



Optimalisatie

vraagt vakmanschap en durf

Optimaal boeren kan voor iedereen iets anders betekenen. Optimaliseren kan daarom ook op veel verschillende manieren. Naast de puntjes op de i zetten, kan het soms ook goed uitpakken om het roer flink om te gooien.

TEKST GRIETJE DE VRIES

Grond verkopen, omschakelen naar een ander ras, terug in het aantal koeien of juist flink opschalen. Sommige stappen lijken op het eerste oog niet te leiden tot een stabielere financiële situatie, maar kunnen juist een boost geven aan de financiële gezondheid van een melkveebedrijf. Volgens Willem Manders, adviseur bij ABAB Agro Advies, moet je soms een stap durven te zetten om je bedrijf toekomstbestendig te maken. 'Je probeert in eerste instantie te optimaliseren binnen de huidige bedrijfsvoering en binnen de manier van werken die past bij de ondernemers en bij het bedrijf. Er kan

soms echter economisch veel verbetering mogelijk zijn voor het bedrijf door af te stappen van de huidige manier van werken en denken', aldus Manders.

Dat houdt vaak wel in dat er afscheid genomen moet worden van ingesleten werkwijzen en dat is niet gemakkelijk. 'Emotie speelt een grote rol bij besluitvorming, wat een beperking kan vormen bij het maken van verstandige stappen. Maar soms levert het zo veel mogelijk uitschakelen van de emotie het meeste op voor de financiële staat van het bedrijf', stelt Manders. Uiteindelijk is het wel belangrijk dat een ondernemer optimaliseert en stappen zet die hem of haar passen, vindt hij. 'Anders wordt het geen succes. Soms passen er echter meerdere scenario's, zonder dat je jezelf hiervan in eerste instantie bewust bent.'

Een van de melkveehouders die Manders begeleidt, heeft bijvoorbeeld zijn holsteinveestapel verruild voor volbloed jerseys uit Denemarken. 'Die keuze heeft hij gemaakt om binnen zijn fosfaatquotum meer kilogrammen vet en eiwit af te kunnen leveren en zo meer melkgeld te genereren. Maar dat is geen makkelijke keuze om te maken en past ook zeker niet bij iedereen. Alle koefamilies die al generaties lang op het bedrijf lopen, doe je niet zomaar van de hand. Toch draait het bedrijf nu beter', licht Man-



Rigoureuse **optimalisatiestappen**

- Grond op afstand verkopen
- Terug naar één locatie
- Overschakelen naar ander ras
- Minder of meer koeien houden
- Driemaal daags melken
- Voeren of jongveeopfok uitbesteden

verbeteren. 'Soms moet je helemaal terug naar het begin. Uiteindelijk is de corebusiness van een melkveebedrijf in Nederland of Vlaanderen om van plantaardig materiaal dat voor mensen onverteerbaar is, hoogwaardige zuivel te maken. Hoe je dat het beste kan doen, hangt af van je bedrijfssituatie', zegt De Boer. Optimaal boeren hangt niet alleen af van wat je wilt, maar ook zeker van wat er kan op het bedrijf. 'Bij een bedrijf met weinig grond zijn de knoppen waar je aan kunt draaien heel anders dan op een bedrijf dat ruim in de grond zit', noemt De Boer als voorbeeld.

Marge op het voersaldo

Om te kijken waar precies optimalisatie mogelijk is, adviseert De Boer om goed te kijken naar kengetallen. 'Op basis van de opbouw van het inkomen, financiering en kostprijs kun je een goed inzicht krijgen van je bedrijf. Vergelijk deze cijfers met het gemiddelde en de top van vergelijkbare bedrijven, dan zie je vaak al waar er nog potentie is', geeft hij aan. Welke kengetallen hierbij het meest functioneel zijn, verschilt per situatie en plannen, maar volgens De Boer zijn er wel een paar punten die voor alle bedrijven gelden. 'In eerste instantie zou ik kijken naar het voersaldo. Hoeveel kost het om een koe te voeren en wat levert een koe vervolgens op? Er zijn boeren die 1200 euro voer besteden aan een koe en vervolgens 2700 euro aan melkgeld verdienen. Dat levert een voersaldo op van 1500 euro per koe. Maar er zijn ook bedrijven die er 800 euro in stoppen en er 3500 euro uit halen. Dan heb je een voersaldo van 2700 euro per koe. Dat is een flink verschil, bij 100 koeien heb je het dan zelfs over 120.000 euro', vertelt De Boer, waarmee hij duidelijk wil maken dat er soms een flinke marge is waaraan gesleuteld kan worden.

Waar sleutelen het meeste zin heeft, hangt volgens De Boer af van een aantal kritische procesindicatoren. Door deze in beeld te brengen, komt het inzicht volgens hem vanzelf. 'Zet de kengetallen van melkproductie, vruchtbaarheid, veevervanging, diergezondheid en de belangrijkste financiële kostenposten maandelijks onder elkaar. Daarmee krijg je goed in beeld waar de lekken zitten in het bedrijf', aldus De Boer. 'Ga vervolgens bedenken hoe je die lekken kunt dichten. Dat kan bijvoorbeeld zijn door ruwvoerwinning te verbeteren. De kwaliteit van ruwvoer wordt onder andere bepaald door het maaimoment, dus door een goede timing is er al winst te halen in het voersaldo.'

De Boer geeft aan dat er daarnaast vaak veel mogelijk is door de transitieperiode te verbeteren. 'De droogstand is het startschot voor melkproductie. Zonder goede transitie laat je melk, en daarmee inkomen, liggen. Naar mijn inzien is er bij 80 procent van de melkveehouders nog wel winst te behalen in de droogstand.'

ders toe. Andere voorbeelden van rigoureuze maatregelen zijn bijvoorbeeld land verkopen dat al vele decennia familiebezit is, of het verlaten van de bedrijfslocatie waar overgrootouders ooit begonnen. Volgens Manders gaat het er in elk geval om dat alles goed wordt uitgedacht en er realistisch wordt gekeken naar de bedrijfsvoering. 'Als je maar wilt, dan kan er veel. Met een gedegen plan wordt al veel duidelijk over de te behalen winst en zijn ook de grote stappen te zetten met een goed gevoel.'

Verschillende strategieën voor optimalisatie

Niet elke optimalisatiestap hoeft een grote verandering te zijn. Als het aan Andries Jan de Boer van 3D Agro Advies ligt, is het soms ook juist bijsturen op detailniveau. Wat de juiste beslissing is voor een bedrijf, hangt volgens hem af van je wensen als boer. 'Optimaliseren kan voor de ene veehouder betekenen dat er meer geld verdiend moet worden, maar voor de ander kan het inhouden dat er meer tijd vrijkomt. Sommige boeren hechten meer waarde aan een manier van werken dan aan een inkomen', denkt De Boer.

De manieren waarop optimalisatie mogelijk is, zijn daarom ook uitgebreid. Het hangt vooral af van de huidige situatie van het bedrijf wat er nog kan

Punten voor **optimalisatie**

Op verscheidene punten binnen de bedrijfsvoering is vaak te optimaliseren, door meer melk te produceren bij een gelijkblijvende kostprijs, of door minder kosten te maken per kg melk.

TRANSITIEPERIODE

Diergezondheidsproblemen aan het begin van de lactatie voorkomen helpt om de melkproductie op peil te houden.

VOEDING

Door betere kwaliteit ruwvoer van eigen land halen, of te stalvoeren, gaat het voersaldo omhoog.

BOUWPLAN

Een goed bouwplan helpt om het voersaldo te verbeteren. Vaak is de huiskavel het goedkoopst te bewerken.

AANTAL KOEIEN

Zoek de optimale omvang voor grond en gebouwen. Soms kom je met minder koeien beter uit.

FISCALE DRUK VERLAGEN

Plan investeringen vooruit om zo de fiscaal aftrekbare mogelijkheden te benutten.

TOEKOMSTPLANNEN

Weet duidelijk waar je naartoe werkt en houd vast aan doelstellingen. Houd kengetallen daarbij goed in beeld.



Uiteindelijk draait optimaliseren daarom volgens De Boer ook vooral om vakmanschap. 'Optimaal boeren houdt in dat je nergens meer wat laat liggen. Van de honderd detailpunten op een melkveebedrijf kun je er best een stuk of tien laten zitten, maar als er te veel punten niet goed gaan, dan gaat het inkomen achteruit.'

Productiestijging geen doel op zich

Dat het vooral draait om vakmanschap, beaamt Manders. 'Er is vaak nog best wat van de kostprijs af te snoepen, maar het vergt vakmanschap om te weten waar je kunt bezuinigen zonder gevolgen en waar je vooral niet op moet bezuinigen.' Hij stelt daarom ook dat niet per se geldt dat melkveehouders met een hoge melkproductie het optimum hebben bereikt. 'Het gaat niet om de hoogste melkproductie, maar om de marge. Melkveehouders die met een lage melkproductie onder de streep een goed inkomen overhouden, hebben heel goed door waar de kosten zitten', aldus Manders. 'Er zit overigens nog wel rek in de melkproductie, zolang het maar geen doel op zich is. De bedrijven in ons klantenbestand die de hoogste productiestijging hebben bereikt, stelden optimalisatie van management als doel. De productieverhoging was daar een mooi bijkomend resultaat van.'

Manders ziet dat er vaak nog een flinke productieverbetering mogelijk is op een gemiddeld bedrijf, zonder de voerkosten en arbeidsbezetting te laten stijgen. 'Discipline in het uitvoeren van de dagelijkse werkzaamheden is hierbij wel een pre. Als je technisch niet optimaal draait, is dit in de huidige tijd erg lastig goed te maken op andere onderdelen.'

Optimaal bronnen benutten

In Vlaanderen zit er volgens Roel Vaes, adviseur bij Boerenbond, nog wel rek in de melkproductie zonder de kostprijs veel hoger te laten uitpakken. 'We zijn de afgelopen jaren van 7000 naar gemiddeld 9000 liter melk gegaan, en dat kan nog wel verbeteren. De kosten verspreiden over meer liters melk is vaak wel haalbaar, door meer aandacht voor fokkerij en zeker ook voor voeren', geeft Roel Vaes aan. In hoeverre het eigen ruwvoer een optimalisatiepunt is, hangt af van de grootte van het bedrijf en het grondgebruik. 'De meeste bedrijven hebben geen overschot aan grond, dus het is van belang specialistisch aan de slag te gaan met ruwvoerteelt. De benutting van de grond is zeker een manier om nog te optimaliseren.' Een van de voorbeelden die Vaes noemt, is voor- of nateelt van gras op maispercelen, mits de weersomstandigheden dat toelaten, maar ook samenwerken met akkerbouwers kan nuttig zijn. 'Akkerbouwers hebben baat bij de verhuur van het gras dat als tussenteelt fungeert en willen vaak ook wel mest afnemen. Een samenwerking kan erg gunstig uitpakken voor beide partijen en is zeker interessant voor melkveebedrijven met weinig grond.'

Uiteindelijk valt of staat optimaal boeren met een goed uitgedacht plan. 'Maak haalbare plannen en houd in de gaten hoe het met die actiepunten gaat. Het lastigste is vaak de uitvoering, de theorie in praktijk brengen. De crux in optimaliseren zit hem in weten hoe het moet en daadwerkelijk doen hoe het moet. Verandering is het lastigste maar het belangrijkste om een optimaal en financieel gezond bedrijf te krijgen', besluit De Boer. |