



**Versmallen
en verbreden
door
samenwerken**

Bakhuis - Daarle: Slim groeien door samenwerking



Herman Bakhuis

Bedrijfsgegevens

Plaats	Daarle
Arbeid	1 VAK
Melkquotum	900.000 kg
Grondsoort	Leemhoudend zand
Oppervlakte cultuurgrond	54 ha
Grasland	30 ha
Maïs	21,5 ha
Triticale	2,5 ha
Intensiteit	19.000 kg melk / ha
Aantal koeien	110
Aantal jongvee	65
Melkproductie per koe	8.400 kg
Vetgehalte	4,20%
Eiwitgehalte	3,49%
Verbreiding	Bernadien heeft part-time baan

Herman en Bernadien Bakhuis uit Daarle hebben een vernieuwende strategie voor bedrijfsontwikkeling. Herman noemt het versmallen. Kern is het afstoten van zoveel mogelijk taken naar arbeidskrachten buiten het bedrijf. De strategie van versmallen stelde Bakhuis in staat te groeien binnen de vaste kosten die hij heeft. Binnen twintig jaar realiseerde hij daardoor een groei in het melkquotum van 280.000 kg melk naar 900.000 kg. 'Dat wat ik heb, wil ik optimaal benutten.'

Versmallen

Het landwerk wordt bijna helemaal door de loonwerker gedaan en de opfok van jongvee is aan een oudere collega uitbesteed. Bakhuis zelf beperkt zich tot melken, voeren en het management. Taken die hij als kerntaken bestempelt. En zelfs daarvan besteedt hij deeltaken uit. Zoals het insemineren, bestrijden van ongedierte, twee maal per jaar preventief klauwbekappen, veescheren en mollenvangen. Het management doet hij met een standaard management programma. 'Daar stuur ik het bedrijf mee.' Zijn strategie wijkt af van die van boeren in de omgeving. 'Wat anderen ervan denken, dat is niet zo interessant, ik trek mijn eigen plan. Ze zeggen wel dat ik fanatiek ben.'

Bakhuis heeft verhoudingsgewijs meer in quotum dan in land geïnvesteerd. 'Dat is rendabeler', zegt hij, want het rendement van grond is negatief. 'Als je veel grond koopt, daalt je inkomen. De rentelasten zijn dan hoger dan je rendement.' Soms wijkt hij van dat principe af. Zo kocht hij in de jaren '90 land dat naast de huiskavel lag om de beweiding beter rond krijgen.

Samenwerking als voorwaarde

Versmallen kan volgens Bakhuis niet zonder samenwerking. Dat laatste acht hij essentieel voor de toekomst van de melkveehouderij en het platteland. Zijn verwachting is namelijk, dat het aantal melkveehouders de komende tien jaar zal halveren. Maar door samenwerking met anderen is een 'win-win-situatie' te creëren. 'Door het lage rendement in de melkveehouderij is kostenbesparing noodzakelijk. Eén manier is besparen op de vaste kosten. Groeiers kunnen dat realiseren door te gaan samenwerken met kleinere boeren of met oudere boeren zonder opvolger. Bijvoorbeeld door jongvee op hun bedrijf te stallen. Zo'n alternatief huisvestingsstelsel biedt groeiers de kans hun bedrijfscapaciteit optimaal te benutten terwijl die anderen kunnen blijven boeren.' Ook voor het platteland en de plattelandseconomie vindt hij meer samenwerking tussen boeren heel gunstig. Door groei en het tegelijkertijd afstoten van bedrijfstakingen stelt hij veel mensen in staat te blijven werken, vindt Bakhuis. Kleinere en oudere boeren kunnen zo op hun bedrijf blijven zitten terwijl lege stallen bij andere boerderijen worden benut. 'En als we het cultuurlandschap willen behouden, dan moeten we de koeien buiten kunnen houden.'

Landwerkzaamheden en jongvee opfok uitbesteed

Bakhuis werkt zelf op uiteenlopende manieren met collega's samen. Hij koopt bijvoorbeeld samen met anderen machines in en hij heeft een overeenkomst met een akkerbouwer afgesloten. Die laatste verricht, in ruil voor het gebruik van zijn grond (wis-

selende kavels), de landwerkzaamheden op zijn akkerbouwbunders, inclusief voerteelt. Alleen het kunstmeststrooien houdt Bakhuis in eigen hand. Het voordeel voor de akkerbouwer is dat hij een ruimere vruchtwisseling heeft. Bakhuis op zijn beurt bespaart op arbeid en heeft weinig machines nodig. Ook dat scheelt tijd, immers machineonderhoud en reparaties zijn nauwelijks nodig.

Voor de opfok van jongvee heeft Bakhuis een collega melkveehouder zonder opvolger ingeschakeld. De eerste vier maanden verzorgt hij het jongvee zelf, daarna gaan ze naar het bedrijf van zijn collega. Bakhuis betaalt hem voer-, huisvesting- en arbeidskosten. Van belang is dat hij en zijn collega dezelfde ideeën hebben over de opfok. Stieradvies wordt bepaald met SAP. Bakhuis geeft de keuze aan het begin van het jaar door aan de opfokboer. Mocht zijn collega er mee willen stoppen dan zijn er volgens

Bakhuis genoeg anderen die zijn plaats willen innemen. 'Hier in de omgeving zijn veel oudere boeren met kleine bedrijven te vinden. Die willen nog niet ophouden en zijn op zoek naar een alternatief om die laatste periode te overbruggen. Op hun eigen bedrijf zou hen dat niet lukken. Bijvoorbeeld omdat gebouwen niet meer geschikt zijn voor melkvee en investeren niet slim is of onmogelijk. Door bijvoorbeeld jongvee op te fokken voor een andere boer kunnen ze de gebouwen toch rendabel maken.'

Centraal melken

Op stapel staat een maatschap met een collega die nog tot zijn pensionering wil blijven boeren maar dat niet op eigen kracht kan. Voor beiden biedt dat aanzienlijke voordelen. Zo kan Bakhuis door 'centraal

melken' zijn stalcapaciteit optimaal benutten, en dat is economisch efficiënter. 'Nadat ik het jongvee heb uitbesteed, heb ik de jongveestal omgebouwd tot koeienstal. In principe heb ik nu ruimte voor 140 koeien. Als we centraal gaan melken kan hij doorboeren en ik kan de stalruimte die ik nog over heb benutten. Zo'n samenwerkingsvorm biedt schaalvoordelen voor mij.' Daarnaast biedt het aangaan van een maatschap Bakhuis de mogelijkheid het melkquotum van zijn collega (2,5 ton) tegen zeer gunstige condities over te nemen. 'Omdat wij veel quotum hebben gekocht, heb ik veel afschrijvingen en dat drukt de winst. Voor ons is het dus niet interessant om meer af te schrijven. Als je wel wilt groeien maar niet wilt afschrijven, moet je een andere constructie bedenken. Structureel leasen wordt verboden, dat biedt geen perspectief meer vanaf 2004. Maar het aangaan van een maatschap biedt wel mogelijkheden.' De overname wordt over een periode van acht jaar gespreid. Zijn maat krijgt een winstvergoeding voor het quotum dat hij inbrengt. Verder kan Bakhuis hem werk bieden. 'Hij kan hier komen melken, tot zijn pensionering hoeft hij dus niet meer te solliciteren.' Daarnaast is er voor beiden het aanzienlijke fiscale voordeel. 'Als hij zijn bedrijf in de samenwerking inbrengt, hoeft hij niet af te rekenen met de fiscus. Normaliter moet je als je met je bedrijf stopt, zo'n 40 tot 50% bij de fiscus inleveren. Als je eerst een samenwerking aangaat, hoeft dat niet. Dat betekent dat we die 40% onderling kunnen verdelen. Hij 20% en ik 20%, dus dat is financieel zeer voordelig voor ons beiden'. Eventueel kan Bakhuis later ook nog de twintig ha van de maat pachten.

Samenwerking is maatwerk

Of een maatschap aangaan met een collega perspectieven biedt voor andere melkveehouders, is volgens Bakhuis afhankelijk van twee voorwaarden:





voldoende quotum en geen arbeid over hebben. 'Ik zit nu met negen ton quotum aan het dak van wat ik met mijn arbeid aan kan. Door met hem samen te werken kan ik uitbreiden: hij kan de benodigde arbeid leveren. Samenwerking is in feite puur maatwerk. Stel je hebt als stoppende boer 2,5 ton melk en een nieuwe stal staan. Ja, dan is samenwerking moeilijk omdat die stal nog niet is afgeschreven. Maar in een andere situatie kan het wel gunstig zijn. Je moet het aftasten.'

Bij het vinden van een maat heeft Bakhuis hulp gehad van zijn DLV-adviseur en accountant. Met een door Bakhuis opgestelde profielschets van zijn potentiële maat, spoorden zij de partner op. Zijn accountant had ervaring met dergelijke samenwerkingsvormen. Ook de collega die zijn jongvee opfokt, is zorgvuldig geselecteerd. Bakhuis heeft anderhalf jaar naar de juiste persoon gezocht. De eerste boer stond hem niet aan,

bij de tweede zijn gebouwen niet. Degene die hij uiteindelijk koos, zit op dezelfde lijn als hij. 'We denken hetzelfde. Dat is één van de voorwaarden voor zo'n samenwerking. We hebben uiteraard ook regelmatig overleg.' Bakhuis eiste verder dat die collega alleen jongvee afkomstig van zijn bedrijf mocht opfokken. Op die manier konden de bedrijven één veterinaire eenheid, één bedrijf blijven. 'Dan heb je geen extra regels en gedoe aan je kop. Als het jongvee van meer bedrijven afkomstig is, krijg je te maken met twee of meer bedrijven en dat brengt een hoop administratieve rompslomp, extra investeringen en arbeid met zich mee. Dan moet je bijvoorbeeld een spoelplaats aanleggen en de aan- en afvoer apart bijhouden.' Als laatste sleutel voor een succesvolle samenwerking noemt Bakhuis dat je moet kunnen samenwerken. 'Of je het kunt, heeft ook met je persoonlijkheid te maken. Het is niet voor iedereen weggelegd.'

Taken in eigen hand houden

Versmalling met de bijbehorende samenwerking heeft voor Bakhuis grenzen. Een aantal taken wil hij per se in eigen hand houden. Het gaat om vier taken die hij essentieel vindt voor de uiteindelijke bedrijfsresultaten. Het gaat om de kalveropfok gedurende de eerste vier maanden, voeren, graslandmanagement en het strooien van kunstmest. Hij vertrouwt deze taken niet aan iemand anders toe. Door jarenlange ervaring weet hij beter dan anderen hoe hij hierin de beste resultaten kan boeken. Ook plezier in het werk is een motief. Bakhuis licht toe: 'Kalveropfok is de eerste vier maanden mooi werk, een liefhebberij van mij en ik kan het beter dan anderen.' Vooral de voeding en de gezondheidscontrole zijn in die periode cruciaal, ervaart hij. 'Ze zijn dan kwetsbaar en als er iets mis gaat met de gezondheid krijg je dat niet meer goed. Bovendien raken kalveren gestresst als ze te vroeg weg moeten. Natuurlijk zouden ze hier wel wat eerder weg kunnen. Maar de ruimte waar ze in staan kan ik na drie maanden toch niet benutten, dus mogen ze van mij een maand extra blijven.'

Over het zelf voeren zegt Bakhuis: 'Zo houd ik zelf de controle en heb ik de mogelijkheid het rantsoen aan te passen.' Hij voert de koeien in één groep. Hoewel het rantsoen computermatig wordt berekend, is bijsturen noodzakelijk, vindt hij. En dat bijsturen wil hij zelf doen. 'Ik zie of er een beetje stro bij moet voor de structuur, of dat het eiwitmengsel moet variëren. De kwaliteit van vers gras varieert namelijk voortdurend. Je moet kijken naar het weer, het gras, de koe, of ze per dag genoeg vreten. Dat laatste kun je bijvoorbeeld zien aan de pensvulling en het aantal uren beweiding. Voor al die zaken is ervaringskennis nodig.'

Het derde wat Bakhuis zelf wil doen is het graslandmanagement. 'Grasland is ongrijpbaar en er is veel ervaringskennis voor nodig om dat goed in de vingers te krijgen.' Omdat hij zelf al twintig jaar boer

is, vindt hij dat hij zelf het beste kan inschatten waar en wanneer er kan worden beweid en gemaaid. Vanaf eind mei tot het najaar laat hij de koeien zes tot zeven uur per dag buiten lopen.

Ook kunstmest strooien wil de veehouder zelf doen. 'Dat is de beste garantie op de beste resultaten. Ik wil de bemesting scherp rondzetten en geen problemen met MINAS krijgen. Daar komt opnieuw praktijkervaring en fingerspitzengefühl bij kijken, bijvoorbeeld bij het inschatten van de stikstofmineralisatie in de bodem. Als je het goed doet krijg je een hogere stikstof-efficiëntie en het geeft financieel voordeel.' Daarom maait Bakhuis ook in de herfst. 'Ik maai het en kuil het in. De melkkoeien willen de jonge spruiten die er vervolgens groeien wel vreten. Die spruiten kunnen ook nog wat stikstof opnemen. Het aanbod van stikstof is in de herfstperiode laag.'



Hoogenboom & Maaijen - Oudewater *Groei door samenwerking met burens*

Jan en Miranda Hoogenboom hebben in 1998 hun melkveebedrijf in Oudewater samengevoegd met dat van hun burens, Tom en Trix Maaijen (zie hoofdstuk 7). Ze melken op het bedrijf van de familie Hoogenboom, waar ook alle driehonderd koeien staan. Grond (110 ha) en quotum (2 miljoen kg) zijn in een VOF ondergebracht. Met de samenwerking willen beide families efficiënter werken. De economische resultaten laten zien dat dit klopt. Het bedrijf melkt veel liters per persoon tegen een heel lage kostprijs: € 29,80 per 100 kg melk.

Het werk werd na de samenvoeging volgens een bepaalde sleutel onderling verdeeld. Tom Maaijen stopt driekwart van zijn tijd in de koeien. Daarnaast is er een volledige medewerker en Hoogenboom steekt een kwart van zijn tijd in het melkbedrijf. In totaal werken er dus twee volwaardige arbeidskrachten. De rest van zijn tijd stopt de familie Hoogenboom in hun zuivelverwerkingsbedrijf,

dat buiten de maatschap staat. De samenwerking is de grootste leverancier van melk. Ook de familie Maaijen is buiten de samenwerking om een tweede tak gestart, een paardenpension met dertig paardenboxen.

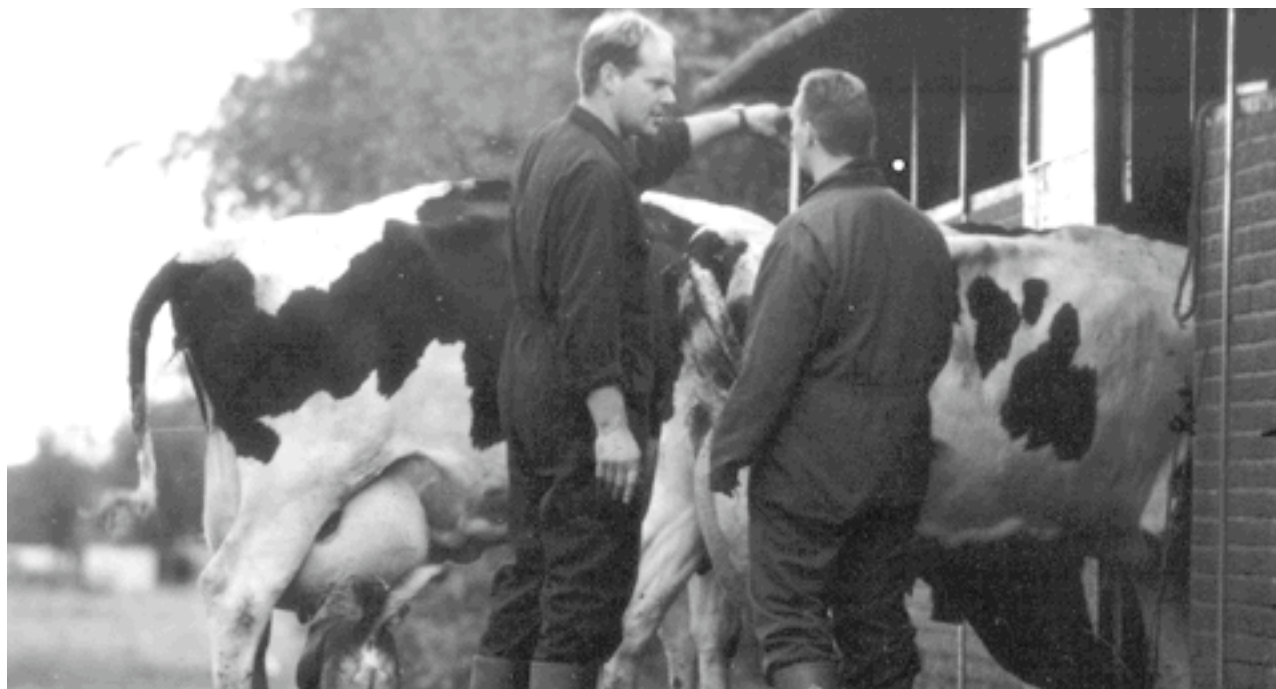
De dagelijkse gang van zaken in de samenwerking zoals beslissingen over investeringen, machines en dergelijke is in handen van Jan Hoogenboom en Tom Maaijen. Eens per maand zijn ook de vrouwen aanwezig. Dan worden grote zaken besproken en strategische beslissingen genomen zoals quotumplanning en grote investeringen. Zwak punt van het grote bedrijf noemt Hoogenboom de overname. 'Onze bedrijfsvoering is niet gericht op een mogelijke overname, er staat ook nog niemand te popelen.' In totaal hebben beide families tien kinderen, maar de meeste zijn nog te jong om hierover te kunnen beslissen. Een groot bedrijf runnen vraagt nu eenmaal om een echte ondernemer. Ook is een groot bedrijf niet altijd goed voor het imago. 'De buitenwereld is toch argwanend als je een bedrijf met 300 koeien hebt.' Bijkomend nadeel is dat er veel uren in overleg gaan zitten en dat soms compromissen nodig zijn.

Kennisverwerving

Bakhuis heeft de kennis die hij op de MAS leerde op verschillende manieren aangevuld en vernieuwd. Hij volgde bijvoorbeeld regelmatig cursussen, zoals de kaderopleiding melkveehouderij, computercursussen, Economische Vorming Toekomstige Ondernemers, vaktechnische cursussen en een cursus grensverleggend ondernemerschap. Daarnaast putte hij kennis uit deelname aan studieclubs zoals de Delarstudieclub. 'Ervaringen uitwisselen met collega's is een goede manier om kennis op te doen. Tenminste, als iedereen betrouwbare cijfers heeft, dan kun je er veel van opsteken.' Ook deelname aan projecten noemt hij als bron van kennis. Zo heeft hij zes jaar meegedaan aan het Project Praktijkcijfers. 'Dat is

een heel goed project, daar heb ik heel veel van geleerd. Ik doe ook mee aan het Stimuland-project Stikstof op Scherp. In kunstmestgift ben ik gehalveerd. Bij geleidelijke afbouw kan dat wel. Ik strooi nu 125 tot 130 kg zuivere stikstof per ha. We werken al vijf jaar onder de eindnorm. We voldoen aan MINAS, dat heeft ons nooit geld gekost. Sterker nog, het levert geld op. Je krijgt gezondere koeien, de kwaliteit van het gras verbetert en de koeien hebben minder last van slijtage. Dat laatste komt door het lagere ureumgehalte. Dat bevordert de diergezondheid en -welzijn. We hoeven nu geen aanpassingen in de stal te doen. En ons vervangingspercentage is ook laag de laatste drie jaar: 9%, 19% en 15%.' Externe adviseurs zijn ook altijd een belangrijke bron van kennis voor Bakhuis geweest. 'Als je alleen met

je eigen bedrijf blijft dan word je bedrijfsblind. Als je contact houdt met anderen dan kom je met nieuwe zaken in aanraking. Advies vragen is goed voor je ontwikkeling.' Hij heeft al sinds jaar en dag een adviseur van DLV. Om de drie maanden komt er iemand van DLV. De ondersteuning is zowel vaktechnisch als strategisch. 'We lopen dan het hele bedrijf na. Dat is heel goede begeleiding en het is enorm belangrijk voor mij dat er iemand is die strategisch met me meedenkt. Verder rekent de mengvoerleverancier op hoofdlijnen het rantsoen met mij uit. De dierenarts levert eveneens specifieke kennis.' Ook de accountant raadpleegt hij, bijvoorbeeld voor de vorming van de maatschap. Tot slot is Bakhuis is bestuurlijk actief. 'Ik zit in het dagelijks bestuur van de GLTO-afdeling Hellendoorn, het bestuur van de mengvoercoöperatie CAV Den Ham en in de klankbordgroep van de Rabobank Twenterland.' Zo blijft hij op de hoogte van nieuwe ontwikkelingen en weet hij wat er in de sector speelt.



Toekomst

Voor de toekomst is groei tot 1,2 -1,3 miljoen liter gepland. 'Dat is het optimum hier. Als we nog meer willen groeien, moeten we nieuw bouwen, maar dat is een grote investering.'

De melkkoeien wil de melkveehouder zo oud mogelijk laten worden. Een stijging van de melkproductie is zeker geen doelstelling. 'We willen een koe met een lange levensduur, een koe met een goede gezondheid dus. Meer melk per koe is niet het streven. Onze koeien moeten op hun slofjes melk geven.'

Duurzaamheid op het bedrijf van Bakhuis

Deelgebied	Indicator	Score
Economie	Gezinsinkomen	€ 20.000 - € 30.000
	Saldo per 100 kg melk	€ 28,71
Arbeid	Arbeidsuren per week	65
Imago	Aantal jaren eersteklas melk	16
	Celgetal	223
	Aantal dagen weidegang	Melkkoeien 150 dagen per jaar, pinken 180 dagen en kalveren 80 dagen
	Gezondheidsstatus ¹ Diergezondheidskosten	Leptospirose, IBR, Para TBC status 6 € 55 per koe
Ecologie	MINAS N overschot	76 kg per ha
	MINAS P ₂ O ₅ overschot (excl. kunstmest)	4 kg per ha
	Ureumgetal	26

¹ Aangetoond vrij

Van der Hulst - Hazerswoude Rijndijk *Burgers betalen voor landschap en natuur*

Nico van der Hulst heeft samen met zijn zoon Gerard een melkveebedrijf met 1 miljoen kg quotum en 62 ha in Hazerswoude Rijndijk, het Groene Hart van de Randstad. Nico is bestuurslid van de agrarische natuur- en landschapsvereniging Wijk en Wouden. Vanuit deze functie heeft hij het projectidee Tijdnoed in het land van Wijk en Wouden gelanceerd. Met het plan willen boeren en gemeentes samen mogelijkheden creëren voor een rendabele, maatschappelijk gewenste melkveehouderij in het gebied. 'De toekomst wordt te veel bepaald door externe ontwikkeling en te weinig vanuit het gebied zelf. Stedelijke uitbreiding en aanleg van infrastructuur als de HogeSnelheidsLijn, zorgen voor een grote gronddruk, terwijl de boeren in het veeweidegebied kampen met flinke natuurlijke beperkingen, voornamelijk vanwege een hoge grondwaterstand en kleine percelen.' Het LEI becijferde volgens Van der Hulst een verschil in kostprijs per kg melk van vier eurocent ten opzichte van de rest van Nederland. Met het gelanceerde plan wil de vereniging de band tussen stad en platteland opnieuw vormgeven en een beter inkomen voor boeren realiseren. Het idee is om in alle omliggende gemeentes een gemeenteheffing van tweeëneenhalve euro per burger te heffen. Deze heffing wordt aangewend als vergoeding voor een aantal diensten die boeren de samenleving leveren op het gebied van natuur, landschap, cultuurhistorie en milieu. Boeren zouden aan 25 voorwaarden moeten voldoen om in aanmerking te komen voor een vergoeding van vijfhonderd euro per ha. Precies genoeg om het verschil in kostprijs met de rest van Nederland te compenseren. Hoewel het plan nog niet is gerealiseerd, lijken de gemeentes er positief tegenover te staan. Het plan is inmiddels ingediend bij de provincie Zuid-Holland om in aanmerking te komen als Pilot-gebied Groene Diensten. Er zijn besprekingen gaande om tot uitvoering hiervan te komen.

Van de Voort - Lunteren *Grondbank brengt vraag en aanbod bij elkaar*

Jan Dirk van de Voort en Irene van der Marel hebben een biologisch melkveebedrijf in Lunteren (zie ook hoofdstuk 5 en 14). Sinds enige tijd steekt Irene energie in het opzetten van een grondbank. Deze grondbank moet vragers en aanbieder van grond in de regio bij elkaar brengen. Aanleiding is de behoefte aan extra grond om zelf biologisch graan te telen. Daarmee willen de melkveehouders kosten besparen; het biologische graan dat ze nu aankopen is namelijk behoorlijk prijzig. Een tweede aanleiding is de reconstructie die in de regio speelt. De grondbank zou een mooi hulpmiddel zijn om de natuurdoelen van de reconstructie te realiseren. Irene denkt daarnaast ook aan verfraaiing van het landschap door het instandhouden en uitbreiden van houtwallen en het aanleggen van fiets- en wandelpaden op boerenland. Probleem is dat er in de buurt nauwelijks grond te krijgen is om deze plannen uit te voeren. Niet alleen de hoge grondprijzen vormen een obstakel. Veel mensen willen hun grond gewoon niet verkopen. Gestopte boeren zijn

gehecht aan hun grond en zien niets in een natuurbestemming. Een grondbank zou volgens Irene uitkomst kunnen bieden. Voor vragers komt er pachtgrond voorradig. En de gepensioneerde boeren krijgen de garantie dat hun grond een agrarische bestemming behoudt. Tegelijkertijd blijft de grond in eigendom en levert het verpachten extra inkomsten op. Irene en Jan Dirk hopen dat ook hun buurman grond in de grondbank gaat inbrengen. Als tegenprestatie zijn ze zelf bereid een hectare van hun eigen grond een permanente natuurbestemming te geven.

Irene en Jan Dirk willen ook de Stichting Toekomstvisie Lunteren betrekken bij hun plannen. Deze stichting verenigt burgers uit Lunteren die zich willen inzetten voor behoud en verfraaiing van de natuurlijke omgeving van het dorp. Men wil dit zowel voor de bewoners zelf, als voor recreanten en toeristen aantrekkelijk houden. Een mogelijkheid zou zijn dat de Stichting zelf grond aankoopt, of dat ze boeren tegemoet komt door een deel van de pachtkosten op zich te nemen. Als tegenprestatie bieden de boeren natuur aan.

Meer informatie: www.lunterslandfonds.nl



Relevantie en potentie

Samenwerking met collega-boeren kan melkveehouders veel voordelen bieden. Een groot probleem waar veel melkveehouders tegenaan lopen als ze hun bedrijf willen uitbreiden, zijn de hoge kosten voor grond, quotum, arbeid en machines. Door samen te werken, kunnen de veehouders de kosten van deze productiemiddelen verdelen. Ook is de benutting efficiënter. De samenwerkingsverbanden van Bakhuis zijn hiervan treffende voorbeelden.

Samenwerking is ook mogelijk met partijen buiten de landbouw. Daarmee kan de landbouw invulling geven aan maatschappelijke vragen op het gebied van bijvoorbeeld landschapverzorging, natuurbeheer of waterberging. Enkele nog prille initiatieven op dit gebied worden beschreven in twee kaders van dit hoofdstuk.

Vormen van een maatschap

Het aangaan van een maatschap met een melkveehouder die binnen een paar jaar met pensioen gaat om melkquotum over te dragen, wordt ook wel huurkoop genoemd. Het levert beide melkveehouders belastingvoordeel op. Wanneer Bakhuis quotum koopt zonder een maatschap te vormen kan hij de afschrijving van het melkquotum gebruiken als afschrijfpост voor de belasting. Melkquotum kan tot nog toe in acht jaar worden afgeschreven. De Belastingdienst heeft echter plannen om het melkquotum in elf jaar te laten afschrijven. De afschrijving kan als aftrekpost worden gebruikt, waardoor de werkelijke prijs die een melkveehouder in deze situatie betaalt lager is dan de marktprijs. Bij een belasting tarief van 35% betaalt

de melkveehouder 72% van de marktprijs en bij een belastingtarief van 42% betaalt de melkveehouder 66% van de marktprijs (Stevens, 2003b). Wanneer een melkveehouder al veel afschrijvingsposten heeft – zoals Bakhuis – wordt het aandeel van de marktprijs dat hij werkelijk betaalt hoger.

Voor de verkopende melkveehouder is de werkelijk ontvangen prijs voor het melkquotum lager dan de marktprijs. De werkelijk ontvangen prijs is afhankelijk van de gekozen constructie. Wanneer de verkopende melkveehouder er voor kiest om direct af te rekenen met de fiscus dan ontvangt hij slechts 48% van de marktprijs, bij een belastingtarief van 52%. Wanneer een melkveehouder er voor kiest om een deel van het geld in een lijfrente te stoppen dan ontvangt hij 67% van de marktprijs.

De maximale prijs die de kopende melkveehouder wil betalen is, uitgaande van een belastingtarief van 35%, 72% van de marktprijs. De minimale prijs die

de verkopende melkveehouder wil ontvangen is, uitgaande van lijfrente, 67% van de marktprijs. In de berekening in Tabel 1 is gekozen voor een 50/50 verdeling: afgerond 69% van de marktwaarde voor de prijs van het melkquotum. Bij een marktprijs van 1,60 euro voor het melkquotum betekent dit een betaalde prijs van 1,10 euro. Bij een saldo van 0,25 euro per kilo melk realiseert de koper een extra saldo van 75.000 euro. Na aftrek van rente en aflossing is de marge 600 euro per jaar en 4.800 euro over acht jaar.

Als de koper gaat samenwerken met de verkoper en een maatschap vormt, waarbij de melk is gekocht voor 300.000 x 1,10 euro = 330.000 euro, dan is de marge 2.850 euro per jaar (22.800 euro over acht jaar). Dit betekent dat de samenwerking 18.000 euro oplevert. Deze samenwerking is vooral aantrekkelijk als op het bedrijf voldoende aftrekposten aanwezig zijn. Wanneer op het bedrijf veel andere afschrijvingsposten aanwezig zijn, dan kan deze post omlaag. Het voordeel kan dan oplopen tot 186.000 euro.

Tabel 1 Financieel voordeel koper en verkoper (in euro's)

Voordeel koper		Nee	Ja	
Samenwerken				
Betaald bedrag quotum	480.000		330.000	
Saldo 300.000 kilo melk	75.000		75.000	
Rente	14.400		9.900	
Aflossing	60.000		41.250	
Belasting	0		21.000	
Marge per jaar	600		2.850	
Marge in acht jaar	4.800		22.800	
Totale voordeel			18.000	
Voordeel verkoper		Ja	Nee	Nee
Samenwerken				
Afrekenen of lijfrente	Afrekenen		Lijfrente	Afrekenen
Ontvangen bedrag	330.000		480.000	480.000
Belasting	0		158.000	249.600
Marge	330.000		322.000	230.400
Totale voordeel			8.000	96.600

Bron: ABAB Accountants & Adviseurs, 2003.



Het voordeel van de verkoper ziet er als volgt uit. Door de samenwerking hoeft hij geen belasting te betalen, zodat de marge 330.000 euro blijft. De marge bij lijfrente is 322.000 euro zodat een financieel voordeel van 8.000 euro ontstaat. Bij het direct afrekenen met de belasting is het voordeel van de samenwerking 96.600 euro.

Huurkoop kan voor de verwerfer min of meer gelijke kosten per jaar met zich meebrengen als het huidige leasen, al is dat wel afhankelijk van de afgesproken termijn waarin de quota economisch geheel zijn overgegaan. Een melkveehouder kan dit gemakkelijker opbrengen en hoeft hiervoor geen lening af te sluiten (Vogelzang et al., 2003). Voor de verkoper is het voordeel van de gespreide betaling een lager fiscaal tarief dan bij (directe) verkoop. Het belangrijkste voordeel van huurkoop ten opzichte van permanent leasen voor de sector is dat het uitzicht biedt op verwerven in eigendom binnen een overzienbare periode. In die zin is het vooral kostenbesparend. Huurkoop vergt echter wel een (economische) relatie gedurende een aantal jaren tussen de kopende en de verkopende partij. Momenteel is dit vrijwel alleen mogelijk in een maatschap, waarbij het COS sinds

kort een uitsluitend hierop gerichte maatschapvorming (samenvoeging quotumnummers) niet meer toelaat. Omdat Bakhuis niet alleen een economische relatie heeft met de verkoper maar ook een arbeidstechnische heeft deze beperking geen invloed op de samenwerking van Bakhuis en zijn partner.

Samenwerking met een akkerbouwer

De akkerbouwer verbouwt maïs voor Bakhuis, in ruil voor land van Bakhuis. De akkerbouwer verricht de meeste werkzaamheden in de maïsteelt, alleen het mest uitrijden doet Bakhuis zelf. Voor het oogsten wordt de loonwerker ingeschakeld. Het voordeel voor de akkerbouwer is dat hij het land van Bakhuis in zijn eigen rotatieplan kan opnemen. Dit betekent dus dat de maïs van Bakhuis niet altijd op zijn eigen land wordt verbouwd.

Om de samenwerking te kunnen beoordelen zijn de loonwerkkosten van 24 ha maïs van belang. Die zou Bakhuis kwijt zijn zonder de samenwerking met de akkerbouwer. In Tabel 2 staan de gemiddelde loonwerktarieven voor de betreffende werkzaamheden. Het voordeel dat Bakhuis behaalt, bedraagt zo'n 7,730 euro (24 x 322 euro). Dit zijn de bespaarde loonwerkkosten. De akkerbouwer wil meewerken aan deze manier van samenwerken, aangezien hij elk jaar 24 hectare 'schoon' land heeft. Bovendien heeft hij de machines toch staan.

Uitbesteden jongvee opfok

Door het uitbesteden van de jongvee-opfok kan Bakhuis meer melk produceren, met gelijkblijvende vaste kosten. Zo kan hij zonder bouwen het aantal melkkoeien uitbreiden van 110 naar 140. In Tabel 3 is een vergelijking gemaakt tussen de kosten van eigen opfok en uitbesteding.

Tabel 2 Loonwerkkosten maïsteelt¹ (euro's).

Werkzaamheden	Tarief
Wentelploeg drieschaar	143
Rotorkop/schudeg	49
Maïs zaaien + rijenbemesting (6 rij)	99
Spuiten	31
Totaal	322

¹ De loonwerktarieven zijn afkomstig uit KWIN 2002/2003

Tabel 3 Jaarkosten eigen opfok en uitbesteding opfok bij 64 stuks jongvee (euro's).

	Zelf opfokken	Uitbesteden opfok
Opfokkosten	21.595	766
Arbeidskosten	6.159	396
Dagvergoeding	0	35.040
Huisvestingskosten	9.752	0
Totale opfokkosten	37.506	36.202

Bron: Stevens, 2002

Bij het berekenen van de kosten is uitgegaan van 64 stuks jongvee. Dit aantal is berekend door een vervangingspercentage te nemen van 30 procent en 110 melkkoeien. Het blijkt dat het verschil in jaarkosten zeer klein is, en voornamelijk afhankelijk van de dagvergoeding. De opfokkosten zijn bij het zelf opfokken iets hoger dan bij het uitbesteden. De opfokkosten die nog gemaakt worden bij uitbesteding zijn de kosten die de eerste weken gemaakt worden. In de berekening zijn kalveren de eerste twee weken op het bedrijf aanwezig. In werkelijkheid houdt Bakhuis zijn jongvee aan tot ongeveer vijf maanden. Dit betekent, dat het toch al kleine verschil

Ir. Michel de Haan, onderzoeker bij het Praktijk-onderzoek van de Animal Sciences Group, Wageningen UR

Samenwerking biedt voordelen, maar moet bij je passen

Door de verschillende samenwerkingsvormen binnen het bedrijf, verdient de aanverwante agrarische sector ook geld. Bovendien blijven collegae agrariërs meer actief in de sector en blijft het geld (zowel voor aankoop van productiemiddelen als het verdiende geld) binnen de sector. Via de samenwerkingsconstructies wordt voorkomen dat geld rechtstreeks van het bedrijf uit de sector naar de maatschappij gaat (voor aankoop productiemiddelen of naar de fiscus). Dit is enerzijds negatief voor de maatschappij, maar te verwachten is dat meer geld verdienen op bedrijfsniveau anderzijds ook leidt tot hogere (privé)uitgaven richting de maatschappij.

Door specialisatie kan Bakhuis toe met een beperkt aantal arbeidsuren op het bedrijf. Verder houdt Bakhuis personen in de rest van de agrarische sector ook aan het werk. Sterker nog, door zijn strategie wordt dat zelfs gestimuleerd (uitbesteden van werk, maatschap

met quotum en werk). Wel vergen de vele vormen van samenwerking op bedrijfsniveau goede afspraken tussen personen, die ook nagekomen moeten worden. Anders wordt de situatie moeilijk werkbaar en mogelijk kwetsbaar. Hoewel deze strategie veel sociale contacten kan betekenen, is de veelheid van samenwerkingsvormen niet passend bij alle personen. De een voelt zich er lekker bij, de ander zal het niet zien zitten en houdt niet van afhankelijkheden of beperkt het liever tot één samenwerkingsvorm.

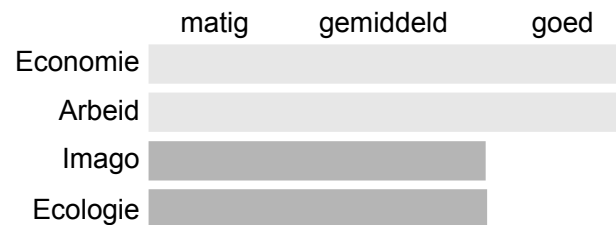
Verder leidt deze strategie volgens mij nagenoeg niet tot extra werk buiten de agrarische sector.

Door veel weidegang, goede gezondheidsstatus en een beperkt celgetal ontstaat een positief beeld van dit bedrijf richting sector en maatschappij. Een kritisch punt is wellicht de uitbesteding van jongveeopfok met slepen van vee als gevolg, maar dit wordt goed opgelost door één op één contact.

Wat betreft milieuprestatie scoort het bedrijf goed op gebied van mineralenoverschotten. Maar sectoraal of maatschappelijk is het bedrijf wel behoorlijk intensief, waarbij mogelijk mestafvoerplichting om de hoek komt kijken bij het nieuwe mestbeleid.

tussen de opfok in eigen hand houden en de opfok uitbesteden kleiner wordt. Door het uitbesteden van het jongvee blijft meer ruimte over om koeien te melken. Uit onderzoek van het Praktijkonderzoek blijkt echter dat dit pas rendabel wordt wanneer het melkquotum is afgelost (Van den Pol-Dasselaar, 2003). Maar omdat Bakhuis het quotum tegen een lagere prijs kan verkrijgen, zal het uitbesteden van jongvee-opfok ook eerder rendabel zijn.

Versmallen en verbreden door samenwerken: globaal effect op duurzaamheid



Potentie voor sector en maatschappij

Samenwerking tussen boeren biedt vooral economische voordelen voor deze boeren zelf. Op het niveau van de sector kan sprake zijn van een efficiëntere inzet van productiemiddelen en een lagere uitstroom van boeren. Hoewel op het eerste gezicht tegenstrijdig, kan samenwerking dus zowel leiden tot schaalvergroting en efficiëntere productie, als behoud van boeren op het platteland. Deze boeren zullen zich wel meer specialiseren, en werkzaam zijn op grootschaliger bedrijven. Samenwerking tussen boeren kan daarmee leiden tot een sterkere economische basis voor plattelandsregio's.

Samenwerking met partijen buiten de landbouw kan leiden tot nieuwe afstemming van de landbouw op maatschappelijke vragen. Ontwikkelingen op dit gebied zijn veelal nog pril, maar wel wenselijk.

Obstakels voor opschaling

- Voor het samenvoegen van bedrijven wordt onder andere de mestwetgeving als zeer knellend ervaren.
- Er is onder melkveehouders behoefte aan kennis over hoe goede samenwerkingsvormen gestalte kunnen krijgen (juridisch/economisch).
- Samenwerking vereist veel communicatie en afstemming. Een ondernemer moet hier wel geschikt voor zijn.