

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 gevarenzone 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 Veeteeltnummer van mei 2 stonden vermeld.

Investeren voor de fiscus

De discussie komt een beetje mat op gang. De Brit Neil Dyson relativeert: '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-verdientijd 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 laatste 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 lagekostensysteem. 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 aankomt 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 opbrengstprijs die er schommelend onderdoor en bovenlangs beweegt. ‘Tegen de Nederlanders wil ik zeggen: houd het geld op zak als de opbrengstprijs 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 akkerbouwtak. 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)

