

Serie Groeien in rendement

De meeste melkveehouders stuwen de productie op hun bedrijf omhoog. Wie niet groeit, prijst zich uit de markt, is vaak het argument. Wageningen Universiteit startte een project om na te gaan hoe melkveehouders vooral groeien in rendement. Veeteelt beschreef de resultaten van het project. Het Productschap Zuivel was financierder.

Deel 1: **Groei melkveebedrijven in Nederland**

Deel 2: **Effect van groei op bedrijfsresultaat**

Deel 3: **Hoe succesvol groeien buitenlandse bedrijven?**

Deel 4: **Hoe investeren in rendement?**

Deel 5: **Groeien in rendement met EDF**

Deel 6: **Wat maakt een groeier succesvol?**

Deel 7: **Interview met twee veehouders**

Deze brochure is een gezamenlijke uitgave van:

veeteelt





Serie Groeien in rendement

De meeste melkveehouders stuwen de productie op hun bedrijf omhoog. Groei is van alle tijden en wie niet groeit, prijst zich uit de markt, is vaak het argument. Wageningen Universiteit startte een project om na te gaan hoe melkveehouders toch vooral kunnen groeien in rendement. Veeteelt volgt het project in deze serie.

Deel 1: **Groei melkveebedrijven in Nederland**

Deel 2: **Effect van groei op bedrijfsresultaat**

Deel 3: **Hoe succesvol groeien buitenlandse bedrijven?**

Deel 4: **Hoe investeren in rendement?**

Deel 5: **Groeien in rendement met EDF**

Deel 6: **Wat maakt een groeier succesvol?**

Nederlandse melkveehouders groeien in tien jaar tijd gemiddeld 25 procent

Achttien miljard aan investeringen

Wageningen Universiteit inventariseerde het investeringsgedrag van de Nederlandse melkveehouder. Grote en kleine bedrijven groeien relatief gezien in een gelijk tempo. In de afgelopen negen jaar investeerde de Nederlandse melkveehouderij in totaal achttien miljard euro.

tekst **Tijmen van Zessen**

Waar schaalvergroting aan de orde komt, valt regelmatig het woord 'verdubbelen'. In studieclubverband of op boerenvergaderingen is het niet meer uniek als ondernemers uitspreken dat ze de productiecapaciteit in hun bedrijf vóór of na 2015 willen verdubbelen. 'Ik krijg van een kwart van de boeren de indruk dat ze "dat wel even gaan doen". De realiteit is dat niet meer dan zes procent van de melkveehouders de afgelopen tien jaar een verdubbeling realiseerde. Snelle groei op grote schaal is in Nederland gewoon niet haalbaar, daarvoor is het rendement van groei te laag', vertelt Jelle Zijlstra.

De onderzoeker van Wageningen UR Livestock Research is projectleider van het project 'Groeien in rendement'. In dit onderzoek is met gegevens van het LEI (onderdeel van Wageningen UR), het Productschap Zuivel en Alfa Accountants en Adviseurs een inventarisatie ge-

maakt van de groei op Nederlandse melkveebedrijven vanaf 2001.

Honger naar de voorhoede

Melkveebedrijven zijn gemiddeld 25 procent meer melk gaan produceren in de afgelopen tien jaar. Daarbij is gecorrigeerd voor het aandeel veehouders dat het bedrijf in deze periode beëindigde. Verder is het tiende jaar in de analyse geëxtrapoleerd uit de negen jaar waarvan gegevens beschikbaar waren. Een verdubbeling is weliswaar zeldzaam, toch is zestien procent van de bedrijven de laatste tien jaar meer dan vijftig procent gegroeid. 'De honger om in de voorhoede te blijven is groot, het zit in onze cultuur ingebakken om bij de 25 procent beste te horen', zegt Zijlstra.

Maar groter betekent niet altijd beter. 'De opvatting dat schaalvergroting zonder meer leidt tot inkomensverbetering, is merkwaardig; in veel gevallen komt

dit niet overeen met de werkelijkheid. In ons project willen we onderzoeken hoe melkveehouders wel kunnen groeien met zo veel mogelijk rendement.'

Figuur 1 geeft per grootteklasse weer hoe snel bedrijven groeien. Afgezien van de kleinste categorie valt op dat de bedrijven relatief gezien in een gelijk tempo groeien. In de absolute cijfers groeien de grote bedrijven dus harder, de kloof tussen groot en klein wordt zo groter.

Verschuiving in investeringen

Bij een uitbreiding in melkproductie investeren veehouders niet alleen in quantum, maar vaak ook in andere productiemiddelen. De eerste negen jaar van deze eeuw investeerden melkveehouders in totaal 18 miljard euro, blijkt uit cijfers van het LEI. Vijf miljard ging naar melkquotum, terwijl grond, gebouwen en machines elk goed waren voor een bedrag tussen de 3,5 en 4 miljard (tabel 1).

Groeien omdat je het moet of omdat je het wilt?

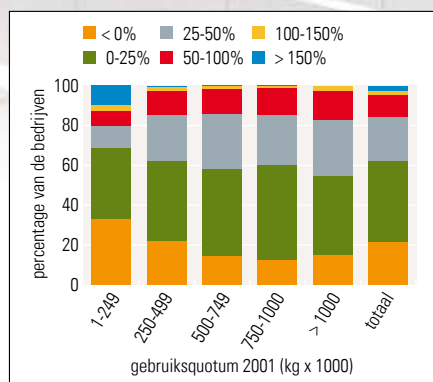
De groei van Nederlandse bedrijven gaat hard, maar een verdubbeling in tien jaar is zeldzaam, zo blijkt uit de cijfers van het LEI. 'Een verdubbeling van het bedrijf vergt een gigantische investering, dat is meer een proces voor de langere termijn. Zeker op grotere bedrijven vraagt het om enorme aanpassingen van de bedrijfsopzet. Denk aan de stal, de melkinstallatie, dat doe je niet zomaar

elk jaar', stelt LEI-onderzoeker Walter van Everdingen.

Hij vraagt zich af of zeer sterke groei wel voor iedere veehouder zo'n verstandige strategie is. 'In Nederland is het niet nodig om vijfhonderd koeien te melken voor een inkomen, het is lastig om er de vinger achter te krijgen waarom bedrijven zo hard willen groeien. Omdat men het moet of omdat men het wil?'

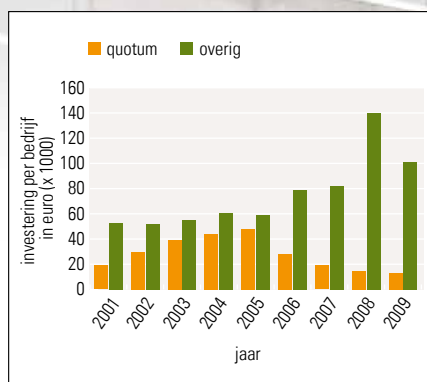
Van Everdingen veronderstelt dat de wens de vader is van de gedachte. Ondernemers geloven in groei omdat ze willen groeien.

'Ik denk dat veehouders niet puur alleen groeien uit het oogpunt van inkomensverbetering, maar dat het ook voortkomt uit een algemene tendens dat alles groter moet. Dat speelt ook buiten de melkveehouderij.'



Figuur 1 – Groei van melkveebedrijven van 2001 tot en met 2009 (ingedeeld naar bedrijfsgrootteklasse)

Opvallend is de verschuiving in investeringen. In 2005 besteedde een gemiddeld melkveebedrijf nog bijna 50.000 euro per jaar aan melkquotum, in de jaren 2008 en 2009 was dat nog maar 13.000 euro (figuur 2). Zijlstra: 'Na 2005 daalde de quotumprijs en werden de verhandelde porties quotum kleiner. In de laat-



Figuur 2 – Investerings op melkveebedrijven van 2001 tot en met 2009 (in euro x 1000 per bedrijf)

ste jaren voor 2006 veronderstelde een deel van de melkveehouders dat er een moment van prijsdaling moest komen, onder meer vanwege het voornemen van de Europese Unie om in 2015 de melkquotering te beëindigen. De perceptie dat het quotum zou verdwijnen werd steeds sterker en daarmee nam de be-

Het aantal melkveehouders dat zijn bedrijf in tien jaar verdubbelde, is klein

reidheid om nog in quotum te investeren af. In 2006 daalde de quotumprijs met circa vijftig procent.'

Anticyclisch investeren

Van het totale investeringsbedrag van 18 miljard euro besteedden melkveehouders 29 procent in de laatste twee jaar (2008-2009). Dit geld ging met name naar grond, gebouwen en machines (tabel 1). Zijlstra denkt dat de investeringspiek samenhangt met het einde van de quotering in 2015. De strategie van het 'klaarstomen' van het bedrijf was voor veel melkveehouders aanleiding om in 2008 en 2009 nieuwe stallen te bouwen. 'Het leidde wel tot hoge investeringsbedragen per kilo melk en stallen die deels leegstaan. Toen in 2009 de melkprijs sterk daalde, bracht dat veel groeiende bedrijven in liquiditeitsproblemen.'

De recente investeringsgolf volgde op twee jaren met een goede melkprijs. Er wordt dus niet anticyclisch geïnvesteerd, concludeert Zijlstra. 'Melkveehouders zeggen dat wel te willen, maar de werkelijkheid is anders. Het is ook menselijk om bij een beter sentiment meer te investeren. Ik verwacht wel dat dit gedrag verdwijnt. Als er meer prijsspieken en -dalen zijn geweest, houden veehouders langer het hoofd koel. Wie nuchter nadenkt over het beste investeringsmoment, komt dan het verst.'

Tabel 1 – Totaal aan investeringen op melkveebedrijven van 2001 tot en met 2009 (in miljard euro)

	investerings	des- investerings	bruto- investerings	aandeel in 2008-2009
melkquotum	5,0	1,0	4,0	10
grond	3,5	2,2	1,3	46
gebouwen	3,8	1,0	3,7	41
machines, werktuigen en installaties	3,7	0,5	3,2	34
overig	2,1	0,9	1,2	0
totaal	18,1	4,7	13,4	29



Serie Groeien in rendement

Groei is van alle tijd. Wie niet groeit, prijst zich uit de markt, is vaak het argument. Wageningen Universiteit startte een project om na te gaan hoe melkveehouders toch kunnen groeien in rendement. Veeteelt volgt het project in deze serie. Groeien in rendement wordt gefinancierd door het Productschap Zuivel.

Deel 1: **Groei melkveebedrijven in Nederland**

Deel 2: **Effect van groei op bedrijfsresultaat**

Deel 3: **Hoe succesvol groeien buitenlandse bedrijven?**

Deel 4: **Hoe investeren in rendement?**

Deel 5: **Groeien in rendement met EDF**

Deel 6: **Wat maakt een groeier succesvol?**

Succesvolle groeiers investeren vaker uit eigen middelen en investeren minder per kilo groei

Eerst goed, dan pas meer

Wie succesvol wil groeien, doet er verstandig aan om eerst technisch sterk te draaien en voldoende eigen vermogen op te bouwen. Minder succesvolle groeiers kenmerken zich door veel vreemd vermogen te gebruiken bij investeren. Bovendien investeren ze per kilogram groei meer geld dan succesvolle collega's.

tekst **Tijmen van Zessen**

In deel 1 van de serie Groeien in rendement stond de groei van de Nederlandse melkveehouderij centraal. In tien jaar tijd groeide de productie op een gemiddeld melkveebedrijf met 25 procent. Wat levert deze schaalvergroting uiteindelijk op? Niet elk bedrijf is even succesvol in het uitbreiden van de productie.

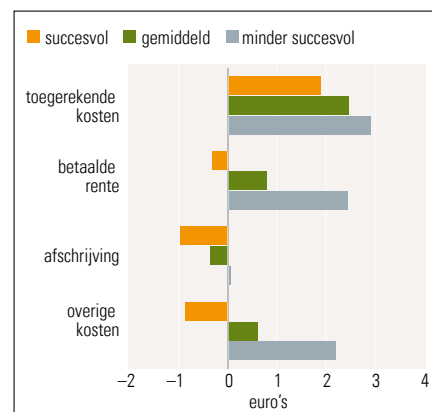
'Bij sommige melkveehouders groeit het bedrijf boven het hoofd, op die bedrijven groeit het aantal koeien sneller dan de vaardigheden van de boer', vertelt projectleider Jelle Zijlstra. Onderzoekers van LEI (onderdeel van Wageningen UR), Alfa Accountants en Adviseurs en Wageningen UR Livestock Research analyseerden de verschillen tussen succesvolle en minder succesvolle groeiers.

Om de effecten van groei goed te ver-

gelijken, selecteerden de onderzoekers uit 600 bedrijven 152 melkveeouders die in 2009 minimaal 500.000 kilo melk en maximaal 2.500.000 kilo melk afleverden. Ten opzichte van 2002 breidden deze bedrijven de productie uit met ten minste 25 procent. Tabel 1 schetst de uitkomsten van het onderzoek. De bedrijven waarop de reserveringscapaciteit (kasstroom minus privé-uitgaven en belastingen) in zeven jaar het sterkst verbeterde zijn vergeleken met bedrijven waarop de reserveringscapaciteit het minst vooruitging (25 procent beste versus 25 procent minste).

Rente maakt het verschil

De succesvolle groeiers zagen de reserveringscapaciteit toenemen van gemiddeld



Figuur 1 – Verandering van kosten (in euro's per 100 kg melk) tussen 2002-2003 en 2008-2009 bij succesvolle, minder succesvolle en gemiddeld succesvolle groeiers (bron: Alfa Accountants)

Geslaagde groeiers zijn de scherpe onderhandelaars

'Er is geen standaard bedrijfssituatie aan te wijzen waarbij groei automatisch uitmondt in succes. In de vergelijking tussen succesvolle en minder succesvolle groeiers kwam geen correlatie naar voren tussen succesvol groeien en bedrijfsomvang of intensiteit. Het komt meer aan op de kenmerken van de ondernemer', vertelt Sake Kooistra, stafmedewerker agrarische bedrijfskunde voor Alfa Accountants.

Succesvolle groeiers weten volgens hem meer opbrengsten te genereren per euro geïnvesteerd vermogen. Dat komt met

name doordat ze voor een extra kilo melkproductie minder investeren. 'Het zijn de scherpe onderhandelaars, de ondernemers die op het gunstigste moment wisten te investeren, tegen de meest optimale financieringsvoorwaarden.' Net als Zijlstra meent Kooistra dat ook het type investering een rol speelt. Wie voor een productie-uitbreiding kan volstaan met quotumaankoop groeit relatief voordelig, wie eerst een nieuwe stal moet bouwen groeit relatief duur, zeker als er op korte termijn geen extra productie tegenover staat.

Kooistra merkt wel op dat succesvolle groeiers niet afhankelijk is van oude of nieuwe gebouwen en machines.

'De minder moderne bedrijven hebben meestal hogere onderhoudskosten. Dat werkt als een soort communicerende vaten met de hogere rentekosten op bedrijven die met hun onderneming meer bij de tijd zijn. Toch zullen beide categorieën met hun reserveringscapaciteit bij de beste dertig procent moeten horen om te kunnen blijven investeren. Pas dan heb je het ondernemerschap goed in de vingers.'

	minder succesvolle groeier			succesvolle groeier		
	2002-'03	2008-'09	mutatie	2002-'03	2008-'09	mutatie
melkproductie (x 1000 kg)	645	884	239	547	706	159
hectare cultuurgrond	46	58	12	42	49	7
lange leningen (x 1000 euro)	380	1104	724	482	586	103
lange leningen (euro per kg melk)	0,59	1,25	0,66	0,88	0,83	-0,05
kritieke melkprijs (euro per 100 kg melk)	29,7	35,8	6,1	34,1	29,7	-4
resultaten (euro per 100 kg melk)						
opbrengsten	37,48	39,79	2,31	36,41	41,60	5,19
melk	32,56	31,32	-1,24	32,15	31,61	-0,54
omzet en aanwas	2,65	2,66	0,01	2,35	3,05	0,70
overig	2,27	5,80	3,53	1,92	6,94	5,02
kosten	33,14	40,72	7,58	35,97	35,72	-0,25
toegerekende kosten	9,30	12,20	2,90	9,43	11,32	1,89
rente	3,47	5,91	2,44	4,65	4,34	-0,31
afschrijving	10,02	10,08	0,06	10,33	9,36	-0,97
overig	10,35	12,54	2,19	11,55	10,69	-0,86
inkomen	4,34	-0,94	-5,28	0,45	5,88	5,43
kasstroom	14,35	9,14	-5,21	10,77	15,24	4,47
privébestedingen	5,94	6,29	0,35	6,66	6,90	0,24
reserveringscapaciteit	8,41	2,85	-5,56	4,11	8,34	4,23
resultaten (x 1000 euro per bedrijf)						
opbrengsten	242	352	110	199	294	94
kosten	214	360	146	197	252	55
inkomen	28	-8	-36	2	41	39
kasstroom	93	81	-12	59	108	49
reserveringscapaciteit	54	25	-29	22	59	36
aflossingen	24	51	27	32	41	9

Tabel 1 – Resultaten van succesvolle en minder succesvolle groeiers op basis van reserveringscapaciteit (bron: Alfa Accountants)

4,11 euro per honderd kilo melk in 2002-2003 naar gemiddeld 8,34 euro in de jaren 2008-2009. Dat betekent, kortom, een vooruitgang van ruim vier euro per honderd kilo melk, terwijl de minder succesvolle groeiers de reserveringscapaciteit met gemiddeld ruim vijftienhalve euro per honderd kilo melk zagen dalen. 'Boeren laten dus nogal wat geld liggen door een minder succesvolle groei', concludeert Zijlstra. 'Uiteindelijk is het verschil tussen de toename en de afname in kasstroom tien cent per kilo melk.'

Dit gat van tien cent ontstaat door verschillende factoren. Succesvolle groeiers realiseren een betere melkprijs, een hogere omzet en aanwas en halen ook meer inkomen uit overige opbrengsten. Daarnaast zijn ze in staat om scherp te boeren door het beter in de perken houden van de toegerekende kosten (kosten voor voer, vee en gewas). Maar de grootste klapper maken ze met de niet-toegerekende kosten: bijna 75 procent van het verschil in de totale kosten komt voort uit een lagere afdracht aan rente en door overige kosten als loonwerk en vreemde arbeid.

De succesvolle groeiers wisten de rentekosten per kilo melk zelfs te verlagen met 31 eurocent per honderd kilo melk. Figuur 1 illustreert de verschillen in kos-





	minder succesvolle groeiers	succesvolle groeiers
melkproductie 2009 (kg)	906.890	721.533
toename t.o.v. 2002 (kg)	284.978	200.446
totale investeringen 2002-2009 (euro)	1.093.717	675.310
totale investeringen per kg groei (euro)	3,84	3,37
waarvan: melkquotum	1,03	1,35
gebouwen	1,08	0,58
machines	0,75	0,80
overig	0,98	0,64

Tabel 2 – Specificatie van investeringen (gemiddeld per bedrijf) door succesvolle en minder succesvolle groeiers (bron: Alfa Accountants)

tenontwikkeling van succesvolle en minder succesvolle groeiers.

Blijft staan de vraag wat nu het geheim is van die succesvolle ondernemer. Het verloop van de langlopende schulden vertoont een opvallend verschil: bij de minder succesvolle groeiers steeg de financiering van 0,59 euro per kilo melk naar 1,25 euro per kilo melk, terwijl die bij de succesvolle groeiers juist daalde van 0,88 naar 0,83 euro per kilo melk. Waardoor wordt dat verschil verklaard? Zijlstra: 'De succesvolle groeiers investeerden minder per kilogram groei, maar investeerden ook anders. Ze investeerden relatief meer in melkquotum en minder in gebouwen. Bedrijven die alleen maar quotum hoeven te kopen om extra te kunnen melken, hoeven voor die uitbreiding minder te lenen dan bedrijven die een nieuwe stal bouwen of grond kopen.'

Alleen quotum kopen is volgens Zijlstra meer een vorm van consolideren. 'Het ligt voor de hand dat deze bedrijven in hun stal overcapaciteit hadden, want de selectie in het onderzoek vereiste wel een groei van ten minste 25 procent melkproductie ten opzichte van 2002.' De verschillen in investeringspatroon tussen de minst en de meest succesvolle groeiers zijn weergegeven in tabel 2.

Stuivertje wisselen

De vraag dient zich aan of de methode van selectie (minst versus meest verbeterd) onbedoeld ook heeft geleid tot een schifting van bedrijven die net voor de onderzoeksperiode hadden gebouwd (meest verbeterd) en die juist op het punt stonden om te gaan bouwen (minst verbeterd).

Het 'stuivertje wisselen' van de kritieke melkprijs uit tabel 1 bevestigt deze gedachte. De minder succesvolle groeiers hadden in 2002-2003 een kritieke melkprijs van 29,7 euro per honderd kilo melk en zagen die oplopen (verslechteren) tot 35,8 euro in 2008-2009. De succesvolle groeiers verbeterden hun kritieke melkprijs daarentegen van 34,1 euro per

honderd kilo melk tot exact 29,7 euro. Uit de analyses van het LEI bleek wel dat succesvolle groeiers minder moderne machines hebben. Dat duidt erop dat deze veehouders op korte of middellange termijn inventaris moeten vervangen met nieuwe kosten (rente, afschrijving) tot gevolg.

Alles goed in de vingers

Zou je kunnen zeggen: waar de minder succesvolle groeiers in 2002-2003 vandaan kwamen, daar staan de succesvolle groeiers vandaag? Met andere woorden: over tien jaar zou het beeld weer precies andersom kunnen zijn doordat er weer een nieuwe stal gebouwd is? Volgens Zijlstra raakt dat wel de kernvraag van het groeiproces van een melkveebedrijf. Hoeveel moet er geïnvesteerd worden om de productie uit te breiden? Hoe minder dat is, des te lager in principe ook de kosten na groei zijn.

Zijlstra geeft aan dat er naast het natuurlijke proces van bedrijfsontwikkeling, met piekmomenten in het investeringsgedrag, ook een structureel verschil bestaat tussen groeiers. 'De succesvolle groeiers investeren meer met eigen middelen en betalen zo minder rente. Ze leenden per kilogram groei slechts 0,65 euro, terwijl de minder succesvolle groeiers daarvoor circa drie euro leenden. Succesvolle groeiers doen het op alle onderdelen beter dan de minder succesvolle groeiers. Een melkveebedrijf is heel duidelijk een integraal systeem; zowel het graslandmanagement als het veemanagement moeten pico bello in orde zijn. Als een veehouder dat goed in de vingers heeft kan hij succesvol groeien.'

Vakmanschap alleen is niet meer voldoende, weet Zijlstra. 'In het onderzoek zijn de minder succesvolle groeiers gemiddeld 239.000 kilo melk meer gaan produceren, een groei van 80 naar 110 stuks melkvee. Dat betekent dat veehouders op een andere manier moeten leren managen. In die fase is het oppassen dat het aantal koeien niet harder groeit dan de vaardigheden van de boer.' |



Serie Groeien in rendement

De meeste melkveehouders stuwen de productie op hun bedrijf omhoog. Groei is van alle tijden en wie niet groeit, prijst zich uit de markt, is vaak het argument. Wageningen Universiteit startte een project om na te gaan hoe melkveehouders toch vooral kunnen groeien in rendement. Veeteelt volgt het project in deze serie.

Deel 1: Groei melkveebedrijven in Nederland

Deel 2: Effect van groei op bedrijfsresultaat

Deel 3: Hoe succesvol groeien buitenlandse bedrijven?

Deel 4: Hoe investeren in rendement?

Deel 5: Groeien in rendement met EDF

Deel 6: Wat maakt een groeier succesvol?

Op basis van kritieke melkprijs is de concurrentiepositie van Nederlandse groeier zwak

Goede kasstroom, eerder in het rood

Ten opzichte van hun collega's in Europa, weten Nederlandse groeiers de kasstroom op hun bedrijf met een vergelijkbaar niveau te verbeteren. Door de hoge financiering en het hoge investeringsbedrag per kilogram groei komt wel de kritieke melkprijs in de gevarenzone.

tekst **Tijmen van Zessen**

In alle hoeken van de wereld weten Nederlanders zich als melkveehouder te vestigen. Van Australië tot Brazilië, van Canada tot Scandinavië; de Nederlandse mentaliteit van melkvee houden manifesteert zich mondiaal. In deel 3 van de serie Groeien in rendement vergelijken de onderzoekers van LEI (onderdeel van Wageningen UR) en Wageningen UR Livestock Research de resultaten van groeiende melkveebedrijven binnen Europa. Het tijdvak waarover de studie betrekking heeft, loopt van 2000 tot en met 2007.

In Denemarken is de omvang van melkveebedrijven gemiddeld genomen het grootst; de Deense melkveehouder verzorgt dagelijks 113 melkkoeien op zijn bedrijf, waarna Groot-Brittannië en Ne-

derland volgen met respectievelijk 99 en 71 melkkoeien per bedrijf. De Fransen, Duitsers en Italianen melken circa 45 koeien per bedrijf. In een groot aantal landen, waaronder Nederland, ligt de jaarlijkse groei in aantal koeien rond de drie à vier procent. Alleen in Denemarken, Ierland en Oost-Europa zijn deze groeipercentages anderhalf tot soms wel drie keer zo hoog. 'De wens om te groeien is in Nederland wel sterk, maar het ontbreekt de ondernemers aan financiële slagkracht om een extra stap te zetten', merkt projectleider Jelle Zijlstra op.

Hoge schuld, wel veel verdienen

Zijlstra wijst op de hoge bedragen die melkveehouders in Nederland moeten uittrekken om een extra kilo melk te

produceren. Alleen in Denemarken liggen de bedragen die melkveehouders investeren hoger dan in Nederland (tabel 1 en 2). In de periode 2004 tot 2007 investeerden de Nederlandse melkveehouders met vijftig tot honderd koeien gemiddeld 12 euro per honderd kilo melk per jaar. In Groot-Brittannië, Ierland en Italië was dit 5 euro of minder. Het vreemd vermogen steeg in dat tijdvak in Nederland tot 113 euro per honderd kilo melk, ten opzichte van de vier jaar daarvoor een toename van 18 procent. In Duitsland, Groot-Brittannië en Ierland daalde het vreemd vermogen echter.

Toch is het effect van de hoge schuldenlast niet dramatisch voor het inkomen; in beide groepen (tabel 1 en 2) realiseren de Nederlandse veehouders een gemid-

Kostprijs volgt melkprijs, ook na 2015

Dat de groei verschilt tussen landen heeft niet zozeer met de financiële slagkracht van de bedrijven te maken, het is meer het aantal stoppende bedrijven dat de schaalvergroting in een land bepaalt.

Dat stelt LEI-onderzoeker Jakob Jager. 'Hoe meer bedrijven afhaken, hoe meer melkquotum er vrij komt voor de overgebleven melkveehouders. Blijkbaar is het inkomen van een melkveehouder in Nederland nog zo goed dat er minder aanleiding is om het bedrijf te beëindigen.'

Met dezelfde argumentatie is direct ook het hoge prijsniveau van Nederlands

melkquotum te verklaren. Betekent dit dat uitbreiding vanaf 2015 een stuk goedkoper wordt in Nederland? Jager denkt van niet. 'Als iedereen vanaf dat moment wil uitbreiden, heeft dat ongetwijfeld een opwaarts effect op de prijzen van grond en gebouwen.' Met andere woorden: kostprijs volgt melkprijs.

Melkveehouder Herman Miedema deelt Jagers opvatting over de oorzaak van de verschillen in groei. Miedema maakt deel uit van de stuurgroep van het project Groeien in rendement en is zelf voorstander van gefaseerde groei. 'Pro-

ductiefactoren moeten zo veel mogelijk in balans zijn. In Nederland zie ik te veel bedrijven met een melkstal waarmee je honderd koeien per uur kunt melken, maar die 22 uur per dag stilstaat. Een deel van de melkveehouders steekt zichzelf wel erg ver in de schulden. Dan ben je niet meer zelf baas op het bedrijf, maar de bank.'

Miedema bouwde in 2009 een stal met boxen en een mestopslag, maar wacht bewust nog even met de melkstal. 'Ik geef de voorkeur aan gefaseerde investeringen, dan blijft het behapbaar'.

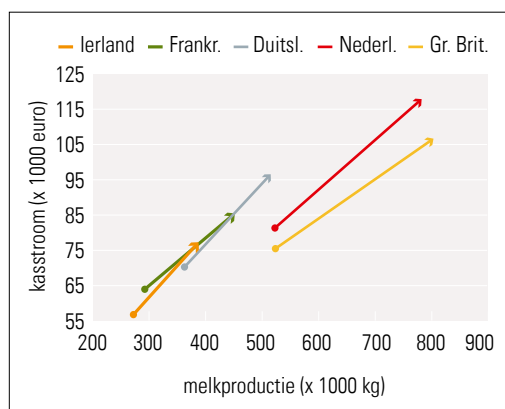


deld tot bovengemiddeld inkomen. Zijlstra: 'Nederlandse bedrijven weten de toegerekende kosten laag te houden en ontvangen een relatief hoge melkprijs.' Concurrerende landen zijn wel bezig aan een inhaalslag; in de meeste landen steeg het inkomen tussen de tijdvakken 2000-

2003 en 2004-2007 sneller dan in Nederland. In Denemarken steeg het inkomen explosief, maar in absolute zin is het nog laag. 'De Deense melkveehouder heeft een mooi modern bedrijf, maar het laagste inkomen, vooral door de hoge kosten van rente, arbeid en pacht.'

systeem en het Italiaanse summerfeedingconcept) beide tot hoge inkomens leiden. De Ieren ontvingen een melkprijs die meer dan elf cent lager lag dan die van de Italiaanse collega's. Dankzij lage kosten horen de Ieren tot de groep bovengemiddeld verdienende melkveehouders in Europa.

Figuur 1 – Ontwikkeling van melkproductie en kasstroom tussen de tijdvakken 2000-2003 en 2004-2007 bij sterke groeiers



Koploper Italië boert intensief

Van de laagste in inkomen naar het beste jongetje van de klas: Italië. In de periode 2004-2007 verdiende een Italiaans bedrijf met vijftig tot honderd koeien gemiddeld meer dan honderdduizend euro. De Italiaan met honderd tot vierhonderd melkkoeien verdient zelfs bijna driehonderdduizend euro. De hoge melkprijs in combinatie met lage kosten is de logische verklaring. Verder blijkt uit tabel 2 dat de Italianen het meest intensief boeren (2,2 koeien per hectare) en dat de productie duidelijk lager is dan in Nederland.

Aardig is het om te zien hoe twee totaal verschillende systemen (het Ierse grazing-

Nederlander eerder in het rood

De onderzoekers doken dieper in de cijfers van Frankrijk, Ierland, Nederland, Duitsland en Groot-Brittannië om verschillen tussen succesvolle en minder succesvolle groeiers helder te maken. In het algemeen geldt in elk van deze landen dat ondernemers in het tijdvak van 2000 tot 2007 zo'n 20 à 25 procent groeiden in kasstroom, met uitzondering van Frankrijk. De Fransen stegen slechts tien procent in kasstroom. Nederlandse en Britse bedrijven hebben een hogere kasstroom dan hun collega's uit andere landen. Binnen de groep sterke groeiers behouden ze die voorsprong (figuur 1).

	Ned.	W.-Dtsl.	O.-Dtsl.	Den.	Frank.	Gr.Br.	Ierl.	Italië	Hong.	Pol.	Tsje.
omvang 2004-2007											
aantal bedrijven	8.574	16.007	503	1.644	16.567	8.273	7.438	5.401	223	702	158
bedrijven t.o.v. tot. (%)	38	23	25	28	25	40	29	13	6	1	14
melkprod. (x 1000 kg)	551	488	536	580	408	479	366	446	373	418	393
koeien per bedrijf	72	67	73	72	65	74	67	69	68	65	68
hectare	47	81	136	82	106	80	66	45	167	75	214
koeien per hectare	1,5	0,8	0,5	0,9	0,6	0,9	1,0	1,5	0,4	0,9	0,3
melkproductie per koe	7.699	7.263	7.315	8.014	6.321	6.470	5.481	6.433	5.511	6.467	5.748
resultaat per 100 kg melk 2004-2007 (in euro's)											
subsidie	3,5	7,9	10,0	6,1	8,6	5,2	7,6	4,8	9,5	3,8	12,9
opbrengsten	41,8	44,8	45,1	39,7	45,4	35,2	39,7	46,9	38,0	31,2	37,6
ww. melk	32,3	31,6	31,3	31,9	31,6	27,3	28,0	39,4	25,6	26,9	27,9
afschrijving	5,1	6,2	7,2	5,2	9,9	3,6	5,4	5,2	5,8	3,5	4,5
rente/arbeid/pacht	6,9	5,9	6,9	10,6	5,9	4,5	4,0	3,2	6,5	1,7	7,8
overige kosten	10,7	12,6	13,6	10,0	13,9	8,2	6,9	4,8	9,6	5,0	12,6
directe kosten	12,5	15,3	17,0	14,1	12,9	14,6	14,2	15,9	11,4	9,5	9,3
inkomen	10,2	12,7	10,4	6,0	11,4	9,5	16,8	22,7	14,3	15,3	16,2
investeringen											
per 100 kg melk 2004-'07	12	8	8	15	9	5	5	3	7	11	8
x 1000 euro: 2000-'07	531	274	295	648	297	187	130	128	115	175	130
ww. quotum	226	0	0	67	1	21	30	11	3	26	0
ww. grond	41	35	43	168	4	13	-31	1	18	18	23
ww. gebouwen	130	82	83	216	121	41	60	67	28	43	35
ww. mach./installaties	127	152	163	187	164	98	64	49	72	96	68
ww. overig	7	4	6	11	6	14	6	0	-6	-8	3
vreemd vermogen											
per 100 kg melk 2004-'07	113	36	52	148	49	22	18	8	25	23	21

Tabel 1 – Ontwikkeling van omvang, resultaat, investeringen en vreemd vermogen op bedrijven met 50 tot 100 koeien

Tabel 2 – Ontwikkeling van omvang, resultaat, investeringen en vreemd vermogen op bedrijven met 100 tot 400 koeien

	Ned.	W.-Dtsl.	O.-Dtsl.	Den.	Frank.	Gr.Br.	Ierl.	Italië	Hong.	Tsje.
omvang 2004-2007										
aantal bedrijven	4.316	2.377	638	2.361	975	6.537	1.195	3.068	104	120
bedrijven t.o.v. tot. (%)	19	3	31	41	1	32	5	7	3	10
melkprod. (x 1000 kg)	1.001	989	1.527	1.220	741	1.224	754	1.227	1.592	1.201
koeien	130	133	197	148	121	167	133	174	233	220
hectare	80	128	377	140	173	140	106	78	313	780
koeien per hectare	1,6	1,0	0,5	1,1	0,7	1,2	1,3	2,2	0,7	0,3
melkproductie per koe	7.712	7.450	7.751	8.251	6.137	7.323	5.658	7.050	6.833	5.449
resultaat per 100 kg melk 2004-2007 (in euro's)										
subsidie	3,6	6,4	10,0	5,2	8,6	4,1	5,4	5,8	5,6	18,2
opbrengsten	39,1	42,0	45,9	39,4	45,3	33,4	35,8	45,5	36,7	41,6
ww. melk	32,0	31,6	31,0	31,8	31,4	28,1	29,4	38,7	27,6	27,3
afschrijving	4,9	4,2	5,4	5,1	9,2	3,4	5,3	3,8	2,3	5,4
rente/arbeid/pacht	7,2	6,2	12,9	12,9	6,0	5,7	5,9	3,9	9,0	18,7
overige kosten	8,5	10,8	13,2	8,9	13,8	7,1	6,5	4,3	11,0	19,1
directe kosten	11,1	14,9	17,5	14,0	14,2	13,9	12,6	15,7	14,5	12,4
inkomen	11,0	12,3	6,9	3,6	10,7	7,4	11,0	23,5	5,4	4,4
investeringen										
per 100 kg melk 2004-'07	16	5	7	22	10	6	-1	2	3	6
x 1000 euro: 2000-'07	1.282	406	727	1.644	496	516	250	188	200	303
ww. quotum	513	0	0	280	9	62	95	12	15	5
ww. grond	203	43	76	527	3	46	-178	7	6	27
ww. gebouwen	292	128	239	422	189	142	142	82	83	96
ww. mach./installaties	249	229	388	418	281	215	139	84	104	176
ww. overig	24	6	24	-3	15	50	53	3	-8	-2
vreemd vermogen										
per 100 kg melk 2004-'07	125	31	53	172	50	25	21	6	24	55

De onderzoekers vergeleken groeiers die van 2000 tot en met 2007 meer dan twintig procent groeiden in melkproductie. Deze sterke groeiers produceerden in 2000 ten minste 200.000 kilo melk. 'Het is opmerkelijk dat de toename in kasstroom en melkproductie in de verschillende landen vrijwel gelijk is. Die ligt overal rond de 50 procent extra melk in combinatie met een circa 40 procent hogere kasstroom. Kennelijk gedragen sterke groeiers in verschillende landen zich gelijksoortig', zegt Zijlstra. Gelet op de hoge investeringsbedragen per kilogram groei en de extra financiering die daarmee gepaard gaat, is het opvallend dat Nederlandse groeiers een vergelijkbare verbetering van hun kasstroom kunnen realiseren. Dit komt, zoals eerder benoemd, vooral door de gunstige melkprijs en vrij lage toegerekende kosten. De onderzoekers splitsen op basis van kritieke melkprijs de sterke groeiers in een succesvolle en een minder succesvolle groep groeiers. In de kritieke melkprijs is rekening gehouden met aflossingen en gezinsbestedingen. In het onderzoek zijn deze vastgesteld met behulp van een vaste norm, omdat de werkelijke cijfers niet beschikbaar waren. In tabel 3 blijkt dat het gunstige beeld voor de Nederlandse situatie hierdoor afbrokkelt. De succesvolle groeiers uit Nederland hebben de hoogste (slechtste) kritieke melkprijs, terwijl minder succesvolle groeiers de op één na slechtste kritieke melkprijs noteren. 'Hieruit blijkt dat de concurrentiepositie van deze laatste categorie verslechtert; dit deel van de Nederlandse melkveehouders raakt in een kwetsbare positie. De groei leidt op deze bedrijven niet alleen tot een relatief hoge stijging van de kritieke melkprijs, maar aan het eind van de groeiperiode zit die prijs ook nog eens op een zeer hoog niveau. De minder succesvolle groeiers uit Nederland en Frankrijk komen dus als eerste in liquiditeitsproblemen bij lage melkprijzen. I

Tabel 3 – Verandering in kritieke melkprijs voor succesvolle en minder succesvolle groeiers (in euro per 100 kilo melk)

	Ned.	Dtsl.	Fra.	Gr.Br.	Ital.
minst verbeterde groeiers					
kritieke melkprijs 2000-'03	32	27	32	22	27
kritieke melkprijs 2004-'07	36	29	37	25	29
stijging door groei	4	2	4	3	2
meest verbeterde groeiers					
kritieke melkprijs 2000-'03	34	32	33	24	28
kritieke melkprijs 2004-'07	31	29	29	23	25
stijging door groei	-2	-3	-4	-1	-3



Serie Groeien in rendement

De meeste melkveehouders stuwen de productie op hun bedrijf omhoog. Wie niet groeit, prijst zich uit de markt, is vaak het argument. Wageningen Universiteit startte een project om na te gaan hoe melkveehouders vooral groeien in rendement. Veeeteelt volgt het project in deze serie. Het Productschap Zuivel is financierder.

Deel 1: Groei melkveebedrijven in Nederland

Deel 2: Effect van groei op bedrijfsresultaat

Deel 3: Hoe succesvol groeien buitenlandse bedrijven?

Deel 4: Hoe investeren in rendement?

Deel 5: Groeien in rendement met EDF

Deel 6: Wat maakt een groeier succesvol?

Rendement op een investering krijgt nog onvoldoende prioriteit

Investeren als een kille rekenaar

De wetmatigheid van de economie is onverbiddelijk: een investering moet zichzelf binnen afzienbare tijd terugverdienen. Gebeurt dat niet, dan dreigt een bedrijf zichzelf klem te zetten. Melkveehouders vinden nog te vaak een excuus om rendement niet voorop te zetten.

tekst **Tijmen van Zessen**

Melkveehouders die investeren gebruiken vaak de verkeerde kengetallen. Nog te vaak staat niet het rendement van een investering centraal, maar het al dan niet kunnen terugbetalen van een financiering. 'Er bestaat een cultuur van "als ik maar aan mijn betalingsverplichtingen kan voldoen, dan is het wel goed", maar een sector die de wetmatigheid van de economie negeert, is toch echt verkeerd bezig', zegt Jelle Zijlstra. De projectleider van 'Groeien in rendement' vindt dat melkveehouders te makkelijk een excuus vinden om rendement niet voorop te zetten. 'Dan hoor je dooddoeners als "zouden we alleen maar naar rendement kijken, dan molken we nu

nog met de hand en reden we nog met het paard". Het is waar dat nieuwe technieken in het begin vaak duur zijn, maar op enig moment komt er een omslag-

punt. De kille rekenaar maakt gewoon een berekening om te kijken of het op zijn bedrijf rendabel is.'

Zijlstra zoekt in dit deel van de serie naar

reserveringscapaciteit	cashflow – privé en belasting / melkproductie (kg)
terugverdientijd *	bedrag investering / extra kasstroom in x jaren na investering
marge	cashflow – privé, belasting, aflossingen en
(verandering liquide middelen)	vervangingsinvesteringen
interne rentevoet	extra kasstroom in de jaren na investeren/geïnvesteerd vermogen
(rendement op geïnvesteerd vermogen)*	
gemiddelde extra marge per 100 euro investering	extra marge na investeren / (bedrag investering/100)

* Bij deze kengetallen worden de kasstromen met een rentepercentage gecorrigeerd voor het moment in de tijd waarop ze binnenkomen. €10.000 extra kasstroom in het eerste jaar na de investering heeft dan meer waarde dan het zelfde bedrag in het tiende jaar

Tabel 1 – Formules/beschrijving van de vijf populairste kengetallen

Koersen naar een hoger rendement dan bij de bank

De interne rentevoet is een vrijwel nieuw kengetal voor de melkveehouderij. Hans Scholte, bedrijfsadviseur voor Flynth, was deelnemer aan de workshops van 'Groeien in rendement' en kende het getal wel, maar dan vooral uit zijn studietijd. 'Door de verwachte kasstroom na investeren op een contante waarde te zetten, dat wil zeggen op het bedrag dat het nu waard is, en vervolgens te delen op het investeringsbedrag, ontstaat er een verwacht rendement. Dit rendement kun je vervolgens staven aan het rentetarief dat je aan de bank betaalt of aan de rente die je op je spaarrekening ontvangt. In principe wil je als ondernemer

een hoger rendement dan het tarief dat je aan de bank moet betalen.'

In de praktijk van vandaag wordt dit getal niet gehanteerd, ook niet door Scholte zelf. Maar hij overweegt wel om er mee aan de slag te gaan. 'Op dit moment wordt er niet of nauwelijks naar rendement gekeken. Als er na investeren maar voldoende liquide middelen zijn om aan de verplichtingen te voldoen, dan gaan de meeste melkveehouders over tot investeren. Dat moet anders. Door te rekenen met de interne rentevoet weet je precies hoe lang het duurt om het investeringsbedrag terug te verdienen.' Het simpelste voorbeeld is investeren in

melkquotum. Wie nu 60 cent per kilo melk betaalt en zonder aanvullende investeringen extra kan melken, doet bij een saldo van twintig cent per kilo melk, drie jaar over het terugverdienen. Meer gecompliceerd ligt het bij grondaankoop. Scholte: 'Boven de 40.000 euro per hectare kan grond kopen niet uit, maar wie buurmans land koopt voor 55.000 euro kan daar wel een emotionele waarde aan toekennen en er een prettig gevoel van landbezit aan overhouden. Dat is niet in geld uit te drukken. Speculeren op de verwachte waardestijging is daarentegen riskant. Daarvan kun je niet eten zolang het bedrijf nog in eigendom blijft.'

de meest zinvolle kengetallen die het rendement van een investering kunnen voorspellen.

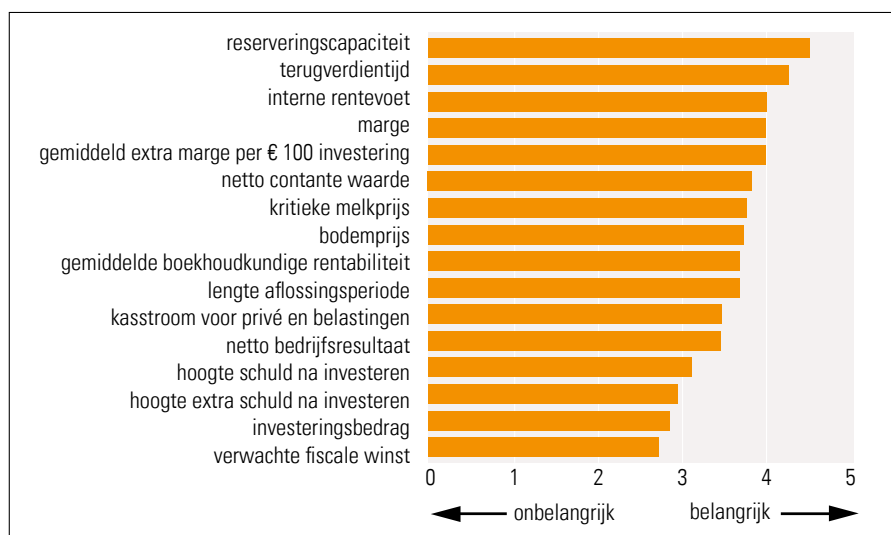
Cijfers van de zolder

Zijlstra leidde daartoe een aantal workshops met adviseurs van accountantskantoren, veehouders en economiedocenten uit het landbouwonderwijs. Na de sessies kregen op rendement gerichte kengetallen meer waardering (figuur 1). Zo horen de terugverdiëntijd en de interne rentevoet (zie voor uitleg tabel 1) bij de vijf belangrijkste kengetallen. 'Je zou kunnen zeggen dat deze cijfers weer van zolder zijn gehaald. De meeste veehouders en adviseurs hebben ze ooit op school wel berekend, maar daarna niet meer', zegt Zijlstra. De interne rentevoet is de meest directe graadmeter voor het rendement. 'Stel dat de interne rentevoet op twee procent ligt en aan de bank betaal je vijf procent. Dan weet je dat je uit de pas loopt.'

Zijlstra legt uit dat er verschil bestaat tussen kengetallen die relevant zijn bij de beoordeling van de jaarrekening en kengetallen die van belang zijn bij het beoordelen van het rendement van investeringen (terugverdiëntijd, interne rentevoet). Dit is een onderscheid tussen liquiditeit en rendement. 'Banken richten zich vooral op de reserveringscapaciteit, terwijl dit in feite niets zegt over het rendement. De reserveringscapaciteit is nuttig voor het beoordelen van de terugbetalingsmogelijkheden.'

Bedrijf niet op slot zetten

Toch noemen de deelnemers van de workshops de reserveringscapaciteit als belangrijkste kengetal voor de melkveehouderij. Zijlstra: 'De reserveringscapa-



Figuur 1 – Beoordeling van kengetallen door melkveehouders, adviseurs en docenten

citeit is de hoeksteen van het huidige beleid. Het kengetal geeft aan of er na de uitgaven voor privé en belastingen nog voldoende kasstroom is voor aflossing en vervangingsinvesteringen.' Wie echter nalaat om investeringen te beoordelen op rendement, zet zijn bedrijf volgens Zijlstra op slot.

Verfrissender noemt hij het kengetal extra marge per honderd kilo melk, dat zich in figuur 1 nestelt op plaats vijf. Door de verwachte extra marge na investeren te delen op de investeringsom ontstaat een cijfer dat liquiditeit en rendement combineert. 'Het is een marge met een vette knipoog naar rendement.' Uit de evaluatie met de deelnemers van de workshops kwam naar voren dat het bewustzijn van een goed rendement enorm was toegenomen. Tot nu toe ontbrak het vaak aan de juiste kengetallen, maar met de terugverdiëntijd en de interne rentevoet zijn er prima aanknopingspunten om het rendement te be-

groten. De vraag is of adviseurs van plan zijn dat ook echt te doen. Zijlstra: 'Er was zeker enthousiasme onder de groepen, ik verwacht dat bijvoorbeeld accountants er wel mee aan de slag gaan.'

Trekker zonder draaiuren

Wat uit de evaluatie verder naar voren kwam, is de noodzaak om meer nadruk te leggen op de verandering in kengetallen. Als de marge vóór investeren bijvoorbeeld 40.000 euro bedraagt, maar na investeren daalt naar 10.000 euro, dan moeten alle alarmbellen gaan rinkelen. Zijlstra beseft ook wel dat de praktijk weerbarstig is: 'Een nieuwe stal is bijvoorbeeld alleen rendabel te krijgen als je meer melk gaat produceren. Vaak zijn investeringsplaatjes een combinatie van melkquotum en andere productiemiddelen. Maar een investering moet wel iets opleveren, het schrijnende voorbeeld is die nieuwe trekker die nauwelijks draaiuren maakt.' |





Serie Groeien in rendement

De meeste melkveehouders stuwen de productie op hun bedrijf omhoog. Wie niet groeit, prijst zich uit de markt, is vaak het argument. Wageningen Universiteit startte een project om na te gaan hoe melkveehouders vooral groeien in rendement. Veeteelt volgt het project in deze serie. Het Productschap Zuivel is financierder.

Deel 1: **Groei melkveebedrijven in Nederland**

Deel 2: **Effect van groei op bedrijfsresultaat**

Deel 3: **Hoe succesvol groeien buitenlandse bedrijven?**

Deel 4: **Hoe investeren in rendement?**

Deel 5: **Groeien in rendement met EDF**

Deel 6: **Wat maakt een groeier succesvol?**

EDF-voorzitters: 'Ga kritischer investeren en leer kasstromen beter te beheren'

Als de marges verder krimpen

Hoe kijken buitenlandse melkveehouders aan tegen de hoge schulden en de forse investeringen op Nederlandse melkveebedrijven? Tijdens het congres van European Dairy Farmers (EDF) gingen de voorzitters van Duitsland, Frankrijk, Groot-Brittannië, België en Nederland met elkaar in gesprek.

tekst **Tijmen van Zessen**

In het derde deel van de serie Groeien in rendement vergeleken de onderzoekers van Wageningen Universiteit de effecten van schaalvergroting in een aantal belangrijke melkproducerende landen in Europa. Ten opzichte van melkveehouders elders in Europa weten Nederlandse groeiers de kasstroom op hun bedrijf met een vergelijkbaar niveau te verbeteren. Als gevolg van een hoge financiering en een hoog investeringsbedrag per kilogram groei bleek wel dat de kritieke melkprijs op Nederlandse bedrijven sneller in de gevaarzone komt.

In dit deel van de serie gaat projectleider Jelle Zijlstra in gesprek met een aantal EDF-voorzitters van de betrokken landen in het onderzoek. Tijdens het EDF-congres in het Belgische Hasselt vraagt hij hun naar hun mening over de effecten van groei op het bedrijfsresultaat. Ter inspiratie krijgt het viertal de tabellen uit deel drie voorgelegd, die in het Veeteelt-nummer van mei 2 stonden vermeld.

Investeren voor de fiscus

De discussie komt een beetje mat op gang. De Brit Neil Dyson relateert: 'Mij is altijd geleerd dat de verschillen binnen een land groter zijn dan tussen landen.' Hij baseert zich onder meer op de cijfers van EDF (figuur 1, pagina 26), waaruit blijkt dat de verschillen in kostprijs relatief klein zijn. De Duitser Henning Helms spreekt zich als eerste uit over de grote verschillen in ontvangen subsidie; van 3,6 cent per kilo melk in



Nederland tot tien cent in het oostelijk deel van Duitsland. 'Ik kan die verschillen niet plaatsen, het zou kunnen dat subsidies op machines de oorzaak zijn.' Jelle Zijlstra verplaatst het gesprek naar de kern, naar de grote verschillen in investeringen tussen landen. Zo investeert een Nederlands bedrijf jaarlijks 16 euro per honderd kilo melk, waar dat in Groot-Brittannië en Duitsland nog niet de helft is. De Franse Katrine Lecornu ziet in ieder geval in de kosten voor quota een verschil. 'In Frankrijk is het veel goedkoper om te groeien dan in Nederland, waar melkveehouders tijdens de periode van het onderzoek veel moesten betalen voor melkquotum.'

Lecornu maakt wel een kanttekening bij dit ogenschijnlijk Franse voordeel. De Franse overheid heeft kleinere en jonge melkveehouders altijd willen beschermen door de handel in productierechten te beperken. Feitelijk kwam het erop neer dat forse groei alleen mogelijk was door bedrijven samen te voegen. 'En dan

nog is dat onaantrekkelijk', stelt Lecornu's collega Hermjan Darwinkel. 'Stel dat je twee bedrijven van elk 400.000 kilo melk samenvoegt, dan zou je de helft van het overgenomen quotum, in dit geval dus 200.000 kilo, moeten inleveren.' Daarom investeren de Fransen meer in land en machines. 'Franse melkveehouders kopen graag machines omdat je daardoor fors minder belasting betaalt', legt hij uit.

Jelle Zijlstra vraagt zich af of het rendement op dit soort investeringen ook nog een rol speelt. Betaalt de investering in zo'n machine zich terug? Darwinkel knikt. 'Het belastingvoordeel in Frankrijk is daarmee dermate groot dat het interessant wordt.'

Werken voor de bank

Als Harm Holman een balletje opgooit over de benarde positie van de Denen gaat het gesprek werkelijk leven. 'De hoge schulden van de Deense bedrijven brengen de melkveehouderij er in grote



*Jelle Zijlstra,
projectleider
'Groeien in
Rendement'*

EDF-voorzitters:



*Neil Dyson
(Groot-Brittannië):
'Ik geloof heilig in
het lagekosten-
systeem'*



*Henning Helms
(Duitsland): 'Als je
niet investeert, dan
ben je ten dode
opgeschreven'*



*Harm Holman
(Nederland): 'Een
Nederlander houdt
zich weinig bezig
met de terug-
verdiendtijd van een
investering'*



*Katrine Lecornu
(Frankrijk): 'Een
Nederlandse
boer melkt voor de
bank, een Franse
boer steekt het geld
in eigen zak'*



*Hermjan Darwinkel
(Frankrijk): 'Franse
melkveehouders
investeren veel in
machines om
belasting betalen te
voorkomen'*



*Luc Reijnders
(België): 'Winning
van eigen voer
wordt steeds
belangrijker'*



Baseer investering niet op hypes

Melkveehouders die willen investeren, moeten zich niet te veel laten sturen door berichten in de media. Dat vindt Neil Dyson. 'De Britse pers schrijft nu veel over schaalvergroting en robots,

enkele jaren geleden ging het vooral over biologisch boeren. Vaak gaat het bij een nieuwe ontwikkeling over enkele bedrijven. Uiteindelijk is de verandering niet zo groot als gesuggereerd.'

problemen nu de grondprijzen zijn gekelderd van 40.000 euro naar 20.000 euro per hectare. In Nederland is dat laatst nog niet het geval, maar de hoge schulden zijn ons Nederlanders ook niet vreemd. Bij deze schuldenlast en een renteniveau van 4,5 procent brengen we de eerste acht cent van de melkprijs sowieso naar de bank.'

Neil Dyson is verbaasd dat de banken in Nederland en Denemarken zo ver durven te gaan. 'De banken kijken vooral naar de waarde van het land, veel minder naar het rendement van een investering. In Groot-Brittannië moet een lening sowieso in tien jaar zijn terugbetaald aan de bank, dat lukt niet zonder rendement.' Zijn Franse collega Lecornu zegt dat dit in haar land twaalf jaar is en wijst erop dat ondernemers hierdoor leren kritisch te investeren. 'In Nederland werken de melkveehouders voor de bank, terwijl Franse melkveehouders het geld in eigen zak steken.' Harm Holman knikt: 'Wij Nederlanders zijn tevreden als we aan de verplichtingen bij de bank kunnen voldoen, we houden ons weinig bezig met de vraag wanneer een investering is terugverdiend.'

Henning Helms neemt het nog wel op voor de ondernemers in zijn buurlanden. 'Als ik een jonge melkveehouder was, zou ik hetzelfde doen als de Denen

en de Nederlanders. Als je niet investeert in het bedrijf ben je ten dode opgeschreven. Je moet ervoor durven gaan.' Lecornu vindt dat te eenvoudig gesteld. 'Vraag je je eerst af wat je doelstelling is? Wil je per se een groot bedrijf of vind je inkomen uit je onderneming belangrijker dan dat?' Helms houdt zich liever bij de feiten. Hij wijst op de uitkomsten van het onderzoek, waaruit blijkt dat het inkomen van Nederlandse bedrijven met elf euro per honderd kilo melk altijd nog hoger is dan dat van de Franse collega's (10,7 euro per honderd kilo melk).

Marge per liter als richtpunt

Blijft staan de vraag wie er na 2015 de beste overlevingskansen heeft in Europa. Dyson: 'Ik geloof heilig in het lagekostenstelsel. Wat als de melkprijs eens 25 procent daalt? Ik denk dat de Britten beter in staat zijn om lage prijzen te managen, die hebben de afgelopen jaren al het nodige voor de kiezen gehad. In Nederland zul je zien dat er zowel winnaars als verliezers zijn in een dergelijke situatie.' Harm Holman luistert aandachtig en trekt opnieuw de parallel met Denemarken, waar afgelopen jaar tien procent van de melkveehouders is gestopt, van wie velen niet vrijwillig. 'Wat is jullie advies aan de Nederlanders?' Katrine Lecornu denkt dat het vanaf 2015 vooral aan-

komt op het beter beheren van de kasstromen. 'Dat wil zeggen in tijden van goede prijzen geld apart zetten voor momenten waarop de prijs daalt. Op dit moment werkt het Nederlandse systeem van een hoge investering per koe, mede dankzij een goede melkprijs en lage directe kosten. Maar als de marges verder krimpen, zal het Nederlandse zelfvertrouwen verdwijnen. Misschien is er een wal nodig om het schip te keren?'

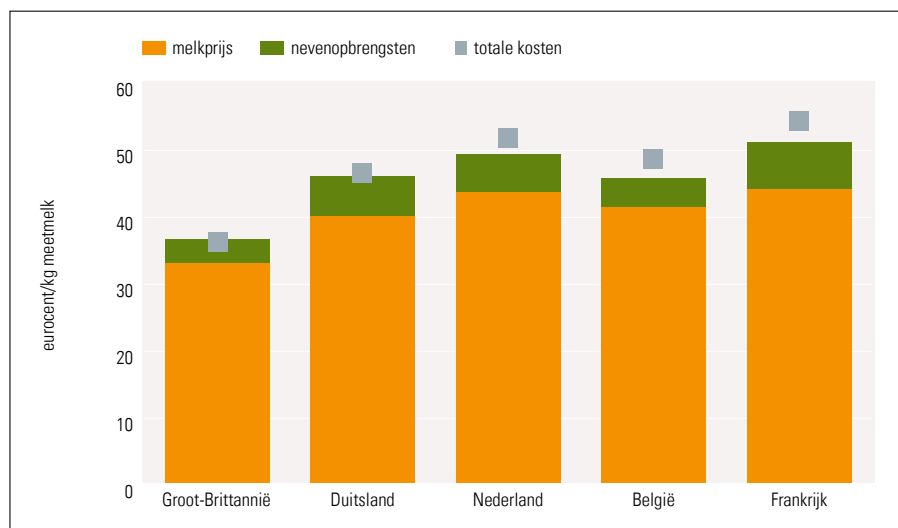
Lecornu pakt haar kladblok en tekent er een grafiek op met de kostprijs als een horizontale lijn en de opbrengstprijzen die er schommelen onderdoor en bovenlangs beweegt. 'Tegen de Nederlanders wil ik zeggen: houd het geld op zak als de opbrengstprijzen boven de kostprijs ligt. Franse bedrijven zullen nooit zo veel geld per koe investeren. Op ons eigen melkveebedrijf is sinds 2002 niet geïnvesteerd in grond of gebouwen. We vinden een investering al snel te duur. Dat heeft alles te maken met risico's durven nemen.' De voorzitter van de Britse EDF vult haar aan: 'Als je ergens in investeert terwijl de kostprijs stijgt of gelijk blijft, zul je nooit succesvol zijn. Kijk naar de marge per liter. Door meer melk per uur te produceren werk je efficiënter en stijgt de marge per liter melk.'

Schakelen tussen melk en graan

Waar de Britten het dus van hun lagekostenstrategie moeten hebben en meer gaan produceren om met name de vaste kosten te dekken, daar zullen de Fransen juist gas terugnemen. Bij een lagere melkprijs of bij een hoge graanprijs zullen de Franse melkveebedrijven een deel van hun areaal benutten voor de graanteelt. In Frankrijk combineren veel ondernemers de melkveetak met een akkerbouwtaak. Afhankelijk van de marges schakelen zij de productie omhoog dan wel omlaag. In bepaalde delen van België gebeurt hetzelfde, weet Luc Reijnders. Hij merkt op dat de melkveehouderij steeds vaker investeert in oorspronkelijke akkerbouwgebieden. 'Vooral omdat de winning van eigen voer steeds belangrijker wordt. Het lijkt erop dat gemengde bedrijven sneller en realistischer kunnen groeien door goedkoper voer.'

Zo kent elke regio in Europa beperkingen en kansen. De EDF-voorzitters menen dat Ierland de meest gunstige regio is om melk te produceren, omdat de kosten daar het laagst zijn. Lecornu: 'Maar uiteindelijk draait het erom dat je de beste bent in de regio waar je vandaan komt. Voor een goede ondernemer is er geen reden om te verhuizen.' |

Figuur 1 – Kostprijsvergelijking van EDF-leden in vijf landen (niet representatief voor de landen, boekjaar begonnen in 2e, 3e of 4e kwartaal 2010 of 1e kwartaal 2011) (bron: EDF)





Serie Groeien in rendement

De meeste melkveehouders stuwen de productie op hun bedrijf omhoog. Wie niet groeit, prijst zich uit de markt, is vaak het argument. Wageningen Universiteit startte een project om na te gaan hoe melkveehouders vooral groeien in rendement. Veeteelt volgt het project in deze serie. Het Productschap Zuivel is financierder.

Deel 1: **Groei melkveebedrijven in Nederland**

Deel 2: **Effect van groei op bedrijfsresultaat**

Deel 3: **Hoe succesvol groeien buitenlandse bedrijven?**

Deel 4: **Hoe investeren in rendement?**

Deel 5: **Groeien in rendement met EDF**

Deel 6: **Wat maakt een groeier succesvol?**

Jelle Zijlstra: 'Buffelaars benutten schaalvoordeel en halen zo het meeste rendement op investering'

Harde werker klopt kritische denker

Een simpel plan maken en dat consequent blijven volgen. Dat recept staat garant voor financieel gewin. Succesvolle groeiers zijn zelfverzekerd, denken minder lang na over hun groeiplan en hebben achteraf minder de neiging om het anders te doen. Ze besteden minder werk uit en halen zo een hogere arbeidsproductiviteit.

tekst **Tijmen van Zessen**

Het beeld dat een goede melkveehouder alleen in technisch opzicht moet uitblinken, is al enige tijd achterhaald. Koeien melken, ruwvoer winnen, kalveren verzorgen: het zijn stuk voor stuk disciplines die een moderne melkveehouder moet beheersen, maar er is meer. Moderne ondernemers zijn sterk sociaal gericht, pikken signalen op uit hun omgeving en verdiepen zich graag grondig in een investeringsvraagstuk, veelal met behulp van een adviseur. Toch is dit beeld niet van toepassing op de succesvolle investeerders uit het project 'Groeien in rendement'. In deel 6 van deze artikelenserie vergelijken de onderzoekers de kenmerken van succesvolle en minder succesvolle groeiers. 'De buffelaars benutten hun schaalvoordeel en halen zo het meeste rendement op

hun investering. Het geheim van hun succes zit vooral in een hogere arbeidsproductiviteit', zegt projectleider Jelle Zijlstra. Samen met zijn collega's inventariseerde hij grondig het gedrag en de houding van zestien fors gegroeide melkveebedrijven.

Een jaarinkomen verschil

De bedrijven waar de kasstroom na investeren met ten minste twee cent per kilo melk steeg, vielen in het onderzoek in de categorie succesvolle groeiers. Melkveebedrijven die hun kasstroom met meer dan vier cent zagen dalen, werden tot de minder succesvolle bedrijven gerekend. Alle bedrijven investeerden in de periode van 2004 tot en met 2007 in extra stalruimte (nieuwbouw of renovatie) en produceerden in 2009 ten

minste twintig procent meer melk dan in 2002. Om een verklaring te vinden voor het verschil in kasstroom, vulden de betrokken ondernemers een enquête in en werden ze door de onderzoekers geïnterviewd.

Het verschil in de verandering in kasstroom tussen beide groepen komt uit op 9,29 euro per honderd kilo melk (tabel 1 op pagina 46). Op deze bedrijven komt dat neer op een riant jaarinkomen van ongeveer 100.000 euro. Zijlstra legt uit dat dit het effect is van de wijze van selectie (verandering in kasstroom). 'Een bedrijf dat vóór de investering goed loopt, zal het resultaat niet zomaar met tien cent verbeteren. Dan is vier cent extra kasstroom al een topprestatie. Wat je ziet, is dat de groep minder succesvolle investeerders het vóór investeren hele-

Veeteelt laat ondernemers uit 'Groeien in rendement' aan het woord

Projectleider Jelle Zijlstra blikt tevreden terug op het project 'Groeien in rendement'. Het onderzoek is er in zijn ogen in geslaagd om in kaart te brengen wat de randvoorwaarden zijn voor succesvolle groei. In de laatste fase van het project staat de ondernemer zelf centraal. 'We snappen nu wat voor persoon er achter de succesvolle en minder succesvolle groeier zit. De minder succesvolle groeiers hebben een aantal niet economische argumenten om te groeien. Zij zeggen bijvoorbeeld significant vaker

dat ze groeien om de opvolger een kans te geven het bedrijf over te nemen, of ze vinden schaalvergroting nodig voor continuïteit. Ik wil blijven, dus ik moet groeien, is bij hen een belangrijke drijfveer.' Volgens Zijlstra is die houding risikant als daarmee het rendement op een investering naar de achtergrond verschuift. 'De succesvolle groeier is meer een kille rekenaar die alleen investeert als er rendement is. Hij is zich meer bewust van het feit dat het rendement op veel investeringen in de melkveehoude-

rij gewoon laag is. Hij verwacht bijvoorbeeld significant minder rendement van een melkrobot dan een minder succesvolle groeier.'

Een succesvolle groeier heeft volgens Zijlstra ook minder behoefte aan nieuwe technieken, is afwachtend bij innovaties en kiest voor stallen en melktechnieken die zich gegarandeerd bewezen hebben. In het volgende nummer van Veeteelt komen twee melkveehouders aan het woord. Zij namen deel in het project en vielen elk in een andere categorie.

Wat maakt een investeerder succesvol?

Het project Groeien in rendement interviewde en enquêteerde zestien melkveehouders van wie het bedrijf in omvang fors was toegenomen.

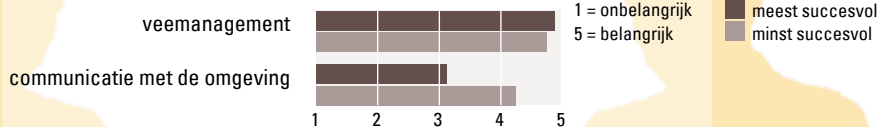
Wat typeert de succesvolle en wat de minder succesvolle groeiers?



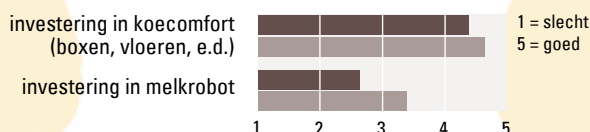
KENMERKEN SUCCESVOLLE GROEIERS

- Harde werker
- Voert plan consequent uit
- Zelfverzekerd
- Weinig beïnvloedbaar
- Weinig zelfkritiek
- Scherp onderscheid tussen hoofd- en neventoelen
- Focus op arbeidsproductiviteit

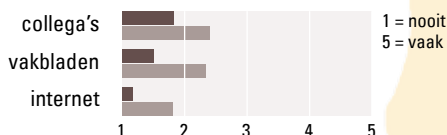
Vaardigheden die nodig zijn om groei te combineren met rendement



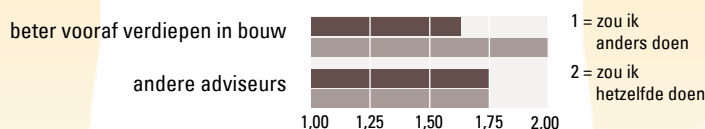
Verondersteld rendement van investeringen



Geraadpleegde bronnen bij het vergelijken van alternatieve plannen



Behoefte om zaken achteraf gezien anders aan te pakken



Opvattingen rond investeren



KENMERKEN MINDER SUCCESVOLLE GROEIERS

- Verdiept zich graag
- Sterk sociaal gericht
- Meer nadruk op gezin en vrije tijd
- Meer werk uitbesteden
- Behoeft aan zelfreflectie
- Kritisch naar zichzelf
- Veel redenen om te groeien

maal niet zo slecht deed, maar door zich een zware investering te permitteren uiteindelijk achteruitgaat in kasstroom. De succesvolle investeerders hadden relatief minder armslag om te lenen en meer ruimte voor verbetering.' Daarmee is de kanttekening gemaakt dat succesvolle bedrijven die hun productie vergrootten met een gelijkblijvende (goede) kasstroom, buiten dit onderzoek vielen.

Veel uren maken

Terug naar dat verschil in kasstroom van 9,29 euro per honderd kilo melk. Waar maakt de succesvolle investeerder dat verschil? Zijlstra: 'De succesvolle investeerders doen het op heel veel kostenposten net wat beter. De bewerkingskosten verlagen ze door het schaalvoordeel beter te benutten. Het zijn de bedrijven die met bestaande machines en installa-

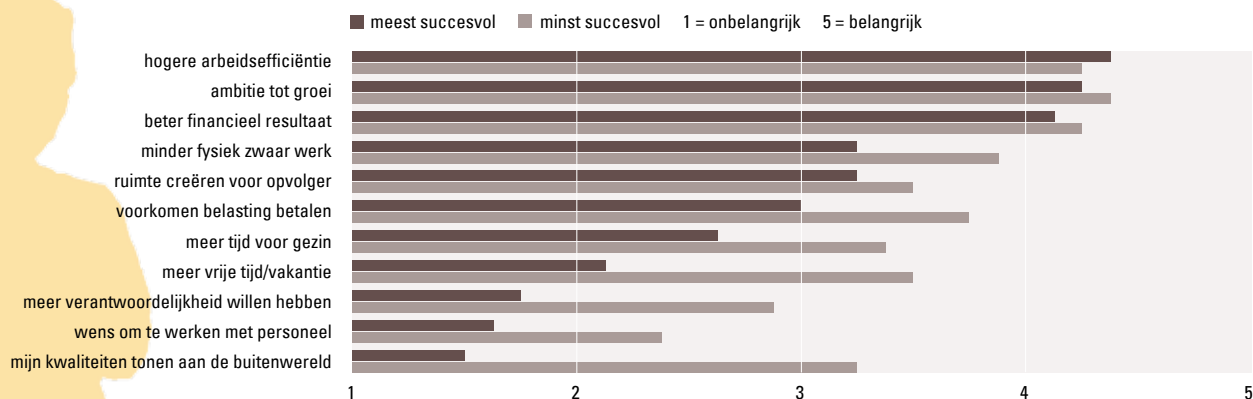
ties meer melk produceren. Het hele gezin doet mee en er worden veel uren gemaakt. Ze besteden minder uit aan de loonwerker en hechten minder waarde aan vakantie en vrije tijd.'

De succesvolle groeiers wisten zo meer te groeien dan hun minder succesvolle collega's; na uitvoering van het groeiplan produceerden ze per volwaardige arbeidskracht 720.000 kilo melk, een groei van 217.000 kilo. Hun collega's realiseerden een jaarproductie van 565.000 kilo melk per arbeidskracht, 134.000 kilo melk meer dan voor de groeispurt. Het gevolg is dat de bewerkingskosten dalen op de succesvolle bedrijven, waar ze fors stijgen op de minder succesvolle bedrijven, een significant effect dat in totaal bijna twee euro van het verschil verklaart. Significant is ook de mutatie in financieringslasten, die stijgen bij de

minder succesvolle bedrijven en dalen op de succesvolle bedrijven. 'Allereerst doordat de succesvolle bedrijven minder investeren per extra kilo melk, maar daarnaast ook doordat zij een iets groter aandeel eigen geld gebruiken om te investeren.'

Intensiteit niet van belang

Vanwege een verschil in intensiteit maakten de onderzoekers een extra analyse van het effect daarvan op de kasstroom. De succesvolle groeiers hadden vóór de groeiperiode 13.716 kilo melk per hectare en na de groeifase was dat 16.399 kilo melk. De betaalde kosten die verband hielden met de intensiteit (onder andere voer en mestafvoer), stegen in totaal slechts 0,31 euro per honderd kilo melk. Bij de minder succesvolle groeiers steeg de intensiteit licht van



Figuur 1 – Motivatie om te groeien voor succesvolle en voor minder succesvolle groeiers

19.259 naar 19.769 kilo melk per hectare. Hiermee ging een kostenstijging gepaard van 0,06 euro per honderd kilo melk. Intensiteit had dus weinig effect. De minder succesvolle groeiers waren, wellicht door hun hogere intensiteit, bereidwilliger in het kopen van grond – ze investeerden ruim 232.000 euro, versus 44.000 euro voor de succesvolle groeiers. Maar volgens Zijlstra zorgt dat evenmin voor het grote verschil tussen beide categorieën. Ook hier maakten de onderzoekers een extra exercitie en er werd een effect van 0,50 euro per honderd kilo melk gevonden. Dat is ten opzichte van het totale verschil van 9,29 euro beperkt.

Veemanagement overschat

Verrassend is het verschil in kwaliteit van het veemanagement. Dat ontwikkelt

zich juist bij de minder succesvolle groeier beter dan bij zijn succesvolle collega. De productie per koe stijgt er sterker, de vruchtbaarheid van de veestapel ontwikkelt zich positiever en het krachtvoerconsumptie ligt er lager.

Ook uit de lagere kosten voor diergezondheid en een hogere melkprijs (hogere gehalten) blijkt dat de minder succesvolle groeier het veemanagement beter onder de knie heeft. Zijlstra geeft aan dat dit ook voor het onderzoeksteam een dilemma was: 'Het zou kunnen dat de goede veermanager te hoge eisen stelt aan stallen en installaties, waardoor hij meer investeert per kilogram groei. Maar in de enquêtes geven beide groepen aan dat ze veemanagement en koe-comfort erg belangrijk vinden', beredeneert Zijlstra. Waarschijnlijk ligt de

verklaring voor een deel ook in de 'mindset' van deze veehouders, het effect dat ervoor zorgt dat de bsk als een belangrijker kengetal wordt gezien dan de kasstroom.

Zijlstra ziet de minder succesvolle investeerder meer als een 'mensenmens'. Hij wil meer tijd maken voor het gezin en werkt liever met personeel dan de succesvolle groeier (figuur 1). 'Ze willen zichzelf ontwikkelen en etaleren dat graag aan de buitenwereld. Ze passen bij het beeld van een moderne boer die waarde hecht aan andere dingen dan economie alleen', denkt Zijlstra.

Minder lang nadenken

Het omgekeerde geldt logischerwijs voor de succesvolle groeier. Uit figuur 1 blijkt dat hij veel minder redenen belangrijk vindt om te investeren. Deze ondernemers hebben een focus op hun plan en wijken daar niet van af. 'Het is net als met fokkerij: als je op minder kenmerken selecteert, ga je harder vooruit. Voor een topprestatie is focus nodig', stelt Zijlstra. En die focus heeft gewerkt bij de succesvolle groeiers: hun belangrijkste drijfveer om te investeren was een hoge arbeidsproductiviteit en daarin zijn ze geslaagd.

Succesvolle investeerders zijn zelfverzekerd, ze denken minder lang na over hun beslissing en hebben achteraf minder de neiging om het anders te doen. Succes rekenen ze vooral naar zichzelf toe. De minder succesvolle investeerder is veel kritischer op zichzelf en heeft meer de neiging om te overleggen met externen alvorens een besluit tot investeren te nemen. 'Misschien zijn de eigenschappen van de minder succesvolle ondernemer heel geschikt om een bedrijf met vijfhonderd koeien te runnen, maar is dat nog niet doorslaggevend bij de huidige omvang. In de huidige omstandigheden blijkt het beter om een simpel plan te hebben en te knallen.' |

Tabel 1 – Financiële resultaten van succesvolle en minder succesvolle groeiers (€ per 100 kg)

winst- en verliesrekening fiscaal	minder succesvol			meer succesvol			verschil B-A
	2002-'03	2008-'09	mutatie A	2002-'03	2008-'09	mutatie B	
totaal opbrengsten	39,94	39,55	-0,39	37,75	39,66	1,91	2,29
voeraankoop	6,48	7,78	1,30	7,13	8,38	1,25	-0,05
kosten diergezondheid	1,25	0,94	-0,31	1,04	1,09	0,05	0,36
kosten fokkerij en melkcontrole	0,82	0,82	0	0,88	0,79	-0,09	-0,10
overige directe kosten	1,59	3,20	1,61	0,70	1,03	0,33	-1,28
bestemmingskosten	0,74	0,73	-0,01	1,00	0,96	-0,05	-0,04
totaal directe kosten	10,87	13,47	2,60	10,75	12,24	1,49	-1,10
saldo	29,07	26,09	-2,98	27,00	27,42	0,41	3,40
bewerkingskosten	6,10	7,74	1,63	7,79	7,52	-0,26	-1,90
afschrijving quotum	7,93	4,53	-3,40	5,67	4,95	-0,72	2,67
leasemelk	0,44	1,51	1,06	1,47	0,59	-0,89	-1,95
financiële lasten	4,50	5,76	1,25	6,13	5,86	-0,27	-1,52
totaal indirecte kosten	26,87	26,66	-0,21	29,39	25,73	-3,66	-3,45
winst/verlies	2,20	-0,58	-2,77	-2,39	1,69	4,08	6,85
afschrijvingen	11,62	8,33	-3,28	10,08	9,24	-0,84	2,44
kasstroom (incl. niet-saldo-opbr.)	13,81	7,76	-6,05	7,69	10,93	3,24	9,29
reserveringscapaciteit	10,68	4,44	-6,24	5,16	6,91	1,75	7,99
normatieve aflossingen	4,19	4,74	0,55	5,65	5,10	-0,54	-1,09
vervangingsinvest. mach. werkt. + install.	1,82	1,72	-0,10	1,82	1,96	0,15	0,25
marge	3,84	-0,96	-4,80	-1,33	0,69	2,02	6,81
aanvullende financiële kengetallen							
totale schuld in euro's	846.495	1.362.959	516.464	1.227.152	1.506.638	279.486	-236.978
schuld per kilo melk in euro's	1,05	1,18	0,13	1,41	1,29	-0,12	-0,26



Serie Groeien in rendement

Hoe groeien melkveehouders in rendement? In zes artikelen volgde Veeteelt het project 'Groeien in rendement' van Wageningen Universiteit. Een interview met een succesvolle en een minder succesvolle groeier vormen het slot van de serie in Veeteelt.

Voor minder dan vierduizend euro per koe vergrootte Hans Kroodsmas in 2007 zijn stal. De melkveehouder uit Engwierum investeerde niet in een nieuwe melkstal of in extra koecomfort. Nee, de uitbreiding bestond in grote lijnen uit het graven van een kelder en het storten van putten, roosters en 85 boxdekken. Zelfs het aanleggen van een voerpad bleef buiten het investeringsplaatje; Kroodsmas voert zijn koeien met een Weelink-voerhek en drukte zo de kosten per extra kilo melk omlaag. Het systeem bespaart de melkveehouder veel arbeid: 'Ik zet om de vier à vijf dagen blokken voer klaar en ik voer de koeien met één druk op de knop. Door het Weelink-hek kan ik veel melk per arbeidskracht produceren, daar draait het om.'

Werkweek van 70 uur

Kroodsmas is een van de deelnemers uit het project 'Groeien in rendement'. De melkveehouder valt in de categorie 'succesvolle groeiers', dat wil zeggen dat de kasstroom op zijn bedrijf na investeren met gemiddeld vier cent per kilo melk omhoogliep. De hoge arbeidsproductiviteit en het lage investeringsbedrag per extra kilo melk spelen daarbij een rol. In de boekhouding draait het bedrijf van Kroodsmas met 1,75 volwaardige arbeidskracht. Samen met zijn vader Douwe (75) en zijn zonen Douwe (20) en Geert (17) melkt Hans (46) jaarlijks een quotum vol van 1.300.000 kilo melk. Per arbeidskracht komt hij zo ruim boven de 700.000 kilo melk.

De consequentie is wel dat Hans Kroodsmas veel uren maakt op zijn bedrijf, maar daar is hij zich van bewust. 'Een gemiddelde werkweek telt bij mij zeventig uur. Ik vind dat niet erg. Als je groeit, dan krijg je nu eenmaal minder vrije tijd. En als ik meer tijd over zou hebben, dan

Hans Kroodsmas: zeventig uur per week geen bezwaar

Meer melk per man

Hans Kroodsmas verhoogde zijn kasstroom na een forse uitbreiding van zijn bedrijf.

Met een Weelink-voerhek bleef het investeringsbedrag per kilogram groei beperkt.

tekst Tijmen van Zessen

zocht ik werk om die tijd in te vullen. Ik zou bijvoorbeeld een groter deel van de mest zelf uitrijden.'

Tevredenheid overheerst

De machines waar Kroodsmas mee werkt, benut hij zo intensief mogelijk. De op-raapsilagewagen gebruikt hij bijvoorbeeld ook voor het zomerstalvoederen. De hoge bezetting van het voerhek belemmert de koeien niet in hun productie; die ligt op circa 8500 kilo melk per koe per jaar. 'Zelfs vóór de uitbreiding van de stal draaide het systeem behoorlijk; er zaten toen 140 koeien op 34 vreetplaatsen en onze vaarzen hadden nog steeds de hoogste lactatiewaarden.' Ook de melkstal benut Kroodsmas intensief, hij melkt nog met dezelfde 2x10 visgraat. 'Het melkt niet vlot, ik moet tijdens het melken drie keer de wacht-ruimte velduwen, daar moeten we op termijn nog iets aan doen.'

Niettemin heeft Kroodsmas geen spijt van zijn investeringen. Hij zou het een tweede keer op precies dezelfde wijze aanpakken. Zonder hulp van externe adviseurs. 'Zo spannend was deze investering nu ook weer niet. Ik belde de bank met het idee om uit te breiden en al snel kreeg ik het antwoord dat dat wel kon', zegt Kroodsmas nuchter. De ondernemer bevestigt dat hij zich weinig van zijn stuk laat brengen door prikkels van buitenaf, maar is wel aangesloten bij een studieclub. 'Dat doe ik om mezelf scherp te houden. Het is altijd interessant om te zien hoe anderen de machine- of quotumkosten laag houden.'

Pas kocht Kroodsmas nog 60.000 kg quotum. 'Er moet actie zijn, een bedrijf kan niet stilstaan. Maar het is nu in balans; de stal is vol, de mest kunnen we kwijt op eigen grond en in ruwvoer zijn we zelfvoorzienend.'



Theo van Beekveld koos uit routine voor groei, maar is nu behoedzamer

Groeien vanuit de genen



De kasstroom van Theo van Beekveld daalde na een forse groeispurt van zijn bedrijf. De melkveehouder leerde daardoor zijn investeringen voortaan realistischer te begroten. Intussen hoort hij weer bij de 25 procent beste bedrijven van zijn accountant.

tekst Tijmen van Zessen

In 2005 verlengde melkveehouder Theo van Beekveld zijn ligboxenstal en creëerde ruimte voor 65 extra koeien. 'De geluiden dat het quotum zou verdwijnen, werden steeds sterker. Ik wilde vooruit.' De veehouder uit Heeswijk-Dinther molk op dat moment 500.000 kilo melk en had plannen om in 2010 een miljoen kilo te melken met 130 koeien. Samen met DLV, Agramatic en de adviseur van de voerleverancier bereidde Van Beekveld het groeiplan voor. Doordat hij in zijn 2 x 6 visgraatmelkstal bleef melken en koos voor tweedehands ligboxen kostte de investering niet meer dan drieduizend euro per koe. Ook kocht hij in die periode acht hectare land waarmee hij uitkwam op de huidige 38 hectare en de intensivering van het bedrijf binnen de perken hield. Het rendement op de investeringen pakte anders uit dan gedacht. 'We hebben er een paar ton melk bijgekocht in de periode dat het quotum op z'n duurst was. Ook de koeien die we kochten, waren duur en de kosten voor mestafvoer vielen hoger uit dan in het verleden. Achteraf waren we met de investeringen totaal niets opgeschoten.'

Een ton melk gekrompen

Van Beekveld is een van de deelnemers uit het project 'Groeien in rendement'. Hij valt in de categorie 'groeiers bij wie de kasstroom na investeren daalde', in peiljaar 2009 met gemiddeld twee cent per kilo melk. 'Het zit in mij om te groeien. Het is niet mijn insteek om het bedrijf twintig jaar hetzelfde te houden.' De wens om te groeien is er nog steeds, maar niet ten koste van alles. 'Ik melk op dit moment zelfs een ton minder dan een paar jaar geleden. Nu hoef ik minder melk te leasen, minder voer te kopen en minder mest af te voeren.'

Van Beekveld voorziet dat hij de capaciteit in zijn stal vanaf 2015 volledig kan benutten. Tot die tijd laat hij het bij 90 koeien en 70 stuks jongvee. 'Ik heb ervan geleerd dat je moet incalculeren dat prijzen ook tegen kunnen vallen. Trek maar een paar cent af van de melkprijs, dat is op een quotum van een miljoen kilo melk wel een gezinsinkomen. Het is beter om je bedrijf te optimaliseren dan blind te kiezen voor massa en volume.'

Er is meer dan werken alleen

Na de groeifase stegen voor Van Beekveld ook de bewerkingskosten, al was dat ook een gevolg van de derogatie-eis van zeventig procent grasland. 'Tot 2002 kuilden we het gras zelf, de machines hadden we samen met de buurman. Op een gegeven moment waren de machines versleten en moesten we door de derogatie meer gras telen. We hebben toen de keuze gemaakt de loonwerker in te schakelen.' De loonwerkkosten stegen van 1,5 naar 3,5 cent per kilo melk.

Toch is Van Beekveld tevreden over de invulling van het arbeidsproces. 'Ik zet het bedrijf op dit moment hoofdzakelijk in mijn eentje rond, af en toe helpt onze zoon een handje mee. Ik zou het niet meer gedaan krijgen om al het landwerk zelf te doen. Vroeger vond ik dat mooi. Nu zeg ik: hoe minder, hoe liever. Er is in het leven meer dan werken alleen. We gaan vaker op vakantie en ik twijfel of ik op mijn zestigste nog wel twee keer per dag in de melkput wil staan.'

De plannen voor een melkrobot en een vergunning voor 35 extra boxen liggen klaar, maar Van Beekveld wil eerst zekerheid of er een opvolger is. Intussen is er in elk geval voldoende perspectief: Van Beekveld behoort weer tot de 25 procent beste bedrijven van zijn accountant. |