



## MAAK ONDERBOUWDE KEUZES OP JE MELKVEEBEDRIJF

In 'Routeplanner Melkvee' kunnen melkveehouders en adviseurs bedrijfseconomische en technische gegevens invullen om bedrijfsbeslissingen te onderbouwen. Succesfactoren en mogelijke valkuilen, die de rentabiliteit van een individueel bedrijf en bij veralgemening van heel de sector beïnvloeden, kunnen via deze tool worden geëvalueerd en gekwantificeerd. – *Ilse Louwagie, Inagro & Katleen Geerinckx, Hooibeekhoeve*

Inagro, Hooibeekhoeve, ILVO en Boerenbond ontwikkelden een vereenvoudigde beslissingstool, 'Routeplanner Melkvee'.

### Beslissingstool

De 'Routeplanner Melkvee'-beslissingstool is een excelbestand waarin een aantal inputparameters worden opgevraagd, en waaruit vervolgens een overzichtelijke output in tabel- en grafiekvorm rolt. Om de gebruiksvriendelijkheid te verhogen, zal de tool in de toekomst ook als online applicatie beschikbaar zijn op de websites van de projectpartners. Een handleiding waarin het gebruik van de tool wordt uitgelegd, samen met een duidelijke omschrijving van de input- en outputparameters, moet het mogelijk maken voor erfbetreders en melkveehouders om zelf aan de slag te gaan. De tool tracht antwoorden te geven op toekomstvragen waar melkveehouders mee zitten. Is het interessant om uit te

breiden of net niet? Is grond pachten vanuit economisch oogpunt een optie en hoeveel mag de pacht prijs dan zijn? Of wordt er beter ruwvoer aangekocht en tegen welke prijs? Misschien is het wel interessant om het jongvee extern te laten opfokken? Het routeplannermodel geeft niet alleen een antwoord op deze vragen, maar geeft ook aan waarom vanuit economisch oogpunt best voor een bepaalde strategie wordt gekozen.

De Routeplannertool bepaalt het aantal koeien waarbij het geanalyseerde bedrijf

.....  
**De tool tracht antwoorden  
 te voorzien op toekomstvragen  
 waar melkveehouders  
 mee zitten.**  
 .....

economisch het beste presteert. Als resultaat worden dan het bijbehorende brutosaldo weergegeven, de investeringslasten en arbeidskosten. Het brutosaldo is de opbrengst (melkgeld + verkoop kalveren en reforme koeien) verminderd met de variabele kosten voor melk- en jongvee, de kosten voor ruwvoederproductie en de mestafzetkosten.

### Getuigenis

Dit verhaal is gebaseerd op de getuigenissen van veehouders. Gezien het grote aantal cijfers en ook het persoonlijke aspect van mogelijke toekomststrategieën is beslist om die anoniem te houden. "Ons huidige bedrijf telt ongeveer 100 melkgevende koeien, die volgens de boekhouding gemiddeld 9674 liter melk per koe per jaar produceren in 2017. (Er wordt bij voorkeur gewerkt met het boekhoudcijfer: het totaal aantal geleverde liter inclusief thuisverkoop en

dergelijke, gedeeld door het gemiddeld aantal aanwezige melkkoeien. Het MPR-cijfer is minder geschikt, aangezien het slechts een vier-, vijf- of zeswekelijkse meting is waarbij niet altijd alle koeien worden meegenomen. Soms ontbreken gegevens van bijna afgemolken koeien, koeien met hoog celgetal ... Om die reden kan de MPR-waarde dan hoger liggen dan de waarde die boekhoudkundig wordt berekend.)

De melk werd de voorbije jaren uitbetaald aan een gemiddelde prijs van 33,2 euro per 100 liter melk (dit is inclusief gehalten en toeslagen maar exclusief btw). De tussenkalftijd bedraagt 410 dagen en het vervangingspercentage ligt op 21%. Bij ons worden een aantal koeien geïnsemineerd met een dikbilstier, zodanig dat er net genoeg vaarskalveren geboren worden om in te staan voor de eigen vervanging. Er worden geen vaarzen aangekocht en alle jongvee-opfok doen we in eigen beheer. Dat willen we het liefst zo houden. De arbeidsbehoefte van het bedrijf wordt volledig gedekt door mezelf en mijn echtgenote.

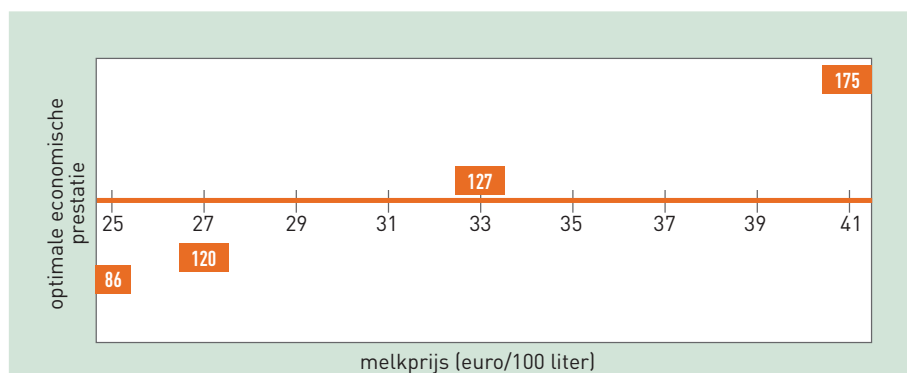
We hebben momenteel 41 ha grond in gebruik, wat onvoldoende is voor de ruwvoederverorziening en mestafzet bij onze veestapel. Daarom passen we derogatie toe waar mogelijk, en hebben we ook een aantal burensregelingen lopen. In het najaar kopen we maïs bij op stam, waarvoor we in 2017 gemiddeld 1583 euro/ha betaalden (zonder mestrechten). Het jongvee jonger dan 1 jaar voederen we krachtvoeder en stro, zo sparen we ruwvoerders en dit vraagt bovendien zeer weinig arbeid. Seizoenpachten hebben we voorlopig niet, in deze regio wordt al snel 1000 euro/ha betaald voor weides in seizoenpacht.

Land bijhuren aan 1000 euro/ha seizoenpacht blijkt voor ons bedrijf interessanter dan maïs bijkopen. Ons huidige optimale bedrijf bestaat volgens de tool uit 127 melkkoeien inclusief droogstand, wat dus een zeer kleine uitbreiding ten opzichte van onze huidige situatie is. De factor arbeid blijkt in deze situatie de valkuilfactor of limiterende factor. Wanneer we het model laten simuleren zonder arbeid, dan kan het optimale scenario richting 168 melkkoeien. Als we met ons bedrijf dus verder willen groeien, zullen we op zoek moeten naar externe arbeid. Uit de tool kunnen we aflezen dat het scenario inclusief arbeid geldig is zolang de melk-prijs tussen 31,9 en 34,2 euro per 100 liter melk wordt uitbetaald en zolang ons boekhoudkundig productieniveau tussen

9098 en 10.135 liter melk per koe per jaar blijft. De jongvee-opfok blijft in dit scenario volledig in eigen beheer. In tegenstelling tot wat we nu doen, stelt het model voor om land te pachten in plaats van maïs bij te kopen. Dan is zeer weinig burensregeling nodig, en is er geen mestafzet op lange afstand. Belangrijk is dat de pachtprijs tussen 716 en 1018 euro per ha blijft.

Figuur 1 illustreert dat een volgende groeistap pas interessant wordt bij een gemiddelde uitbetaalde melkprijs van 41 euro per 100 liter. Omgekeerd, wan-

neer de melkprijs zou dalen naar gemiddeld 25 euro per 100 liter, dan is het beter om te krimpen naar 86 melkkoeien. Bij 86 melkkoeien kan de jongvee-opfok volledig in eigen beheer, wordt geen derogatie aangevraagd, moet geen grond worden bijgepacht in seizoenpacht, is er geen burensregeling of externe mestafzet nodig en wordt geen maïs bijgekocht. Gezien het model de factor arbeid als eerste valkuilfactor neemt, en de prijs voor seizoenpacht als tweede factor, willen mijn echtgenote en ik graag verder simuleren wat er gebeurt bij een nog iets



**Figuur 1** Effect van melkprijs op de optimale economische prestatie - Bron: Routeplanner Melkvee

Figuur 1 illustreert voor dit bedrijf met 127 koeien dat een volgende groeistap pas interessant wordt bij een gemiddelde uitbetaalde melkprijs van 41 euro per 100 liter. Omgekeerd, wanneer de melkprijs zou dalen naar gemiddeld 25 euro per 100 liter is het beter te krimpen naar 86 melkkoeien. Met 86 melkkoeien kan de jongvee-opfok volledig in eigen beheer, wordt er geen derogatie aangevraagd, moet er geen grond worden bijgepacht in seizoenpacht, is er geen burensregeling of externe mestafzet nodig en wordt er geen maïs bijgekocht.



De Routeplannertool bepaalt het aantal koeien waarbij het geanalyseerde bedrijf economisch het beste presteert.

duurdere maar in onze regio ook realistische pachtprijs. We nemen wel een hogere melkproductie van 10.000 liter per koe per jaar, gezien deze de voorbije jaren



© ILUC VAN DUJCK

*Sommige bedrijven kunnen het aantal melk-koeien opdrijven door de opfok van jongvee uit te besteden.*

fors stijgend is, en dit ook onze focus blijft de komende jaren. We laten nu wel toe dat het model simuleert naar externe opfok.”

### **Simulatie naar externe jongvee-opfok**

“Bij een pachtprijs van 1250 euro per ha simuleert het model dat we naar 147 melkkoeien kunnen groeien, waarbij de hoeveelheid NER (nutriëntenemissierechten) nu limiterend is. De mestafzet gebeurt via derogatie op onze eigen percelen en burenenregelingen maar zonder langeafstandstransport. Er wordt nu geen grond bijgehuurd in seizoenpacht maar de bijbehorende maïs wordt aangekocht op stam. Jongvee-opfok gebeurt nu volledig extern.”

### **Model opent nieuwe denkpijsten**

“Mijn echtgenote en ik hadden niet kunnen denken dat land in seizoenpacht een interessante pijst is. Na het simuleren met de tool leren we dat dit wel degelijk kan, mits we binnen een bepaalde richtprijs blijven die het model ons

voorstelt. Een tweede pijst waar we in de toekomst zeker rekening mee houden, is de externe opfok van jongvee.” ■

Voor meer info over deze Routeplanner-tool kan je terecht bij Ilse Louwagie (ilse.louwagie@inagro.be of 051 27 33 78), Katleen Geerinckx (katleen.geerinckx@provincieantwerpen.be of 014 85 27 07) en Jonas Hanssens (jonas.hanssens@boerenbond.be of 09 243 88 27).

### **Demonamiddag op 21 juni**

Wil je kennismaken met de Routeplannertool? Dat kan tijdens een demonamiddag op 21 juni in Tielen. Er wordt dan dieper ingegaan op de valkuilen bij groei, de keuze tussen jongvee zelf opfokken of uitbesteden en de Routeplannertool wordt toegelicht. Nadien volgt een rondgang op het melkveebedrijf met toelichting van bedrijfsspecifieke keuzes ondersteund door de beslissingstool. Deelname is gratis, maar inschrijven is verplicht en kan via katleen.geerinckx@provincieantwerpen.be voor 18 juni.

### **Veetournee**

Op 3 juli organiseert het departement Landbouw en Visserij ‘Veetournee’, een nieuwe studiedag waarop ook de Routeplannertool wordt gedemonstreerd.



Europees Landbouwfonds  
voor Plattelandsontwikkeling:  
Europa investeert  
in zijn platteland



Vlaanderen  
verbeelding werkt



ILVO