

Melkveehouderij

De kracht van ondernemerschap



- Melkvee houden in een onstuimige buitenwereld
- Nieuwe bedrijven vragen andere ondernemerskwaliteiten
- Bio-brandstoffen bieden melkveehouderij ook kansen
- Vrije handel houdt je scherp
- Reserveringscapaciteit bepaalt haalbaarheid nieuwbouw
- Groot bedrijf vereist goed organiseren en slim investeren
- Bedrijf wapenen tegen invloeden van prijsfluctuaties

Ondernemen in de melkveehouderij

Er gebeurt momenteel veel in de Nederlandse melkveehouderij. Een belangrijke ontwikkeling is schaalvergroting. Deze wordt mede gedreven doordat veel ondernemers in de melkveehouderij op het punt staan te investeren in stallen. Groei vraagt om andere ondernemerskwaliteiten; meer aandacht voor organisatie is op grotere melkveebedrijven een must. Vakmanschap en goede technische resultaten, evenals een lage kostprijs blijven echter de basis.

De storm van schaalvergroting zal een aantal ondernemers aan zich voorbij laten gaan. Groei is en blijft een keuze die afhankelijk is van veel factoren. Economische, maar ook ruimtelijke en persoonlijke omstandigheden bepalen de toekomstvisie van een ondernemer. Vaak betekent dat groei, maar het kan ook consolidatie, verbreding of beëindiging van het bedrijf zijn.

De afgelopen jaren heeft de melkveehouderij zich voorbereid op andere marktomstandigheden. Die andere omstandigheden zijn gekomen, maar anders dan verwacht. In tegenstelling tot eerdere verwachtingen heeft de internationale zuivelmarkt zich goed ontwikkeld. De afbouw van de Europese marktbescherming verloopt daardoor, tot nu toe, vlekkeloos.

De hogere melkprijzen komen samen met een aantal nieuwe ontwikkelingen. Voorbeelden hiervan zijn melkveehouders die de afzet van melk meer in eigen hand gaan nemen, maar ook fors gestegen voerprijzen door extra vraag naar biobrandstoffen. De markten waarin u als melkveehouder opereert, worden onstuimiger. Daarom is kennis van marktontwikkelingen een must voor melkveehouders. Met dit brancherapport willen wij hieraan graag een bijdrage leveren, zodat u uw visie aan kunt scherpen.

Ondanks, of misschien wel dankzij alle veranderingen heeft ABN AMRO vertrouwen in de Nederlandse melkveehouderij. Bedrijven met een gezonde basis zullen zich blijven ontwikkelen en in staat zijn om te gaan met minder zekerheden. Met een scherp kostprijsbeheer en een neus voor ondernemerschap is ook in de nieuwe omstandigheden een goede boterham te verdienen.

Wij wensen u veel leesplezier!

Henk Westeneng, Sectormanager Rundveehouderij ABN AMRO

Melkvee houden in een onstuimige buitenwereld

De Nederlandse melkveehouderij staat aan de vooravond van grote uitdagingen. De zuivelmarkt is fors in beweging, opbrengstprijzen en productiekosten stijgen en bedrijven spelen in op een veranderend Europees zuivelbeleid zonder melkquotering. In deze nieuwe werkelijkheid zullen ondernemers opnieuw hun weg vinden.

Eén van de meest zichtbare veranderingen is de zuivelmarkt waar de stemming in de eerste helft van 2007 sterker is omgeslagen dan verwacht. Dit is vooral veroorzaakt door afname van het aanbod uit Australië, gecombineerd met extra vraag uit landen in Noord-Afrika, Azië en het Midden-Oosten.

Daarnaast heeft de hervorming van het Europese zuivelbeleid ertoe geleid dat de productie is verschoven van interventieproducten als magere melkpoeder en boter naar vooral kaas. Daar is inmiddels meer dan 58 procent van de Nederlandse melkproductie voor bestemd. Doordat de kaasprijzen inmiddels ook zijn gestegen, kan de Nederlandse melkveehouderij de komende tijd profiteren van de hogere melkprijzen.

Productieverschuivingen

Een belangrijke vraag is hoe lang deze gunstige situatie op de zuivelmarkt gaat duren. De huidige situatie is deels veroorzaakt door structurele factoren, zoals een toename van de economische groei in Azië waardoor de vraag naar zuivelproducten toeneemt. Tegenover de extra vraag staat een afname van de productie in Australië als gevolg van droogte en een verschuiving van de productie in Europa. In Europa is in 2006 9 procent magere melkpoeder minder geproduceerd dan in 2005. In de eerste helft van 2007 is de productie weer met 5 procent toegenomen. De productie van kaas is daarentegen in zowel 2006 als de eerste helft van 2007 met 3 procent gestegen. Zuivelfabrieken hebben in beperkte mate de mogelijkheid om te schuiven met producten. Dit wordt beperkt door contrac-

ten die er zijn met afnemers en investeringen die gedaan zijn in productiefaciliteiten.

Zuivelproductie stijgt wereldwijd

De gunstige situatie op de zuivelmarkt maakt dat de productie de komende jaren stijgt. Dit geldt vooral voor opkomende landen als India, China en landen in Zuid-Amerika. Wereldwijd wordt een productiestijging verwacht van maximaal 2 procent per jaar. De vraag zal echter meer stijgen, vooral in opkomende landen.

De productie van zuivel wordt beperkt door de gestegen prijzen voor grondstoffen in verband met de extra vraag naar grondstoffen voor bio-energie. Hierdoor blijft het perspectief voor de zuivelsector ook op de middellange termijn gunstig. Dit wordt bevestigd door de laatste Agricultural Outlook van OECD-FAO, dat concludeert dat de prijzen voor zuivelproducten de komende jaren boven het niveau van de afgelopen jaren blijven.

Hoog niveau niet houdbaar

Dit betekent niet dat de prijzen voor zuivelproducten op het hoge niveau van 2007 zullen blijven. De hoge prijzen zullen extra productie uitlokken. Ook zal de vraag worden getemperd doordat afnemers op zoek gaan naar alternatieven voor zuivel. De prijzen voor akkerbouwproducten zijn echter dusdanig gestegen dat het animo om melkvee te gaan houden beperkt blijft. De extra productie wordt bovendien beperkt door een kleiner aanbod van varzen. Op het moment verschuift het accent van het fokbeleid naar het aanhouden van meer melkvee. Voordat dit gaat

leiden tot extra aanbod van melkvee is het 2010. Kortom, de situatie op de mondiale zuivelmarkt blijft het komende jaar gunstig. Op lange termijn zullen de melkprijzen door extra aanbod enigszins gaan dalen. Maar de prijzen voor zuivelproducten op de wereldmarkt blijven boven het niveau van de afgelopen jaren.

Einde van de melkquotering in zicht

Het laatste jaar is er veel discussie geweest over het al dan niet voortzetten van de quotering. Door de op de wereldmarkt opgelopen prijzen voor zuivelproducten is de roep om de quotering te verruimen of direct helemaal af te schaffen steeds meer toegenomen.

Voorstanders van afschaffing van quotering noemen als één van de voordelen de mogelijkheid om te kunnen profiteren van de extra ruimte op de wereldzuivelmarkt en de Europese positie op deze markt te versterken. Daarnaast kunnen veel melkveebedrijven door uitbreiding van hun productie hun kostprijs verlagen.

Tegenstanders van het afschaffen van de quotering hebben onder andere als argument dat de productie van melk zal stijgen en dat daardoor de melkprijzen weer snel zullen zakken. De vaste kosten van melkproductie zijn relatief hoog. Daardoor zullen volgens voorstanders van behoud van quotering producenten bij lage melkprijzen ook niet snel bereid zijn om te stoppen met produceren.

Eurocommissaris voor landbouw Fischer Boel is duidelijk over het voortbestaan van de quotering: zij stelt dat quotering geen functie meer heeft en dat daarom een zachte landing moet worden ingezet. De quotering is in het verleden ingesteld om het zuivelbudget te beperken. Het grootste deel van de zuivelsteun is inmiddels overgeheveld naar de bedrijfstoeslag. Ook zijn de budgetten voor exportrestituties en interventie verder beperkt na de hervormingen van 2003. Hierdoor is volgens Fischer Boel de aanleiding om een melkquotering te handhaven, vervallen.

In 2008 wordt het Europese landbouwbeleid herzien in de zogenaamde Health Check. Hierbij wordt ook het zuivelbeleid meegenomen. Gezien de gunstige situatie op de zuivelmarkt is de kans groot dat er besloten wordt om het melkquotum extra te verruimen. De werking van de quotering wordt dan beperkt waardoor een zachte landing van de quotering mogelijk is.

Bij verruimingen van meer dan 2 tot 3 procent, in combinatie met een verlaagd superheffingstarief, zullen de prijzen voor melkquotum sterk dalen. Blijven de maatregelen beperkt, dan zal de waarde van het quotum tot 2015 geleidelijk verder afnemen.

De huidige prijzen voor het quotum bevinden zich op een niveau waardoor de betere bedrijven hun investering in 4 tot 5 jaar terugverdienen. Ondernemers die de kans op een grote verruiming beperkt achten en beschikken over voldoende productiecapaciteit, kunnen door nu te investeren in melkquotum hun exploitatie verbeteren.

Melkveehouderij in de ban van schaalvergroting

De Nederlandse melkveesector staat de laatste jaren in het teken van schaalvergroting. De gemiddelde bedrijfsomvang in de melkveehouderij was aan het einde van het quotumjaar 2006/2007 meer dan 525.000 kilo. Vijf jaar geleden was dat 357.000 kilo per bedrijf.

Deze schaalvergroting zet de komende jaren steeds sneller door. Dit is te verklaren aan de hand van meerdere factoren. Een belangrijke factor is de sterk gedaalde prijs voor melkquotum. Daardoor kan de exploitatie verbeteren door uitbreiding van de productie. Hierbij is wel bepalend dat de factoren stal, voer, mest en arbeid ruimte bieden voor extra productie.

Daarnaast neemt de arbeidsproductiviteit in de melkveehouderij evenals in andere sectoren steeds verder toe. Deze toename van de arbeidsproductiviteit komt door technische mogelijkheden die steeds meer toegepast worden, zoals melkrobots en melkstallen met een grotere capaciteit. Daarnaast verbeteren de looplijnen bij nieuwbouw waardoor met minder arbeid meer melk geproduceerd kan worden.

Tot slot wordt er de laatste tijd steeds meer geïnvesteerd in stallen. Dit is te verklaren doordat steeds meer melkveehouders hun stallen vol hebben. Ook zijn veel ligboxenstallen eind jaren '70 / begin jaren '80 gebouwd. De levensduur van een ligboxenstal is ongeveer 25 tot 30 jaar, waardoor de stallen op veel bedrijven inmiddels toe zijn aan groot onderhoud of nieuwbouw. Op de financiële aspecten van nieuwbouw wordt later in dit rapport verder ingegaan.



Tot welke omvang kan de veehouderij groeien?

De productieomvang van de Nederlandse melkveehouderij is al meer dan 20 jaar beperkt door de zuivelquotering. De vraag is welke factor de omvang van de Nederlandse melkveehouderij zal beperken wanneer de quotering wegvalt. Factoren die beperkend zijn voor de Nederlandse melkveehouderij zijn onder andere het mestbeleid, het benodigde voer, arbeid en kapitaal.

Mest een forse kostenpost

Het huidige mestbeleid maakt het onder optimale omstandigheden mogelijk om 13.000 tot 15.000 kilo melk per hectare te produceren. Door de bedrijfsspecifieke excretienorm kan dit nog hoger liggen. De Nederlandse melkveehouderij heeft circa één miljoen hectare grond in gebruik. Dit betekent dat het huidige mestbeleid ruimte biedt om in Nederland 13 tot 15 miljard kilo melk te produceren. De huidige productie bedraagt 11 miljard kilo melk per jaar.

De productieruimte is sterk afhankelijk van de derogatie. Zonder derogatie kan de Nederlandse melkveehouderij 10 tot 11 miljard kg melk produceren.

Op bedrijfsniveau betekent dit dat bedrijven onder de huidige omstandigheden met een mestoverschot 3 - 5 cent per kilo melk aan mestafzet kwijt zijn voor de liters zonder grond. Bij een toenemende nationale melkproductie kan op korte termijn een stijging van de mestafzetkosten worden verwacht. Op langere termijn zal mestverwerking zorgen voor een verlaging van de mestafzetkosten.

Verloop voerprijzen grilliger

In Nederland kan afhankelijk van de omstandigheden ruwvoer geteeld worden voor 12.000 tot 17.000 kilo melk per hectare. De Nederlandse melkveehouderij heeft ongeveer 1 miljoen hectare in gebruik. Dit betekent dat het areaal dat voor de Nederlandse melkveehouderij beschikbaar is, toereikend is voor een productie van 12 tot 17 miljard kilo melk.

In de afgelopen periode zijn de voerkosten voor de Nederlandse melkveehouderij fors opgelopen. Vanwege de structurele vraag naar grondstoffen, vooral ook voor het opwekken van bio-energie, zal de vraag naar grondstoffen de komende jaren op een hoog niveau blijven. De verwachting is dan ook dat de voerprijzen de komende tijd hoog blijven. Verderop staat een uitgebreide analyse van de gevolgen van bio-energie voor de melkveehouderij.



Momenteel is er volop ruwvoer voorhanden. Vaak wordt voer overgehouden van het voorgaande jaar. Mocht de gemiddelde productie in Nederland tot 12.000-17.000 kilo melk per hectare stijgen, dan is alle geproduceerde ruwvoer nodig. Tijdens een jaar met tegenvallende ruwvoeropbrengsten kunnen de prijzen dan fors oplopen.

De prijzen voor maïs op stam zijn inmiddels opgelopen tot € 1.500,- per hectare. Bij een productie van 15.000 kilo melk per hectare, bedragen de extra kosten voor melk waarvoor het ruwvoer aangekocht moet worden dan € 0,10 per kilo melk. Hiertegenover staat een daling van de vaste kosten per kg melk, omdat de extra geproduceerde melk de vaste kosten drukt.

Belang arbeidsproductiviteit neemt toe

Van de ruim 20.000 melkveehouders zijn volgens het CBS ruim 5.000 melkveehouders ouder dan 50 jaar en zonder opvolger. Dit betekent dat het aantal melkveebedrijven de komende jaren afneemt tot ongeveer 15.000. Bij een toekomstige productie van 12 miljard kilo melk, betekent dit dat de gemiddelde bedrijfsomvang uitkomt op zo'n 800.000 kilo melk per bedrijf. Bij die omvang moet een bedrijf efficiënt zijn ingericht. Een melkstal met voldoende capaciteit, efficiënt koeverkeer en slimme looplijnen zijn zaken waarmee rekening moet worden gehouden. Ook door werkzaamheden uit te besteden of verdere mechanisatie kan de arbeidsproductiviteit stijgen. Voor alle investeringen in arbeidsproductiviteit geldt dat deze kosten moeten opwegen tegen de besparing van arbeid.

Bij de grotere bedrijven is inzet van vreemde arbeid noodzakelijk. De vraag is of deze arbeid ook aan te trekken is door de melkveehouderij. Bij het aantrekken van vreemde arbeid concurreert de melkveehouderij met andere sectoren. Daarnaast zijn de mogelijkheden om gebruik te maken van vreemde arbeid ook afhankelijk van de regio waar het melkveebedrijf actief is.

Een ander aspect dat speelt bij het aantrekken van vreemde arbeid is de mogelijkheid om de kwaliteit van de arbeid af te stemmen op de behoefte. Hier blijkt dat melkveebedrijven die een of enkele vreemde arbeidskrachten aantrekken, behoefte hebben aan een relatief hoog gekwalificeerde arbeidskracht. Dit omdat een medewerker op dergelijke bedrijven een groot aantal taken aan moet kunnen. Daardoor stijgen de arbeidskosten.

Grote bedrijven met meerdere vreemde arbeidskrachten kunnen deels laag gekwalificeerde krachten aantrekken voor routinematige werkzaamheden. Daarnaast hebben zij de mogelijkheid om een of enkele hoger gekwalificeerde arbeidskrachten aan te trekken voor bijvoorbeeld het veemanagement.

In de melkveehouderij blijken forse verschillen op te treden in arbeidsproductiviteit. Dit wordt vooral beperkend wanneer voor extra melkproductie vreemde arbeid noodzakelijk is. Bij een arbeidsproductiviteit van 100 kilo melk per uur, komen de arbeidskosten op 25 cent per kilo melk (uitgaande van € 25,- aan arbeidskosten per uur). Dit neemt af tot 5 cent per kg melk bij een arbeidsproductiviteit van 500 kilo melk per uur. De gemiddelde arbeidsproductiviteit op grotere melkveebedrijven is 250 kilo melk per uur. Dit is omgerekend 480.000 kg melk per jaar per VAK. (40 uur per week (werknemer) x 4 weken per maand x 250 kilo melk x 12 maanden). Per liter melk waarvoor extra arbeid nodig is, bedragen de arbeidskosten dus 10 cent per kilo melk. Om groei met vreemde arbeid te realiseren, is het dan ook noodzakelijk dat de arbeidsproductiviteit hoog is.

Kapitaal beperkend op bedrijfsniveau

De laatste productiefactor is kapitaal. Op sectorniveau is de hoeveelheid kapitaal niet beperkend zolang er voldoende rendement wordt gemaakt. De Nederlandse melkveehouderij moet in staat zijn om tegen dezelfde voorwaarden als andere sectoren geld aan te trekken.

Op bedrijfsniveau wordt deze factor sterk beïnvloed door de benodigde investeringen in grond, quotum, gebouwen en de veestapel. In tabel 1 staan de kosten per kilo melk weergegeven. Hierbij is het uitgangspunt dat voor een uitbreiding geen extra investeringen in mechanisatie noodzakelijk zijn.

Uit de tabel blijkt dat de jaarlijkse rentelasten uitkomen op ruim 21 cent per kilo melk, wanneer voor een uitbreiding zowel grond, quotum, gebouwen als vee aangekocht moeten worden. Als alleen gebouwen en vee noodzakelijk zijn loopt dit terug tot 4 cent per kilo melk.

Milieuwetgeving beperkend

Van de productiefactoren voor de Nederlandse melkveehouderij is voornamelijk de milieuwetgeving het meest beperkend. De andere productiefactoren arbeid, grond en kapitaal zijn in mindere mate beperkend voor de melkveehouderij. Wanneer de quotering wegvalt, zal de Nederlandse melkveehouderij in staat zijn om 13 miljard kg melk te produceren.

Lage kostprijs: dan pas groeien

Als voor uitbreiding extra investeringen nodig zijn in mestafzet, voervoorziening en vreemde arbeid liggen de extra kosten voor deze kilo's melk 31 cent hoger (21 cent aan rentekosten (zie tabel) en 10 cent voor arbeidskosten) dan voor een uitbreiding waarbij alleen de toegerekende kosten toenemen. Dit betekent dat forse groeiplannen alleen te realiseren zijn door bedrijven die een lage kostprijs weten te realiseren. Dit kan door bijvoorbeeld de grond niet direct aan te kopen, technisch goed te draaien, maar ook door de arbeidsproductiviteit te verhogen.

Tabel 1: Rentelasten per kilo melk

Investering per koe			
	Inclusief grond	Zonder grond	Zonder quotum
Koe (8500 kg)	1500	1500	1500
Stal	4000	4000	4000
Voorraad	250	250	250
Quotum	4800	4800	
Grond	20000		
Totaal investering	30550	11550	5750
Rentelasten per koe	1833	693	345
Per kg melk	21,56	8,15	4,05

Andries-Jan de Boer, Directeur Melkveehouderij Accon AVM

Koeien melken is de kunst om strategische issues als financiering, stallenbouw, grondaankoop en arbeidsinzet te combineren met vakmanschap in de stal. Met plezier dit spel spelen is de basis voor succesvol melken!

Sjaak Velzeboer, Agrarisch specialist ABN AMRO

Kijk goed naar je eigen bedrijf bij schaalvergroting. Gebruik je sterke punten en ken je beperkingen!

Herrold Lammertink, Directeur DLV Dier Groep B.V.

De melkveehouderij staat er goed voor. Dit is het moment om stappen te nemen in de bedrijfsontwikkeling. Ondernemers doen dit nu ook!

Jan Dam, Agrarisch specialist ABN AMRO

De beste ondernemers bepalen de prijs voor groei!

Nieuwe bedrijven vragen andere ondernemerskwaliteiten

De ontwikkelingen in de melkveehouderij zijn het afgelopen jaar in een stroomversnelling terechtgekomen. De opbrengstprijzen voor melk zijn fors opgelopen, maar ook de productiekosten zijn fors gestegen, onder andere voor voer, mestafzet en de bouw van een nieuwe stal. Daarnaast neemt de bedrijfsomvang steeds verder toe. De vraag is wat voor consequenties dit heeft voor het benodigde type ondernemerschap.

Ondernemerschap is een combinatie van meerdere eigenschappen. Bij elke branche horen andere eigenschappen die van belang zijn. Zo is marktgevoel een belangrijke eigenschap die noodzakelijk is om succesvol handel te bedrijven. Daarnaast is vakmanschap van belang bij bedrijven waar technische resultaten een belangrijk deel van het inkomen bepalen.

Elke ondernemer heeft een visie, waaraan hij zijn strategie ontleent. Deze visie, de manier waarop een ondernemer de wereld ziet, varieert sterk tussen ondernemers. Datzelfde geldt ook voor de strategie, ofwel de wijze waarop een ondernemer de aan zijn visie ontleende doelen wil behalen. Van belang hierbij is dat de strategie en de doelen van de ondernemer helder en duidelijk zijn.

Verschillende vaardigheden

Voor ondernemerschap zijn verschillende vaardigheden van belang. Namelijk vakmanschap, gevoel voor economie, organisatie en gevoel voor de markt. In alle ondernemingen is vakmanschap en gevoel voor economie van belang.

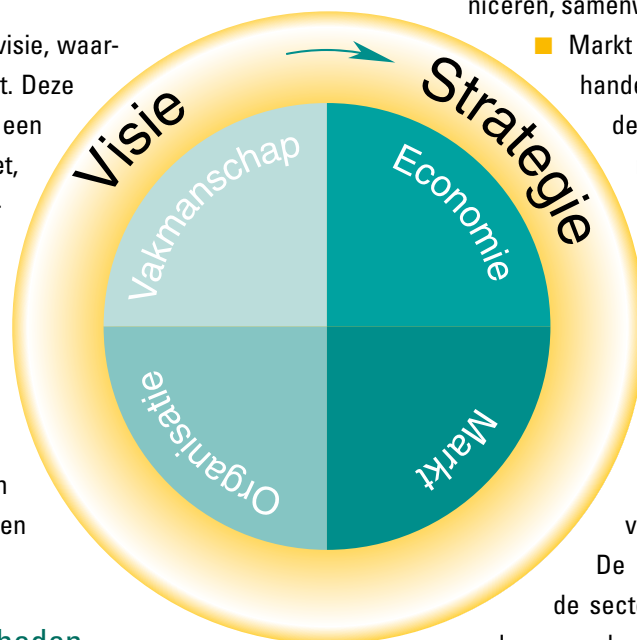
■ Vakmanschap uit zich onder andere in goede technische resultaten zoals een gezonde veestapel en

voldoende gewasopbrengst. Daarmee vormt vakmanschap de basis van het bedrijf.

■ Economie betekent bijvoorbeeld cijfermatig inzicht, maar ook in het bereiken van het optimale kostenniveau van bijvoorbeeld voerkosten en bewerkingskosten.

■ Organisatie wil zeggen goed kunnen plannen, communiceren, samenwerken en leiding geven.

■ Markt betekent onder andere onderhandelingsresultaten, gevoel voor de markt en een stabiele relatie met handelspartners.



Organisatie en markt steeds belangrijker

De derde en vierde pijler van ondernemerschap, organisatie en markt, worden door de recente ontwikkelingen steeds belangrijker voor de melkveehouderij.

De snelle schaalvergroting van de sector vraagt meer specifieke ondernemerskwaliteiten op het gebied van organisatie. De ondernemer moet de dagelijkse werkzaamheden goed plannen en organiseren om bij grote aantallen melkkoeien schaalvoordeel te kunnen benutten. Om de ontwikkelingen op de langere termijn goed te managen is een zelfkritische houding vereist; een melkveehouder moet open staan voor informatie en nieuwe ontwikkelingen. Daardoor kan hij snel en

goed onderbouwd op nieuwe omstandigheden inspelen. Daarnaast maken grote bedrijven steeds meer gebruik van vreemde arbeid. Dat betekent dat een ondernemer planmatig moet kunnen werken en werkzaamheden moet kunnen delegeren. De veranderende omstandigheden in de sector stellen ook eisen aan de manier waarop een ondernemer zich op de markt begeeft. Onderhandelingskwaliteiten zijn altijd belangrijk, maar nemen bij grote, complexe bedrijven toe. Door de grote hoeveelheden qua inkoop en verkoop heeft een klein onderhandelingsverschil een groot effect op het saldo. Bovendien vragen de schommelingen in de opbrengstprijzen om een zakelijk inzicht om de juiste keuzes te kunnen maken. Grote bedrijven in een roerige markt hebben behoefte aan stabiele handelspartners met een goede reputatie.

Geen ondernemer is gelijk

Elke ondernemer heeft zijn eigen visie, zijn eigen manier van doen en zijn eigen strategie. Ondernemers verschillen ook qua vaardigheden. Het is belangrijk dat ondernemers zich bewust zijn van hun eigen ondernemerskwaliteiten en daar rekening mee houden bij het bepalen van de strategie. Voor het in beeld brengen van de ondernemerskwaliteiten zijn tests beschikbaar.

Wanneer bepaalde kwaliteiten onderontwikkeld zijn voor de te voeren strategie, dan kunnen deze door middel van bijvoorbeeld trainingen op peil worden gebracht. Ook het uitbesteden van activiteiten of het vinden van ondersteuning, bij bijvoorbeeld personeelsmanagement, kan uitkomst bieden.



Jan van der Zee, Manager Hendrix UTD - Exxa

In veel gevallen bespaar je met een vast werkschema net zoveel tijd als met een grotere melkinstallatie!

Pierre Berntsen, Directeur Agrarische Bedrijven

Ondernemerschap is de kern waar het om draait bij het aangaan van een relatie!

Bio-brandstoffen bieden melkveehouderij ook kansen

Als gevolg van de Kyoto-afspraken gaan steeds meer landen fossiele brandstoffen vervangen door bio-ethanol en biodiesel. Daarnaast neemt de vraag naar landbouwproducten door economische groei toe. Deze ontwikkelingen hebben mede tot gevolg gehad dat de marktprijzen voor diverse landbouwproducten sinds 2005 fors zijn toegenomen. Voor de Nederlandse melkveehouderij biedt dit alles vooral kansen.

Europa heeft als doelstelling dat in 2010 5,75 procent van het gebruik van transportbrandstof afkomstig is van biobrandstoffen. De belangrijkste transportbrandstoffen zijn benzine en diesel. Andere doelstellingen op het gebied van bio-energie die relevant zijn voor de Nederlandse veehouderij, hebben betrekking op het gebruik van duurzame elektriciteit. Als voortvloeisel van deze doelstelling heeft de Nederlandse overheid de MEP-regeling in het leven geroepen. Deze regeling heeft bijvoorbeeld de introductie van biovergisters gestimuleerd. Naar verwachting zullen door deze regeling in 2008 in Nederland ongeveer 100 bio-vergisters actief zijn.

Op Europees niveau is met het gebruik van de huidige technologie circa 15 procent van het Europese landbouwareaal van 103,6 miljoen hectare nodig voor het produceren van grondstoffen voor bio-energie (zoals granen en koolzaad) om de doelstelling van 2010 te halen. Dit betekent dat de EU voor het behalen van deze doelstellingen afhankelijk is van import. Ook moet rekening gehouden worden met het gegeven dat een groot deel van het Europese areaal niet geschikt is voor de teelt van akkerbouwgewassen.

Ook de impact van de extra vraag op de wereldmarkt is groot. Alleen al voor het behalen van de Europese doelstelling voor ethanol is 42 miljoen ton wintertarwe noodzakelijk wanneer hiervoor alleen wintertarwe wordt gebruikt. Dit is circa 15 procent van de wereldproductie van wintertarwe. De Nederlandse markt voor biograndstoffen bestaat nauwelijks. Dit omdat de Nederlandse markt

moet concurreren op mondiaal niveau. Nederland heeft geen goede uitgangspositie op deze markten. Dit komt mede omdat de grondprijzen en de kosten voor arbeid in Nederland een beperking zijn voor de grootschalige teelt van grondstoffen voor bio-energie.

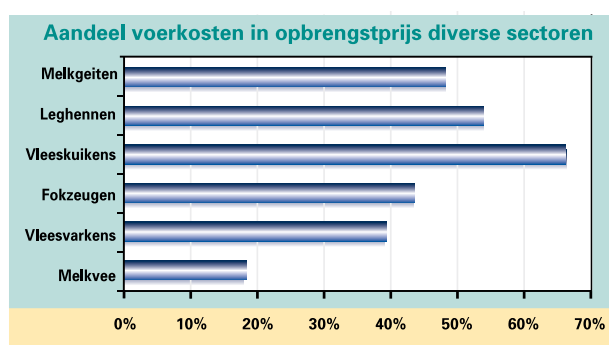
Voerprijzen zijn fors opgelopen

De opkomst van bio-energie heeft mede tot gevolg gehad dat de voerprijzen fors zijn opgelopen. Andere oorzaken voor de prijsstijging zijn misoogsten in andere delen van de wereld en extra vraag vanuit opkomende economieën in bijvoorbeeld Zuidoost-Azië. De vraag naar granen zal de komende jaren blijven groeien. Daartegenover staat een stijgende productie. Deze stijgende productie zal echter niet voldoende zijn om de extra vraag naar bio-energie op te vangen. Hierdoor blijven de prijzen de komende jaren op een hoger niveau dan de afgelopen jaren.

Door deze ontwikkeling wordt sterk ingezet op de ontwikkeling van de zogenoemde tweede generatie biobrandstoffen. Deze zijn gebaseerd op de stoffen cellulose en lignine, waar biobrandstoffen van de eerste generatie zijn gebaseerd op zetmeel en suiker. Met de tweede generatie biobrandstoffen kunnen dan ook reststoffen als stro, maar ook restproducten van de voedingsindustrie als bijvoorbeeld perspulp, bietenpuntjes en slachtafval worden omgezet in biobrandstoffen. De tweede generatie biobrandstoffen zal over 5 tot 10 jaar operationeel zijn. Waardoor het verstorende effect van de eerste generatie biobrandstoffen op de markt vanaf die tijd enigszins zal wegebben.

Het effect van de tweede generatie op de melkveehouderij lijkt kleiner, maar schijn bedriegt. De voerkosten in de Nederlandse melkveehouderij zijn immers mede zo laag omdat veel reststoffen van de voedingsindustrie worden toegepast in rantsoenen. Wanneer de tweede generatie biobrandstoffen een feit wordt, zal er extra vraag zijn op de markt van bijproducten. Gezien de volumes die nodig zijn om aan de vraag naar bio-ethanol te voldoen, zal deze vraag een fors volume inhouden. Waardoor ook de tweede generatie biobrandstoffen een opwaartse druk op de voerkosten zal geven.

Grafiek: 1 Aandeel voerkosten in opbrengstprijis diverse sectoren



Wat betekent dat voor de melkveehouderij?

De melkveehouderij is als sector minder gevoelig voor voerprijsstijgingen dan andere veehouderijsectoren. Uit grafiek 1 blijkt dat de voerkosten van melkvee het kleinste aandeel van de opbrengstprijis vormen in relatie tot de andere veehouderijsectoren. Overigens blijkt dat in sectoren waar een grote groep ondernemers in staat is om tijdelijk de productie stil te leggen, zoals in de varkenshouderij, de opbrengstprijzen ook hoger zijn in jaren met hoge voerprijzen.

De aanwezigheid van havens in de nabije omgeving geeft de Nederlandse melkveehouderij daarnaast meer mogelijkheden om over te stappen op goedkopere, alternatieve veevoedergrondstoffen. Op Europees en zeker op mondiaal niveau zal het hoge prijsniveau van grondstoffen voor melkveeouders aanleiding zijn om te stoppen met de melkproductie en over te stappen naar bijvoorbeeld akkerbouw. Dit betekent dat het aanbod van zuivel enigszins beperkt zal blijven, waardoor de ontwikkeling van bio-energie voor de Nederlandse melkveehouderij op termijn ook kansen biedt.

Dick en Piet de Ruiter:

Vrije handel houdt je scherp

Het bedrijf van Dick en Piet de Ruiter is de afgelopen jaren fors gegroeid. Dat is te zien aan het quotum, maar ook aan de bedrijfsgebouwen waar meerdere stallen naast elkaar zijn gebouwd.

Van het leveren aan de vrije handel verwacht Dick geen wonderen, maar wel van een scherpe blik op de ontwikkeling van de eigen kostprijs.

Met 1,4 miljoen kilo melk telt het bedrijf van Dick en Piet de Ruiter zeker mee in zuivelland. Toch wordt het werk grotendeels door vader en zoon gedaan. Bovendien is er nog een redelijk machinepark aanwezig. Voor dat laatste heeft Dick een goede verklaring. "Het bedrijf is niet zo goed verkaveld en een loonwerker is daarom duur." Ook speelt mee dat er vroeger tijd beschikbaar was en de machines er nu toch zijn. Zeker zo belangrijk is dat Dick het buitenwerk gewoon heel leuk vindt om te doen.

Sinds Dick in 2001 thuis kwam werken, is de ontwikkeling van het bedrijf snel gegaan. Het bedrijf groeide van circa 600.000 kilo in 1984 naar 830.000 kilo in 2001. Vanaf 2001 zijn met de aankoop van circa 600.000 kilo melk in vijf jaar tijd de grootste stappen gezet. Ook werd gelijktijdig geïnvesteerd in grond: van 17 hectare begin jaren '70 naar 60 hectare in 2001 en 75 hectare in 2007. Daarnaast nam ook de productie per koe fors toe.



Melkrobot kan deel overnemen

De koeien worden driemaal daags gemolken in een 2 x 8 melkstal. De melktijd is anderhalf tot twee uur, afhankelijk van of er alleen of met z'n tweeën wordt gemolken. Bij een verdere groei van het bedrijf komt de capaciteit in de knel. Ook steunt het bedrijf nog sterk op de volledige arbeidsinzet van vader Piet. Globaal zijn er twee toekomstscenario's: of er wordt op een gegeven moment een compleet nieuwe stal gebouwd met dito melkstal, of een melkrobot gaat een deel van het werk overnemen. Die laatste optie lijkt de meest waarschijnlijke. "Ik heb het in Denemarken gezien en daar werkt het goed. Het past ook goed bij ons voersysteem." Het voordeel is dat als Piet een stapje terug doet, Dick het bedrijf beter alleen aankan. Bovendien zijn er andere bedragen mee gemeoid dan met het bouwen van een compleet nieuwe (melk)stal. "We willen financieel niet helemaal vastzitten. Er moet ruimte blijven om te ondernemen."

Leveren op de vrije markt

Per 1 januari gaat er een en ander veranderen in de afzet van de melk. Na tientallen jaren leveren aan de coöperatie wordt het lidmaatschap beëindigd. Vader en zoon De Ruiter gaan dan leveren op de vrije markt. De huidige aandacht voor de spotmarkt is niet de reden. "We waren er al langer mee bezig. We waren de coöperatie met nabetalingen en obligaties een beetje zat. Afgelopen zomer hebben we de knoop doorgehakt."

De jonge ondernemer is zich er bewust van dat de prijzen meer kunnen schommelen. "Het bedrijf kan wel een stootje hebben. Ook wij zelf kunnen er wel tegen. Het houdt je in ieder geval scherp op je eigen kostprijs. Wat dat betreft gaan we de varkenshouderij achterna."

Ondanks de huidige hoge prijzen is De Ruiter nuchter. "We verwachten er echt geen wonderen van. Maar als we minimaal dezelfde prijs halen als nu, zijn we al beter af. Nu blijft er veel geld zitten in de coöperatie. Ook wordt onze melk met relatief lage gehalten door de nieuwe afnemer beter betaald."

Geen hele grote aantallen

De komende jaren blijven vader en zoon werken aan hun bedrijf. Groei is daarbij vrij zeker, maar die zal niet zo heftig worden als de afgelopen jaren. "We hoeven geen grote slag meer te maken, dat hebben we al gedaan." Ook de lagere prijzen voor het melkquotum en de hogere opbrengstprijzen voor de melk op dit moment verandert daar nauwelijks iets aan. Dick verwacht niet dat de kostprijs veel zal dalen omdat de kosten voor onder andere voer en vee sterk zijn gestegen.

Uitgroeien tot een megabedrijf ziet Dick sowieso niet zitten. "In deze streek kunnen we goed koeien houden, maar voor de hele grote aantallen is het hier niet geschikt. Maar dat wil ik zelf ook niet. Ik wil plezier in mijn werk houden en zelf nog op de trekker kunnen springen."

Ondernemers: Dick (foto) en Piet de Ruiter, Giessenburg (Z.H.).

Bedrijf: Een melkveebedrijf in een VOF, bestaande uit ruim 140 melkkoeien en 90 stuks jongvee. Het melkquotum is 1,4 miljoen kilo met 4,21 % vet. Op het bedrijf is 70 hectare grond aanwezig, voornamelijk grasland. In Babeloniënbroek ligt nog 35 hectare met snijmaïs en tarwe. Totaal in eigendom is 75 hectare. Het werk wordt door de twee ondernemers gedaan. Ook werken andere gezinsleden regelmatig mee.

Volgorde van ondernemerskwaliteiten: organisatie, vakmanschap, economie, markt.

Reserveringscapaciteit bepaalt haalbaarheid nieuwbouw

Veel melkveehouders hebben investeringsplannen. Naast veel praktische en technische aspecten, heeft nieuwbouw ook een financiële component. De reserveringscapaciteit is een belangrijk kengetal dat inzicht geeft in de mogelijkheden van het bedrijf.

De ruimte om te investeren wordt bepaald door het rendement. Een goede graadmeter van het rendement is de reserveringscapaciteit. De reserveringscapaciteit is het bedrag dat beschikbaar is voor aflossingen, vervangingsinvesteringen en liquiditeitsmarge. Anders berekend komt de reserveringscapaciteit neer op de winst en de afschrijvingen, gecorrigeerd voor de privé-uitgaven.

Tabel 2: Bereken uw eigen reserveringscapaciteit (getallen in € per kg melk)

	Voorbeeld	Uw bedrijf
Bedrijfsresultaat	30.000	
Afschrijvingen +/-	60.000	
Privé -/-	34.000	
Reserveringscapaciteit (A)	56.000	
Afgeleverde kg's melk (B)	700.000	
Reserveringscapaciteit per kg melk	0,08	

Een gezond bedrijf, dat zichzelf in stand wil houden, heeft onder normale omstandigheden een reserveringscapaciteit van minimaal 6,5 cent per kg melk. Hiermee is er voldoende ruimte om een tegenvaller te kunnen opvangen, vervangingsinvesteringen te kunnen doen en voldoende te kunnen aflossen om tijdig nieuw te kunnen bouwen. De hoogte van de reserveringscapaciteit is bepalend voor de mogelijkheden van (uitbreidings)investeringen, ofwel de slagkracht van het bedrijf. Wanneer de rentelasten toenemen, daalt de reserveringscapaciteit. Ondernemers die willen investeren, dienen dan ook een hogere reserveringscapaciteit te hebben.

Reserveringscapaciteit en nieuwbouw

De impact van nieuwbouw op de reserveringscapaciteit is eenvoudig te berekenen door de rentelasten van de investering om te slaan naar de melkproductie. Een bedrijf heeft een melkproductie van 8.000 kg meetmelk per koe. De nieuwbouwkosten zijn € 4.000,- per plaats (inclusief de melkstal en apparatuur). Bij een rentepercentage van 6% is dat aan extra rentekosten: $(€ 4.000,- * 6\%) / 8.000 \text{ kg per koe} = 3 \text{ cent per kg melk per jaar}$.

Om na investering een reserveringscapaciteit te hebben van 6,5 cent, moet de reserveringscapaciteit voor deze investering dus minimaal 9,5 cent per kg melk zijn. Uitgangspunt hierbij is dat de overige kosten gelijk blijven. Alvorens te investeren is het zaak de kostprijs en daarmee de reserveringscapaciteit op orde te hebben. Uit tabel 3 blijkt dat de rentekosten per kg melk dalen naarmate de melkproductie (zonder dat daarvoor extra kosten noodzakelijk zijn) toeneemt en de bouwkosten afnemen.

Tabel 3: Verloop rentekosten, afhankelijk van productie en bouwkosten

Productie per koe	Investering per box (inclusief melkerij)			
	3000	4000	5000	6000
7.000	2,57	3,43	4,29	5,14
8.000	2,25	3,00	3,75	4,50
9.000	2,00	2,67	3,33	4,00
10.000	1,80	2,40	3,00	3,60

Situatie bij uitbreiding

Een ondernemer kan een grotere stal bouwen dan nodig is voor het aantal koeien op dat moment. Wanneer bij nieuwbouw de uitbreiding van de dieren maar 50 procent van het aantal plaatsen betreft, nemen ook de rente-

kosten 50 procent toe. Zo'n bedrijf heeft minimaal een reserveringscapaciteit van 11 cent per kilo melk nodig. Deze is opgebouwd uit de 9 cent uit het vorige voorbeeld en 1,5 cent rentekosten (de helft van 3 cent uit de tabel). Hiermee blijft na de investering nog 6,5 cent aan reserveringscapaciteit over, zodat er voldoende ruimte is om de extra productieruimte volledig te kunnen benutten. Kortom: uitbreiden en investeren is alleen weggelegd voor ondernemers die voldoende reserveringscapaciteit realiseren.

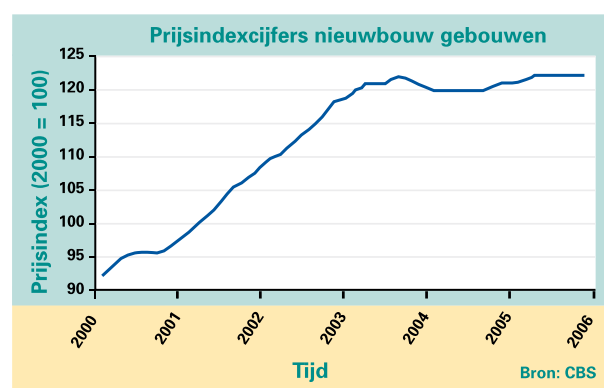
Wanneer sprake is van groei kan door sneller groeien de impact op de reserveringscapaciteit beperkt worden. Door te groeien nemen de vaste lasten per kg melk af. Voorwaarde is dan wel dat de kosten om deze melk te produceren lager zijn dan de melkprijs.

Bouw als de tijd daar rijp voor is

In grafiek 2 zijn de prijsindexcijfers voor de nieuwbouw van gebouwen weergegeven. Uit de grafiek blijkt dat in tijden van algemene hoogconjunctuur de bouwrijzen snel stijgen. De laatste tijd stijgen de bouwkosten mede door de toegenomen materiaalkosten sterk. Het uitstellen van nieuwbouw tot het moment van laagconjunctuur kan een optie zijn. Zeker omdat het prijsindexpercentage niet hoger is dan het te betalen rentepercentage. Daarnaast neemt de kennis van het inrichten van melkveestallen snel toe.

Er is een toenemend aantal bedrijven dat niet voldoende reserveringscapaciteit heeft om te investeren in een nieuwe stal. Vaak zijn deze bedrijven net overgenomen of hebben ze veel geïnvesteerd in grond en/of melkquotum. In een aantal gevallen kunnen deze bedrijven beter hun bestaande stal (eenvoudig) renoveren en de nieuwbouw pas plegen als de reserveringscapaciteit voldoende is. Dat is te bereiken door goede resultaten en een efficiënte productie. Maak geen grotere sprong dan de lengte van uw polsstok toelaat!

Grafiek 2: Prijsindexcijfers nieuwbouw gebouwen



Klaas Haanstra, Agrarisch Accountmanager
ABN AMRO

De ruimte om af te lossen is voor mij veel meer bepalend dan de aflossnelheid!

Jan Bobink, Directeur Alta

Melkveehouders met groeiambitie kunnen leren van grote varkenshouders en grote melkveeouders in de VS voor wat betreft werkorganisatie en koppelmanagement!

Jan Jetzes, Jetze en Janny Bakker, Engelum:

Groot bedrijf vereist goed organiseren en slim investeren

De opschaling die veel melkbedrijven nu doormaken, hebben Jan Jetzes en Jetze Bakker al gehad. Met 1,9 miljoen kilo melk en een vaste medewerker weten ze als geen ander wat belangrijk is bij een dergelijke bedrijfsomvang. Dat is onder andere goed organiseren en de aandacht focussen op zaken waarmee het geld verdiend moet worden. De spotmarkt gaat daarom aan deze ondernemers voorbij.

Met 1,9 miljoen kilo melk behoort het bedrijf van Jan Jetzes Bakker en zijn ouders Jetze en Janny tot één van de grotere melkveebedrijven van Nederland. Deze omvang komt niet zomaar uit de lucht vallen; al in 1975 had Bakker senior na de ruilverkaveling 75 koeien op stal staan. In 1986 werd de eerste 100.000 kilo melk gekocht, gevolgd door nog vele quotumaankopen. Ook de stal is meerdere malen verlengd en aangepast. In 2003 werd de 2x7 melkstal uitgebreid met een melkrobot. Deze nam het melken van de verse koeien voor zijn rekening. Afgelopen zomer is de robot alweer verkocht. “De robot heeft niet gebracht wat we ervan verwacht hadden”, vertelt Jan Jetzes. Hij kostte hen 20.000 tot 25.000 euro per jaar aan vaste lasten. “Dat drukte te zwaar op de kostprijs, zeker bij de verwachte melkpijnsdaling van dat moment.” Ook 365 dagen per jaar pieperdienst vond Bakker geen plezierig vooruitzicht. De twee ondernemers hebben inmiddels een vergunning in huis om een nieuwe 2x16 melkstal te bouwen met daarbij 100 extra ligboxen. Op 1 maart 2008 moet de stal klaar zijn en vanaf juni kunnen de koeien in de nieuwe melkstal worden gemolken.

Goed organiseren

Door de gestage groei en de lange ervaring met personeel is het managen van een groot bedrijf voor de ondernemers gesneden koek. Om het bedrijf bij verdere groei en het terugtrekken van Bakker senior werkbaar te houden, zijn en worden er nog stappen gezet. “Het belangrijkste is om goed te organiseren. Wil je de managementtaken goed kunnen doen, dan mogen de operationele zaken



niet te veel tijd kosten.” De bouw van de nieuwe melkstal is een belangrijke praktische invulling hiervan. Zaken als korte looplijnen en routing in de stal krijgen daarbij veel aandacht. Ook is een aparte behandel- / separatuieruimte voorzien waardoor selecteren en behandelen zo min mogelijk tijd kost. Koeien die kalveren, gaan in een groep op het stro.

Vooralsnog doen de ondernemers relatief veel veldwerk met eigen mensen en machines. “We hebben toch perso-

neel nodig. Dan is het relatief eenvoudig om dit werk in eigen hand te houden.” Het uitbesteden van machinewerk zou wel een mogelijkheid zijn als arbeid in de toekomst een probleem gaat worden.

Ondanks hun bedrijfsomvang zijn de ondernemers van mening dat ze sociaal gezien niet onderdoen voor collega's met minder koeien. “Door de week maken we veel uren, maar in het weekend melken en voeren we alleen. Elke 14 dagen ben ik een weekend vrij”, aldus Jan Jetzes. Dat is een bijkomend voordeel van een groot bedrijf: personeel maakt dat de ondernemer niet alleen voor alle werkzaamheden opdraait.

Hype spotmarkt

Vader en zoon Bakker leveren hun melk al jaren aan Friesland Foods. De huidige belangstelling voor de spotmarkt gaat aan hen voorbij. Ze zijn van mening dat het uiteindelijke prijsverschil marginaal is. “Daarvoor willen we het risico niet lopen dat de melk niet wordt opgehaald of dat we niet of veel later incasseren.” Bovendien zijn de twee melkveehouders vooral bezig met het houden van melkvee en met ondernemen; zelf de markt bewandelen kost te veel tijd en energie. “Wij zijn goed in koeien melken. We hoeven er niet zo nodig iets bij te doen.”

Dat de melkprijs zich positief ontwikkelt, is geen reden om achterover te gaan leunen. “We gaan naar een marktsituatie waar de prijs ook met 15 cent kan dalen. Daar houden we met de investeringen rekening mee. En ver-

geet ook niet dat we nog lange tijd 9 cent per kilo melk aan quotumkosten met ons meedragen.” Maar voor nu ziet het financiële plaatje er gunstig uit.

Kansen pakken

Hoe het bedrijf er over tien jaar uitziet? Dat vinden ze geen belangrijke vraag, want groei is geen doel op zich. In ieder geval pakken ze de kansen die zich voordoen. “Ons uitgangspunt was en blijft dat het saldo per kilo melk door uitbreiding van de melkplas beter wordt.” Voor de komende jaren is het vrijwel zeker dat het bedrijf door blijft groeien. “Maar investeringen moeten verantwoord gebeuren om een acceptabele schuld per kilo melk te houden. We bekijken het net zoals varkenshouders dat doen: niet investeren als je er niet aan kunt verdienen.”

Ondernemers: Jan Jetzes (r) en Jetze Bakker, Engelum (Fr.).

Bedrijf: In maatschap een melkveebedrijf met circa 220 melkkoeien en 160 stuks jongvee. Het melkquotum bedraagt 1,9 miljoen kilo met 4,34% vet. Er is 120 hectare grond aanwezig, waarvan 30 hectare gebruikt wordt voor maïsteelt; de rest is grotendeels grasland. Het totale arbeidsaanbod is 3,2 VAK; naast de twee ondernemers en moeder Janny is er een vaste medewerker aanwezig.

Volgorde van ondernemerskwaliteiten: economie, organisatie, vakmanschap, markt.

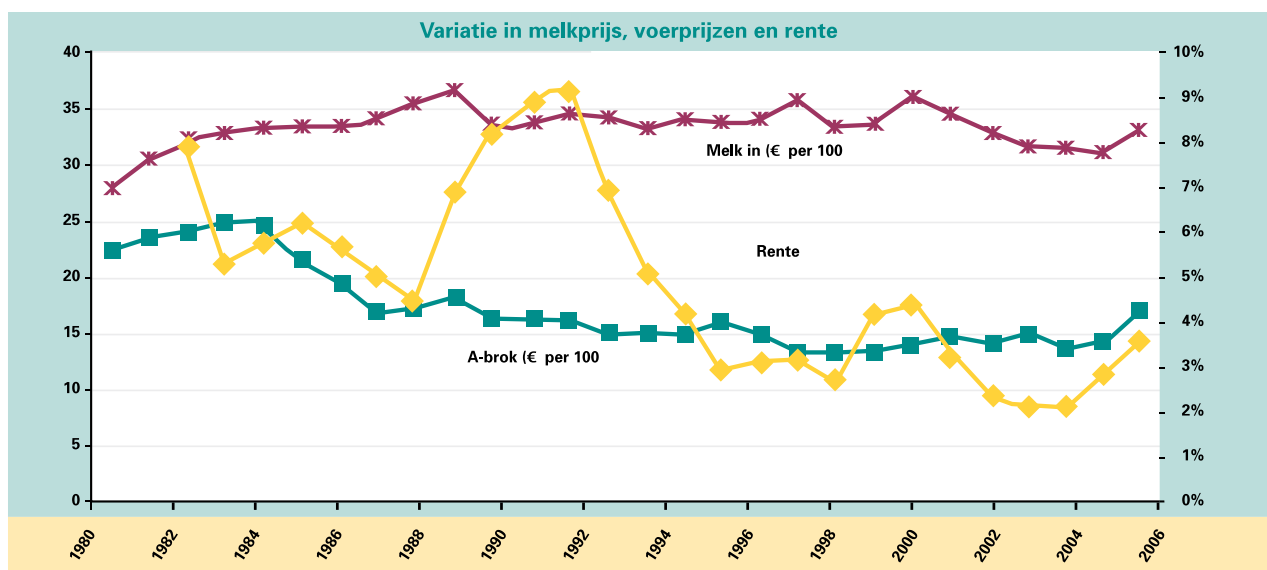


Bedrijf wapenen tegen invloeden van prijsfluctuaties

Dat de kosten op een melkveebedrijf fluctueren is iedere ondernemer gewend. Nu lijkt ook de melkprijs niet meer zo standvastig als voorheen. In hoeverre de financiële risico's kunnen worden opgevangen, is sterk bedrijfsafhankelijk. Financiële planning qua investeringen is in een markt met grote schommelingen noodzakelijk om niet voor verassingen te komen staan.

Historisch gezien fluctueren alle opbrengsten en kosten van een bedrijf. De prijzen voor onder andere voer, kunst(mest), gezondheid en omzet en aanwas schommelen door de jaren heen. Het LEI noteert de prijzen van de afgelopen jaren (zie grafiek 3).

Grafiek 3: variatie in melkprijs, voerprijzen en rente



prijsfluctuaties van zuivel zijn beperkt vergeleken met de opbrengstprijzen in sectoren als de varkenshouderij of de akkerbouw. In deze sectoren is het verdubbelen of halveren van de opbrengstprijs, zelfs binnen enkele maanden tijd, geen uitzondering. Ook de melkveehouderij gaat langzaam meer die kant op.

Uit de grafiek blijkt bijvoorbeeld dat de prijs voor A-brok de afgelopen jaren stabiel en laag was, maar dat die in de jaren '80 op een hoog niveau lag. De rente laat van de drie weergegeven variabelen de meeste variatie zien. Maar deze kent ook de mogelijkheden, zoals treasury-producten, om het risico te beperken.

De opbrengstprijzen voor melk waren de afgelopen jaren daarentegen redelijk stabiel. De afgelopen tien jaar schommelde de melkprijs globaal tussen de € 31,- en € 36,- per 100 kilo melk. Deze schommelingen verliepen geleidelijk en waren bovendien redelijk voorspelbaar. De

Op het gebied van opbrengstprijszekerheid staat de melkveehouderij aan de vooravond van grote veranderingen. Het melkquotum loopt ten einde en ondersteuning en de Europese marktbescherming worden verder afgebouwd. Producenten voor een vrijere markt betekent meer prijsfluctuaties met minder zekerheden.

Sommige melkveehouders nemen hierop al een voorschot door te kiezen voor een lossere relatie met de afnemer. Deze mogelijkheden zijn ontstaan omdat de laatste tijd nieuwe afnemers van melk op de markt zijn gekomen. Deze afnemers variëren van partijen als melkverwerkers

die voorheen de melk aankochten van andere afnemers tot partijen die alleen als intermediair tussen de melkveehouder en melkverwerker optreden.

Rekening houden met risico's

Een meer fluctuerende melkprijs betekent een extra risicofactor voor het bedrijf. De impact hiervan is voor iedere ondernemer en onderneming verschillend. Als melkveehouder zal men hiermee moeten leren omgaan. Tegen een fluctuerende melkprijs valt niets te doen, maar een ondernemer kan er wel rekening mee houden. Hij zal minder moeite met risico's hebben als hij weet dat zijn bedrijf sterk genoeg is om prijsfluctuaties op te vangen.

Er zijn momenteel voor Nederlandse melkveehouders nauwelijks mogelijkheden om fluctuaties van de melkprijs te beperken. In dat opzicht is men overgelaten aan de markt. Vaste prijscontracten of mogelijkheden om de

melkprijs te kunnen afdekken op de termijnmarkt, zijn mogelijkheden die in andere sectoren, zoals de aardappelteelt, gebruikt worden om risico's af te dekken. Deze mogelijkheden zijn voor de melkveehouderij nog niet aanwezig. Door een meer variërende melkprijs zal de behoefte aan dergelijke producten toenemen.

Variatie melkprijs grootste effect op marge

In tabel 4 is het effect van 10 procent variatie in de melkprijs, voerkosten en rente weergegeven. Voor deze posten is gekozen omdat ze voor de Nederlandse melkveehouderij gemiddeld 15 tot 20 procent van de kostprijs uitmaken. Uit de tabel blijkt dat 10 procent variatie in de melkprijs verreweg het grootste effect heeft op de resterende marge. Deze veronderstelling is niet verassend, maar betekent wel dat melkveehouders hun strategie op de melkmarkt af dienen te stemmen op de mogelijkheden die het bedrijf heeft om risico's op te vangen.

Tabel 4: Effect prijsvariatie op marge

	Uitgangssituatie	Hogere financiering	Lagere technische resultaten
Marge	34.333	-1.000	2.333
Melkprijs 10% lager	8.733	-26.600	-23.267
Voerkosten 10% lager	29.533	-5.800	-2.467
Rente 10% lager	29.933	-7.600	-2.067

Een ondernemer kan voor zijn eigen bedrijf in beeld brengen hoe hoog de kosten de afgelopen jaren waren, hoe ze schommelden en wat de kritische kostenposten zijn als de melkprijs voor korte of langere tijd onder de kritische kostprijs duikt. Een goede financiële planning qua investeringen is in een markt met grote schommelingen noodzakelijk om niet voor verrassingen te komen staan.



John Klaver, Melkveehouder te Winkel

Laat het hoofd niet op hol slaan nu de melkrijzen even goed zijn. Aandacht voor kostprijs blijft belangrijk!

Sake Kooistra, Bedrijfskundige Alfa Accountants en Adviseurs

In een vrijere markt wordt risicobeheersing steeds belangrijker. Al ziet de markt er op dit moment gunstig uit, boeren moeten er rekening mee houden dat zich grotere prijsfluctuaties gaan voordoen. Dat betekent zorgen voor voldoende financiële buffer in het bedrijf. Aflossen is ook investeren, maar dan in toekomstige leencapaciteit!

Lage financiering; beter bestand tegen fluctuaties

De hoogte van de financiering van een bedrijf is mede bepalend voor de bestendigheid tegen prijsfluctuaties. Op een voorbeeldbedrijf dat 800.000 kg melk produceert (zie tabel) met een financiering van € 800.000,-, is het break-even punt (de prijs waarbij aan alle verplichtingen kan worden voldaan, inclusief privé) 27,71 cent per liter melk. Heeft hetzelfde bedrijf een financiering van €1,2 miljoen, bijvoorbeeld door forse investeringen in een stal of in grond, dan is het break-even punt ruim 32 cent per liter melk. Ligt de melkprijs voor langere tijd onder de 32 cent, dan loopt het saldo op de rekening courant snel terug.

Is de kostprijs hoger, waardoor er bijvoorbeeld een HAARR* resteert van € 16,- per 100 kg melk, dan komt het break-even punt net onder de 32 cent per 100 kg melk uit. Goede technische resultaten en een lage kostprijs zijn dan ook bepalend.

Break-even punt afhankelijk van financiering en resultaat

	1 Uitgangssituatie	2 Hogere financiering	3 Lagere technische resultaten
Financiering	800.000	1.200.000	800.000
Melkprijs	32	32	32
Melkoprangst	256.000	256.000	256.000
Variabele kosten	96.000	96.000	128.000
- Waarvan voerkosten	48.000	48.000	48.000
Gerealiseerde HAARR*	160.000	160.000	128.000
HAARR (per 100 kg melk)	20	20	16
Te besteden aan			
Huur	10.000	10.000	10.000
Arbeid	5.000	5.000	5.000
Aflossing	26.667	40.000	26.667
Rente	44.000	66.000	44.000
Privé	40.000	40.000	40.000
Totaal	125.667	161.000	125.667
Marge (na aflossingen)	34.333	-1000	2.333
Break-even	27,71	32,13	31,71
Marge per kilo melk	4,29	-0,13	0,29

* HAARR: Huur, Arbeid, Afschrijving, Rente, en Resultaat.

Onze agrarische specialisten



Ing A.H. Broeze
Dronten
06.53 98 98 07



C. Kroon
Cap.a/d IJssel
06.51 30 07 00



A.J. Verbruggen
Den Helder
06.51 30 12 95



Ing J.A.M. de Craen
Eindhoven
06.51 47 83 84



H. Langeland
Assen
06.51 30 15 54



C.J. Vergouwen
Eindhoven
06.51 45 83 01



Ing J.J. Daalhuizen
Gorinchem
06.51 30 06 83



Ing J.J.A. van Leeuwen
Alphen a/d Rijn
06.51 30 07 08



Ing J. Westers
Winsum
06.51 30 14 80



J. Dam
Dronten
06.23 36 23 94



Ing D. Nutma van der Zee
Heerenveen
06.10 89 26 91



Ing J.H.M. Wilmink
Hengelo
06.51 47 88 16



Ing F.A.M. Dorresteyn
Doetinchem
06.51 30 08 31



T. Okkema
Leeuwarden/Sneek
06.51 30 18 38



Ing M.R. Wortelboer
Eindhoven
06.51 47 83 85



Ing C.A. Driedijk
Rotterdam
06.22 95 42 75



D. Oost
Harderwijk
06.51 75 12 89



Ing A.D. van Zetten
Utrecht
06.53 98 53 73



H. Folkers
Hardenberg
06.10 15 16 04



Ing J. Sinke
Utrecht
06.20 24 81 68



A.H.M. Kessels
Eindhoven
06.51 45 84 07



Ing T. Tempelmann
Meppel/Zwolle
06.51 47 44 34



Ing H.J. Kieft
Winschoten
06.51 30 12 68



Ing J.N.M. Velzeboer
Hoorn
06.53 87 64 25

Dit rapport is een uitgave van ABN AMRO Agrarische Bedrijven. Mocht u naar aanleiding van dit rapport vragen of opmerkingen hebben, dan kunt u contact opnemen met uw agrarisch specialist of met Henk Westeneng, Sectormanager Melkveehouderij (020 343 6114). Voor overige informatie over ABN AMRO en andere agrarische sectoren kunt u terecht op www.abnamro.nl/agrarisch

Handelsregister KvK Amsterdam, nummer 34334259.
BTW-identificatienummer NL820646660B01.