

# Extensiveren is een lucratieve strategie

De technische resultaten op een intensief melkveebedrijf zijn beter dan bij extensieve branchegenoten. Maar in financieel opzicht zijn de extensieve bedrijven beter af. Dat blijkt uit een analyse in Cijfers die Spreken. Alfa Accountants roept op om extensivering serieus als strategie te overwegen.

TEKST TIJMEN VAN ZESSEN

**E**en vergelijking tussen intensieve en extensieve melkveebedrijven is op zichzelf niet nieuw. Discussie over beide vormen van melkveehouderij bestaat al langer. Maar de toon van dit 'debat' is heftiger geworden. Onderwerpen als weidegang, fosfaatreductie en de invulling van grondgebondenheid zetten de verhoudingen op scherp. Alfa Accountants zag hierin een aanleiding om de financiële prestaties van intensieve en extensieve bedrijven onder de loep te nemen. In de onlangs verschenen uitgave Cijfers die Spreken zet Alfa drie groepen op een rij: een categorie bedrijven met minder dan 15.000 kilo melk per hectare, een middengroep en een deel waar de melkproductie uitkomt boven de 25.000 kilo per hectare.

Extensieve bedrijven onderscheiden zich met een hogere opbrengst per 100 kilo melk (tabel 1). De verklaring ligt voor de hand: meer omzet en aanwas, ruimte voor mestaanvoer en een hogere omzet uit betalingsrechten. Daarnaast weten de extensieve boeren ruim een euro per 100 kilo melk meer aan overige opbrengsten te genereren. Volgens Arieaen Westeneng, bedrijfskundige bij Alfa Accountants en Adviseurs, houden deze veehouders vanwege een kleinere veestapel meer tijd over om op andere manieren inkomen te verwerven. Westeneng analyseerde de gegevens voor Alfa. De post voerkosten bestudeerde hij extra nauwgezet. Hij ontrafelde de prijzen en het verbruik van krachtvoer, ruwvoer en krachtvoervervangers. De verwachting dat intensieve bedrijven meer en duurder krachtvoer geven, bleek niet waar. Toch kwamen de totale voerkosten bijna drie euro per 100 kilo melk hoger uit bij intensieve veehouders, vooral door hogere kosten voor ruwvoer en bijproducten.

## Extensief is financieel beter af

Technisch gezien hebben intensieve melkveebedrijven een voorsprong op hun extensieve collega's. De tussenkaltijd is twee weken korter en de melkproductie per koe ruim 1000 kilo hoger. Het draagt bij aan een verdunning van de vaste kosten. De extensieve bedrijven hebben per 100 kilo melk meer ruwvoer van eigen grond en daardoor hogere voederwinningskosten. Ook de privé-uitgaven en financieringslasten zullen deze veehouders met een kleinere melkplas moeten dragen. Toch vallen de rentelasten niet hoger uit dan bij

intensieve collega's, deels doordat intensieve bedrijven absoluut gezien een hogere financiering hebben.

Tabel 2 geeft een overzicht van de financiële prestaties van de groepen bedrijven. Ondanks de voorsprong in technisch resultaat, leggen de intensieve bedrijven het af tegen de extensieve branchegenoten. Onderaan de streep realiseert een extensieve melkveehouder ruim 5 euro per 100 kilo melk meer saldo. Ook de kasstroom (3 euro), de HARR, ofwel huur, afschrijving, rente en resultaat (4 euro) en de reserveringscapaciteit (2,5 euro) laten per 100 kilo melk een stevig verschil zien ten gunste van de extensieve bedrijven. 'Wat we hiermee willen aantonen, is dat een extensief bedrijf financieel gezien niet slechter af is. De mindset van veel ondernemers is dat intensief boeren meer loont. Dat is dus niet waar', vertelt Hans de Bie, marktmanager food en agri bij Alfa.

Tabel 1 – Opbrengsten in 2017 per 100 kg melk in euro's

opbrengsten	intensief	gemiddeld	extensief
melk	39,53	39,24	39,52
omzet & aanwas	1,54	2,29	2,58
neventak/werk voor derden	0,88	0,88	0,91
betalingsrechten	1,77	2,14	2,64
overige opbrengsten	0,23	0,78	1,32
totaal	43,96	45,33	46,97

Tabel 2 – Financiële kengetallen in 2017 per 100 kg melk in euro's

financiële kengetallen per 100 kg melk	intensief	gemiddeld	extensief
bedrijfssaldo	28,35	30,87	33,67
niet-toegerekende kosten	-11,29	-11,22	-11,96
beschikbaar voor HARR*	17,06	19,65	21,71
resultaat gewone bedrijfsvoering	8,36	10,25	11,02
kasstroom	12,37	14,94	15,95
liquiditeitsmarge	2,3	4,44	4,34
reserveringscapaciteit	9,48	11,5	11,95
betalingscapaciteit	11,61	12,86	13,48

\* HARR = huur, afschrijving, rente en resultaat



*Op een deel van de  
intensieve bedrijven is extensiveren  
financieel te onderbouwen*

Een goed rendement begint volgens hem bij goed vakmanschap. Voor een extensief bedrijf is dat vooral het efficiënt omzetten van ruwvoer in melk. Op een intensief bedrijf is naast vakmanschap het ondernemerschap sterk(er) bepalend voor het resultaat. Scherp inkopen van voer en afzetten van mest maken het verschil. Deze veehouders zijn immers meer afhankelijk van de markten voor voer en mestafzet. Met elke bedrijfsstijl valt een boterham te verdienen, maar de analyse van Alfa laat wel zien dat extensieve bedrijven per kilogram melk daar gemiddeld beter in slagen.

### **Veestapel krimpen**

De cijfers geven in elk geval stof tot nadenken. Is het verstandig om (rigoureuus) te extensiveren, daar waar intensiveren de afgelopen jaren de praktijk was? Voor veel veehouders is de intensiteit een gegeven, niet zozeer een keuze of een strategie. Door allerlei omstandigheden is het bedrijf in de loop der jaren geïntensiveerd. De terugverdientijd van melkquotum is immers altijd korter geweest dan van grond, en het voer is in Nederland doorgaans goed betaalbaar. Toch vindt De Bie dat extensiveren een strategie kan zijn. Ook bij een grondprijs van 80.000 euro per hectare. 'Er is altijd een keuze. Het gaat erom hoe je de grond tot waarde brengt. Als er elk jaar bulten met ruwvoer blijven zitten, dan kost het alleen maar geld. Wat we met deze analyse willen aangeven, is dat er mogelijkheden zijn om het bedrijf te optimaliseren.'

Kan dat zelfs door het krimpen van de veestapel? Dat is ook een vorm van extensiveren. De Bie knikt: 'Op een deel van de intensievere melkveebedrijven is extensiveren financieel goed te onderbouwen. Het moet wel haalbaar zijn binnen de vaste kosten op een bedrijf, maar denk er in elk geval over na. Neem de reserveringscapaciteit in de bestaande situatie als vertrekpunt en ga dan rekenen. Heb je na extensivering nog een reserveringscapaciteit van meer dan 8 cent per kilo melk, dan is het plan verdedigbaar.'

### **Op het randje**

Een algemeen advies voor alle bedrijven kan De Bie niet geven. Daarvoor zijn de verschillen per bedrijf te groot. Bovendien moet een bedrijfsvoering ook bij je passen als ondernemer. Topmelkers met een intensieve bedrijfsvoering worden waarschijnlijk niet gelukkig van een lagere productie en meer land. Zij weten soms heel goede resultaten te halen met hun systeem van 'high input, high output', ook al lopen sommigen daarvoor voortdurend op het randje. Een algemene tip die De Bie wel wil geven, is dat veehouders het gezinsinkomen als doel voor ogen moeten houden, niet zozeer een volle melktank. Hij wijst er ook op dat een intensieve vorm van melkveehouderij maatschappelijk een grotere uitdaging is. Het vergt continu uitleg. Een meer grondgebonden melkveehouderij valt beter te 'verkopen'. Daar is het bestaansrecht op lange termijn deels van afhankelijk. |