

Extensief bedrijf scoort financieel beter

Intensiveren wordt steeds moeilijker

Nederland beschikt over steeds minder ruimte voor melkveebedrijven die willen intensiveren. Grond, fosfaatrechten, melkafzet en kapitaal vormen steeds grotere hindernissen. Is dat erg? Extensieve melkveebedrijven behalen immers hogere saldo's. Dat blijkt uit een analyse door Alfa Accountants en Adviseurs.

Het halen van milieudoelstellingen en de grondgebondenheid vormen met name voor de intensieve melkveebedrijven de grootste uitdagingen. Wie wil groeien, moet beschikken over én voldoende land, én voldoende fosfaatrechten, én voldoende afzetmogelijk-

69 **Uitdaging voor intensieve bedrijven is om voldoende grond te krijgen**

heden voor de melk, én voldoende financiële middelen. Het rendement van de schaalvergroting van een melkveebedrijf is sowieso afhankelijk van minimale en slinkende marges tussen melkopbrengsten en -kosten. Samengevat: verder intensiveren op Nederlandse bodem wordt steeds moeilijker. Ook

het advies van de door LTO en zuivelorganisatie NZO ingestelde Commissie Grondgebruik, waarin onder anderen vijf melkveehouders, een adviseur, twee vertegenwoordigers van de overheid en het Wereld Natuur Fonds zitting hadden, speelt de intensieve bedrijven niet in de kaart. Dit advies luidt dat de melkveehouderij in 2025 voor 65 procent zelfvoorzienend moet zijn wat betreft eiwit van eigen land en in 2040 geen voer meer zal importeren van buiten Europa. Het ministerie van LNV heeft dat advies omarmd.

Intensief technisch beter

Is intensiveren dan een mogelijke optie voor melkveehouders? Om hier zicht op te krijgen, analyseerde Alfa Accountants en Adviseurs de verschillen tussen intensieve en extensieve melkveebedrijven. Tot de extensieve bedrijven rekent Alfa bedrijven die in 2017 minder dan 15.000 kilo melk per hectare afleverden. De intensieve bedrijven uit de Alfa-database leverden meer dan 25.000 kilo melk per

hectare. Volgens deze analyse boekt een intensief bedrijf betere technische resultaten, maar een extensief bedrijf scoort per 100 kilo melk financieel beter. Zo is de tussenkalftijd op intensieve bedrijven twee weken korter en ligt de melkproductie per koe ruim 1.000 kilo hoger dan op een gemiddeld extensief bedrijf. De totale voerkosten per 100 kilo melk liggen bij de intensieve bedrijven bijna 3 euro hoger. Dit komt vooral door de hogere kosten voor ruwvoer en bijproducten. De krachtvoerkosten per 100 kilo melk en de rentelasten zijn vrijwel gelijk tussen extensieve en intensieve bedrijven. Wel realiseren de extensieve bedrijven een hoger bedrijfssaldo van ruim 5 euro per 100 kilo melk. De reserveringscapaciteit per 100 kilo melk ligt bij de extensieve bedrijven ruim 2 euro hoger. Ook realiseren de extensieve bedrijven een hogere HARR van ruim 4 euro. HARR staat voor huur, afschrijving, rente en resultaat. HARR is te berekenen door het bedrijfssaldo te verminderen met de kosten die niet direct samenhangen met het produceren van melk.





De intensieve bedrijven uit de Alfa-database leverden ruim 25.000 kilo melk per hectare. Volgens deze analyse boekt een intensief bedrijf betere technische resultaten.

Qua omzet en aanwas realiseren de intensieve bedrijven een lagere opbrengst. Dit beeld was volgens Alfa ook terug te vinden in 2015 en 2016, maar werd in 2017 versterkt door meer afvoer in het kader van het fosfaatreductieplan. De extensieve bedrijven realiseren hogere overige opbrengsten, zowel per kilo melk als absoluut. Enerzijds komt dit doordat de bedrijven extensief zijn, waardoor er ruimte is om bijvoorbeeld mest aan te voeren en grond te verpachten. Anderzijds lijkt het er op dat, door de kleinere veestapel op de extensieve bedrijven, meer tijd overblijft om andere opbrengsten te genereren. Bijvoorbeeld het tegen betaling uitvoeren van bepaalde werkzaamheden voor derden of actief met natuurbeheer.

Daarnaast zijn de opbrengsten van betalingsrechten bij een extensief bedrijf hoger vanwege de grotere oppervlakte en de lagere hoeveelheid melk. Kortom, de hogere saldo's van de extensieve bedrijven houden vooral verband met opbrengsten uit activiteiten die niet zijn gerelateerd aan de melk: bijvoorbeeld

beeld een neventak, agrarisch natuurbeheer, werkzaamheden voor een waterschap.

Duurzaamheid

Zowel op de intensieve als de extensieve bedrijven steeg de melkproductie per koe in 2017 ten opzichte van de voorgaande jaren. De oorzaak is volgens Alfa vooral het feit dat vanwege de fosfaatreductiemaatregelen het onder eind van de veestapels is opgeruimd. De hogere melkproductie bij de intensieve bedrijven levert dunnere melk op, oftewel melk met lagere gehalten. Ten opzichte van vorig jaar is, ondanks de hogere melkproductie per koe, het eiwitgehalte toch gestegen, zowel bij intensief als bij extensief. De extensievere bedrijven scoren qua duurzaamheid van de veestapel beter. De koeien op deze bedrijven worden gemiddeld drie maanden ouder. De intensieve bedrijven weten de melkgevende periode echter bijna gelijk te houden aan die van de extensieve veehouders door de eerste afkalffleertijd ruimschoots onder de

24 maanden houden. Ondanks de heersende algemene opinie dat de hoogproductieve koeien minder makkelijk drachtig te krijgen zijn, blijkt dit niet uit de cijfers. De intensievere bedrijven hebben een lagere tussenkalftijd en een hoger percentage geboren kalveren. De intensieve bedrijven insemineren zowel het jongvee als het melkvee op een eerder tijdstip.

Handvaten

Veehouders moeten nu niet blind varen op de uitkomsten van deze analyse, waarschuwt Arieen Westeneng, bedrijfskundig adviseur bij Alfa in Dodewaard (GD). „Met deze analyse bieden wij de melkveehouder handvaten om te onderzoeken of er mogelijkheden liggen om te extensiveren, met als doel het bedrijfsresultaat op de langere termijn te verbeteren.“ Als voorbeeld wijst hij naar de actuele situatie in Noord-Brabant. „Een veehouder in deze provincie moet aan strengere huisvestingseisen gaan voldoen. Voldoet ▶



Met name in de intensievere gebieden is beschikbare grond schaars en is op de grondmarkt sprake van felle concurrentie vanuit andere takken.

de ligboxenstal aan deze eisen, maar de jongveestal niet? Dan kan hij overwegen de jongvee-opfok uit te besteden. Ook dat is een vorm van extensiveren." Volgens Westeneng is het ook soms een optelsom van regels en (on)mogelijkheden die op een ondernemer afkomen en die hem tot denken aanzetten over de toekomst van het bedrijf. „Zuivelaars die bepalen dat je bij specifieke melkstromen met een bepaalde toeslag je maximaal 18.000 liter melk per hectare mag leveren. Misschien is dit een interessante optie voor je bedrijf en kun je aan de voorwaarden voldoen door minder koeien en jongvee te houden. Mogelijk kun je dan een deel van de fosfaatrechten te gelde maken om dit geld vervolgens te investeren in het opzetten van verbredingsactiviteiten. Dit is maar een voorbeeld. Het is en blijft maatwerk.“

Wat te doen?

„Een algemeen advies is niet te geven“, stelt Westeneng. „De geldende randvoorwaarden van elke bedrijfssituatie zijn uniek: vergunningen, grondgebondenheid, stalcapaciteit, gezinsomstandigheid, leeftijd, bedrijfsopvolging, de bedrijfsopzet, de hoogte van de kapitalisering, de financiële en technische resultaten enzovoort. Wel zijn er overwegingen die bij een keuzeproces in ogenschouw moeten worden genomen. Wil een intensieve veehouder extensief worden, dan zal hij extra grond moeten verwerven of zijn veestapel moeten inkrimpen. De hoogte van de inkomensderving van extensivering van melkveebedrijven is hier onder meer van afhankelijk. Extensiveren door aankoop van grond in de concentratiegebieden is een dure oplossing. Of in de regio extra grond beschik-

baar komt, is nog maar de vraag. Met name in de intensievere gebieden is beschikbare grond schaars en is op de grondmarkt sprake van felle concurrentie vanuit andere takken. Bij het verwerven van extra grond stijgen de HAR-lasten (huur/pacht, afschrijving, rente). Verder is het de vraag of de intensieve veehouder die extensief wil worden, nog wel dezelfde ruwvoerproductie per hectare kan realiseren. Wil een extensieve veehouder intensief worden, waardoor een nieuwe stal moet worden gebouwd, dan is het advies om eerst na te gaan wat de uiteindelijke kostprijs van het literdje melk wordt. Omschakelen kan alleen met een duidelijke visie, waaruit blijkt dat de omschakeling positief bijdraagt aan de genoemde randvoorwaarden. Maar de belangrijkste vraag is of extensiveren wel bij de ondernemer past. Ambieert hij/zij wel andere activiteiten en/of bedrijfsuitoefening? Immers ten aanzien van intensief of extensief geldt: 'De vent maakt zijn tent'.“

Samenwerking

Los van de andere hiervoor genoemde factoren is voor melkveebedrijven grondverwerving momenteel de belangrijkste bottleneck. Terwijl meer grond onder het bedrijf steeds essentiëler wordt. Intensieve bedrijven met meer dan 20.000 kilo melk per hectare staan voor een flinke uitdaging voldoende grond onder hun bedrijf te krijgen. De vraag is: hoe in een overspannen grondmarkt? Samenwerking zoeken met een (stoppende) veehouder is dan een interessante optie, betoogt Frans van de Wijdeven van PPO Agro Advies uit St. Oedenrode (NB). Van de Wijdeven: „Voldoende eiwit van eigen percelen en beweiden worden steeds belangrijker. Melkveehouders

die onvoldoende grond kunnen verwerven, moeten hun bedrijfsomvang gaan terugschroeven. Dit toekomstbeeld wakkert de vraag naar grond verder aan.“

Het grondaanbod verschilt sterk per regio, weet ook Van de Wijdeven. „In de veenweidegebieden bestaat de landbouwgrond uit overwegend grasland en is dit normaliter beschikbaar voor de melkveehouderij. Maar hier in Zuidoost-Nederland moeten intensieve melkveebedrijven op de grondmarkt opboksen tegen akkerbouwers en tuinders die gronden verwerven voor hoog renderende teelten.“ Om desondanks voldoende grond onder het bedrijf te krijgen, adviseert Van de Wijdeven intensieve melkveehouders een samenwerking te zoeken met een collega/ex-melkveehouder die over voldoende grond beschikt. „Belangrijk is dat voor beide partijen een duurzame win-winsituatie wordt gecreëerd en dat de samenwerking zich niet alleen richt op de landbouwgrond. Meer concreet denk ik aan een samenwerking op het vlak van grondgebruik, jongveeopfok, mestafzet en/of teeltrotatie. Hierin dienen ook fiscale aspecten te worden meegenomen.“ Van de Wijdeven onderstreept dat een dergelijke samenwerking kansen biedt. „Dit vraagt wel een wederzijdse constructieve houding met open communicatie en het maken van goede en duidelijke afspraken.“

Tekst: Guus Queisen

Beeld: Susan Rexwinkel, Ingrid Smeets



Heeft u vragen en/of opmerkingen neem dan contact op met onze redactie via redactie@melkvee.nl of tel 0314 - 62 64 38