook gelijkmatiger. Dit is op basis van de kritieke opbrengstprijis vrij eenvoudig uit te rekenen." Voor bedrijven die rond de kritieke opbrengstprijis zitten is het niet verstandig om een bv op te richten. Die kunnen volgens Van Heijden beter professionaliseren zoals schaal vergroten, balans krachtvoerproductie verbeteren of automatisch voeren.

## Banken eisen buffer

Volgens Dortmans heeft de afgelopen drie jaar zo'n 25 procent van de geitenhouders uitgebreid. "De vraag is of de markt deze groei aankan. Het kan zijn dat de prijs naar de kritieke opbrengstprijis zakt." Bruin: "Om hierop te kunnen reageren moeten geitenhouders eerst weten hoe hun kritieke opbrengstprijis is opgebouwd. Is hij namelijk opgebouwd uit lage vaste lasten en een slecht bedrijfsmatig prestatieniveau, dan moet zo'n geitenhouder heel kritisch gaan kijken hoe hij zijn technische resultaten kan verbeteren. Maar als het een bedrijf is dat technisch top draait, maar een hoge vaste lastenstructuur heeft, moet hij kritisch naar zijn vaste lastenstructuur gaan kijken, maar zeker niet gaan 'knijpen' op de technische resultaten. Dus niet besparen op de voerkwaliteit en de gezondheid van de dieren en dergelijke." Besparen op de vaste lastenstruc-



*Ernst van Heijden: "Voor sommige bedrijven kan stoppen een optie zijn bij dalende prijzen."*

tuur betekent dus bijvoorbeeld grond verkopen, de aflossing vertragen/uitstellen, andere financiële opzet of minder betaalde arbeid inhuren c.q. werk uitbesteden. Dortmans: "Extra aflossen lijkt soms een goede optie, maar banken eisen steeds meer dat agrarische bedrijven zelf hun financiële buffer aanleggen." Om moeilijke tijden te kunnen overleven moet er dus een buffer zijn. En technisch moeten bedrijven goede resultaten kunnen tonen.

### Welke maatregelen?

Wat betreft tactieken om een prijsdip te overleven heeft Dortmans zeker ideeën. "Ik zie dat veel geitenhouders soms met geiten van vijf jaar oud werken die financieel niet optimaal meer draaien. Het is misschien niet duurzaam, maar tijdig vervangen zorgt wel

zijn arbeidskosten. Dat kan door middel van automatisch voeren, ook de overstap naar individueel voeren per geit is een enorme verbetering. "Daar kun je als geitenhouder je resultaten echt mee verbeteren," aldus Dortmans. "Automatiseren is, kostprijs technisch gezien, belangrijker dan een of meerdere spanten erbij." Bruin ziet veel in automatisch voeren als kostenbesparing, maar voor individueel voeren moet je volgens hem echt geknipt zijn. Dortmans ervaart dat veel geitenhouders hun eigen kostprijs niet eens weten. "En ja, ook in deze relatief goede tijden moet je gewoon je kostprijs kennen als geitenhouder." Met een liquiditeitsprognose kun je exact je geldstroom volgen. Welke opbrengsten heb je en wat gaat er aan kosten uit. Voor bedrijven die een duidelijke strategie willen uitzetten adviseert hij voor het eigen bedrijf



*Soms is het financieel gezien slim om sneller te verversen, weet John Bruin.*

## Ook in goede tijden moet je je kostprijs gewoon kennen

dat je rollend jaargemiddelde omhooggaat." Ook ziet hij kansen wat betreft de afzet van de bokjes. "Maak als sector een eigen streekproduct, dit vergt ondernemerschap. Maak van een probleem een uitdaging." Een ander onderdeel waarop nog bespaard kan worden,

een meerjarenbegroting op te stellen. Zodoende weet je welke investeringen je kunt dragen als bedrijf en of je überhaupt wel een nieuwe stal kunt zetten. Ook Bruin adviseert om een flinke buffer aan te leggen. "Als je er nog geen hebt, begin er dan gelijk mee."

### Risicomanagement

Risicomanagement is volgens Dortmans ook heel belangrijk. Zeker als je weet dat de melkprijs gaat dalen. Dit betekent dat afspraken maken met de juiste leveranciers en afnemer(s) belangrijk is. Eventueel kunnen contracten afgesloten worden met vaste prijzen voor een bepaalde tijd. "Bij geitenhouders is krachtvoer natuurlijk een forse kostenpost, omdat dit bij de meesten maar liefst tweederde deel van het rantsoen is." Nog een manier om kosten te besparen is zorgen voor meer en betere kwaliteit ruwvoer zodat je überhaupt minder (duur) krachtvoer nodig hebt. Volgens Dortmans is het (in fases) vastzetten van prijzen van leveranciers en afnemers alleen geschikt voor geitenhouders die goed kunnen onderhandelen en goed zicht op de markt hebben. Volgens Bruin zijn prijsafspraken een optie, maar hij benadrukt het belang van het tijdig afsluiten van nieuwe gunstige contracten. Nog een manier om het bedrijf te optimaliseren

is het verbeteren van het uitgangsmateriaal. Dortmans: "Inzicht in de melkproductie per geit is noodzakelijk. Zo kom je te weten wat de beste melkgeiten zijn. Persoonlijk denk ik dat ondernemers daarmee het meeste kunnen bereiken, zeker voor degenen die meer veehouder zijn dan handelaar." Bruin: "Klopt, als je ziet dat uit de cijfers van Agroscoop over 2016 er gemiddeld 1.178 kg/geit werd gemolken met een spreiding van 812 kg, dan zegt dit genoeg." Volgens Bruin rekenen veel geitenhouders momenteel met het break-evenpunt van de afmelkers. "Daarmee kun je zien of je niet-rendabele dieren wel tijdig vangt. Soms is het inderdaad financieel slim om sneller te verversen." ✓

### Studiegroep in oprichting

Jan Dortmans (DLV) is voornemens een studiegroep 'Ondernemende Melkgeitenhouders' op te zetten (regio Zuid- en West-Nederland). Hij is daarom op zoek naar geitenhouders (zowel biologisch als gangbaar) die op basis van betrouwbare informatie kennis willen delen. Onderwerpen die onder andere aan de orde komen zijn het bespreken van economische jaarcijfers, visievorming, economische vraagstukken, efficiënt werken, kwaliteitsdenken, duurzaamheid en personeel. Voor meer informatie en aanmelden: e-mail [j.dortmans@dlvadvis.nl](mailto:j.dortmans@dlvadvis.nl).



*Banken eisen vaker dat bedrijven zelf een financiële buffer aanleggen, weet Jan Dortmans.*