

DUURZAAM BOER BLIJVEN VERGT ONDERNEMERSSCHAP

Frank Verhoeven en Hans Dirksen

De Europese melkveehouderij bereid zich voor op een vrije markt. Dat betekent dat het volume en dus de prijs van de melk niet meer beheerst worden. Wat er met de melkprijs gebeurt is dan moeilijk te voorspellen. Soms lijkt er maar 1 oplossing en dat is de kosten van de productie verder omlaag brengen om internationaal concurrerend te kunnen blijven. Als we de voorspellingen van de Rabobank mogen geloven gaat er na 2015 20% meer melk in Nederland geproduceerd worden en dat met 40% minder melkveehouders.

Wilt u stoppen of doorgaan? En als u wilt doorgaan, wilt u mee in een race om de grootste melkveehouder van Drenthe te worden? of wilt u uw bedrijf (en leven) anders invullen? Het is een persoonlijke keuze, maar belangrijk is te realiseren dat er weldegelijk keuzes zijn en dat er meerdere interessante wegen zijn om een fatsoenlijk inkomen te realiseren! Alleen moet u soms wat eigenzinniger zijn en, net als elke andere ondernemer in ons land met originele ideeën actief de markt op.

De focus van het Duurzaam Boer Blijven programma is met minder middelen de koeien dezelfde of het liefst meer melk te laten produceren. Dat hiermee nog altijd veel winst is te behalen laten jaar op jaar bedrijfseconomische cijfers van de deelnemers zien.

Op een gemiddeld melkveebedrijf is soms 10.000 tot meer dan 40.000 euro aan toegerekende kosten te besparen door een verbeterd management. Maar bent u als boer in staat de kosten (nog) verder terug te brengen? Minder dan 11 a 12 cent toegerekende kosten en minder dan 7 a 8 cent voerkosten per liter melk kan misschien niet scherper? Of heeft u dan eerst nog een uitdaging om dat punt te bereiken?

5 maatregelen voor lagere kosten

- Met stip op 1 staat het **loslaten van de productie per koe doelstelling**. Lage kosten bedrijfssystemen kenmerken zich door een productie per koe die past bij de bedrijfsomstandigheden (het aantal hectares, de capaciteit en interesses van de boer en niet vergeten zijn vrouw, de stal, het seizoen, enzoverder). Het model “de koe als topsporter” is slechts voor een paar melkveehouders interessant, voor de overige, zeg 98%, kost dat alleen maar (veel) geld. Het is net als in de mensenwereld: we kunnen er niet allemaal mooi, jong, snel en wild uitzien, maar we kopen wel voor 1000den euro's aan spullen die ons dat doen geloven;
- **Verlagen input van (kracht)voer en kunstmest** door verbetering van het vakmanschap, meer inzicht in eigen bedrijfscijfers en die van collega's. Elk jaar opnieuw zijn de verschillen in prestaties tussen bedrijven enorm groot. Check rantsoenen onafhankelijk bij collega melkveehouders (levenslang leren). Zorg voor onafhankelijk advies over de rantsoensamenstelling en het krachtvoer;
- **Investeer in een lange termijn optimalisatie van de kringloop**, zoals voldoende mestopslag, mestverwerking, mestscheiding en een betere mestkwaliteit. Maar ook voldoende kuilplaten, een forse laag grond op de kuil of balen en tenslotte: een goedwerkende voermengwagen. Ook investeren in

een betere **bodemvruchtbaarheid** hoort daar bij: voorkomen dat je grasland moet scheuren, geen mais jarenlang op hetzelfde perceel en pas indien nodig reparatiebemestingen toe met compost;

- **Fokken en selecteren van koeien die gezond blijven en oud worden** onder “sobere” omstandigheden en op uw bedrijf het hoogste economisch rendement opleveren. Dat moet uiteindelijk resulteren in koeien die langer meegaan. En om ze langer mee te laten gaan is het belangrijk uzelf te dwingen om strenger en eerder te selecteren. Minder jongvee is beter voor de kostprijs, de milieuefficiëntie en het klimaat;
- Zoek uit **wat op het bedrijf uitbesteed kan** gaan worden. U hoeft niet overal goed in te zijn. Denk bijvoorbeeld aan de voerefficiëntie. Evenaart u al de resultaten van het voercentrum, namelijk meer dan 1,4 kg melk per kg droge stof? Maar denk ook aan het uitbesteden van de jongvee opfok, zodat u zelf meer tijd en aandacht heeft voor andere zaken.

Een hoger inkomen is een combinatie van lagere kosten en/of hogere opbrengsten. Een van de weinige realistische mogelijkheden voor een gespecialiseerd melkveebedrijf, wat aan de eigen melkfabriek wil blijven leveren en zonder al te drastische investeringen of bedrijfsaanpassingen, is biologisch ondernemen. Biologische melk levert ongeveer 8 cent per liter extra op. Het netto voordeel kan oplopen tot meer dan 20.000 euro per jaar. Alle informatie vindt u op:

www.biologischondernemen.nl

Vanzelfsprekend zijn er veel meer opties om te ondernemen. Koeien hebben namelijk een erg hoog aaibaarheidsgehalte! Maar dan is het belangrijk uzelf een aantal kritische vragen te stellen: wat vindt u leuk? of uw partner? wilt u bijvoorbeeld met mensen werken? Mogelijkheden zijn huisverkoop, energieproductie (windmolen, zonnepanelen, biogas), recreatie, kinderopvang, agrarisch natuur- en landschapsbeheer, educatie en zorg. Voor meer informatie, kijk op:

www.multifunctionelelandbouw.nl

10 stappen plan voor nieuwe kansen:

- stap 1: Ga na wat u zelf leuk vindt**
- stap 2: Ga na of u het ook kunt**
- stap 3: Ga na of uw bedrijf en de omgeving de mogelijkheden biedt**
- stap 4: Schrijf op wat u precies wilt gaan doen**
- stap 5: Neem een kijkje bij andere bedrijven**
- stap 6: Oriënteer u op de markt**
- stap 7: Maak een concept-ondernemersplan**
- stap 8: Bespreek het concept-ondernemersplan met anderen**
- stap 9: Scherp het ondernemersplan aan**
- stap 10: Voer het uit!**

[kader: 5 maatregelen voor hogere opbrengsten]

- Overweeg serieus de optie om biologisch te gaan ondernemen in verband met de gegarandeerde meeropbrengsten vanuit de markt. Het geitenwollensokken imago is al lang van bio af. Bij minder dan 10.000 kg melk/ha kan het zeker uit, rond de 12.000 kg melk/ha is het behoorlijk afhankelijk van de grondsoort en het ondernemerschap;

- Bij een lagere melkproductie per koe, een sobere bijvoeding en veel ruwvoer passen ook dikke liters (veel vet en eiwit) wat serieus meeropbrengsten kan geven;
- Neem de tijd om (samen met anderen) je wensbeeld vast te stellen. Niet elkaar napraten, maar iets wat je serieus zelf wilt. Maar ook in de studiegroep leer je ontzettend veel praktische en onafhankelijke tips om het bedrijf te verbeteren;
- Onderzoek de mogelijkheden voor huisverkoop (denk ook aan vee afmesten of samenwerking met een verzuivelaar), energieproductie (windmolen, zonnepanelen, biogas), recreatie, kinderopvang, agrarisch natuur- en landschapsbeheer, educatie en zorg;
- Probeer goede duurzaamheidsprestaties (kringloopcertificaat) tot waarde te brengen richting een provincie (meer ruimte), waterschappen (geen waterschapsheffing), klimaatfondsen (beloning), banken (lagere rente) of bijvoorbeeld bedrijven in de regio (groen investeren). Maar doe het vooral ook voor je lange termijn “licence to produce”. Er zijn nu al voorbeelden van bedrijven die eenvoudiger en goedkoper aan een lening kunnen komen omdat ze vooroplopen in duurzaamheid.

Het laatste punt ligt erg in het verlengde van kostenbesparing. Iets waar het project ook vol op inzet. U realiseert milieubesparingen en wij zoeken naar beloningen vanuit de markt.

Meer informatie vind u op onze factsheet ondernemerschap, die is te downloaden vanaf onze website (DBB Fact 2). Lees ook eens de Atlas voor innoverende melkveehouders voor meer dan 50 inspirerende voorbeelden hoe het anders kan.