

Schaalvergroting

Grenzen aan groei

Meer koeien, meer varkens en meer hectares. Veel boeren dromen van een groter bedrijf. Maar is schaalvergroting dé oplossing om een hogere kostprijs te compenseren? Drie deskundigen aan het woord.

Door Anton Logemann

‘Wake up melkveehouders, groeien is geen doel op zich!’

Schaalvergroting prima. Maar niet voor alle bedrijven. Want de vaste kosten rijzen soms de pan uit, zegt Rick Hoksbergen, bedrijfskundig adviseur bij Alfa Accountants. “Een melkquotumprijs van 23 euro? Wake up melkveehouders, dat kan niet!”

Rick Hoksbergen staat er versteld van. Boeren die willen groeien, terwijl het eigenlijk financieel niet uit kan. In zijn ogen zijn er nog te veel boeren die besluiten tot investeringen zonder dat er een goede rekensom aan ten grondslag ligt. “De groei van een bedrijf is nog te vaak een doel op zichzelf.”

Cijfers

Rick ziet het in de cijfers terug. Elk jaar zet zijn organisatie de bedrijfseconomische cijfers van de klanten op een rij. Tot vorig jaar zag je bij de melkveehouders dat het netto overschot bij de grotere bedrijven groter was dan bij kleinere bedrijven. Met andere woorden, schaalvergroting loonde. De meest actuele cijfers, de resultaten over het boekjaar 2008/2009, geven echter een ander beeld. Het netto overschot per arbeidskracht van grote bedrijven boven de 85 hectare is niet meer het hoogst. Op melkveebedrijven tussen de 64 en 85 hectare werd per arbeidskracht 5.900 euro meer

verdiend dan bij de bedrijven boven de 85 hectare. Bovendien bleek dat bij intensivering van de bedrijfsvoering slechts 8 cent per kilo melk beschikbaar is voor quotumlasten. “Bij schaalvergroting is een stukje schaalvoordeel te behalen”, zegt de adviseur. “Maar er staat ook een kostenpost tegenover. En met gemiddelde melkopbrengsten zijn de huidige investeringsbedragen niet altijd op te brengen.”

Goed rekenen

Moet er dan een streep worden gehaald door schaalvergroting? “Dat is te kort door de bocht”, meent Rick. “Er is op een aantal bedrijven nog wel een stukje schaalvoordeel te behalen, zeker in sociaal opzicht. Door uit te breiden kan een extra medewerker aan de slag en hoeft de ondernemer niet elk weekeinde in de melkput te staan. Maar voor zo’n besluit moet er eerst goed worden gerekend, op basis van reële getallen. Te vaak zie ik dat er voor eigen arbeid met een te laag bedrag wordt gerekend, bijvoorbeeld 20.000 euro per jaar. Als deze arbeidsinzet door omstandigheden wegvalt en een medewerker moet worden aangetrokken, neemt die geen genoegen met dat lage bedrag. Dat kan verkeerd uitpakken.” Hij adviseert dan ook rustig aan te doen bij schaalvergroting. “Goed rekenen vooraf is een must. En niet de groei van het bedrijf tot doel verheffen.” ←

‘Niet alleen denken in groot, groter, grootst’

Een lagere kostprijs. Dat is voor veel agrarische bedrijven bittere noodzaak. Anders dreigen ze de aansluiting op de markt te missen.

Is schaalvergroting dan het enige en juiste antwoord? Niet altijd, zegt Paul Leenaers, sectormanager landbouw van de Rabobank. Ook verbreding, specialisatie, omschakelen of zelfs stoppen kan een goede oplossing zijn. Het hangt af van de ondernemer, zijn bedrijf en in welke bedrijfstak hij actief is.

Groeispurt

Toch zijn veel bedrijven bezig met schaalvergroting. Neem nu de melkveehouderij. Veel boeren in deze sector bereiden zich voor op de afschaffing van de melkquotering. Als in 2015 de quotering is geschrapt, willen ze een groeispurt inzetten. De Rabobank adviseert deze boeren niet alleen te denken in termen als groot, groter, grootst. Ook het rendement en de duurzaamheid moeten in het oog worden gehouden. “Schaalvergroting en verduurzaming van agrarische bedrijven gaan



ILLUSTRATIE HENK VAN RUTENBEEK

‘Jongere boeren rekenen beter’

De jongere generatie boeren rekent beter uit of schaalvergroting wel uitkan. Jean-Pierre van Wesemael, dagelijks bestuurslid van NAJK, denkt dat jonge boeren kritischer kijken dan veertigplussers of een rendabele bedrijfsvoering wel haalbaar is. Hij verwacht dat jonge boeren eerder kiezen voor specialisatie of verbreding dan voor een forse bedrijfsuitbreiding.

Jean-Pierre denkt dat steeds meer jonge boeren tot de slotsom zullen komen dat schaalvergroting voor hen onverstandig is. Kleinere akkerbouwbedrijven hebben doorgaans onvoldoende financiële armslag om te investeren in extra grond. Grond is in veel regio's erg duur. Door de crisis is de grondprijs de laatste tijd wat minder snel gestegen, maar de prijzen zijn nog steeds

hoog, of beter: te hoog. “Welk gewas kun je rendabel telen met een grondprijs van 40.000 tot 50.000 euro per hectare?”, vraagt de Zeeuwse akkerbouwer zich af.

Grondhonger

Akkerbouwbedrijven hebben in de praktijk dan ook nauwelijks mogelijkheden om hun bedrijf uit te breiden. De NAJK-bestuurder ziet het in zijn eigen omgeving. De haven van Antwerpen en nabijgelegen dorpen en steden breiden uit. Daarvoor moet natuur worden gecompenseerd. Dat betekent dat boeren worden ‘verdreven’ en uitgekocht. Zij kopen elders weer grond aan en drijven daarmee de prijzen op. “De grondhonger is groot en daarmee zijn de mogelijkheden om het bedrijf uit te breiden beperkt.” ←

de komende jaren vaak hand in hand”, verwacht Paul. Dat geldt ook voor de andere agrarische sectoren. De intensieve veehouderij is bijvoorbeeld genoodzaakt om te investeren in diervriendelijke huisvesting die past in de omgeving, beperking van medicijngebruik, emissiearme stalsystemen en mestafzet. “Schaalvergroting maakt in deze sectoren investeringen in duurzaamheid mogelijk.”

Ook imago

Maar het zijn niet alleen de milieu- en welzijnseisen die de

omvang van een bedrijf bepalen. In toenemende mate is het imago van de ondernemer en de sector van betekenis. “Bij schaalvergroting moet het bedrijf passen in de omgeving”, stelt de sectormanager. “Anders ontstaan er problemen met het publiek; zowel omwonenden als eindafnemers van de producten.” Daarin ligt ook de uitdaging voor de hele keten. Als de boer bij de afnemers in de markt een meeropbrengst realiseert, kan hij de investering van de schaalvergroting sneller terugverdienen. ←