

Kosten en opbrengsten van boerenkaas

Sicco Antuma en Grea Wolters

Op melkveebedrijven met kaasbereiding nemen de laatste jaren de kosten van de grondstof (productie van melk) en de kaasbereiding steeds meer toe. De verwachting is dat de uitbetalingsprijs voor melk en melkproducten in de toekomst zal dalen. Waardoor naar verwachting de komende jaren het inkomen van de melkveehouders onder druk komt te staan.

Kostprijsbeheersing bij een gelijkblijvend melkquotum is één van de mogelijkheden om het inkomen op peil te houden. Maar om de kostprijs te kunnen beheersen moet je wel eerst weten wat de kostprijs is en waaruit de kostprijs is opgebouwd.

Wat kost het de praktische zelfkazer om een kilo boerenkaas te produceren, en welke mogelijkheden zijn er nog om op kosten te besparen? Dat was de centrale vraagstelling voor het PR-onderzoek 'Kostprijsbepaling van kaasbereiding op melkveebedrijven'. Om die vraag te beantwoorden is een rekenmodel ontwikkeld waarmee op zes boerderijzuivelbedrijven is geprobeerd de kostprijs van het zelf kaasmaken in beeld te brengen.

Kostprijsmodel

Als eerste is bepaald waaruit de kostprijs van boerenkaas is opgebouwd. Onder kosten vallen meer dingen dan puur de uitgaven die worden gedaan. In het groene kader worden de verschillen en overeenkomsten tussen kosten/uitgaven en inkomsten/opbrengsten verklaard. Een voorbeeld van een normatieve kostprijs, gerelateerd aan bepaalde bedrijfsomstandigheden staat in tabel 1. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen kosten die noodzakelijk zijn om boerenkaas te kunnen maken en keuze kosten.

Om een zuiver beeld te krijgen van de kostprijs van boerenkaas moet het produceren van melk strikt worden gescheiden van het kaasmaken op

Kaasmaken onder vuur

In de landelijke pers wordt regelmatig geschreven over kaasmaken op melkveebedrijven. Vaak zou het hierbij gaan om een verliesgevend tak. Het PR heeft samen met specialisten boerderijzuivelbereiding van de DLV, oriënterend onderzoek gedaan op zes boerderijzuivelbedrijven naar de kostprijsopbouw van de kaasbereiding. In dit artikel staan enkele bevindingen uit het onderzoek.

het bedrijf. Vandaar dat de eerste kostenpost voor het kaasmaken de gedeferde melkgeldopbrengst is van de niet geleverde melk aan de melkfabriek. Dit staat los van de kostprijs van de melk op het bedrijf, dat is alleen belangrijk voor het bedrijfsresultaat van 'het melk produceren' op het bedrijf.

De kosten van ingrediënten voor de kaasbereiding zijn de kosten voor stremsel, zuursel, salpeter, calciumchloride, zout en kaasplastic. Onder de kosten voor energie en water vallen het verbruik van elektriciteit (o.a. roeren en klimaatbeheersing) en van heet en koud (spoel)water. In de overige variabele kosten zitten de kosten voor o.a. contributies, heffingen, reinigingsmiddelen, bedrijfskleding, afzet en verzekeringen.

De vaste kosten zijn de kosten voor apparatuur / installaties (o.a. kaastobbe en kaaspers), voor gebouw en inrichting en voor arbeid.

Om deze kostensoorten (variabel en vast, met onderliggende kostenposten) te berekenen voor individuele bedrijven is een computerprogramma gemaakt. Hierin zijn normatieve gegevens opgenomen, waardoor een normatieve kostprijs kan worden berekend. Door de normatieve kostprijs te vergelijken met de kostprijs gebaseerd op de werkelijke gegevens krijgt de zelfkazer inzicht in zijn / haar sterke en zwakke punten in de bedrijfsvoering van de kaasbereiding.

Het eindresultaat van de kaastobbe hangt sterk samen met de organisatie van de afzet.



Kosten en opbrengsten van boerenkaas op de praktijkbedrijven

Het computerprogramma is getest met praktijkgegevens van zes melkveebedrijven met kaasbereiding. De resultaten zijn besproken met de betrokken zelfkazers en een aantal deskundigen in de praktijk van kaasbereiding. Het eindresultaat is een praktijkrijp model: door een aantal bedrijfsgegevens in te voeren krijg je de kostprijs van de kaasbereiding op het eigen bedrijf. Met het model is ook eenvoudig te berekenen hoe de kostprijs van de boerenkaas verandert door wijzigingen in de bedrijfsvoering.

De bedrijven waarop het kaasprijsmodel is getest verschilden nogal van elkaar in omvang, afzetbestemming van de kaas en periode waarin

de kaasbereiding plaatsvindt. Met de kostprijs op die bedrijven is het al net zo verschillend. Koppel je dit aan het gegeven dat deze bedrijven maar 1 % vormen van alle melkveebedrijven met kaasbereiding, dan moet je concluderen dat de gemiddelde resultaten van deze bedrijven niet representatief zijn voor de sector. Toch valt er op basis van de gemiddelde resultaten wel iets te zeggen.

Op deze bedrijven blijkt dat de bruto kostprijs 7,80 gulden per kg kaas bedraagt. Worden de kosten voor gebouwen en apparatuur hierbij opgeteld, dan bedraagt de kostprijs van de kaas gemiddeld 8,60 gulden per kg. De kosten voor arbeid worden hier even buiten beschouwing gelaten.

Tabel 1 Normatieve kostprijs (prijspeil 1996) voor het verkazen van 150 ton melk op een melkveebedrijf, het hele jaar door, gespreid afkalven en een kaasopbrengst van 11,54 kg kaas/100 kg melk (onderscheiding naar variabele en vaste kosten; in guldens per kg kaas)

VARIABELE KOSTEN	noodzaak	keuze	VASTE KOSTEN
Waarde kaasmelk			
- gederfde melkgeldopbrengst	6,36		
- extra kosten bedrijfsvoering kaas		0,09	
Ingrediënten			
- stremsel	0,080		
- zuursel (op basis van concentraat)	0,147		
- salpeter	0,007		
- calciumchloride	0,003		
- zout	0,010		
- kaasplastic	0,093		
Totaal ingrediënten	0,34		
Energie en water			
- verbruik heet water	0,053		Vaste kosten (exclusief arbeid)
- verbruik koud (spoel)water	0,004		- gebouw- en inrichtingskosten 0,333
- klimaatbeheersing kaasruimte	0,015		- installaties / apparatuur 0,565
Totaal energie en water	0,07		Totaal vaste kosten 0,90
Overige variabele kosten			
- noodzakelijk ¹	0,36		Arbeidskosten 1,20
- keuze ²		0,05	
Bruto kostprijs (noodzaak)	7,13		Netto kostprijs (excl. arbeid) 8,03
(noodzaak + keuze)		7,27	(incl. arbeid) 9,23

¹ o.a. kosten voor contributie COKZ, heffingen (PZ en riool), reinigingsmiddelen, bedrijfskleding en afzet

² o.a. kosten voor contributie BZB, studieclubs, verzekeringen, dompel- en pH-strookjes

De deelnemende zelfkazers ontvingen gemiddeld 7,75 gulden per kg kaas. Dit was inclusief de verrekening van 2^e soort kaas en de opbrengst van kaasverkoop op de boerderij. Bij dit niveau van de opbrengstprijzen worden de variabele kosten van de kaasbereiding dus ongeveer vergoed. Worden ook de kosten voor gebouw en apparatuur in rekening gebracht, dan blijkt de kaas op de bedrijven gemiddeld bijna een gulden per kg kaas te weinig op te leveren. Zo blijft er ook niets over als vergoeding voor de arbeid die in de kaasbereiding is gestoken. Voor de langere termijn is dit geen aantrekkelijke situatie.

Juiste registratie belangrijk

Zoals bij berekeningen met alle modellen is de kwaliteit van wat er als resultaat uitkomt afhankelijk van de kwaliteit van wat er ingaat. Ook in de testfase van het model bleek dat het moeilijk was om goede volledige gegevens te verzamelen en in te voeren. Gemiddeld over de zes bedrijven was de berekende opbrengst 93 % van de normatieve opbrengst, voornamelijk veroorzaakt door de onnauwkeurigheid van de ingevoerde gegevens.

Dit is dan ook de eerste stap in de kostprijsbewustwording: weten wat in het bedrijf omgaat en dit ook registreren. Maar al te vaak is de

administratie (van de kaasbereiding) een grote schoenendoos waar de bonnetjes, etc ingaan en eventueel in het voorjaar door de boekhouder eruit worden gevist.... Of is het kaasboek niet helemaal volledig ingevuld. Om de kostprijs van de kaasbereiding boven tafel te krijgen zijn die gegevens wèl nodig en is het achteraf vaak moeilijk om die nog betrouwbaar tevoorschijn te krijgen. De tweede stap in de kostprijsbewustwording is dat de zelfkazer beseft dat kosten en uitgaven of opbrengsten en inkomsten niet helemaal hetzelfde zijn (zie kader). Inzicht hierin wordt gekregen door de kostprijs te (laten) berekenen: de derde stap in de kostprijsbewustwording. Voordat de juiste kostprijs uit het model rolt, moeten sommige variabelen nog beter worden bepaald.

Kijk ook naar de opbrengstprijzen

In de landelijke pers wordt de totale zelfkazersector soms afgeschilderd als zwaar verlieslijdend. Uit de publicatie 'Veenweidekaas' (PR-publicatie 102) blijkt dat op de bedrijven van voldoende omvang en goede technische resultaten een positief bedrijfseconomisch resultaat geboekt kan worden. Belangrijk blijft hierbij natuurlijk wel de uiteindelijke opbrengstprijzen per kilo kaas en daarmee de organisatie van de afzet.



Verschillen uitgaven / kosten

Waarmee moeten we nu rekenen: kosten of uitgaven en opbrengsten of inkomsten. Een korte omschrijving van deze termen:

- kosten = geld wat je moet RESERVEREN om goederen en/of diensten te betalen, nu en in de nabije toekomst (voldoen aan je verplichtingen op korte en langere termijn)
- uitgaven = geld dat je daadwerkelijk BETAALD voor goederen of diensten (voldoen aan je verplichtingen op korte termijn,
- opbrengsten = geld waarop je RECHT HEBT omdat je aan anderen goederen en/of diensten hebt geleverd (geld wat je ontvangt en nog zal ontvangen)
- inkomsten = geld dat door anderen daadwerkelijk wordt BETAALD voor de goederen en/of diensten die je hen hebt geleverd (geld dat je ontvangt)

Voor het economische plaatje van je bedrijfstak op de korte termijn zou je kunnen volstaan met het vergelijken van uitgaven met inkomsten: de cashflow in je portemonnee. Neem je daarnaast ook de verplichtingen en vorderingen op de langere termijn mee, je vergelijkt dan dus de kosten met de opbrengsten, dan kun je bepalen wat het perspectief is van je bedrijfstak op de langere termijn.