

Groeien: alleen voor bes





te 25 procent

Groei is van alle tijden, maar het is niet voor ieder bedrijf weggelegd. ‘Vaak is het geen rationele keuze’, geeft Andries-Jan de Boer aan. De centrale vraag luidt: ‘Wat verdien ik aan die extra liters melk?’ Voor bedrijven die moeten investeren in grond én fosfaat-rechten én gebouwen wordt het moeilijk. ‘Een stal volzetten op een extensief bedrijf is meestal geen issue.’

TEKST ALICE BOOIJ

Nu de fosfaat-rechten in werking zijn getreden, beraden melkveehouders zich op hun toekomst. ‘We willen groeien, maar waar moeten we beginnen?’, luidt de vraag die ook bedrijfsadviseur Andries-Jan de Boer bekend voorkomt. De allereerste vraag die hij dan stelt, is: ‘Waarom wil je groeien?’ Hij signaleert dat er vaak een emotionele drijfveer is bij de ambitie om te groeien. ‘Groei moet, groei is goed’, zo redeneren melkveehouders die een stilstand van hun bedrijf een achteruitgang vinden.

‘Er zit ook een kern van waarheid in’, beaamt De Boer. ‘De kosten stijgen en je wilt de inflatie bijhouden. Eigenlijk werkt het al tientallen jaren zo dat je moet blijven groeien.’ En ook wel terecht, zo leest hij in de boekhoudcijfers terug. ‘Gemiddeld genomen staan grotere bedrijven er beter voor, ze hebben een beter toekomstperspectief.’ Toch is de belangrijkste vraag of groeien wel past bij ieder bedrijf. ‘Je moet jezelf afvragen of je na de groei meer gaat verdienen of minder werk krijgt. Die vraag stellen maar weinig melkveehouders zich’, aldus De Boer.

Groeien als ‘thrill’

De zoektocht naar een eventueel groeiscenario begint volgens De Boer bij de persoonlijkheid van de melkveehouder. ‘Maak een eerlijke afweging en loop niet achter de meute aan omdat die ook groeit.’

Voor een aantal is groeien een ‘thrill’, de zogenaamde ‘dominante types’, noemt de adviseur ze. ‘Ze hebben uitdaging nodig. Maar die kun je ook vinden in het optimaliseren en perfectioneren van je bedrijf’, zo luidt het alternatief van De Boer.



▲ Voor bedrijven die moeten investeren in grond én fosfaatrechten én gebouwen, wordt het moeilijk

‘Of bijvoorbeeld in verbetering van de financiële positie van je bedrijf.’

Rentabiliteit en liquiditeit

Wanneer je tot de conclusie komt dat je toch wilt groeien, zijn er volgens De Boer twee zaken van belang: ‘De rentabiliteit, oftewel: wat verdien ik aan die extra liters melk? En de liquiditeitspositie, oftewel:

kan ik het betalen?’ Het zijn ook deze twee thema’s die bepalend zijn bij de financiering en daarmee zijn het cruciale voorwaarden om te kunnen groeien. ‘De spreiding in de financiële positie op melkveebedrijven is groot’, noemt De Boer. ‘Er zijn heel succesvolle bedrijven die prima saldo’s draaien, maar er is ook een hele categorie die maar noodgedwongen aanmoddert. Ze werken hard, maar verdienen niks.’

Vic Boeren: ‘Veel veehouders terug naar oude niveau’

Vic Boeren, manager rundvee bij DLV Advies, signaleert in zijn klantenkring niet eens zo-zeer forse groeiers. ‘Maar wel melkveeouders die graag op het oude niveau van aantallen koeien terugkomen.’

Hij noemt als voorbeeld de veehouder die 150 koeien op 50 hectare houdt. ‘Ook binnen de mestwetgeving kan zo’n bedrijf nog wel weer terug op die aantallen’, weet Vic. ‘Maar om fosfaatrechten te kunnen financie-

ren moet je wel rendement draaien in het bedrijf.’ Daarbij waarschuwt hij dit soort intensieve bedrijven om de mest-, voer- en bewerkingskosten goed te organiseren. ‘Hoe intensiever en hoe hoger de financiering, hoe gevoeliger je bent voor prijsschommelingen en marktomstandigheden.’

Ook veehouders in Brabant moeten geld reserveren voor stalaanpassingen vanwege beleid in Brabant. ‘Dit benodigde geld kan

dan niet uitgegeven worden aan fosfaatrechten en maakt dat het bedrijfsrendement meer onder druk komt te staan.’

Boeren voegt eraan toe dat die bedrijven minder flexibel zijn om op de telkens veranderende regelgeving in te spelen. ‘Je wilt niet afhankelijk zijn van onverwachte kosten, want dan leveren die extra koeien geen extra rendement op. In regio’s met veel intensieve bedrijven, kunnen de kosten flink oplopen.’

Kansen in **bijzondere melkstromen**

Andries-Jan de Boer merkt steeds vaker dat melkveehouders tegen de grenzen van hun kunnen aanlopen. 'Groeien betekent meer arbeid, meer koeien betekent ook meer kalvingen', noemt hij als voorbeeld. 'Een aantal wil of kan dat niet meer.'

Voor die bedrijven zal optimaliseren in de bedrijfsvoering nog genoeg uitdaging brengen. Ook bijzondere melkstromen bieden een kans. 'Als je met het Albert Heijn-concept mee kunt doen binnen A-ware of de nieuwe zuivellijn(en) bij RFC, dan krijg je bijvoorbeeld

drie cent meer per kilo melk. Met een hogere melkprijs kun je ook je winst verhogen.' Er is enthousiasme vanuit melkveehouders om hieraan mee te doen. 'Sommige bedrijven past dat wellicht beter dan groeien. Voor die bedrijven is het een mooie kans.'

Vic Boeren, specialist melkvee bij DLV, herkent dat. 'Die goed draaiende bedrijven zoeken de volgende stap in een samenwerking met stoppende bedrijven of een tweede locatie voor jongvee.' Hij schat in dat het hier om de beste 25 procent draaiende melkveebedrijven gaat. 'De drive om te ontwikkelen met het bedrijf is er wel, maar niet iedereen kan dat.'

Goede technische resultaten

De basis bij de aanvraag van een financiering zijn de technische resultaten op het bedrijf. 'Als die niet goed zijn, reken je groei nooit rond, want je financiële uitgangssituatie is al niet goed', geeft De Boer aan. Bedrijven die 'high input, high output' of 'low input, low output' hanteren, hebben daarbij een goede financiële positie.

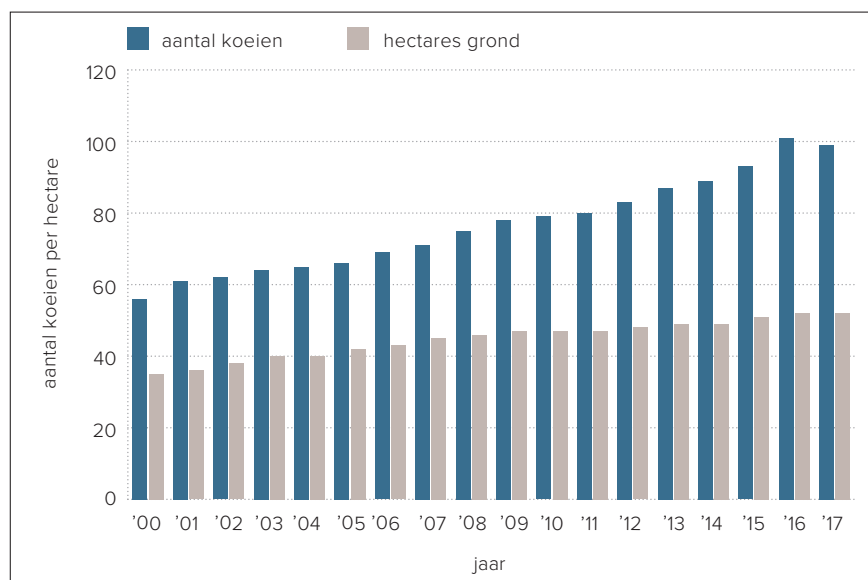
'Het wordt vaak onderschat wat het verschil van een paar centen per liter melk over een aantal jaren heen betekent voor een bedrijf', weet De Boer. 'Dat maakt uiteindelijk wel het verschil om een investering wel of niet te kunnen doen.'

Volgens Boeren is het belang van een goed saldo draaien nog belangrijker dan in het quotumtijdperk. 'De melkprijs was gelijk, maar de kosten waren toen ook wat lager. Je moet nu nog beter draaien om marge te halen.'

Naast die technische resultaten moet er ook een

inschatting gemaakt worden van de investeringen die nodig zijn om de groei te realiseren. Grond, fosfaatrechten, nieuw- of verbouw van gebouwen, voeropslag en ook een eventuele bedrijfsovername spelen een rol. Daarbij noemt De Boer ook nog de factor arbeid. 'Wanneer je personeel nodig hebt,

Figuur 1 – Bedrijfsomvang melkveebedrijven in Nederland (bron: CBS)



Marijn Dekkers: **'Eén koe meer is 40.000 euro'**

Grote groeistappen zijn volgens Marijn Dekkers, sectorspecialist melkveehouderij bij Rabobank, op melkveebedrijven de komende jaren minder aan de orde dan in de jaren 2008-2015. 'Als je op dit moment moet investeren in grond én fosfaatrechten én een nieuwe stal zijn de investeringskosten gewoonweg te hoog.' Dekkers rekent voor: 7000 euro per koe voor nieuwe huisvesting, 10.000 euro per koe voor fosfaatrechten en een halve hectare grond met een waarde van 25.000 euro. 'Dan kom je op ruim 40.000 euro per koe die je op een of andere manier nodig hebt om zo'n spronginvestering te doen. De opstapeling van deze investeringen zet een rem op grote groeiscenario's.' Waar Dekkers zeker ruimte voor blijft zien,

is gefaseerde groei. 'Een spantvakje erbij', noemt hij als voorbeeld. 'Bovendien zijn er ondernemers die kansen zien in alternatieven, zoals het aangaan van samenwerkingsverbanden of creatief omgaan met de huisvesting. Denk ook aan zelfzuivelen, huur van productiemiddelen of deelnemen in concepten.'

Bedrijven die stal en grond voor elkaar hebben of die hun aantallen koeien willen 'repareren' en daarvoor moeten investeren in fosfaatrechten, doen er volgens Dekkers goed aan een plan te maken. 'Het kan ineens, maar de prijzen zijn nu hoog. Het alternatief is elk jaar een stapje, mede in het kader van risicospreiding. Wellicht kun je dan ook uit eigen middelen financieren.' Technisch goed preste-



ren helpt, geeft hij aan. 'Dat loont altijd, want uiteindelijk hebben de best presterende bedrijven de meeste mogelijkheden. En sowieso blijft bedrijfsontwikkeling op melkveebedrijven onderwerp van gesprek.'



betekent dat een kostenverhoging van zo'n zes cent per liter melk.' Bij een eventueel aanwezige bedrijfsopvolger is de arbeid ook in te vullen met familiearbeid. 'Ik zie wel dat een aantal jonge opvolgers er daarom voor kiest om niet buitenshuis te gaan werken, maar op het bedrijf te blijven.'

Fosfaatrechten of grond

Veel ondernemers denken in eerste instantie aan fosfaatrechten om groei te kunnen realiseren, maar de hoeveelheid grond is ook een belangrijke randvoorwaarde bij groei. 'Dat is een hele berekening

per bedrijf', geeft De Boer aan. 'Veel bedrijven zijn sinds de basissituatie in 2014 gegroeid in hectares. Wanneer het bedrijf grofweg meer dan 15.000 liter melk per hectare produceert, dan hoort er ook meer grond bij.'

Uiteindelijk is het een enorme brei aan informatie die een antwoord geeft op de vraag: is de groei te betalen? 'Wanneer je al zwaar in de financiering zit, is het lastig rond te rekenen. Fosfaatrechten bijvoorbeeld moet je in vijf jaar aflossen. Kan dat met de cashflow of heb je zoveel buffer in de financiering?' Voor bedrijven die hun stal vol willen zetten en vol-

Douwe van der Meer: 'Melkveebedrijf in puurste vorm'

Het bedrijf van de familie Van der Meer uit Lichtaard staat eigenlijk al jaren in het teken van verantwoorde groei. 'Meer koeien melken, maar wel altijd met grond erbij', verduidelijkt opvolger Douwe van der Meer (27). 'De vaste kosten op het bedrijf worden hoger en met groei smeert je die uit over meer liters.' In 2013 is Douwe in de maatschap bij zijn ouders Wouter en Pietie gestapt. Toen zijn ook de plannen gemaakt om een nieuwe stal met 280 ligplaatsen te bouwen. 'De oude stal was veertig jaar oud, dus we moesten bouwen. Het doel is uiteindelijk om 300 koeien grondgebonden te melken.' In 2015 werd de stal in gebruik genomen en met de komst van de fosfaatrechten is de strategie wel wat gewijzigd. 'We fokken geen jongvee meer op',

legt Douwe de keuze uit. 'Alle fosfaatruimte benutten we voor melkkoeien, we zijn nu een melkveebedrijf in de puurste vorm.'

Het betekent dat het aantal koeien het afgelopen jaar steeg met 80 stuks. Door aan- en verkoop is ook het aantal hectares gestegen naar 120. 'Het toeval wilde dat er twee buurmannen stopten', vertelt Douwe over de groeispurong. 'Maar we hebben nu wel zo'n 100 hectare beweidbare grond rondom de boerderij.'

De jonge opvolger geeft aan dat een strategie uitzetten ook betekent consequent keuzes maken. Zo insemineren ze alle koeien met Belgische witblauwen. 'Ik ben wel een liefhebber van de fokkerij en zou graag stieren selecteren om de beste paringen te



maken. Maar dat zit er nu gewoon niet in.' Ook de arbeidsorganisatie vraagt een visie. 'Onze aandacht gaat uit naar de koeien in de stal, dat heeft onze prioriteit.' Het landwerk en het voeren besteden de veehouders uit en bijna dagelijks hebben ze middagmelkers.



doende grond hebben – en dus ruwvoer genoeg hebben en geen mestafzet nodig hebben – is de aankoop van fosfaatrechten ‘niet zo spannend’. De Boer: ‘Met zo’n investering benut je de gebouwen beter.’

Onvoorziene investeringen

Voor bedrijven die meer stappen moeten zetten om groei te realiseren, wordt het heel lastig. ‘Het is dan een hele trein aan extra kosten die je moet maken voor de extra opbrengsten’, geeft De Boer aan. ‘Het kan voor een goed draaiend bedrijf een keuze zijn om dat tijdelijk op te vangen door een lagere cash-

flow op het bedrijf, met het argument dat het bedrijf daarmee dan klaar is voor de toekomst.’

En aan die toekomst zitten ook wel wat haken en ogen. Terwijl er geen politieke duidelijkheid is, hangt er wel een aantal zaken boven het hoofd van melkveehouders. Denk daarbij aan de CO₂-reductie, ammoniak, klimaatneutraal produceren en niet te vergeten dierenwelzijn, noemt De Boer extra. ‘Daarom adviseren banken ook om ruimte in de financiering vast te houden. Je moet niet ineens zenuwachtig worden wanneer het een keer een droog jaar is.’ |

Meer geluk met minder koeien

‘We molken 160 koeien, hadden een medewerker en een toekomstbestendig bedrijf, maar gelukkig was ik niet. We waren altijd aan het werk en dan nog had ik voor de zaken die ik belangrijk vond, geen tijd.’ Deze melkveehouder – die liever anoniem wil blijven – nam een moedige beslissing toen hij het roer als melkveehouder helemaal omgooide. Hij verkocht de boerderij om op een andere locatie in 2015 een nieuw bedrijf te kopen waar hij samen met zijn vrouw 95 koeien melkt. ‘We zijn blij dat we deze stap hebben genomen, er is weer aandacht.’ Gemakkelijk was het niet om deze beslissing te nemen. Vooral niet voor de ouders van deze melkveehouder. Zij zagen de groei van het bedrijf naar een flinke omvang juist als

een zekere toekomst voor hun zoon. In een tijd waarin melkveebedrijven alleen maar groter worden om te overleven, roeide hun zoon tegen de stroom op. ‘Veel mensen begrepen het niet, aan de andere kant kregen we ook weer complimenten uit onverwachte hoek.’

Voor de jonge melkveehouder betekent de ommezwaai dat hij preciezer kan werken. ‘Het gaat erom dat we het goed doen voor de koeien, dan doen we het ook goed voor onszelf.’ En hetzelfde geldt volgens de melkveehouder voor de bodem. ‘We zijn zuinig op de grond, bewerken alleen als de bodem het aankan. We proberen met minimaal gebruik van kunstmest en bestrijdingsmiddelen een goede opbrengst te halen.’

Met dit stapje terug in bedrijfsomvang namen ze de beslissing om na jaren van opstallen de koeien weer te gaan weiden. ‘Heel spannend, maar ook weer een uitdaging, daar houden we wel van. En eerlijk gezegd hebben we wel voor hetere vuren gestaan.’

De burgerburen van het bedrijf reageerden in ieder geval al enthousiast. ‘Ze vragen ons er geregeld naar: “Gaan de koeien al naar buiten?”’

Het aantal van 95 koeien is overigens niet heilig. ‘Wanneer de melkprijs hoger wordt, gaan we terug naar 80 koeien’, zegt hij overtuigd. ‘Dat is een mooi aantal in deze stal en voor ons. Dingen die belangrijk zijn, kunnen we goed doen, voor de bodem, de koeien en zo ook voor onszelf.’