‘Alsmaar groter is niet enige optie’

Het is geen geheim dat veel ondernemers het moeilijk hebben. Op dit moment vallen de klappen vooral in de melkveehouderij. Om het hoofd boven water te houden, zouden deze ondernemers alle opties open moeten houden. ‘Ook een deel van de grond verkopen hoort daarbij’, stelt Martijn van Duren van ZLTO Rundveehouderij.

BEDRIJFSSTRATEGIE

‘Grond verkopen is geen optie voor een boer. Dat doe je gewoon niet’, weet Van Duren. Maar deze rigoureuze maatregel kan volgens hem soms wel het enige, en dus beste, redmiddel zijn voor melkveehouders die op een doodlopend spoor zitten. ‘Ik noem het maar als voorbeeld. Natuurlijk is dit lang niet voor iedereen een optie. Ik wil alleen maar aangeven dat er meerdere wegen naar Rome leiden’, licht hij toe.

‘De weg van de schaalvergroting kent ook afritten waar je normaal gesproken niet eens naar omkijkt. Maar als de nood hoger wordt, is het goed alle opties op een rij te zetten en de voor- en nadelen tegen elkaar af te wegen.’

Zijn collega Gerard Willems geeft aan dat ondernemers ook goed naar de financiële armslag op de lange termijn moeten kijken. ‘Je moet naast een liquiditeitsplanning voor de korte termijn een continuïteitsplanning maken voor de lange termijn’, adviseert hij.

‘Vragen die daarbij om de hoek komen kijken zijn: kan ik investeren in nieuwe stallen? Kan ik de veestapel uitbreiden en kan ik dan grond bijkopen? Kan ik nieuwe machines kopen? En dan heb je ook nog de planning voor de bedrijfsopvolging. Dat gaat natuurlijk nog veel verder en gaat over zaken als je eigen pensioen: houd ik überhaupt nog iets voor mezelf over?’

Volgens Van Duren hebben veel melkveebedrijven een kostprijs van 32 cent of meer. ‘Dat is te hoog. Niet alleen nu met de lage melkprijzen, maar ook als de markt weer opkrabbelt. Met zo’n hoge kostprijs is de marge ook te klein bij de langjarige verwachting van de melkprijs. Dat veel bedrijven het nu moeilijk hebben, is dus niet de schuld van de markt op dit moment. Die bedrijven zullen uiteindelijk toch het onderspit moeten delven.’

Melkveehouders hebben meer opties dan groeien of stoppen. Foto: Wageningen UR Livestock Research

Een deel van de grond verkopen is zeker geen langetermijnoplossing voor bedrijven waarbij de opvolger al in de startblokken staat. Dat beseft Van Duren zich maar al te goed. ‘Voor ondernemers die het nog een x-aantal jaren uit moeten zingen, kan het verzilveren van de overwaarde van de grond wel een mooie optie zijn.’

GELUKKIG EN RUSTIG

Melkveehouder Ad van den Oever (57) uit Mariaheide loopt tevreden door zijn stal, waar 55 gezonde koeien staan. Hij is een gelukkig en rustig mens. Dat was een jaar geleden wel anders. De aanhoudende lage melkprijzen, de werkdruk, de administratie, regels en wetten werden hem en zijn vrouw allemaal wat te veel. En dan was er ook nog geen opvolger in zicht. Hoe verder? Ze spraken er eindeloos over, maar ze kwamen er niet uit.

Op dat moment schakelden de melkveehouders ZLTO in. Gerard Willems zat al snel regelmatig bij hen aan de keukentafel. ‘Hij opperde verschillende mogelijkheden waarover we gingen nadenken’, vertelt Van den Oever. ‘Uiteindelijk hebben we voor een oplossing gekozen die uitstekend bij onze situatie past. Een oplossing waar we zelf nooit op zouden komen: kleiner gaan boeren. Daar kleeft onder agrariërs toch het idee aan dat je hebt gefaald. Dat is ook niet gek, want jarenlang was meer, meer, meer de trend.’

Van den Oever en zijn vrouw verkochten 9 hectare grond en brachten hun veestapel terug van 85 naar 55 koeien. Daardoor heeft de melkveehouder meer financiële armslag gekregen en is het plezier in zijn werk teruggekeerd.

‘Minder koeien betekent dat we minder grond nodig hebben. Doordat we over veel losse kavels beschikten, konden we deze goed verkopen. Mocht blijken dat we toch meer grond nodig hebben, dan is het goedkoper om deze te huren. Minder koeien en grond betekent ook minder kosten en dus is de verwachting dat we meer rendement kunnen halen.’

In januari van dit jaar heeft de verkoop plaatsgevonden. De druk is nu van de ketel. ‘Op deze manier kan ik nog minimaal tien jaar doorgaan. Dat is ruim voldoende’, zegt Van den Oever.

PARTTIME BOEREN

Van Duren en Willems noemen de verkoop van grond dus maar als een van de vele voorbeelden van een wijziging van de bedrijfsstrategie. Zij hebben andere onderwerpen in hun agenda staan dan vijf jaar geleden. ‘Denk aan een erfpachtconstructie waarbij de grond wel bij het bedrijf blijft of terugschakelen in grootte en parttime gaan boeren’, zeggen zij.

‘Een andere mogelijkheid is om te gaan samenwerken met een collega met een grote stal die maar halfvol staat. Op die manier kun je de vaste kosten samen delen. Ondernemers met een structureel te hoge kostprijs moeten linksom of rechtsom gaan snijden in de vaste kosten. Alleen dan werk je aan een structurele oplossing voor je bedrijf.’

Feiten- én mensenkennis

Gerard Willems is een van de adviseurs bij ZLTO die rundveehouders begeleidt, wanneer zij een andere weg willen of moeten inslaan. Hij is op de hoogte van de laatste ontwikkelingen in de sector en weet welke mogelijkheden kansrijk zijn.

Melkveehouder Ad van den Oever uit het Brabantse Mariaheide heeft de begeleiding door Willems als zeer positief ervaren. Daar waar de ondernemer er zelf niet meer uitkwam, sprong de adviseur in het gat.

‘Gerard weet precies hoe alles zit. Daarnaast heeft hij veel mensenkennis. Hij heeft ervoor gezorgd dat we een keuze hebben gemaakt die bij onze situatie past’, zegt Van den Oever.

Van spint tot smart farming op Demodag

Enkele honderden bezoekers kwamen vorige week vrijdag naar de achtste editie van de Aardbeien Demodag van ZLTO/LLTB team Vollegrond en Delphy in Rijsbergen. Op en rond de percelen van aardbeientelers Johan en Adrie Vermeeren was genoeg te zien en te bespreken.
Ontmoeten, inspireren en innoveren van en voor de sector was volgens de organisatie de rode draad van deze jaarlijkse demodag. Wat betreft innovatie was er in Rijsbergen veel aandacht voor het steeds groter wordende aandeel van stellingenteelt. Dat was mede te merken aan de vele leveranciers van goten. Ook de bestrijding van trips en echte meeldauw kwam ruim aan bod middels toelichtingen bij de proefvelden. Nieuw is de aandacht voor smart farming met informatieverzameling vanuit de lucht.
Foto: Werner Pellis

SaMeDi ook in Zeeland en Limburg

Het ZLTO-project ‘Samenwerking Medici en Dierenartsen’ (SaMeDi) wordt verder uitgerold in twintig netwerken in de provincies Zeeland, Noord-Brabant en Limburg in de periode tot eind 2018. Het ministerie van Volksgezondheid, Welzijn en Sport heeft daar haar goedkeuring voor gegeven en staat garant voor de financiering.

SaMeDi zag ruim twee jaar geleden het levenslicht in Hilvarenbeek. ZLTO is sinds 2014 aan de slag om op lokaal niveau huisartsen, dierenartsen en ZLTO-afdelingsbesturen met elkaar in gesprek te brengen. Het doel is om daar een blijvend vervolg aan te geven, een netwerk.

Het project wordt gefinancierd door het ministerie van VWS. Momenteel lopen er SaMeDi-netwerken in de gemeenten Hilvarenbeek, Gilze, Mill, Boxmeer, Someren en Veghel-Uden en omgeving. Nu worden dus ook netwerken in de provincies Zeeland en Limburg opgestart.

Projectleider Danielle Aarts van ZLTO is blij met de uitbreiding. ‘We hebben uit het proces veel geleerd en met name ervaren dat we hiermee in een behoefte voorzien. Dat heeft het ministerie van VWS ook gezien, en dus mogen we verder.’