

Sturen op

lage

kosten



Hoogenboom & Maaijen: *Massa melken met hoog rendement*



Tom en Trix Maaijen



Jan en Miranda Hoogenboom

Bedrijfsgegevens

Plaats	Oudewater
Arbeid	2 VAK
Melkquotum	2.000.000 kg
Grondsoort	Veen
Oppervlakte cultuurgrond	110 ha
Grasland	100 ha
Mais	10 ha
Intensiteit	18.200 kg melk / ha
Aantal koeien	311
Aantal jongvee	-
Melkproductie per koe	6.500 kg
Vetgehalte	4,40 %
Eiwitgehalte	3,45 %
Verbreiding	Zuivelverwerking / Paardenpension

Vlabbij Oudewater, in het veenweidegebied van de provincie Utrecht, ligt 'Zuivelboerderij Hoogenboom en Maaijen'. Op 110 ha melken Jan en Miranda Hoogenboom samen met Tom en Trix Maaijen een veestapel van driehonderd koeien. Met één miljoen liter melk per VAK behalen ze een aansprekende arbeidsproductiviteit. Door te bezuinigen op arbeidskosten en vaste kosten, komt de melk tegen een zeer lage kostprijs in de tank. Jan en Miranda verwerken deze melk vervolgens in hun zuivelbedrijf, dat los staat van het melkveebedrijf, tot yoghurt en andere zuivelproducten.

Historie

Al sinds 1986 verwerken Jan en Miranda Hoogenboom hun melk tot zuivelproducten. In 1985 begonnen ze met 30 koeien op 25 ha gras, waarvan 1 ha eigendom. 'We vonden het bedrijf veel te klein en dachten aan het opstarten van een tweede tak. Omdat het maken van zuivelproducten als yoghurt en karnemelk veel beter rendeerd dan het maken van kaas, zijn we daar toen mee begonnen. We begonnen met een bordje in de tuin voor huisverkoop, maar gingen al snel andere afzetkanalen opzoeken.' Toen hun bedrijf in 1991 werd verplaatst in het kader van de ruilverkaveling, hebben ze de jongveeopfok afgestoten. 'We hebben toen verschillende bedrijfsplannen gemaakt: zestig koeien met of zonder jongvee, honderd koeien zonder jongvee en wel of geen zuivelverwerking. Het bleek dat honderd koeien zonder jongvee met zuivelverwerking het meeste zou renderen. Daar hebben we toen voor gekozen.'

Economie rode draad

De melkveehouderij in Nieuw Zeeland en Ierland is een inspiratiebron geweest voor Hoogenboom en Maaijen. De Nieuw Zeelandse melkveehouderij is kampioen kostprijsbeheersing. Gras groeit er nagenoeg het hele jaar, zodat de koeien altijd in de wei staan en stallen overbodig zijn. Melkveehouders kunnen dus tegen zeer lage vaste kosten melk produceren. Hoewel de omstandigheden hier wel wat anders zijn, slagen ook Hoogenboom en Maaijen erin tegen zeer lage vaste kosten melk te produceren.

'De rode draad in de bedrijfsvoering op het melkveebedrijf is de bedrijfseconomische boekhouding', zo stelt Jan Hoogenboom. 'Om goed in beeld te hebben wat onze sterke en zwakke punten zijn, vergelijken we onze resultaten regelmatig met die van de andere bedrijven binnen een bedrijfseconomische studieclub. De bedrijven die hieraan meedoen zijn door een accountantskantoor geselecteerd uit een groep van 150 bedrijven en hebben allemaal als doelstelling de kostprijs zo laag mogelijk te houden. Zo hebben we geleerd dat de verschillen in voer- of bemestingskosten tussen bedrijven maar klein zijn. Daar valt dus weinig op te besparen. Kosten die wel erg kunnen verschillen tussen bedrijven zijn die voor arbeid en gebouwen. Arbeid moet je dan ruim opvatten, we denken niet alleen aan eigen arbeid maar ook aan betaalde arbeid, werk door derden en mechanisatiekosten.'

Hoge arbeidsproductiviteit, lage kosten

Hoogenboom en Maaijen richten hun hele bedrijfsvoering daarom op een zo hoog mogelijke melkpro-

ductie per VAK. Dat realiseren ze door zich zoveel mogelijk te specialiseren. Landwerk besteden ze zoveel mogelijk uit en ook opfok van jongvee vindt niet plaats op het bedrijf. Strategie is om vooral tweede- en derdekalfskoeien aan te kopen. Deze koeien zijn goedkoper dan vaarzen en geven meer. Tussen de melkkoeien lopen vier Belgisch Blauwe-stieren die de hele veestapel dekken. Belgisch Blauwe-kruisingkalveren leveren namelijk het meeste geld op. Alle kalveren worden met tien dagen verkocht, een jongveestal is dan ook niet te vinden op het bedrijf. 'Dit bespaart niet alleen kosten, maar we kunnen de vrijgekomen arbeid ook benutten om meer melk te produceren. Daar is namelijk het meeste geld mee te verdienen,' aldus Jan Hoogenboom. De melkveestapel staat in een goedkope openfront-stal met eenvoudige inventaris, zodat de melkveehouders ook de gebouwenkosten voor de melkveestapel op een laag niveau kunnen houden. De vier-rijige stal is gemakkelijk te verlengen en dat is de afgelopen jaren dan ook twee keer gebeurd. Het meeste landwerk wordt uitgevoerd door de loonwerker. Alleen schudden, harken en kunstmeststrooien wordt in eigen beheer gedaan. Voor het voeren wordt een shovel met voerhapper gebruikt, een dure voermengwagen is aan de melkveehouders niet besteed.

Swingover melkstal

Opvallend is de Swingover melkstal, gebouwd naar lers voorbeeld. Sinds een jaar melken Hoogenboom en Maaijen hun 300-koppige veestapel in een twee keer 22 stands visgraatmelkstal met swingover melkstellen. Groot voordeel van deze melkstal is de geweldige capaciteit gecombineerd met een lage kostprijs. In de stal kan één persoon 160 koeien per uur melken. De stal bevat geen melkmeters of automatische afname. De enige luxe is de vloerverwarming in de melkput en een automatisch hek dat opengaat als

alle koeien aan één kant klaar zijn. Verder zijn alleen de hoogstnoodzakelijke middelen aanwezig om de melk van de koe in de tank te krijgen.

De koeien krijgen een halve kg lokbrok om ze vlot in de melkstal te krijgen. Aan één kant mogen 22 koeien binnen, waarna de melkveehouders ze van voor naar achter aansluiten. Ze behandelen niet voor. Als alle koeien zijn aangesloten mogen 22 koeien aan de andere kant naar binnen. De melkstellen worden van voor naar achter overgehangen naar de andere kant. Als het laatste melkstel is overgehangen, kan de eerste groep de melkstal verlaten, om plaats te maken voor de volgende 22 koeien. 'Deze melkstal kostte zo'n 45.000 euro, terwijl een carrousel met dezelfde capaciteit al gauw het drievoudige kost', vertelt Hoogenboom. 'In Nederland heerst het idee dat een dergelijke melkstal niet past bij onze koeien. Het zogenaamde 'blind' melken, waarbij de melkstel-

len te lang blijven hangen terwijl de koe al uitgemolken is, komt regelmatig voor. Bovendien bevat de melkstal hoogliggende melkleidingen, waardoor een relatief hoog vacuüm nodig is. Men denkt dat de Nederlandse hoogproductieve koeien daar slecht tegen kunnen, omdat de melkproductie per koe hier een stuk hoger is dan in Nieuw Zeeland en Ierland, waar deze melkstallen algemeen worden gebruikt. Door een hoge piek in de melkproductie vlak na het afkalven is de melkproductie per dag in deze landen echter zeker niet lager dan in Nederland. Omdat we zeker van een goede keus wilden zijn, hebben we eerst veel melkstallen bekeken zowel in Nederland als in het buitenland.'

Toen Hoogenboom en Maaijen eenmaal voor de swingover hadden gekozen, bleken de leveranciers van melkmachines niet erg enthousiast. Hoogenboom: 'Men zei dat zo'n stal niet was te leve-



ren omdat hij niet geschikt is voor hoogproductieve koeien wegens blindmelken en het hoge vacuüm. Maar ik denk dat ze liever dure melkmachines verkopen in plaats van de goedkope Nieuw Zeelandse modellen. Uiteindelijk hebben we toen gekozen voor het Ierse merk Dairy-master. Onze ervaring na bijna een jaar is dat de koeien geen problemen hebben met 'blind' melken. Het celgetal is met 300.000 bijna de helft van wat het voorheen was. Maar dat komt waarschijnlijk ook omdat we de koeien met een hoog celgetal nu in een aparte groep melken. De arbeidsbesparing is geweldig, vergeleken met de voormalige twee keer 8 zij-aan-zij melkstal waarin één persoon 260 koeien melk in vier uur. Nu melken we hetzelfde aantal in ruim anderhalf uur.' Om de vrijgekomen arbeid te benutten, breidden de veehouders het aantal koeien uit met vijftig tot de huidige driehonderd. 'We willen uitbreiden tot 2,5 miljoen kg melk en ook dat moet met de huidige twee VAK kunnen', denkt Hoogenboom.

Samenwerkingsverband

In 1998 hebben Hoogenboom en Maaijen hun bedrijven samengevoegd in een VOF. De Maaijens hadden op dat moment zestig koeien met bijbehorend jongvee op dertig ha, terwijl de Hoogenbooms destijds zo'n 120 koeien molken op vijftig ha. De families kenden elkaar al langer en wisselden ook al wel eens machines uit. De Maaijen's kwamen op een gegeven moment met het idee om intensiever te gaan samenwerken. 'We stonden voor de keus: investeren in quotum of zoeken naar een vorm van samenwerking. We wilden graag investeren in een paardenpension, dus als we zouden blijven melken lag samenwerking erg voor de hand. De beslissing ging eigenlijk vrij vlot, maar de uitvoering duurde wel twee jaar.' Om alle afspraken duidelijk op papier te zetten namen de beoogde samenwerkingspartners



een accountant in de arm. De simpele gedachte was: de stal van Hoogenboom vergroten en de koeien van Maaijen erbij. 'We wilden het quotum, de mestrechten en de grond gewoon in de VOF brengen, maar daar zaten nogal wat juridische haken en ogen aan.' Beide zakenpartners wilden deze zaken wel in de VOF brengen maar tegelijkertijd ook ieder afzonderlijk eigenaar blijven. Het uitgangspunt was namelijk, dat ze na een aantal jaren gemakkelijk weer uit elkaar moesten kunnen gaan. Bureau Heffingen gooide hierbij roet in het eten. Volgens hen moest er een langlopend pachtcontract zijn of er moest eigendomsoverdracht plaatsvinden. Alleen dan zouden de mestrechten benut kunnen worden. Bijkomend probleem was dat de VOF per 1 april 1998 in was gegaan, maar het contract pas in november 1998 met terugwerkende kracht werd getekend. In de tus-

senliggende periode konden de mestrechten volgens Bureau Heffingen niet benut worden. Uiteindelijk hebben de accountant en de notaris een oplossing gevonden door een splitsing aan te brengen in juridisch en economisch eigendom. Het juridische eigendom van de grond is nu van de VOF, terwijl het economische eigendom van Hoogenboom en Maaijen afzonderlijk is. Dezelfde constructie is toegepast voor het quotum, om problemen met het Centraal Orgaan Superheffing (COS) te voorkomen. Het melkveebedrijf heeft één mestnummer.

Nadeel van een groot bedrijf is dat er veel overleguren zijn. 'Je hebt te maken met een groter team, met mensen die allemaal eigen wensen hebben. Je moet dus compromissen sluiten. Daar staat tegenover dat je tijd wint doordat je efficiënter kan werken.

De dagelijkse gang van zaken inclusief beslissingen over kleine investeringen als machines, is in handen van de heren. Eens per maand is er directieoverleg waarbij ook de vrouwen aanwezig zijn. Dan worden de meer strategische zaken besproken, als uitbreidingsplannen of andere grote investeringen.

Beloning

Op het melkveebedrijf is een vaste medewerker in dienst. Daarnaast is Maaijen driekwart van zijn tijd werkzaam op het melkveebedrijf en Hoogenboom één kwart van zijn tijd. In totaal zijn er dus twee VAK werkzaam op het bedrijf. Nadat alle productiefactoren, grond, arbeid en kapitaal zijn beloond, wordt het resterende deel van het bedrijfsresultaat verdeeld naar rato van het ingebrachte quotum. Het quotum wordt zonder vergoeding ingebracht in de VOF. Voor arbeid houden de vennoten een gemiddeld onderne-

mersinkomen aan zoals dat door het LEI berekend wordt. De vergoeding voor grond is 726 euro per ha, oftewel 1 tot 1,5% van de marktwaarde. De machines zijn vanwege de snelle slijtage in gezamenlijk eigendom.

Zuivelbedrijf

Het zuivelbedrijf van de Hoogenbooms is flink meegegroeid met de melkveetak, maar staat buiten het samenwerkingsverband. Ze verwerken alle zelf geproduceerde melk aangevuld met nog eens één miljoen liter die ze jaarlijks afnemen van een naburige melkfabriek. Hierdoor zijn ze verzekerd van een constante aanvoer van melk zodat verwerking en afzet goed op elkaar kunnen worden afgestemd. Er worden drie productconcepten op de markt gebracht: verse zuivelproducten als melk, karnemelk, yoghurt en vla, Turkse producten met het merk *Ciftlik*, waarbij

het vooral gaat om yoghurt en producten onder *private label*. Zo maken ze crème fraîche voor een grote supermarktketen en leveren yoghurt in kleinverpakking en verpakt in kratten aan een luchtvaartbedrijf. Hoogenboom: 'Doordat we een kleinschalig zuivelbedrijf hebben, kunnen we vergeleken met de grote bedrijven makkelijk voor niche-markten produceren. Wij proberen met iedere liter melk zoveel mogelijk geld te verdienen. In het melkveebedrijf komt dat neer op het zo laag mogelijk houden van de kosten. In de zuivelverwerking is het verhaal echter geheel anders. Dan probeer je juist meer te verdienen met het product in plaats van de kosten laag te houden. Ik kan net zo veel verkopen als ik wil maar ik wil er wel wat aan verdienen. Het is dus constant zoeken naar de prijs waarbij we het meeste verdienen aan onze producten.'

Op het zuivelbedrijf werken negen volwaardige arbeidskrachten. Vier werken in de zuivelverwerking, drie in de distributie en verkoop en twee houden zich bezig met ondersteunend werk, administratie en financiën. Het echtpaar steekt zelf veel tijd in het zuivelbedrijf, waarbij Miranda zich vooral richt op de boekhouding. 'Maar ze heeft een goede kijk op zowel het melkvee- als zuivelbedrijf', aldus Jan. 'Dat blijkt wel uit de ideeën die ze inbrengt en die vaak worden uitgevoerd.'

De meeste kennis op het gebied van zuivelbereiding hebben ze ingekocht door 15 jaar geleden een zuivelchef in dienst te nemen die een opleiding had genoten aan de zuivelschool in Bolsward.

Cijfers in plaats van gevoel

'In de landbouw wordt veel te gevoelsmatig gewerkt', vindt Hoogenboom. 'Als je geld wil verdienen, dan moet je de boel eerst cijfermatig onderbouwen en pas dan beslissingen nemen. Ook is het heel belangrijk je resultaten te vergelijken met andere bedrijven.'



In de supermarktsector gebeurt dat bijvoorbeeld heel veel, terwijl het in de melkveehouderij nog absoluut niet gebruikelijk is. Melkveehouders hebben over het algemeen meer interesse voor fokkerij of mineralenbeheer dan voor economie. Een hoge melkproductie per koe is erg belangrijk voor veel boeren. Maar het kost vaak meer dan het oplevert. Onze melkproductie is met 6.500 kg melk per koe niet hoog, maar past wel goed bij onze simpele bedrijfsvoering. Zouden we de melkproductie per koe willen opkrikken, dan gaat dat al snel ten koste van de arbeidsproductiviteit omdat je je hele management moet aanpassen. Ik heb eens op een MINAS-studieclub gezeten die puur gericht was op mineralen. Er werd gesteld dat mestopslag of een voermengwagen goede investeringen waren om de mineralenbenutting te verhogen. Of zoiets economisch ook wat op zou leveren vroeg men zich niet af. Toen ben ik er maar uitgestapt. Bedrijfsbezoeken vind ik dan ook alleen waardevol als je ook inzicht krijgt in de bedrijfseconomische gegevens.'

Een groot probleem in Nederland is volgens Hoogenboom dat je in alle relevante netwerken rondom de melkveehouderij steeds weer dezelfde mensen tegenkomt. 'Het gevolg is dat organisaties als de keuringscommissie van de KKM, LTO en besturen van zuivelfabrieken allemaal dezelfde boodschap geven. Daarmee bevestigen ze bestaande vooroordelen. Dat is flink frustrerend. We moeten juist grensoverschrijdend durven denken.'

Toekomst

Vanwege de geweldig hoge grond- en quotumkosten ziet Hoogenboom geen florissante toekomst voor de Nederlandse melkveehouderij. 'Ik kan in de huidige stal nog 500.000 kg melk extra produceren, maar dat kost me wel 750.000 euro. Wellicht dat we in de



Duurzaamheid op het bedrijf van Hoogenboom & Maaijen

Deelgebied	Indicator	Score
Economie	Saldo (€/100 kg melk) Gezinsinkomen	27,33 > € 50.000
Arbeid	Arbeidsuren per week	55
Imago	Aantal jaren eersteklas melk Celgetal	n.v.t. 300
	Aantal uren weidegang Gezondheidsstatus ¹ Diergezondheidskosten	melkkoeien 200 dagen onbeperkt BVD, Leptospirose € 45 per koe
Ecologie	MINAS N-overschot MINAS P ₂ O ₅ overschot (plus kunstmest) Ureumgetal	86 kg per ha 27 kg per ha 25

¹ Aangehouden vrij

Hoek Spaans - Oudendijk

1,1 miljoen kg melk per man dankzij robot

Een effectieve manier om de kostprijs te drukken is het realiseren van een hoge arbeidsproductiviteit. Daarin slaagt Piet Hoek Spaans uit Oudendijk. Samen met zijn vrouw Margaret heeft hij een melkveebedrijf met 125 koeien en bijbehorend jongvee. Grotendeels in zijn een-tje melkt Piet een quotum van 1,1 miljoen kg vol. Dit is mogelijk dankzij de aanwezigheid van twee melkrobots. 'Je moet zoveel mogelijk melk produceren per ha grond en per arbeidsuur, dat levert het meeste op', stelt Hoek Spaans. Aanvankelijk wilde hij groeien tot een tweemans-bedrijf, zodat het werk wat makkelijker te organiseren zou zijn. 'Op een gegeven moment stond ik voor de keus: een medewerker in dienst nemen of een melkrobot kopen.' De keus viel op het laatste. 'Zo kon ik het bedrijf gemakkelijk alleen runnen en hield ik de extra arbeidskosten zelf in de zak.' Sinds december 2000 melken twee Lely-melkrobots de veestapel. 'Sindsdien is de melkproductie per koe flink gestegen, maar het grootste voordeel ligt op het arbeidstechnische vlak. Bij een melkstal met grote capaciteit zou ik zeker drie uur per dag bezig zijn met melken. Nu kost het me een half uur. De arbeidsbesparing is bij mij dan ook veel meer dan de 10% die wel genoemd wordt in vakbladen.'

Arbeidsbesparing

'Ik zit 's ochtends vijf minuten achter de computer om de attentielijsten na te lopen. Basisprincipe bij de controle is dat koeien minder frequent de robot bezoeken als er iets mis is. Vaak zijn het wel steeds dezelfde koeien die niet in de robot komen: oudmelkte koeien en vaarzen. Maar soms is er ook een koe ziek. De weigeraars, hooguit drie tot vier koeien, breng ik twee maal per dag naar de robot. Dat kost me weinig tijd, omdat ik het kan combineren met het controleren van de koeien en het schoonmaken van

de boxen.' Het hele koemanagement houdt Hoek Spaans zoveel mogelijk in eigen hand. Hierdoor is hij veel in de stal en mist hij niet de controlemomenten die normaal gesproken tijdens het melken plaatsvinden. Insemineren doet hij zelf. Dit is goed te combineren met de overige werkzaamheden in de stal en kost hem, inclusief ontdooien en administratie, hooguit een kwartier per koe. De kalveren geeft hij gewoon melk met de emmer. In tegenstelling tot het koemanagement besteedt Hoek Spaans het landwerk zoveel mogelijk uit. Alleen kunstmeststrooien, schudden en harken doet hij zelf. 'Door planmatig te werken ben ik erg productief.' Nadeel van het vaste dagritme is wel dat er geen tijd over is. Extra werkzaamheden als onderhoud en opruimen schieten er dan ook vaak bij in.

Economie

Door zich sterk op een hoge arbeidsproductiviteit te richten, realiseert Hoek Spaans zeer lage arbeidskosten. Deze bedragen slechts 5,58 euro per 100 kg melk, ongeveer eenderde van het gemiddelde in de melkveehouderij. Op andere onderdelen van de kostprijs moet hij echter wel vereren laten schieten. De loonwerkkosten liggen met 3,40 euro per 100 kg melk ruim boven het gemiddelde van 2,15 euro. Daarnaast bedragen de jaarlijkse kosten van de melkrobots 2,89 euro per 100 kg melk (zie Tabel 1), terwijl de jaarlijkse kosten van een gangbare melkstal in de buurt van de 1 euro per 100 kg melk liggen. Uit onderzoek van de Animal Sciences Group van Wageningen UR (Hogekamp, 2003) blijkt dat de rendabiliteit van een melkrobot met name afhangt van de extra melkoprangst per koe en de bespaarde arbeid. Ook de jaarkosten, die vaak zo'n 20% van de aanschafwaarde bedragen, hebben een flinke invloed op de rendabiliteit. Uitgaande van een productiestijging van 1.200 kg per koe en een arbeidsbesparing van 2,5 uur per dag, zoals bij Hoek Spaans het geval is, kan een robot echter snel uit.

Tabel 1 Aanschafkosten en jaarlijkse kosten van 2 melkrobots voor Hoek Spaans

Aanschaf 2 robots	240.500
Terug via BTW-regeling	<u>22.690</u>
Totale aanschafkosten robots	217.810
Afschrijving en rente (12,5 % per jaar)	27.226
Onderhoud	4.538
Totale jaarkosten	31.764
Jaarlijkse kosten per 100 kg melk	2,89



Bosch - Swichum

Lage bouwkosten door huisvesting in open lucht

Hotse en Aagje Bosch uit Swichum hebben hun ligboxenstal in 2003 omgebouwd tot slaapstal. Het voerhek is verplaatst naar buiten, waar de koeien zowel het voer als een frisse neus kunnen halen. Laag houden van de vaste kosten is hierbij het uitgangspunt.

Sinds 1988 is het bedrijf gegroeid van 27 ha erfpacht en 380.000 kg melkquotum naar 56 ha erfpacht en 732.000 melkquotum. Daarnaast wordt 26 ha natuurgebied gepacht van Staatsbosbeheer. Ook voor de toekomst staat een snelle groei in quotum op het programma. Dan moet de huisvesting echter wel uitgebreid worden. De oudste zoon van 21 jaar heeft interesse om het bedrijf over te nemen, maar weet nog niet wanneer. Hotse en

Aagje Bosch hebben daarom gekozen voor een tussenoplossing: ze breiden het quotum uit maar bouwen geen nieuwe stal. Daardoor heeft hun zoon straks alle ruimte om het bedrijf naar eigen inzicht in te richten. De lage gebouwenkosten geven bovendien meer ruimte voor uitbreiding van het quotum.

Om voldoende ruimte te creëren om te groeien, zijn er ligboxen geplaatst op de voergang van de ligboxenstal. Hiermee steeg het aantal ligplaatsen van 90 tot 130. Achter de stal bouwden ze een ondiep onderkelderde roostervloer met voergang. De mest wordt samen met het regenwater overgepompt en opgeslagen in een grote mestsilo naast de stal. Het melkvee kan het ruwvoer uitsluitend buiten halen. Het jongvee wordt zelfs volledig buiten gehuisvest. Ook de ligboxen zijn buiten geplaatst (zie foto). Slechts een houten schot voor de ligboxen moet

de dieren beschutten tegen harde wind en regen. Het idee om de dieren buiten te houden ontstond enkele jaren geleden, toen de stal te klein werd om de droge koeien te huisvesten. Bosch heeft toen een gat in de muur gemaakt, zodat de dieren tijdelijk naar buiten konden. Hij voerde de koeien buiten. Dit beviel erg goed: de dieren waren gezond en zelfs bij regen stonden de koeien nog rustig buiten aan het voerhek te vreten. Sommige bleven zelfs buiten staan herkauwen.

De bouwkosten voor de uitbreiding worden geraamd op zo'n 88.000 euro. Hiervan is 32.000 euro voor de mestopslag en 56.000 euro voor de staluitbreiding. Bij veertig plaatsen komen de kosten per extra ligplaats hiermee op 2.200 euro. Dit is ruim onder het gemiddelde van zo'n 3.900 euro per koeplaats.



Den Hartog - Lunteren

Graslandboer bouwt serrestal

Cor den Hartog heeft een intensief melkveebedrijf in Lunteren. Op 19 ha zandgrond melkt hij een quotum van 380.000 kg vol. Omdat hij bijna 20.000 kg per ha melkt, probeert hij zijn grasland zo intensief mogelijk te benutten. Zijn doelstelling: een zo hoog mogelijk saldo behalen, zonder daarbij de MINAS-normen te overschrijden. Dit realiseert hij door melk met hoge gehalten te leveren: gemiddeld 4,6% vet en 3,7% eiwit. Tegelijkertijd houdt hij er een niet al te gebruikelijk graslandmanagement op na. Den Hartog past het zogenaamde 'block-grazing' toe, in combinatie met siëstabeweiding. En als de koeien niet in de wei te vinden zijn, verblijven ze in een opvallende serrestal.

Tentstal

Sinds eind 2003 houdt Cor den Hartog uit Lunteren zijn koeien in een serrestal. Hiermee is hij één van de eerste melkveehouders in Nederland met een dergelijke stal. In Canada en de Verenigde Staten wordt dit type stal al langer toegepast in de melkveehouderij. De stal heeft wel wat weg van een kas. De constructie bestaat uit een stalen geraamte met een koepelvormig dak, waarover één of twee lagen kunststof folie zijn gespannen, met daaroverheen een schaduwdoek. De stal van Den Hartog heeft een dichte nok, de ventilatie vindt uitsluitend plaats door horizontale luchtstroming.

De zijkanten van de stal zijn volledig open maar zijn bij veel wind of kou af te sluiten met windbreekgaas. Groot voordeel van de stal zijn de lage bouwkosten, met 2.700 euro per koe zo'n 65% van gangbaar. Daarnaast is de stal in vergelijking met een traditionele stal gemakkelijk uit te breiden, door toepassing van systeembouw. Ook bestaat de mogelijkheid de stal te verplaatsen, door hem af te breken en elders weer op te bouwen. Dit biedt melk-

veehouders een grote flexibiliteit. Tenslotte biedt de stal veel licht, lucht en ruimte aan de koeien. Dit draagt bij aan een goede gezondheid en vruchtbaarheid. De stal is voorzien van een dichte vloer met blokprofiel. Het profiel bevat de vorm van een honingraat (zeskantige blokken). Den Hartog is zelf betrokken geweest bij het ontwerp van zowel de stal als de vloer.

Blockgrazing

'Block-grazing' wordt veel toegepast in Nieuw Zeeland, en draait om een zo hoog mogelijke grasproductie en benutting. Den Hartog hanteert het systeem met succes op zijn bedrijf. De koeien krijgen twee keer per dag een nieuw perceel. Den Hartog streeft ernaar de dieren in te scharen bij een zware snede van tweeduizend kg droge stof per ha of meer. 'Dan heb je de maximale grasgroei te pakken en is het eiwitaanbod en de structuur in het gras beter in overeenstemming met de behoefte van de koe dan bij een lichtere snede. Hierdoor is de benutting van het gras en de kwaliteit van de mest beter dan bij bijvoorbeeld

omweiden. Bovendien besmeuren de koeien weinig gras omdat ze maar een halve dag in een perceel lopen.' Als laatste voordeel noemt Den Hartog de betere dichtheid van de zode.

De perceelsgrootte varieert afhankelijk van de drogestof-opbrengst, maar schommelt rond de 0,2 ha. Dit betekent dat Den Hartog iedere dag bezig is om flexibele draadjes te verzetten. 'Dit beweidingssysteem kost inderdaad relatief veel arbeid, maar de grasopbrengst en -benutting zijn hoger dan bij andere systemen. Bovendien vind ik het mooi om buiten in het land te zijn, dus zie ik het niet echt als werk.'

Naast het weidegras krijgen de dieren op stal een eiwit-arm rantsoen van vloeibaar zetmeel, graszaadhooi en 4 kg krachtvoer. 'Vloeibaar zetmeel past goed bij weidegras, want het wordt snel verteerd. Bovendien is het goedkoop.' Den Hartog slaat het op in een polyester silo en brengt het met een tankje op de krui voor het voerhek. 'Met dit rantsoen realiseer ik geen hoge melkproductie per koe maar houd ik de kostprijs laag. En daar gaat het om.'



toekomst een tweede bedrijf in Oost-Duitsland beginnen, want daar koop je voor hetzelfde geld een heel bedrijf. Je moet melkvee houden op een locatie waar de basis-productiefactoren grond, arbeid en kapitaal nog normaal beschikbaar zijn.'

Relevantie en potentie

Kostprijs

De inkomens van melkveebedrijven staan onder druk. De voorgestelde hervorming van het landbouwbeleid, de mid-term review, drukt de basisprijs van 26 euro per 100 kg melk in 2003 naar 20,30 euro per 100 kg melk in 2007. Bij een gelijkblijvende toegevoegde waarde daalt de melkprijs ongeveer van 34,95 euro (basis is melkprijs FCDF 1999 t/m 2002) tot 29,25 euro. Hier staat wel een compensatie tegenover in de vorm van premies, maar die bedragen maximaal 3,55 euro per 100 kg melk in 2007 (Voogd, 2003). In de periode van 2000 tot 2002 daalde het gemiddelde gezinsinkomen (vergoeding voor arbeid, kapitaal en leidinggeven aan het bedrijf) van 49.700 euro tot 39.600 euro, zo blijkt uit het Bedrijven-Informatienet van het LEI. Het LEI heeft berekend dat de inkomens als gevolg van de mid-term review teruglopen met ruim 15.000 euro. Dit betekent dat de toeslagen de prijsdaling van de melk onvoldoende compenseren (De Bont et al., 2003). Alfa accountants komen tot inkomensdalingen (afhankelijk van verschillende aannames) van plus 1.000 euro tot 34.000 euro negatief. Deze ontwikkelingen maken een bedrijfsvoering

waarin kostprijs centraal staat een goede strategie om te overleven. De variabele kosten bedragen ongeveer 25 procent van de totale kosten (Van der Hoek en Hulder, 2003). Dit betekent dat, net zoals Hoogenboom aangeeft, verschillen in variabele kostenposten tussen bedrijven relatief klein zullen zijn. Besparing op de variabele kosten kan het beste via het operationele management, bijvoorbeeld door de hoogte van de kunstmestgift, en het tactische management, bijvoorbeeld door te kiezen voor beweiding in plaats van stalvoeding of andersom. Wezenlijke beïnvloeding van de kostprijs is mogelijk door op de vaste kosten te besparen. Die zijn te verlagen door veranderingen in strategisch

management, door bijvoorbeeld te kiezen voor een goedkopere stal of een intensievere of extensievere bedrijfsvoering.

Voor het verlagen van de kosten is onderscheid te maken in kosten van arbeid, grond, gebouwen en mechanisatie en loonwerk. Hoogenboom en Maaijen richten zich op het verlagen van de kosten voor arbeid, gebouwen, machines en loonwerk. Uit hun bedrijfseconomische boekhouding is te halen hoe ze dat hebben gedaan. In Tabel 2 worden hun bedrijfseconomische gegevens vergeleken met de bedrijfseconomische gegevens van een gemiddeld Nederlands melkveebedrijf in 1999.

Tabel 2

Bedrijfseconomische gegevens Hoogenboom en Maaijen (€ per 100 kg melk) en gemiddeld Nederlands melkveebedrijf

	Hoogenboom en Maaijen (2000)	Gemiddeld melkveebedrijf (1999/2000) ¹
Opbrengsten		
Melk	34,14	32,78
Omzet en aanwas	0,25	
Overige opbrengsten	4,09	5,40 (incl. o&a)
Totale opbrengsten	38,48	38,18
Kosten		
Meststoffen	0,60	0,77
Veevoer	6,25	5,14
Overige variabele kosten	4,30	4,07
Totaal variabele kosten	11,15	9,98
Arbeid	5,26	15,87
Werktuigkosten en werk door derden	5,50	7,37
Grond en gebouwen	5,93	7,49
Quotering	1,96	4,75
Overige vaste kosten	-	3,29
Totaal vaste kosten	18,65	38,78
Netto kostprijs	29,80	48,76
Netto bedrijfsresultaat	8,68	-10,58

¹ (LEI, 2003)

Kosten verlagen door hogere arbeidsproductiviteit

De melkproductie per honderd kg melk per arbeidskracht is hoog en de kosten zijn laag bij Hoogenboom en Maaijen. Uit Tabel 2 blijkt dat ze hier de grootste winst boeken. Op veel melkveebedrijven lijken de arbeidskosten niet relevant, omdat het vaak gezinsarbeid betreft en daarom geen betaalde kosten zijn. Hierdoor voelen melkveehouders niet direct de noodzaak deze kostenpost te verlagen. Toch is met een efficiëntere arbeidsinzet de arbeidsopbrengst flink te verhogen. De vrijgekomen tijd zouden de ondernemers kunnen steken in bedrijfsuitbreiding, een tweede tak, een baan buitenshuis of in meer melken. Zeker wanneer externe arbeid op het bedrijf aanwezig is, is het belangrijk om de arbeid efficiënt te benutten. Bijkomend voordeel van een hoge arbeidsproductiviteit is, dat het netto bedrijfsresultaat per honderd kg melk (zie Tabel 2) met een grote melkplas wordt vermenigvuldigd. Zo is het netto bedrijfsresultaat per honderd kg melk bij Hoogenboom en Maaijen zo'n 19 euro hoger dan gemiddeld. Op een quotum van twee miljoen kg is dit een verschil van 380.000 euro!

Kosten verlagen door goedkope huisvesting

Een andere kostenpost waar Hoogenboom goed op scoort, is de kostenpost grond en gebouwen. Dit komt door de intensiteit van Hoogenboom en Maaijen. Ze hebben per honderd kg melk relatief weinig kosten voor grond, al kan dit kan uiteraard wel hogere kosten opleveren voor voeraankopen. De andere oorzaak voor de lage kosten voor grond en gebouwen zijn de lage kosten voor huisvesting. De melkveehouders hebben een openfrontstal en hebben deze tot twee keer toe verlengd. De bouwkosten van zo'n stal zijn lager dan van een 'gesloten' ligboxenstal. De huisvestingskosten bedragen bij Hoogenboom en Maaijen zo'n 2000 euro per koe-

plaats. Ter vergelijking, in een ligboxenstal, met zes maanden mestopslag, kost een koeplaats 3.400 tot 3.900 euro. Over de effecten van de openfrontstal op diergezondheid en dierwelzijn is weinig bekend.

Kosten verlagen door goedkope melkstal

Met de zeer sobere en eenvoudige melkstal besparen Hoogenboom en Maaijen flink op de kosten voor installaties. De stal heeft ongeveer 45.000 euro gekost (exclusief 10.000 euro voor verbouw van het gebouw) en heeft een capaciteit van 160 melkkoeien per persoon per uur. Melkstallen met een vergelijkbare capaciteit zijn een stuk duurder. Een 32-stand carousel melkstal kost 140.450 euro en een 25-stand carousel melkstal kost 107.550 euro. Dat levert een behoorlijk verschil op in jaarlijkse kosten. Bij Hoogenboom en Maaijen zijn die, bij 10% afschrijving en 5% onderhoud, 6.750 euro. De 25-stand en 32-stand carousel melkstallen kosten jaarlijks respectievelijk 16.132 euro en 21.068 euro.

Lagekostenbedrijf Waiboerhoeve

Hoogenboom en Maaijen laten zien dat met een lage kostprijs een goede boterham te verdienen is in de Nederlandse melkveehouderij. Een ander voorbeeld hiervan is het Lagekostenbedrijf van het Praktijkonderzoek in Lelystad. Het Lagekostenbedrijf probeert een goed inkomen te behalen door de toegerekende en niet-toegerekende kosten te verlagen. De toegerekende kosten (7,97 euro per 100 kg melk) zijn laag door lage voerkosten (3,27 euro per 100 kg melk). Dit komt onder andere door het toepassen van weidegang en lage krachtvoergiften. De kosten voor grond en gebouwen zijn laag (7,33 euro per 100 kg melk) doordat de aanwezige stallen op het Lagekostenbedrijf erg sober en kostenbesparend

gebouwd zijn. De lage kosten leiden tot een saldo van 30,16 euro per 100 kg melk en een arbeidsinkomen op bedrijfsniveau van bijna 40.000 euro. Dit laat zien dat een lage kostprijs op verschillende manieren te behalen: door wel of niet samenwerken, intensief of extensief en dat voor verschillende typen bedrijven toekomst bestaat in de Nederlandse melkveehouderij.

Kosten verlagen door grondloos boeren

Ook grondloos boeren blijkt een goede strategie te zijn om de kostprijs laag te houden. Met behulp van BBPR (BedrijfsBegrotings Programma Rundveehouderij; een simulatieprogramma van het Praktijkonderzoek Veehouderij) is het bedrijf van de familie Endendijk (zie hoofdstuk 5) doorgerekend en vergeleken met de situatie dat het bedrijf een voor Nederland gemiddelde intensiteit van 12.000 kg melk per ha zou hebben. Bij een melkquotum van 525.000 kg zou het bedrijf dan 44 ha omvatten. Uit de berekeningen blijkt dat grondloos boeren ongeveer 21.000 euro extra aan arbeidsopbrengst oplevert. Vooral de kosten voor loonwerk, machines en onroerende zaken zijn flink lager. Ook is minder arbeid nodig. De toegerekende kosten stijgen echter sterk omdat de melkveehouder het voer moet aankopen. Endendijk houdt echter de voerkosten (voor zowel ruw- als krachtvoer) met bijna negen eurocent per kg melk redelijk laag. Voor de mestafzet maakt hij geen kosten dankzij de productie van stromest.

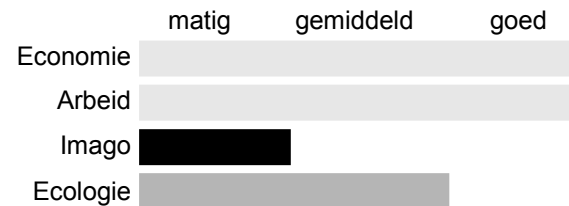
Grondloos boeren heeft potentie voor melkveehouders in regio's met een hoge grondprijs die hun bedrijfsomvang willen vergroten. Aankoop van grond is dan economisch gezien niet interessant, terwijl de mogelijkheden tot huren of pachten vaak ook beperkt zijn. Ook is boeren zonder grond gunstig bij bedrijfsovernames. Overname van dure landbouw-

grond in eigendom vormt namelijk vaak het grootste struikelblok bij bedrijfsovername. Hoewel hiervoor ook andere oplossingen zijn te vinden, zoals pachtconstructies, is intensiveren niet voor niets vaak de meest renderende bedrijfsstrategie voor (jonge) melkveehouders. Tenslotte is grondloos boeren gunstig voor de arbeidsbehoefte: minder land betekent minder werk.

Grondloos boeren heeft, gezien de maatschappelijke commotie rond de intensieve veehouderij, negatieve gevolgen voor het imago. Melkkoeien hebben dan niet meer de mogelijkheid om te weiden. Daarnaast kunnen milieuproblemen op andere bedrijven en mogelijk zelfs op andere landen worden afgewenteld. Op bedrijfsniveau is de ecologische duurzaamheid waarschijnlijk goed, maar intensieve bedrijven

kunnen wel leiden tot een verstoring van de stikstofbalans op regio- of zelfs wereldniveau. Dit is op te vangen door bijvoorbeeld samen te werken met een of meerdere akkerbouwers. Hierbij kan gedacht worden aan voer-voor-mest-contracten, waarbij een regionale kringloop kan worden gerealiseerd.

Sturen op lage kosten: globaal effect op duurzaamheid



Ir. Michel de Haan - onderzoeker bij het Praktijkonderzoek van de Animal Sciences Group, Wageningen UR
Goed voor economie, minder voor imago

Hoogenboom en Maaijen gaan heel doelmatig te werk voor een goed economisch resultaat en durven daarbij risico's te nemen. Voorbeelden van maatregelen zijn geen jongvee, goedkope koeien aankopen, hoge kalverprijs, weinig luxe en goedkope (melk)stal. Eventuele risico's zijn bijvoorbeeld hogere kans op veeziekten en hoger onderhoud van stallen en installaties. Met name de kostenbewuste houding en afstappen van de traditionele gevoelsmatige manier van boeren vind ik daarbij aansprekend. Verder is het goede resultaat op bedrijfsniveau ook positief voor de sector (koopt niet veel en niet duurste van alles, maar blijft wel boer zodat toeleveranciers wel een klant houden; gaat vrij veel geld naar loonwerker) en rest van de maatschappij. Ook kan de maatschap geld blijven uitgeven buiten de agrarische sector omdat ze

positief economisch draait. Innovatief is bovendien de samenwerkingsvorm. Hoogenboom vind ik daarbij vasthoudend in samenwerkingsconstructie om zowel kosten te verlagen als om melkveehouder te blijven.

Er is weinig arbeidstijd nodig voor het bedrijf (vrij korte werkweken). Arbeid is voor de ondernemers wel minder praktisch, met nogal wat overlegtijd om duidelijke en goede afspraken te maken. Dit maakt het complex en wellicht kwetsbaar. Verder biedt dit bedrijf niet alleen de agrarische sector arbeid (loonwerk, medewerker, verbreding) maar ook de maatschappij (zelfzuivel, vermarkten e.d). Op imago scoort het bedrijf niet positief door vee-aanvoer (risico op ziekte insleep) en grootschalig industrieel karakter. Van de andere kant kan het wel positief lijken doordat het bedrijf over neventakken beschikt die de maatschappij wel erg waardeert. Het bedrijf scoort goed wat betreft mineralenoverschotten, maar is behoorlijk intensief. Dit kan leiden tot een mestafvoerplichting bij het nieuwe mestbeleid.

Obstakels voor opschaling

- Melkveehouders zijn zich onvoldoende bewust van hun kostprijs.
- Grote, intensieve bedrijven kunnen door de samenleving eerder worden geassocieerd met de bio-industrie, waardoor het goede imago van de melkveehouderij schade kan ondervinden. Bovendien kunnen deze bedrijven negatieve gevolgen hebben voor de kwaliteit van het landschap.
- Veel transport van dieren vergroot de kans op verspreiding van ziekten en heeft een negatief effect op het imago.
- Er is weinig kennis over het effect van goedkope melk- en stalsystemen op melkkwaliteit, diergezondheid en dierprestaties.

