

Het gros van de melkveehouders zet in op groei. Berekeningen wijzen uit dat bij de huidige prijzen van quotum en nieuwbouwstallen snelle groei vaak niet haalbaar is. Uitstel van groei tot na afschaffing van de quotering biedt veel meer perspectief. Groei is dan vooral rendabel voor de 25 procent beste bedrijven.

Op veel plekken verrijzen nieuwe ligboxenstallen. Het gros van de melkveehouders zet in op groei. Samen met de Rabobank, het Landbouw Economisch Instituut (LEI) en de Nederlandse afdeling van de internationale studieclub European Dairy Farmers (EDF) heeft de Animal Sciences Group (ASG) onderzoek gedaan naar de verwachte ontwikkeling van de melkveehouderij in Nederland. Onder de titel 'Melken in de Nieuwe Realiteit' heeft ASG verkend hoe melkveehouders zo goed mogelijk kunnen inspelen op de ontwikkelingen in markt, beleid en technische vooruitgang die de komende tien jaar verwacht worden. Melkveehouders hebben aangegeven dat schaalvergroting voor hen ontwikkelingsrichting nummer één is. De vraag bij groei is: 'Hoe laat ik mijn bedrijf groeien?'



Michel de Haan



Jelle Zijlstra



Art Evers

Voor melkveehouders biedt groei pas na 2014 perspectief

Snelle groei vaak niet haalbaar

Er zijn berekeningen uitgevoerd voor een bedrijf met 600.000 kg melk dat wil groeien naar 1.000.000 kg melk, dus van 75 naar 125 melkkoeien. Hierbij zijn vier groeiscenario's met elkaar vergeleken:

- scenario A: niet groeien.
Het bedrijf maakt wel gebruik van de wettelijk toegestane melkquotumverruiming;
- scenario B: snelle groei.
Het bedrijf realiseert de groei volledig in 2009;
- scenario C: geleidelijke groei.
Het bedrijf breidt de productie jaarlijks uit met een zesde van de geplande 400.000 kg. Bij een overbezetting van 120 procent komt er een nieuwe stal;
- scenario D: late groei.
Het bedrijf realiseert zijn groeiplan pas in 2015, wanneer de quotering is afgeschaft. Investeren in quotum is dan niet meer nodig.

De voorgenomen groei is zo fors dat niet alleen extra voer nodig is. Er zijn ook investeringen nodig in stal, voeropslag, melkinstallatie en vee. Ook ontstaan er extra kosten voor de ingehuurde arbeid en mestafzet. Voor alle scenario's is aangenomen dat de bedrijven jaarlijks één procent groeien. Die groei van één procent gaat ook door na afschaffing van het quotum.

Standaard- en topbedrijf

De scenario's zijn berekend voor een tweetal bedrijfstypen: een standaardbedrijf en een topbedrijf. Voor het standaardbedrijf gelden uitgangspunten zoals die momenteel reëel worden geacht voor het gemiddelde bedrijf in de komende vijf jaar. Dat betekent dat het bedrijf vóór de groei een lening van 0,90 euro per kg melk heeft, de stal vergroot wordt voor 4000 euro per koeplaats, extra vee 1500 euro per koe

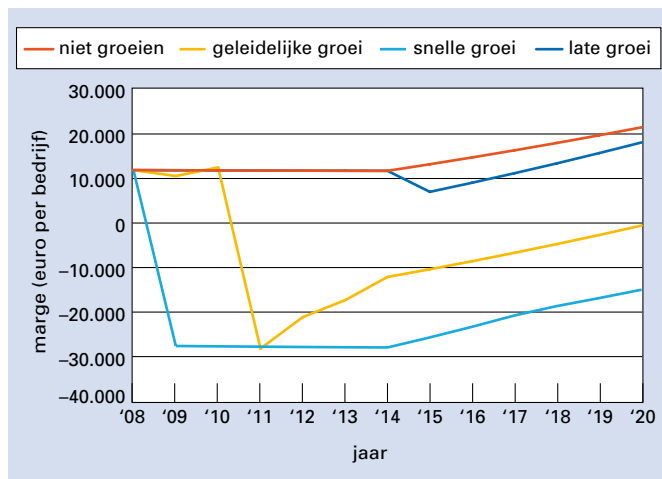
(inclusief jongvee) kost, de extra voeropslag 50.000 euro kost, de melkinstallatie voor 30.000 euro vergroot wordt, mestafzet 15 euro per ton kost en er 12.000 euro voor extra arbeid nodig is. Het topbedrijf hoort bij de groep 25 procent beste bedrijven voor saldo. Dit saldo is 2,50 euro per 100 kg melk hoger dan bij het standaardbedrijf. Vervolgens heeft het topbedrijf ook een lagere schuld, namelijk 0,50 euro per kg. Daarnaast investeert dit bedrijf een lager bedrag in de stal (3000 euro per koe) en weet het de mestafzet goedkoper te regelen (5 euro per ton).

Snelle groei geen economische melkkoe

Figuur 1 laat het economisch resultaat zien van de groeiscenario's voor het standaardbedrijf. Dit economisch resultaat is uitgedrukt in marge. De marge is

een maat voor het totale geldbedrag dat een bedrijf per jaar overhoudt. Dat houdt in dat alle lasten zijn betaald, inclusief rente, privé-uitgaven, belastingen, aflossingen en vervangingsinvesteringen in machines en installaties.

Uit figuur 1 blijkt dat de marge bij snel groeien steeds lager is dan bij niet groeien, maar ook lager dan bij geleidelijk groeien en bij laat groeien. Hierbij is rekening gehouden met een dalende quotumprijs bij nadering van de einddatum van de quotering. De aanname voor de langjarige gemiddelde melkprijs is 0,33 euro per kg. De marge daalt bij snel groeien in 2009 naar bijna 30.000 euro negatief. Deze negatieve marge betekent dat het bedrijf niet aan alle betalingsverplichtingen kan voldoen. In dit geval zijn de verplichte aflossingen verminderd met het tekort aan marge. Daardoor blijft de bankschuld langer op een hoger



Figuur 1 – Marge in de jaren 2008 t/m 2020 bij verschillende groeiscenario's voor het 75 melkkoeien-standaardbedrijf

niveau. In werkelijkheid is de kans zeer groot dat de veehouder zal afzien van een groeiplan met zo'n negatieve marge. De belangrijkste oorzaken voor de lage marge zijn de hoge quotumkosten (0,75 euro per kg), de hoge investeringen in gebouwen en installaties en de extra kosten voor mestafzet en ruwvoeraankoop. De marge blijft zeer laag tot het quotum is afgeschaft. Daarna kan het bedrijf langzaam de financieringslast verkleinen.

Bij geleidelijk groeien wijzigt de marge aanvankelijk nauwelijks. Maar in 2011 gaat de marge flink dalen, omdat het bedrijf dan fors investeert in bouwwerken. Vervolgens stijgt de marge naar 2015 toe weer sneller dan bij snelle groei, omdat de financieringslasten als gevolg van quotum lager zijn en het bedrijf de stalbezetting langzaam verder opvoert.

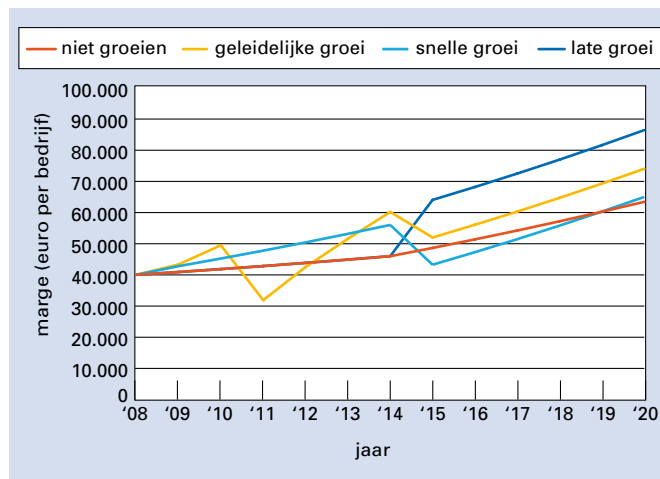
Laat groeien heeft aanvankelijk vanzelfsprekend dezelfde marge als niet groeien. Vanaf 2015 (groei zonder quotumaankoop) laat figuur 1 voor het standaardbedrijf weliswaar een positieve marge zien, maar deze is wel lager dan bij het scenario niet groeien. De investeringsbedragen bij groei zijn voor het standaardbedrijf zo hoog dat niet groeien nog steeds aantrekkelijker is. Na 2015 zal de marge geleidelijk stijgen, omdat de financieringslasten door aflossingen steeds kleiner worden en het bedrijf de melkproductie jaarlijks met één procent blijft opvoeren.

Meer perspectief voor topbedrijf

In figuur 2 is het beeld heel anders. Daar is de marge voor de meeste groeiscenario's bij het topbedrijf hoger dan voor het scenario niet groeien. Ook bij snelle groei speelt dit tot het jaar 2015. De gunstiger uitgangspunten verklaren het verschil. Belangrijk hierbij is wel dat bij snelle groei wel wordt geïnvesteerd in quotum, maar dat dit quotum in twintig jaar wordt afgelost. Wanneer we het quotum zouden aflossen in de periode tot 2015, zou de marge bij snelle groei tot 2015 een stuk lager zijn.

Verder blijkt uit figuur 2 dat de marge bij snelle en geleidelijke groei na 2015 daalt, omdat beide bedrijven dan extra belasting moeten betalen. Het aangekochte quotum is dan namelijk voor de belasting al wel afgeschreven, terwijl het nog maar voor een deel is afgelost. Het vervallen van het belastingvoordeel van de quotumafschrijvingen leidt tot hogere belastingen vanaf 2015. Dit veroorzaakt de dip in marge.

De belangrijkste conclusie uit figuur 2 is dat late groei ook voor het topbedrijf het aantrekkelijkste groeiscenario is. Vanaf 2015 is investeren in quotum niet meer nodig, zodat dit bedrijf met



Figuur 2 – Marge in de jaren 2008 t/m 2020 bij verschillende groeiscenario's voor het 75 melkkoeien-topbedrijf

een bovenmodaal saldo dan direct een flinke marge kan realiseren. Die marge is zelfs veel hoger dan zonder groei.

Snelle groei niet rendabel, wel realiseerbaar

Het kengetal marge beoordeelt niet of een investering rendabel is. Daarvoor moeten we de winst beoordelen. Bij alle berekeningen voor zowel het standaard- als het topbedrijf daalt de winst in de jaren na groei. Verder geldt dat over het algemeen de bedrijfstypen met de hoogste marge ook de hoogste winst hebben. In de praktijk wordt bij besluitvorming over groei veel meer nadruk gelegd op de haalbaarheid van de investering – 'Kan ik aan al mijn betalingsverplichtingen voldoen?' – dan op het rendement van het geïnvesteerde geld. Dat is in dit onderzoek ook gebeurd en de conclusie is dat plannen die leiden tot sterk negatieve marges geen haalbare opties zijn. Voor het topbedrijf zijn deze opties wel haalbaar.

De berekeningen zijn uitgevoerd met een aantal algemeen geaccepteerde uitgangspunten. Voorspellen van prijzen in de toekomst blijft moeilijk. Die prijzen hebben veel invloed. Een 25 procent hogere melkprijs (0,41 euro in plaats van 0,33 euro per kg) leidt bijvoorbeeld bij snel groeien al tot een vergelijkbare marge voor het standaardbedrijf als bij niet groeien.

Ir. M. H. A. de Haan, specialist bedrijfsontwikkeling ASG

Ing. J. Zijlstra, specialist bedrijfsontwikkeling ASG

Ing. A. G. Evers, onderzoeker bedrijfseconomie ASG

Conclusies

- Uitstel van groei tot na de afschaffing van de quotering levert de hoogste marges op en is daarmee het beste groeiscenario. Dit geldt zeer duidelijk voor gemiddeld presterende bedrijven, maar ook voor de meeste bedrijven in de groep 25 procent beste bedrijven.
- De groep 25 procent beste bedrijven heeft veel betere groeiperspectieven dan de rest. Een hoog saldo, lage financieringslasten in de huidige situatie en lage vaste kosten maken groei veel beter haalbaar.
- Het investeringsbedrag dat nodig is per extra kg melk heeft veel invloed op de haalbaarheid van het groeiplan. Hoe lager de investeringen in bouwwerken, installaties, quotum en grond, des te beter een groeiplan haalbaar is.