

LIQUIDITEITSBUFFER OPBOUWEN OF GROND KOPEN?

In heel wat sectoren zullen de inkomsten dit jaar hoger liggen dan de vorige jaren. Wanneer het beter gaat, kan je bijvoorbeeld een buffer aanleggen – wat in crisisjaren niet kan. Sommige land- en tuinbouwers vragen zich dan ook af of je het best nu een buffer aanlegt of investeert? – *Jacky Swennen, Kenniscentrum SBB & Raf Steegmans, landbouwconsulent Boerenbond*

Na een aantal zwakke jaren – zeg maar slechte, zoals 2015 en 2016 – zal 2017 toch wel voor heel wat sectoren een beter inkomensjaar betekenen. Eindelijk, want op tal van plaatsen moeten nog wat schulden worden afbetaald. Anderzijds merk je ook de veerkracht van de sector. Als het goed gaat is er weer optimisme en investeringsdrang. Men wil vooruit en plannen voor uitbreidingen of andere investeringen vormen opnieuw onderwerp van gesprek, of van artikels en voordrachten. Niet verkeerd, maar als we de presentaties van één à twee jaar geleden bekijken, dan was de boodschap dat de sector een buffer moest aanleggen. Maar in crisisjaren kan men geen buffer aanleggen want men heeft liquiditeitsproblemen. Buffers kan je enkel in goede jaren aanleggen! Leg je dan nu het best een buffer aan of plan je investeringen?

Het antwoord op deze vraag is uiteraard zeer verschillend per bedrijf en vermogenssituatie. Een bedrijf met een stevige financiële structuur (solvabiliteit en liquiditeit) en een goed rendement hoeft geen bijkomende buffer op te bouwen en kan gerust investeren op lange termijn. In de veronderstelling dat de grondprijzen vrij

stabiel hoog blijft, zouden deze bedrijven bijvoorbeeld kunnen investeren in grond. Bedrijven die echter de laatste jaren wat liquiditeitsproblemen kenden – en dat is een behoorlijk hoog percentage – moeten in goede jaren misschien best wat buffer inbouwen of investeringen overwegen met een korte terugverdientijd.

Buffer opbouwen?

We stellen vast dat de sector niet warm loopt voor buffers: geld moet rollen. Puur bedrijfseconomisch is dat een zeer terechte opmerking, want een cashbuffer brengt bijzonder weinig op. Het omgekeerde is eerder een probleem: als er in slechte jaren een liquiditeitsprobleem ontstaat omdat er onder andere geen

buffer is, dan kan het wel echt veel geld kosten waardoor er een grote afhankelijkheid kan ontstaan van mogelijke debiteuren. In slechtste geval komt zelfs het voortbestaan van het bedrijf in het gedrang. Steeds tijdig kunnen betalen versterkt je onderhandelingspositie in grote mate!

Kan grond ook dienen als buffer? In theorie kan dat, maar in de praktijk blijkt dat men zelfs in hoge nood niet overgaat tot grondverkoop. Als men dat toch zou doen, dan zijn de transactiekosten erg nadelig. De koper profiteert immers van de situatie in de aankoopprijs, maar in geval van het terug huren (sale/lease back), bijvoorbeeld, onder vorm van erfpacht, worden de overige transactie-

.....

Steeds tijdig kunnen betalen versterkt je onderhandelingspositie in grote mate.

.....



**SLIMMER
BOEREN
MET
CIJFERS**

kosten (registratierechten, makelaar, huur of canon) afgewenteld op de koper. Dit prijskaartje is zodanig hoog dat men op termijn zijn grond voor een groot deel heeft weggegeven om op korte termijn te kunnen beschikken over liquiditeiten (cash).

Grond aankopen is dus geen interessante buffermogelijkheid, maar is het een rendabele investering? We gaan grondaankoop niet bekijken als beleggingsinstrument op lange termijn dat een continue waardeinstijging veronderstelt. In Denemarken is het trouwens helemaal anders verlopen. Daar zijn de grondprijzen flink gedaald wegens een mank lopend financieringssysteem.

Als we grondaankoop puur bedrijfseconomisch onder de loep nemen, moeten we de opbrengsten vergelijken met de investeringskosten. De bedrijfseconomische opbrengst van grond wordt gevormd door het saldo van de teelt, de eventuele GLB-betalingsrechten en de besparing op mestafzetkosten. Hierop zitten gigantische verschillen: het saldo op een tuinbouwteelt, op aardappelen en op ruwvoerders is heel erg verschillend. Ruwvoerders halen over het algemeen het laagste saldo en ze vertegenwoordigen veruit het grootste areaal, maar ze zijn wel prijsvolger als het op de grondprijzen aankomt. Dit resulteert in een saldo van ruwvoerders dat in de grootteorde van 1 à 2% van de aankoopsprijs komt. Dat is dus net voldoende om de intrest te betalen. Bedrijfseconomisch – zonder te rekenen op speculatieve meerwaarde – kun je grond niet terugverdienen, zelfs niet op een hele carrière van 45 jaar.

Wat is dan wel een goede investering?

Een investering moet een rendement opbrengen en dan komt al snel de suggestie om uit te breiden. Is het echter verantwoord om bijvoorbeeld in de melkveehouderij uit te breiden als de voornaamste productiefactor grond ontoereikend is?

Op basis van analyses uit de Tiber-boekhoudingen (tabel 1) blijkt dat bedrijven die geen ruwvoerders hoeven bij aan te kopen (groep Q1) een saldo halen van 1668 euro per koe (inclusief jongvee). De bedrijven (Q4) die (veel) ruwvoeder moeten bijkopen halen een saldo van 1442 euro per koe. Het gaat om een verschil van 226 euro per koe veroorzaakt door een meeropbrengst van 83 euro, maar ook om 309 euro extra kosten per gemiddeld aanwezige koe. Een behoorlijk

groot verschil! Indien we echter plannen maken voor een uitbreiding moeten we het saldo gaan berekenen van de bijkomende koeien waar helemaal geen grond voorhanden is en dat wordt het bovengenoemde verschil nog groter.

Saldoberekening bij een uitbreiding

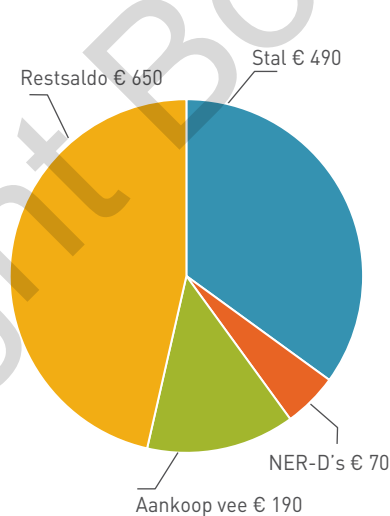
Bij een uitbreiding vertrekken we in het SBB-ondernemingsplan weliswaar van

Om het vereenvoudigd voor te stellen, vertrekken we langs de opbrengstzijde van het (langdurig gemiddelde) saldo per koe (inclusief jongvee) van 1400 euro per koe.

De kosten bij uitbreiding worden veroorzaakt door de investering in gebouwen, sleufsilos (7000 euro; 20 jaar, 2% intrest) of omgerekend 490 euro per jaar; door de aankoop NER-D's (4 euro; 10 jaar; 2%

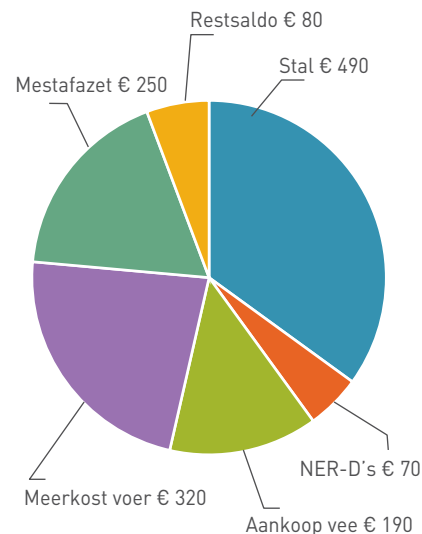
Tabel 1 Resultaten melkvee (> 8000 liter) + jongvee - Bron: Tiber-boekhoudingen

2012-2015	Q1 (39)	Q2 (32)	Q3 (36)	Q4 (35)
Ruwvoerders aangekocht (euro/koe)	0	17,5	66,3	205,4
Totale opbrengst	3437	3399	3440	3520
Melkopbrengst	3047	3041	3061	3162
Variabele kosten	1769	1813	1909	2078
Krachtvoerkosten	815	808	848	859
RV variabele kosten	480	515	540	622
Milieu	13	16	26	51
Vaste kosten	958	934	1046	1071
Ruwvoederuitbating	314	315	320	288
Gebouwen	177	169	217	236
Saldo per koe	1668	1585	1531	1442
Arbeidsinkomen per koe	711	652	485	372



Figuur 1 Uitbreiding zonder grond - Bron: SBB & Tiber

de gemiddelde resultaten (saldo van de koeien uit de Tiber-boekhouding) maar moeten we voor de bijkomende koeien correcties toepassen. Voor de bijkomende koeien (in de situatie van grondtekort) moet alle voer immers worden aangekocht en alle mest worden afgevoerd. Bovendien moeten we een investering doen in gebouwen, NER-D's en in de aankoop gekalfde vaarzen. Blijft er dan nog iets over?



Figuur 2 Uitbreiding met grond - Bron: SBB & Tiber

intrest) of omgerekend 70 euro per jaar (figuur 1). Vergeet ook niet de financieringskosten van gekalfde vaarzen, want we zien maar al te vaak dat men vertrouwt op zijn eigen vervangvee maar dat dit bij uitbreidingen uiteindelijk toch te krap is. Gevolg is dat men in de cruciale beginjaren met dure onderbenutting van de stal wordt geconfronteerd. Voor deze financieringskosten rekenen we 190 euro (1450-650 euro; 5 jaar; 2%).

Vervolgens moeten we de extra kosten rekenen voor de aankoop van voer en mestafzetkosten. Deze kosten zitten voor bedrijven met voldoende eigen grond al verrekend in de saldoberekening, maar bedrijven met onvoldoende grond hebben extra kosten. Deze meerkosten moeten we berekenen door de kosten te rekenen van volledige mestafvoer van de bijkomende koe met bijbehorend jongvee en de volledige extra voeraankoop (ruwvoeder en krachtvoeder) voor een koe te vermindere- ren met de gemiddelde kosten die reeds in de saldoberekening zit. Gebaseerd op tabel 1 en interne berekeningen komen we voor de extra voerkosten op 320 euro per koe en 250 euro voor bijkomende mestaf- zetkosten per koe (figuur 2). Die laatste zijn natuurlijk erg afhankelijk van de mestafzetkosten in de streek. Figuren 1 en 2 geven de resultaten voor een gemiddeld bedrijf. Je kan vaststellen dat er slechts een bijkomend saldo van 80 euro overschiet voor een koe waarvoor we alle mest moeten afvoeren en alle voer moeten kopen. Hiervan moeten nog een aantal vaste kosten afgerekend worden. Bedrijven die echter bovenge-

middeld goed scoren halen een saldo dat 200 euro (Q3) à 400 euro (Q4) meer dan het gemiddelde bedrijf en op deze bedrij- ven kunnen uitbreidingen zonder grond wel verantwoord zijn.

Alternatieven?

Het verschil tussen het saldo met en zonder grond bedraagt 570 euro. Met een eenvoudige rekensom komen we bij twee koeien (en jongvee) per ha op een meer- waarde voor het hebben van grond op 1140 euro. Dit is eigenlijk de maximale meerwaarde die eigen grond heeft voor mest en voer. Dit is te weinig om een aankoop bedrijfseconomisch verantwoord te maken. Seizoenspacht of overeenkom- sten tussen landbouwers met garanties rond mestafzet en voeraankoop daaren- tegen zijn wel verantwoord in deze om- standigheden! Voor vele bedrijven is dit alternatief meer aan te raden dan grondaankoop. In de figuren zie je ook dat de gebouwen- kosten (nieuwbouw, renovatie bestaande stal voor jongvee, sleufsilos) een zeer groot budget inneemt. Bekijk eventueel eerst andere alternatieven om meer

koeien te houden zoals droogstaande koeien een andere plaats geven of jong- veeopfok uitbesteden. Het voer en mest- afzetprobleem wordt bij jongveeopfok in feite verlegd naar een ander bedrijf.

Besluit

We besluiten dan ook dat de zekerheid om grond te kunnen exploiteren belang- rijker is dan het in eigendom hebben van grond, wat in vele gevallen te duur is en de toekomstige investeringen hypothe- keert. Bovenstaande redenering is ook maar indicatief omdat elke situatie anders is. Toch moet de berekening per koe worden doorgetrokken op bedrijfsni- veau, want de vernoemde investeringen hebben niet alleen invloed op de bijko- mende koeien maar ook op de reeds aanwezige koeien. Het financiële plaatje van het hele bedrijf kan maar worden berekend in een degelijk en bedrijfsindi- duëel ondernemingsplan. Hoe je het ook draait of keert, de efficiën- tie van de bestaande exploitatie verhogen is met of zonder uitbreiding en met of zonder grond steeds de belangrijkste uitdaging. ■

Durft u van het **drinkwater** van uw dieren te drinken?

Gebruik
veilige en
geregistreeerde
oplossingen!



Reiniging
Cid Clean



3109B

Desinfectie
Cid 2000



3407B

Drinkwater additief
Agrocid Super[®] Complete



CID LINES
Believe in hygiene!

Gebruik bioïden op een veilige manier. Lees voor gebruik altijd het etiket en de productinformatie.

BESCHERM UW DIEREN EN VERHOOG UW RENDEMENT www.cidlines.com