

# **Naar kostprijsbeheersing in de melkveehouderij**

Verschillen in kostprijs en financiële weerstand tussen Nederlandse bedrijven en met het buitenland

A. van den Ham  
C.H.G. Daatselaar  
A.M. Prins  
D.W. de Hoop

Projectcode 30074

December 2003

Rapport 2.03.22

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Naar kostprijsbeheersing in de melkveehouderij; Verschillen in kostprijs en financiële weerstand tussen Nederlandse bedrijven en met het buitenland  
Ham, A. van den, C.H.G. Daatselaar, A.M. Prins en D.W. de Hoop  
Den Haag, LEI, 2003  
Rapport 2.03.22; ISBN 90-5242-867-0; Prijs € 30,50 (inclusief 6% BTW)  
132 p., fig., tab.

De inkomenssituatie en de financiële weerstand op de Nederlandse gespecialiseerde melkveebedrijven verslechteren, ook vergeleken met die in de omringende EU-landen. Oorzaken zijn de doorgaande stijging van vooral de vaste kosten en een vermindering van de opbrengsten. Deze trend moet worden doorbroken, anders verloopt bedrijfsovername steeds moeilijker en ontstaan op steeds meer bedrijven betalingsproblemen.

Er zijn grote verschillen tussen bedrijven, ook als gecorrigeerd wordt voor verschillen in bedrijfsomvang en intensiteit. Bedrijven met een lage kostprijs hebben meestal ook een goede financiële weerstand. Een consequente, integrale strategie met kostenbesparing als centraal aandachtspunt is van groot belang om bovenstaande trend te doorbreken. Arbeids-efficiency (ton melk per volwaardige arbeidskracht (vak)) is daarbij belangrijker dan alleen veel aandacht voor bedrijfsvergroting (ton melk per bedrijf).

Van de Nederlandse melkveehouder wordt een hoog integrerend vermogen gevraagd om bij de snel veranderende eisen van markt en maatschappij de 'lead' te houden bij de ontwikkeling van het bedrijf. Dat vraagt om strategisch ondernemerschap waarbij de eigen vaardigheden, een omgevingsanalyse en een analyse van de sterke en zwakke punten van het bedrijf centraal staan. Daarbij zal iedere melkveehouder zijn eigen strategie ontwikkelen.

#### Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: [publicatie.lei@wur.nl](mailto:publicatie.lei@wur.nl)

#### Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: [informatie.lei@wur.nl](mailto:informatie.lei@wur.nl)

© LEI, 2003

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponneerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.



# Inhoud

	Blz.
<b>Woord vooraf</b>	7
<b>Samenvatting</b>	9
<b>1. Inleiding</b>	29
1.1 Aanleiding	29
1.2 Probleemstelling	29
1.3 Doelstelling	30
1.4 Opzet van het rapport	30
<b>2. Materiaal en methode</b>	31
2.1 Gebruikte onderzoekmateriaal en de toegepaste methode	31
2.2 Definiëring van enkele gebruikte begrippen	33
2.2.1 Economische begrippen	33
2.2.2 Bedrijfstijlen en ontwikkelingsvisies	34
<b>3. Trends en drijvende krachten</b>	36
3.1 Inleiding	36
3.2 Ruimtelijke ordening	36
3.3 Milieubeleid	38
3.4 Landbouwbeleid	39
3.5 Verwachtingen bij andere agrarische sectoren, vooral akkerbouw	41
3.6 Houding en bedrijfsstrategie van melkveehouders	42
3.6.1 Motivatie voor bedrijfsontwikkeling	42
3.6.2 Verschillen tussen regio's	44
3.7 Ontwikkeling naar verbreding tot 1998	45
3.8 Algemene economische ontwikkelingen	46
3.9 Overzicht van de drijvende krachten	46
<b>4. Ontwikkeling van de kostprijs van melk</b>	48
4.1 Inleiding	48
4.2 Kostprijs in 1984/85 en in 1993/94	48
4.3 Ontwikkeling voor alle gespecialiseerde melkveebedrijven	49
4.4 Verschillen in de kostprijs van melk	51
4.5 Verschillen in omvang, uitgedrukt in hoeveelheid melk per bedrijf	53
4.6 Verschillen in intensiteit, uitgedrukt in hoeveelheid melk per hectare	55

	Blz.
4.7 Financiële situatie op gespecialiseerde melkveebedrijven	56
4.7.1 Ontwikkeling van de vermogenspositie	57
4.7.2 Reactie van ondernemers op verminderde bedrijfsresultaten	58
4.7.3 Ontwikkeling van de arbeidsopbrengst; kritieke melkprijs	61
4.8 Verschillen tussen regio's	62
4.9 Leerpunten uit de ontwikkelingen in kostprijs en financiële weerstand	65
<b>5. Verschillen tussen bedrijfsstrategieën</b>	<b>69</b>
5.1 Inleiding	69
5.2 Beschrijving en resultaten van de bedrijfsgroepen	69
5.2.1 Gehanteerde criteria	69
5.2.2 Beschrijving van de resultaten van de bedrijfsgroepen	70
5.2.3 Hoe tot verbetering komen	81
5.3 Leerpunten uit de verschillen tussen bedrijfsstrategieën	81
<b>6. Vergelijking met het buitenland</b>	<b>84</b>
6.1 Inleiding	84
6.2 Ontwikkeling van het gezinsinkomen uit bedrijf in zeven EU-landen	85
6.3 Nederland: algemeen en bedrijfsstructuur melkveehouderij	88
6.4 Leeswijzer vergelijking van bedrijven in het buitenland	90
6.5 Vergelijking van bedrijven in een veertiental landen	91
6.6 Analyse van de vergelijking van bedrijven in het buitenland	120
6.6.1 Aandachtspunten bij het gepresenteerde overzicht	120
6.6.2 Motivatie van de gekozen landen	120
6.6.3 Analyse van de resultaten	121
6.7 Leerpunten uit de landenvergelijking	123
<b>7. Conclusies</b>	<b>126</b>
7.1 Conclusies van probleemstelling	126
7.2 Conclusies van oplossing	127
<b>8. Aanbevelingen</b>	<b>129</b>
<b>Literatuur</b>	<b>131</b>

## Woord vooraf

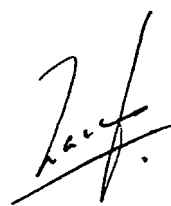
In opdracht van het Productschap Zuivel (PZ) heeft het LEI een onderzoek uitgevoerd naar de ontwikkeling van de kostprijs van melk en de financiële weerstand op gespecialiseerde melkveebedrijven in de periode 1993/94 tot 2002. Deels was dit een update van het onderzoek uit 1996 dat werd uitgebreid met een vergelijking met de melkveehouderij in het buitenland. De belangrijkste vragen waren hoe de kostprijs van melk zich de afgelopen jaren heeft ontwikkeld, welke verschillen er zijn tussen bedrijven en wat daarvan de achterliggende oorzaken zijn, welke verschillen er zijn met het buitenland, wat de Nederlandse melkveehouderij daarvan kan leren en welke trends voor de toekomst te verwachten zijn. Het doel van deze vragen was om na te gaan welke (potentiële) knelpunten naar voren komen en op welke wijze(n) aan een oplossing van deze knelpunten kan worden gewerkt.

Voor de vergelijking van voor Nederland interessante en relevante bedrijven in het buitenland (hoofdstuk 6.4) hebben we A.M. Prins ingeschakeld, melkveehouder en agri-consultant.

Het onderzoek werd begeleid door een begeleidingscommissie die als volgt was samengesteld:

- W. Koops, Productschap Zuivel;
- A. van Hoof, melkveehouder en lid van het bestuur van PZ;
- C. Romijn, melkveehouder en lid van het bestuur van PZ;
- J.H.W. M. van Schijndel, Rabobank Peelrand;
- H.A. Voogd, Alfa Accountants en Adviseurs;
- P.J. Galama en M.H.A de Haan, Praktijkonderzoek van de Animal Science Group van Wageningen UR.

Wij bedanken het Productschap Zuivel voor het in ons gestelde vertrouwen en de begeleidingscommissie voor de plezierige samenwerking.



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse  
Algemeen Directeur LEI B.V.





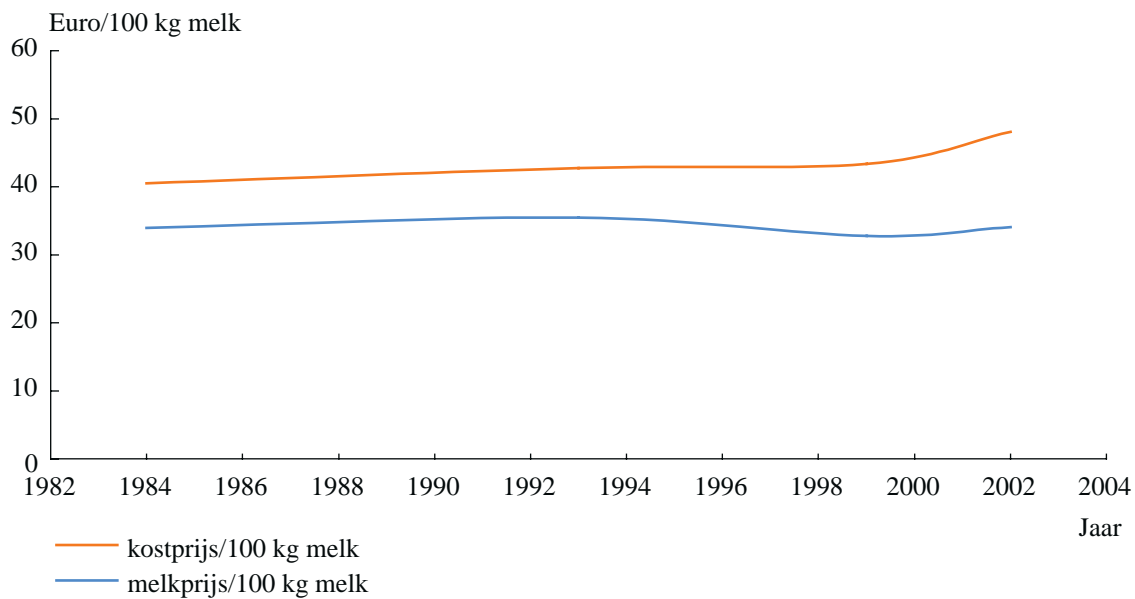
## Samenvatting

In dit onderzoek is nagegaan hoe de kostprijs van melk en de financiële weerstand zich de laatste jaren hebben ontwikkeld op gespecialiseerde melkveebedrijven in Nederland en welke verschillen er zijn tussen bedrijven. Het doel daarvan is om mogelijkheden voor verbetering aan te geven. Het onderzoeken van verschillen met de melkveehouderij in andere landen maakte ook deel uit van de opdracht. Het doel daarvan was om na te gaan wat de Nederlandse melkveehouderij daarvan zou kunnen leren.

In deze samenvatting worden enkele begrippen gebruikt. Voor de omschrijving daarvan wordt verwezen naar hoofdstuk 2.

### *Kostprijs van melk gestegen, melkprijs ongeveer op gelijk niveau gebleven*

Vanaf 1984/85 tot 2002 is de kostprijs van melk op de gespecialiseerde melkveebedrijven gestegen terwijl de melkprijs ongeveer op hetzelfde niveau bleef. Figuur 1 geeft het verloop weer.



*Figuur 1 Ontwikkeling van de kostprijs van melk en van de melkprijs*  
Bron: Informatienet.

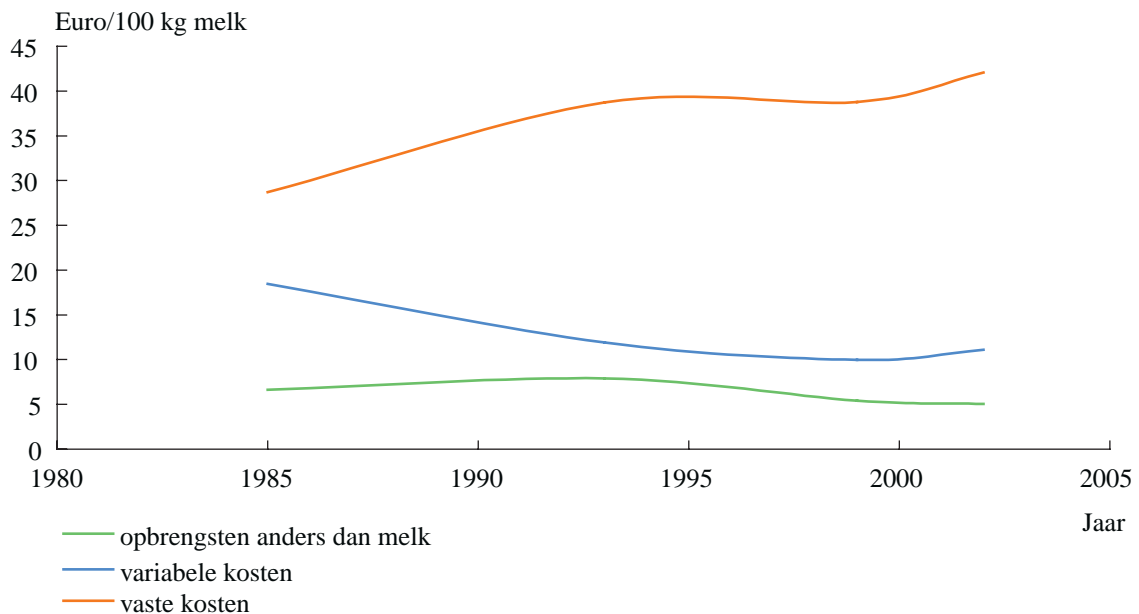
Uit figuur 1 is af te lezen dat:

- de stijging van de melkprijs en de kostprijs van melk elkaar tot ongeveer 1994 in evenwicht hielden;
- daarna tot 2000 de melkprijs daalde en de stijging van de kostprijs doorging;
- na 2000 er een lichte verbetering van de melkprijs optrad, maar de stijging van de kostprijs versneld doorzette.

Het gevolg is dat de kostprijs van melk de opbrengstprijis steeds meer overschrijdt.

#### *De oorzaken van de stijging van de kostprijs verschillen tussen de perioden*

Figuur 2 geeft aan dat de oorzaken van de stijging van de kostprijs van melk in de afgelopen 18 jaar niet steeds dezelfde zijn geweest. De kostprijs van melk wordt bepaald door de variabele kosten, de vaste kosten en de opbrengsten anders dan melk. Om alleen de kostprijs van *melk* over te houden, worden de opbrengsten anders dan melk van de kosten afgetrokken alvorens de *kostprijs* te berekenen.



*Figuur 2 Ontwikkeling van de variabele kosten, de vaste kosten en de opbrengsten anders dan melk*  
Bron: Informatienet.

Uit figuur 2 blijkt dat:

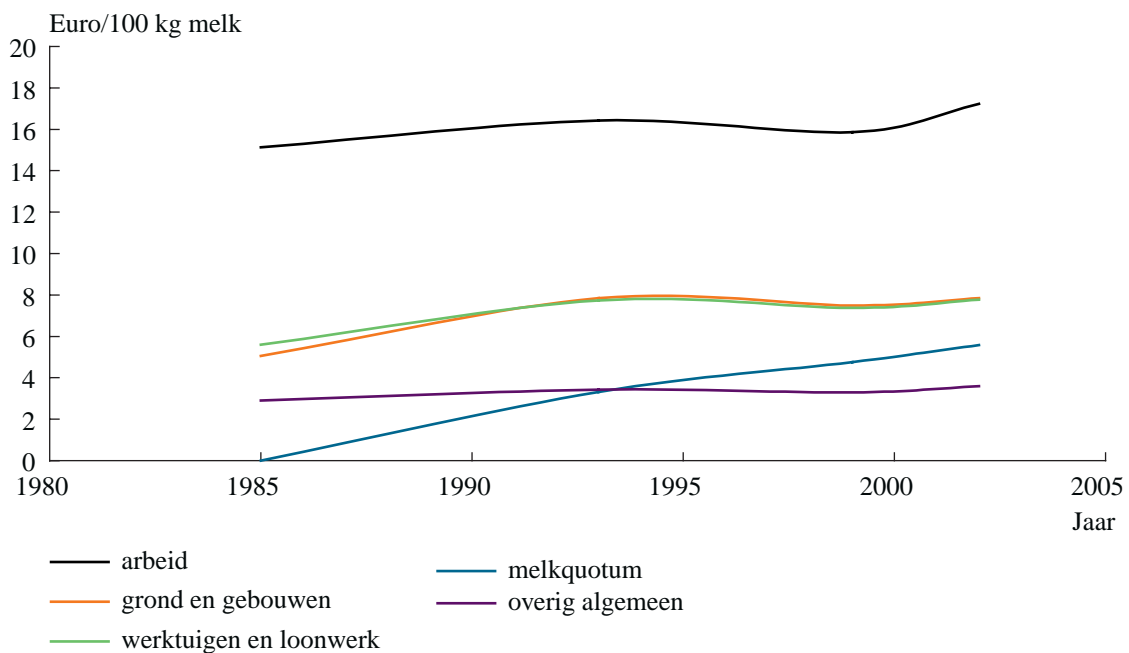
- de eerste negen jaar de variabele kosten, zoals de kosten voor voer en bemesting, sterk daalden en de vaste kosten sterk stegen. De stijging van de opbrengsten anders dan melk had een kostprijsdempend effect;
- daarna tot 2000 de daling van de variabele kosten vertraagd doorging, de vaste kosten licht daalden, maar ook een daling van de opbrengsten anders dan melk inzette;

- de laatste jaren zowel de vaste als de variabele kosten weer stijgen, maar de daling van de opbrengsten, anders dan melk, is doorgegaan;
- de vaste kosten snel een steeds groter deel zijn gaan vormen van de totale kosten.

De vaste kosten worden steeds belangrijker, de opbrengsten die de kostprijs voor een deel dempen, dragen daaraan steeds minder bij.

*Vooraf de arbeidskosten zijn hoog, de kosten voor melkquotum stijgen steeds*

De vaste kosten vormen een steeds groter deel van de totale kosten. Figuur 3 toont de verdeling van de vaste kosten en de ontwikkeling daarin.



*Figuur 3 Ontwikkeling van de verdeling van de vaste kosten van de productie van melk*  
Bron: Informatienet.

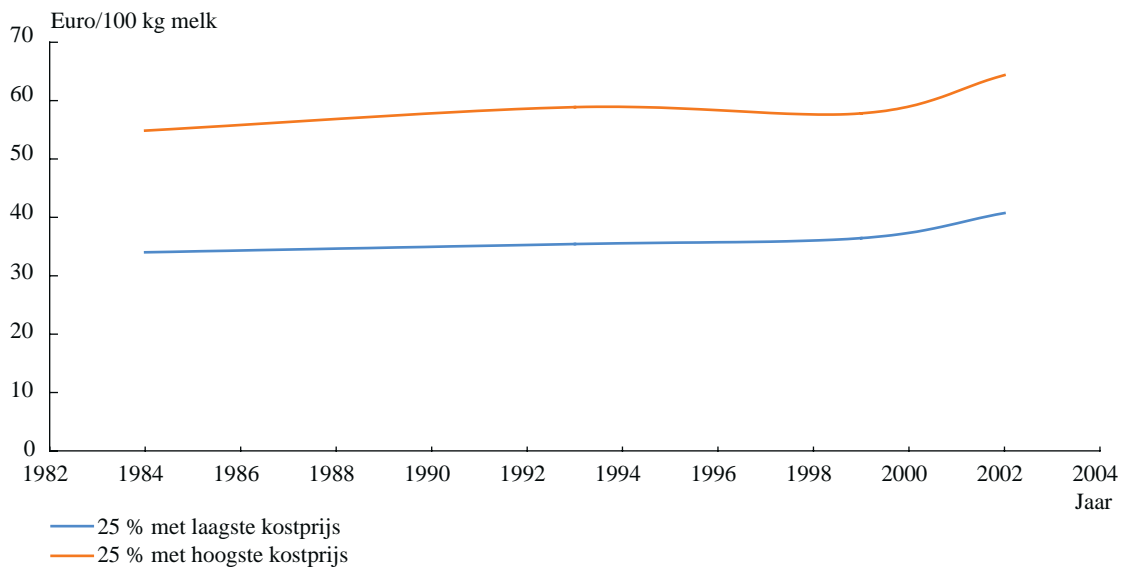
Figuur 3 leert dat:

- de arbeidskosten het grootste deel van de vaste kosten vormen;
- de kosten voor grond en gebouwen en die voor werktuigen en werk door derden daarna volgen en elk ongeveer even hoog zijn;
- de kosten voor het melkquotum steeds zijn doorgestegen in tegenstelling tot de andere posten die in de tweede helft van de jaren negentig van de vorige eeuw een lichte daling lieten zien.

De arbeidskosten zijn de grootste kostenpost, de kosten voor melkquotum stijgen het meest, maar de kosten voor werktuigen en werk door derden evenals grond en gebouwen zijn ook heel belangrijk.

### *Spreiding in kostprijs tussen bedrijven erg groot*

Tot nu toe gingen we in op de *gemiddelde* kostprijsontwikkeling voor alle gespecialiseerde melkveebedrijven in Nederland. De spreiding is evenwel erg groot. Daarvan geven we in figuur 4 een indruk door de ontwikkeling van de kostprijs weer te geven van de groep van 25% bedrijven met de laagste kostprijs en van de groep van 25% bedrijven met de hoogste kostprijs.



*Figuur 4 Ontwikkeling van de kostprijs van de groep van 25% bedrijven met de laagste kostprijs en de groep van 25% bedrijven met de hoogste kostprijs*

Bron: Informatienet.

Figuur 4 geeft aan dat er de volgende verschillen zijn tussen beide groepen:

- de kostprijs van de groep van 25% bedrijven met de hoogste kostprijs is ruim 20 euro per 100 kg hoger dan de groep van 25% bedrijven met de laagste kostprijs;
- stijging en daling van de kostprijs is bij de groep bedrijven met de hoogste kostprijs wat groter dan bij de groep bedrijven met de laagste kostprijs.

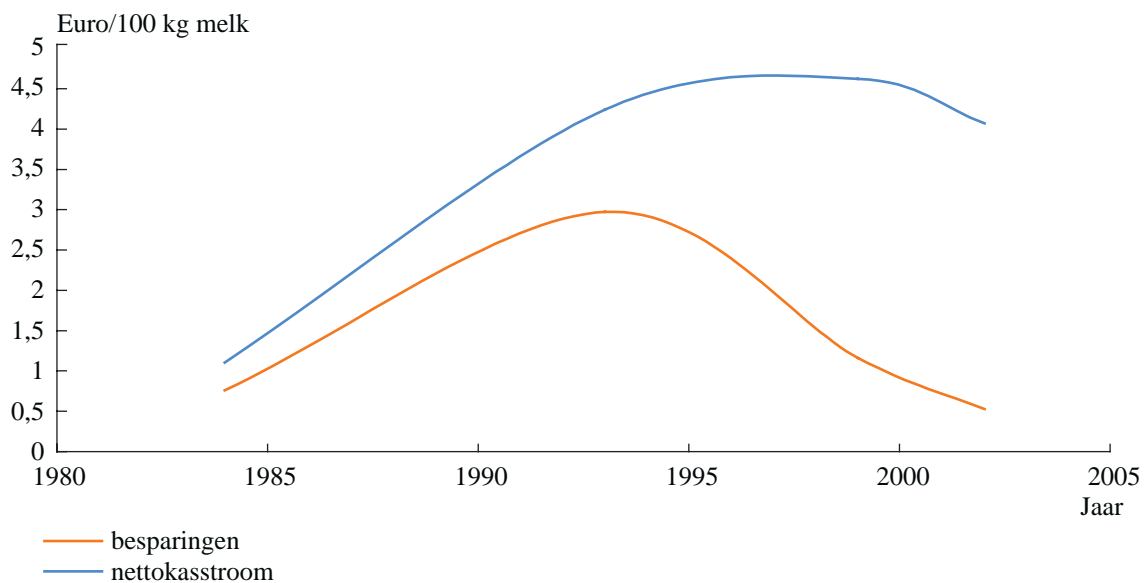
De verschillen in kostprijs kunnen worden verklaard uit:

- verschil in arbeidskosten, 70% van het verschil;
- verschil in kosten voor grond en gebouwen respectievelijk werktuigen en werk door derden, elk bijna 10% van het verschil;
- verschil in variabele kosten en algemene kosten, eveneens ieder bijna 10% van het verschil.

Bedrijven met de laagste kostprijs hebben ruim 2,5 maal zoveel melk per bedrijf en 40% meer melk per hectare. Ze zijn dus groter en intensiever dan de groep bedrijven met de hoogste kostprijs.

*Besparingen ongeveer naar nul, nettokasstroom blijft op peil, maar grote spreiding*

De kostprijs is niet het enige dat belangrijk is. De financiële weerstand is ook van belang. De besparingen (toename eigen vermogen) en de nettokasstroom (een maat voor de ruimte die beschikbaar is nadat aan alle betalingsverplichtingen is voldaan) geven daarvan een indruk. Figuur 5 geeft de financiële weerstand van het gemiddelde gespecialiseerde melkveebedrijf.



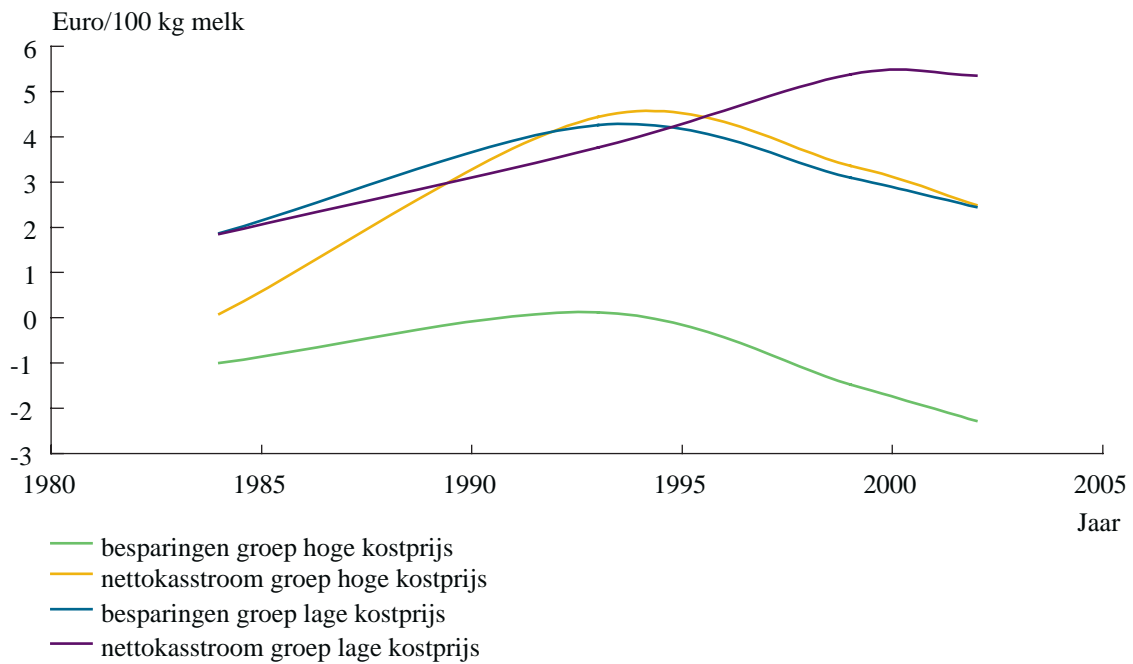
*Figuur 5 Ontwikkeling van de financiële weerstand voor de lange termijn (besparingen) en de korte termijn (nettokasstroom), gemiddeld, op gespecialiseerde melkveebedrijven*

Bron: Informatienet.

Figuur 5 leert dat:

- zowel de besparingen als de nettokasstroom per 100 kg melk tot het midden van de jaren negentig sterk stegen;
- de besparingen daarna even snel weer daalden en nu ongeveer het nulpunt hebben bereikt;
- de nettokasstroom naar beneden afbuigt, maar dat dit op het *gemiddelde* gespecialiseerde melkveebedrijf (nog) niet tot betalingsproblemen leidt.

Er is ook hier evenwel sprake van een grote spreiding. Dat zien we in figuur 6.



*Figuur 6 Spreiding van de financiële weerstand voor de lange termijn (besparingen) en de korte termijn (nettokasstroom) op gespecialiseerde melkveebedrijven*  
Bron: Informatienet.

Figuur 6 leert ons dat:

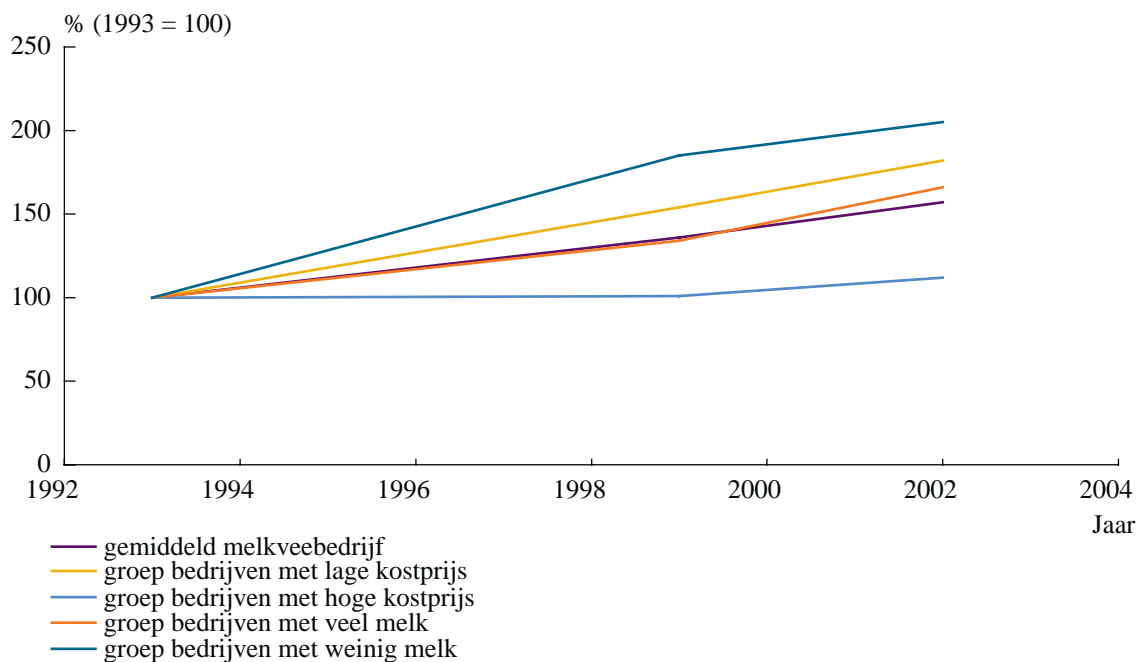
- op bedrijven met een hoge kostprijs er structureel sprake is van een achteruitgang van het eigen vermogen;
- de lage nettokasstroom anno 2002 aangeeft dat er op die bedrijven weinig ruimte is voor het opvangen van tegenvallers of het doen van (extra) investeringen;
- bedrijven met een lage kostprijs er zowel qua besparingen als nettokasstroom aanzienlijk beter voor staan.

*Trend van stijgende kosten en dalende opbrengsten moet snel worden doorbroken*

Figuur 7 geeft een indruk van de ontwikkeling van de hoeveelheid vreemd vermogen op verschillende groepen gespecialiseerde melkveebedrijven de laatste jaren.

Uit figuur 7 blijkt dat:

- het vreemd vermogen sinds 1993 gemiddeld met bijna 60% is toegenomen;
- bedrijven met weinig melk en met een lage kostprijs een relatief grote toename van vreemd vermogen kenden;
- op bedrijven met een hoge kostprijs het vreemd vermogen weinig toenam, mogelijk was er op deze bedrijven geen ruimte voor.



Figuur 7 Relatieve ontwikkeling van de hoeveelheid vreemd vermogen per 100 kg melk voor het gemiddelde melkveebedrijf, voor grote en kleine bedrijven en voor bedrijven met een lage en met een hoge kostprijs

Bron: Informatienet.

De betalingsverplichtingen zijn door deze ontwikkeling op veel bedrijven aanzienlijk toegenomen. Daar komt bij dat de moderniteit van bedrijven aanzienlijk is teruggelopen. Dat geeft aan dat de toename van het vreemd vermogen vooral in de aankoop van melkquotum en grond is gaan zitten. Veel bedrijven staan in de nabije toekomst voor aanzienlijke investeringen in bijvoorbeeld huisvesting voor vee en melkinstallaties.

Tabel 1 geeft een indruk van de grote verschillen tussen bedrijven in economische uitkomsten van de afgelopen jaren. Tabel 1 laat zien dat:

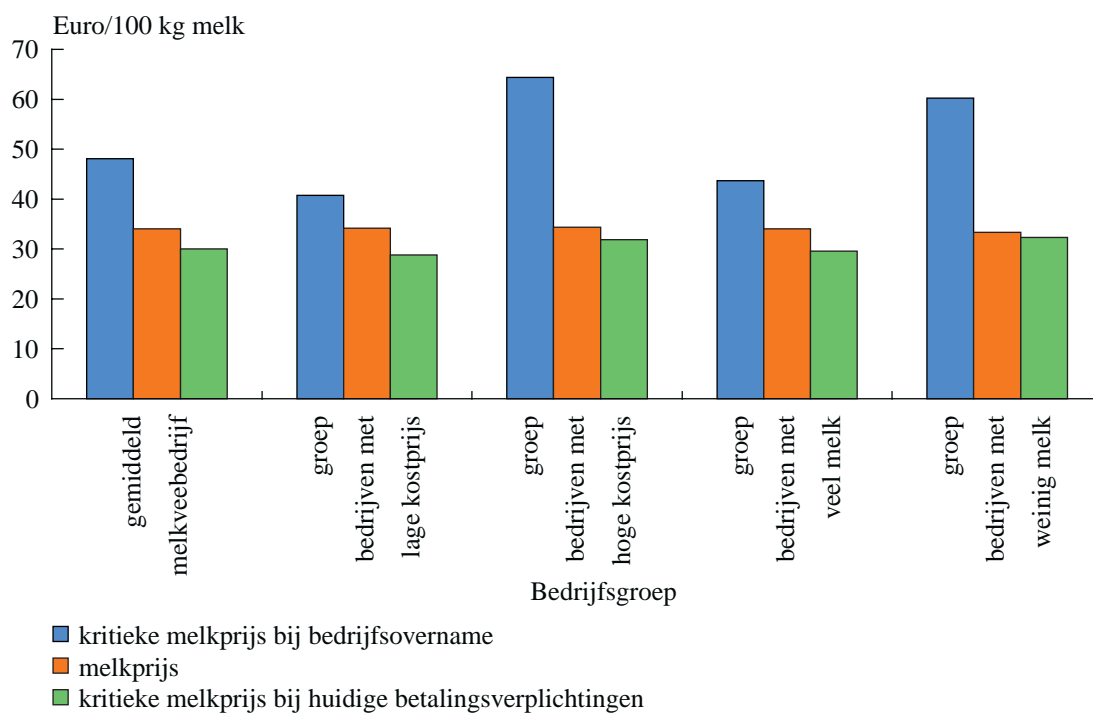
- de rentabiliteit anno 2002 zover is gedaald dat de arbeidsopbrengst voor bedrijven met een lage kostprijs voldoende is om de gezinsbestedingen van te betalen; dat betekent dat op die bedrijven bedrijfsovername zonder extra faciliteiten *nog net* mogelijk is, op bedrijven met een hoge kostprijs is overname veel moeilijker;
- op bedrijven met een hoge kostprijs het totale gezinsinkomen voor bijna de helft afkomstig is van het inkomen van buiten het bedrijf; op bedrijven met een lage kostprijs is dat bijna een vijfde;
- op bedrijven met een hoge kostprijs structureel vermogensafname plaatsheeft (negatieve besparingen);
- de gezinsbestedingen op bedrijven met een hoge kostprijs niet alleen aanzienlijk lager zijn dan op bedrijven met een lage kostprijs maar ook procentueel minder toenemen; dat is een signaal dat gezinnen op die bedrijven met bestaande of in zicht komende betalingsproblemen kampen;

- op bedrijven met een hoge kostprijs het inkomen van buiten het bedrijf onmisbaar is om een positieve nettokasstroom te realiseren en daarmee betalingsproblemen het hoofd te bieden.

Tabel 1 Economische uitkomsten op bedrijfsniveau voor drie boekjaren voor melkveebedrijven met een hoge kostprijs en melkveebedrijven met een lage kostprijs (euro per jaar)

	25% laagste kostprijs			25% hoogste kostprijs		
	1993/1994	1999/2000	2002	1993/1994	1999/2000	2002
Ton melk per bedrijf	544	607	660	196	251	253
Arbeidsopbrengst bedrijf	64.600	47.500	37.500	9.200	3.500	- 3.100
Gezinsinkomen uit bedrijf	57.600	54.600	52.200	16.500	13.300	12.200
Inkomen buiten bedrijf	7.500	8.800	11.400	9.000	10.800	10.800
Totaal gezinsinkomen	65.100	63.400	63.600	25.500	24.100	23.000
Gezinsbestedingen	31.300	34.600	38.200	22.500	24.900	26.200
Belastingen	10.600	10.000	9.200	2.800	2.900	2.600
Besparingen	23.200	18.800	16.200	200	- 3.700	- 5.800
Nettokasstroom bedrijf	20.500	32.700	35.300	8.700	8.500	6.300

Bron: Informatienet.



Figuur 8 Kritieke melkprijs voor 2002 bij bedrijfsovername en bij het voldoen aan de actuele betalingsverplichtingen exclusief vervangingsinvesteringen evenals de gerealiseerde melkprijs

Bron: Informatienet.



Op de groep grote en de groep kleine bedrijven zien we globaal hetzelfde beeld. Wel staat de groep grote bedrijven er gemiddeld iets minder goed voor dan de groep bedrijven met een lage kostprijs. De economische situatie op de groep kleine bedrijven is gemiddeld wat minder ongunstig dan op de groep bedrijven met een hoge kostprijs. Aandacht voor de kostprijs is daarmee belangrijker dan aandacht voor bedrijfsomvang alleen.

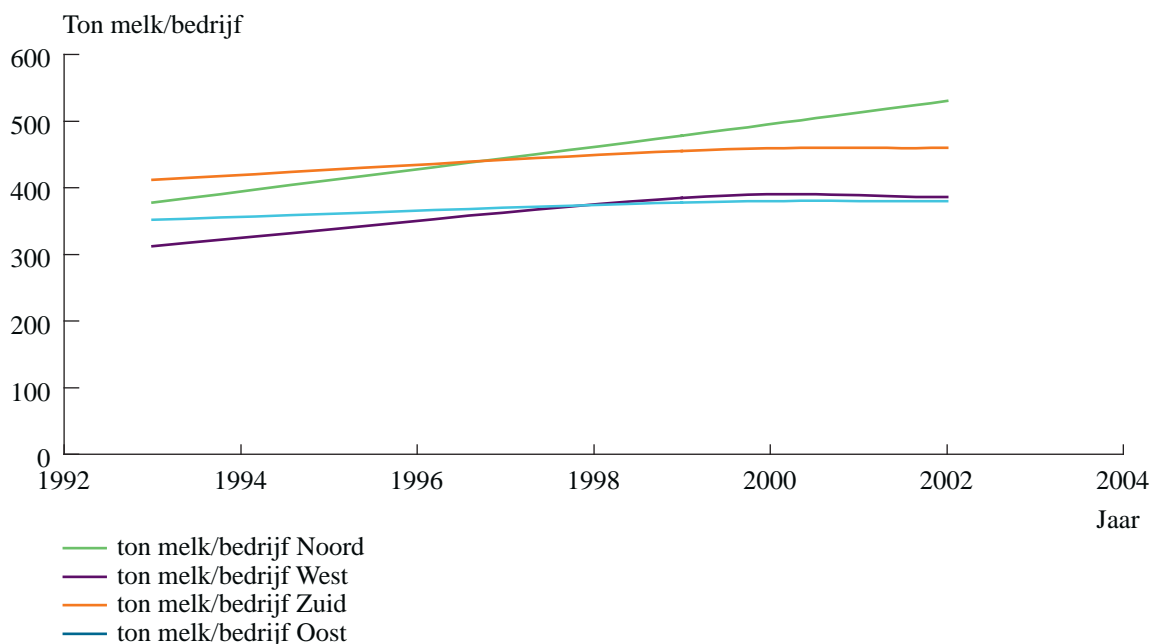
Figuur 8 geeft een indruk van twee kritieke melkprijzen. Dat is in de eerste plaats de melkprijs die nodig is om het moment van bedrijfsovername zonder problemen te kunnen laten verlopen. In de tweede plaats is dat de kritieke melkprijs om aan de huidige (actuele) betalingsverplichtingen te kunnen voldoen. Figuur 8 geeft aan dat:

- op de groep bedrijven met een lage kostprijs anno 2002 het verschil tussen de melkprijs en de 'kritieke melkprijs bij bedrijfsovername' te overbruggen is;
- op de groep bedrijven met weinig melk en de groep bedrijven met een hoge kostprijs de 'kritieke melkprijs bij de huidige betalingsverplichtingen' en de actuele melkprijs elkaar heel dicht naderen.

Bedrijven met een lage kostprijs staan er relatief gunstig voor maar er moet wel iets gebeuren om de huidige trend van stijgende kosten en dalende opbrengsten te doorbreken. Zo niet, dan zal bedrijfsovername voor steeds meer bedrijven moeilijk worden en zullen steeds meer bedrijven in directe betalingsproblemen komen.

*Verschillen tussen regio's: Noord groeit, West, Oost en Zuid niet (meer)*

Tussen de groep gespecialiseerde melkveebedrijven met een hoge kostprijs en de groep bedrijven met een lage kostprijs bestaan grote verschillen in bedrijfsomvang en ook in



*Figuur 9 Ontwikkeling van het gemiddeld aantal tonnen melk per bedrijf in vier regio's*  
Bron: Informatienet.

intensiteit. We hebben Nederland opgedeeld in vier regio's, namelijk Noord, West, Zuid en Oost. In figuur 9 geven we de verschillen in bedrijfsomvang tussen de regio's en zien we per regio grote veranderingen en verschillen in ontwikkeling:

- in de regio's Oost, Zuid en West is de gemiddelde bedrijfsomvang sinds het midden van de jaren negentig weinig gegroeid terwijl in regio Noord een tamelijk sterke groei plaatsvond;
- de groei van de gemiddelde bedrijfsomvang is in de regio's Oost, West en Zuid inmiddels nagenoeg gestopt terwijl die groei in regio Noord doorging;
- door de aanvankelijk sterkere groei in regio West is de gemiddelde bedrijfsomvang daar nu even groot als in Oost;
- regio Noord heeft de positie van regio Zuid als regio met gemiddeld de grootste bedrijfsomvang overgenomen.

Bovenstaande ontwikkeling vinden we terug in de cijfers over kostprijs en financiële weerstand:

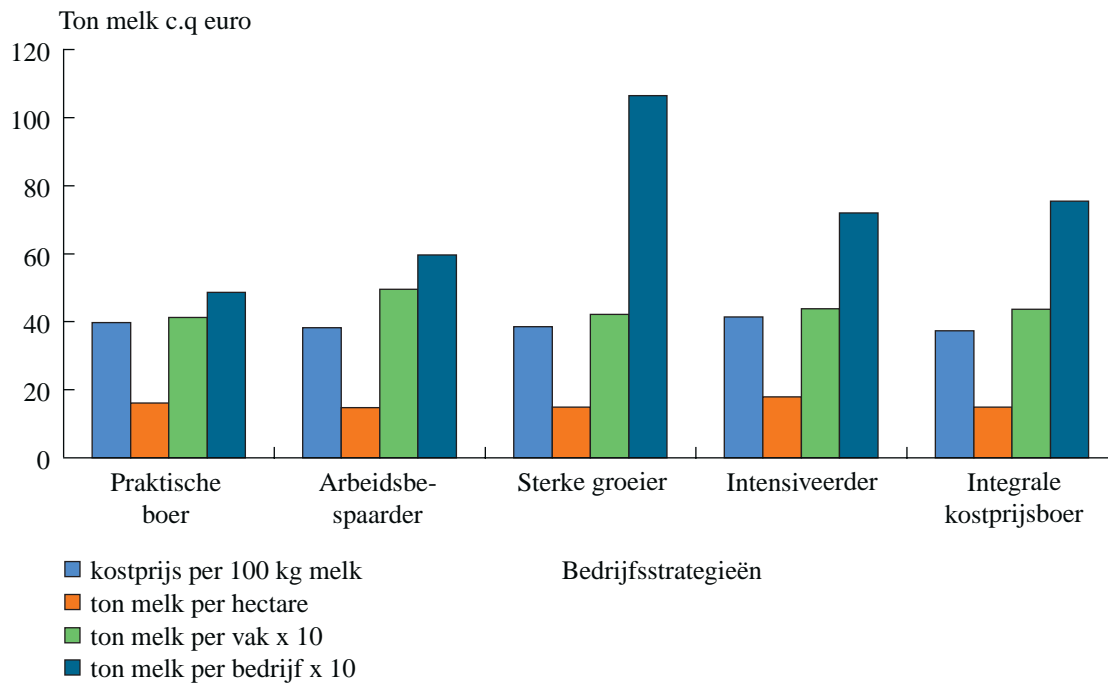
- de kostprijs steeg de afgelopen jaren het minst in 'Noord' en het meest in 'Oost';
- 'Oost' en 'West' hebben de hoogste kostprijs, in 'Noord' en 'Zuid' is de kostprijs nu nagenoeg gelijk;
- in 'Oost' en 'West' zijn de arbeidskosten hoog, in 'West' de kosten voor grond en gebouwen en in 'Zuid' de variabele kosten;
- ondanks grote verschillen in groei van de gemiddelde bedrijfsomvang, verschillen de kosten voor het melkquotum weinig;
- in 'Noord' steeg de hoeveelheid melk per hectare aanzienlijk terwijl de variabele kosten daalden;
- de besparingen zijn in alle regio's gemiddeld teruggelopen naar ongeveer nul.

Het geringe verschil in quotumkosten tussen regio's wijst er op dat vooral grote bedrijven vertrokken zijn uit 'Oost', 'Zuid' en 'West' naar onder meer 'Noord'. De intensivering daar heeft niet tot hogere voer- en bemestingskosten geleid doordat de uitgangssituatie relatief extensief was.

#### *Consequente keuze voor een integrale strategie van kostenbesparing is belangrijk*

Uit het bovenstaande zou kunnen worden afgeleid dat verschillen in kostprijs vooral zijn toe te schrijven aan verschillen in bedrijfsomvang en - in mindere mate - in intensiteit. Verschillen in bedrijfsstrategie nuanceren dit. In figuur 10 staan de bedrijfsgroepen met een kostprijs van maximaal 42 euro per 100 kg melk.

De bedrijfsgroepen worden alle gevormd door ondernemers waarbij consequent integraal denken en handelen de hoofdmoot vormt. De *Praktische boer* stelt arbeidsbesparing centraal, kiest consequent voor loonwerk en past de andere onderdelen goed in. De *Arbeidsbespaarder* heeft veel aandacht voor kostenbesparing, óók op arbeid. *Sterke groeiers* leggen de nadruk op vergroting van de bedrijfsomvang en kiezen consequent voor eigen mechanisatie. De *Intensiveerder* zet eveneens in op kostenbesparing en legt daarbij de na-



Figuur 10 Bedrijfsgroepen met een kostprijs van rond de 40 euro per 100 kg melk en hun bedrijfsomvang, intensiteit, melk per vak en kostprijs

Bron: Informatienet.

druk op hoge producties per koe en per hectare. *Integrale kostprijsboeren* leggen minder de nadruk op bepaalde onderdelen, maar letten wel sterk op kostenbesparing.

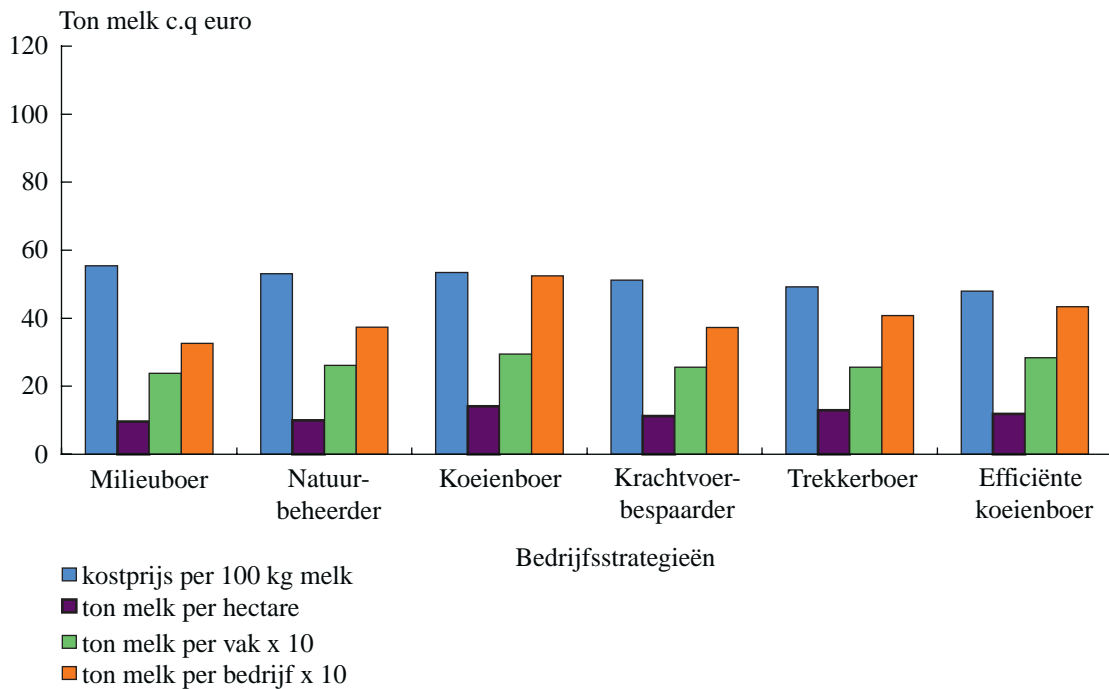
- In figuur 10 zien we dat bedrijfsgroepen met een lage kostprijs *gemiddeld als groep*:
- 400 ton melk per vak of meer produceren;
  - tegen de 15 ton melk per hectare zitten of die overschrijden;
  - grote verschillen in bedrijfsomvang (melk per bedrijf) kennen.

Binnen iedere groep is echter sprake van verschillen tussen individuele bedrijven

In figuur 10 staan bedrijfsgroepen met een integrale consequent toegepaste strategie met kostenbesparing als centraal aandachtspunt. Ook besparing op arbeidskosten, hoewel een berekende kostenpost, hebben deze ondernemers hoog in het vaandel. Waar dat minder het geval is, moet een grote bedrijfsomvang de doorslag geven. Maar dat gaat gepaard met veel vreemd vermogen per 100 kg melk en een lage moderniteit. Dat laatste is het geval bij de *Sterke groeier* en de *Intensiveerder*. Bedrijfsomvang is dus niet het belangrijkste, de hoeveelheid melk per vak scoort hoger.

In figuur 11 staan de bedrijfsgroepen die een voor hen belangrijk bedrijfsthema centraal zetten.

De *Milieuboer* zet in op lage mineralenoverschotten, de *Natuurbeheerder* richt zich op hoge vergoedingen voor natuurbeheer, de *Koeienboer* en de *Efficiënte koeienboer* gaan



Figuur 11 Bedrijfsgroepen met een kostprijs van rond de 50 euro per 100 kg melk en hun bedrijfsomvang, intensiteit, melk per vak en kostprijs

Bron: Informatienet.

voor goede resultaten per melkkoe, de *Trekkerboer* beschikt over veel pk's en de *Krachtvoerbepaarder* vindt weinig krachtvoer per 100 kg melk belangrijk. Op die punten zijn ze erg sterk, maar allen hebben minder melk per vak, per hectare en soms ook per bedrijf dan de bedrijfspgroepen in figuur 10.

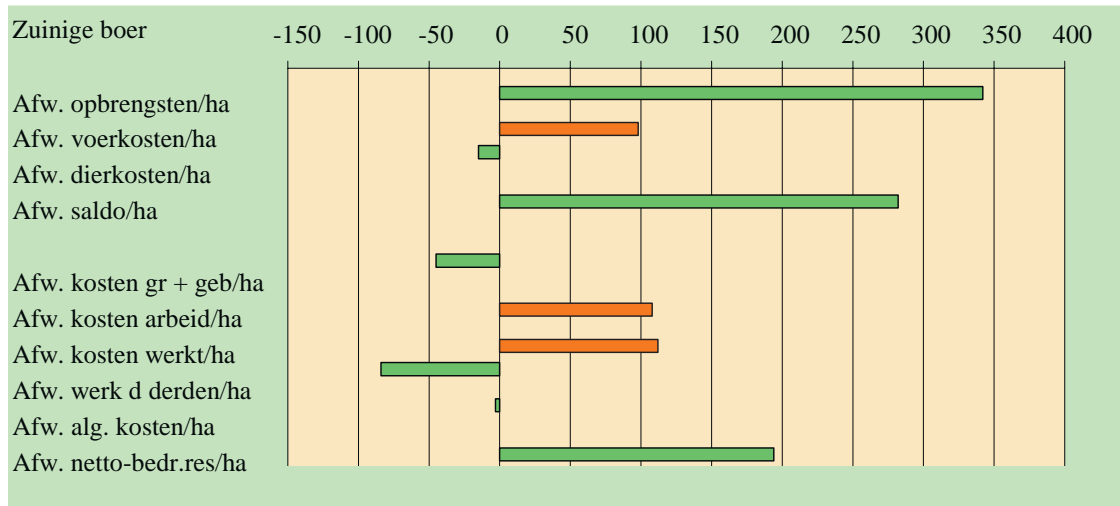
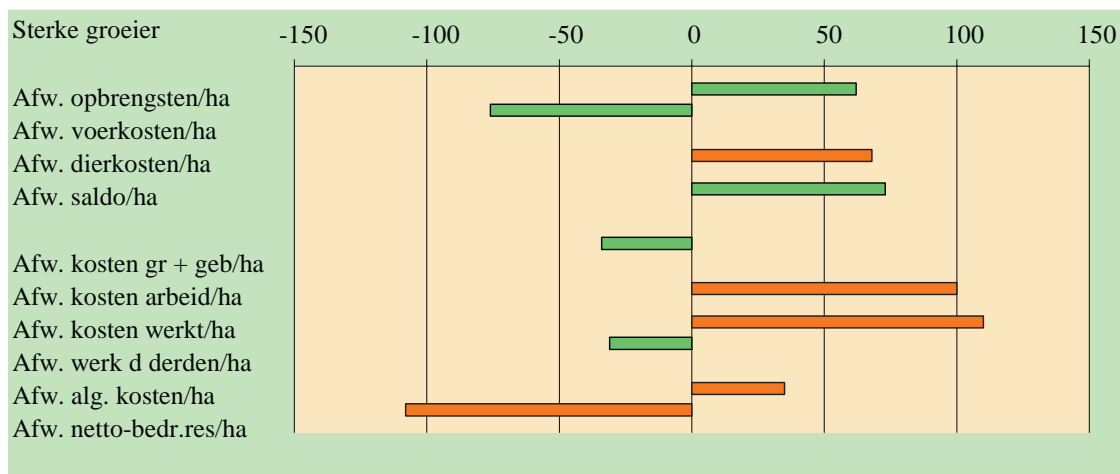
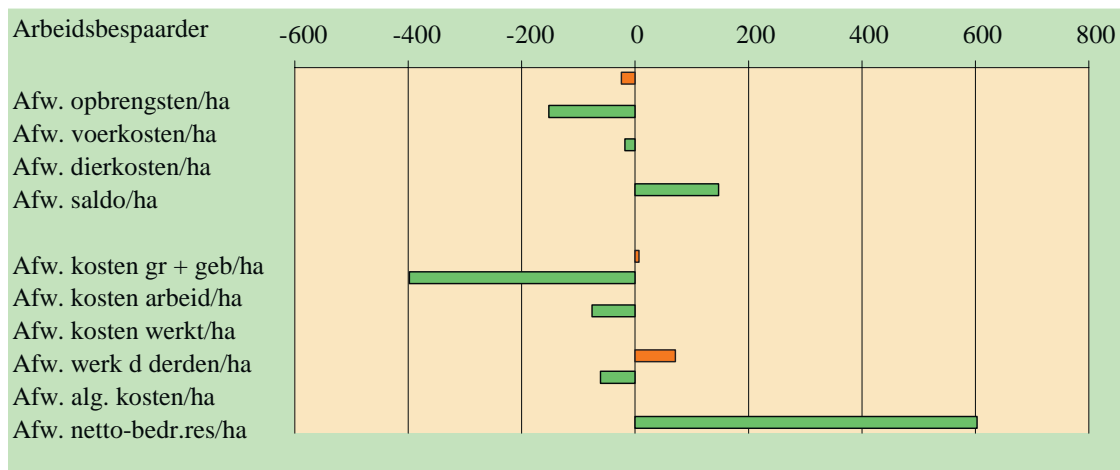
Allen hebben sterke punten maar die staan zo centraal dat ze minder in het geheel van het bedrijf zijn geïntegreerd. Dat komt tot uiting in hogere kosten.

#### *Vanuit de eigen sterke punten naar mogelijke kostenbesparing zoeken*

Ondernemers hebben sterke en minder sterke punten. Tabel 2 toont de grote verschillen tussen melkveeouders onderling:

- hoe consequenter en integraler, hoe beter het lukt de kosten in de hand te houden;
- doe als ondernemer waar je goed in bent;
- met behoud van de sterke punten kijken waar kostenbesparing mogelijk is, brengt verbetering.

De 'Koeienboer' bijvoorbeeld richt zich op veel melk per koe maar realiseert ook veel extra opbrengsten die er aan extra kosten echter weer uitgaan (tabel 2). De 'Efficiënte koeboer' richt zich ook op veel melk per koe, maar richt zich meer op kostenbeparing. Dat leidt tot een beter nettobedrijfsresultaat. De 'Sterke Groeier' richt zich sterk op vergroting van de bedrijfsomvang maar kostenbesparing krijgt minder aandacht. De 'Arbeidsbespaar-



*Figuur 12 Resultaten van een drietal bedrijfsstrategieën, grafisch weergegeven*  
 'Afw.' is het verschil ten opzichte van het resultaat bij vergelijkbare bedrijven.  
 Bron: Informatienet.

Tabel 2 *Vershil in bedrijfsresultaten bij verschillende bedrijfsstrategieën (1999/2000)*

	Arbeids- bespaar- der	Sterke groeier	Intensi- veerder	Efficiën- te koe- boer	Koeien- boer	Uitge- kiende machi- ne boer	Prakt- tische boer	Zuinige boer	Gras- land boer
Afw. a) opbrengsten/ha	-24	62	-17	6	551	14	-75	342	-19
Afw. voerkosten/ha	-152	-76	-17	32	201	19	-55	98	-164
Afw. dierkosten/ha	-18	68	-2	20	215	-50	8	-15	60
Afw. saldo/ha	147	73	5	-53	134	62	-34	282	65
Afw. kosten gr + geb/ha	7	-34	25	-77	-10	-77	25	-45	-97
Afw. kosten arbeid/ha	-398	100	-185	20	354	-100	-572	108	-356
Afw. kosten werkt/ha	-76	110	-16	92	148	311	-209	112	169
Afw. werk d derden/ha	71	-31	-38	-30	12	-188	173	-84	75
Afw. alg. kosten/ha	-61	35	-50	-2	73	16	14	-3	28
Afw. netto-bedr.res/ha	603	-108	267	-57	-443	101	535	194	247

a) 'Afw.' is het verschil ten opzichte van het resultaat bij vergelijkbare bedrijven dus gecorrigeerd voor bedrijfsomvang, veebezetting per hectare, melkproductie per koe en N gift per hectare grasland.

Bron: Informatienet.

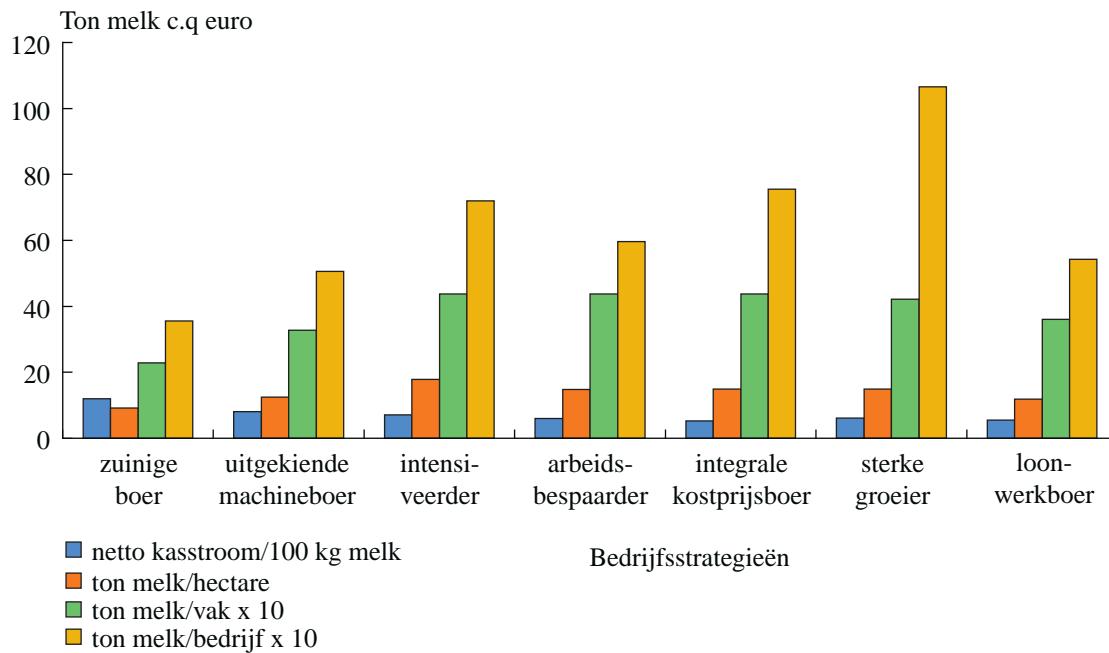
der' let meer op kostenbesparing en realiseert in vergelijking met andere bedrijven een beter nettobedrijfsresultaat. De kostprijs is in beide gevallen ruim 38 euro per 100 kg melk, maar de 'Sterke Groeier' produceert bijna tweemaal zoveel melk per bedrijf (figuur 10). In figuur 12 is in één oogopslag te zien hoe verschillend melkveehouders tot hun resultaat komen, wat de sterke punten zijn en wat aandacht verdient.

De eigen situatie spiegelen aan vergelijkbare bedrijven geeft inzicht in de punten die aandacht voor verbetering behoeven. Daarbij is het de kunst de sterke punten vast te houden en te blijven benutten maar tevens na te gaan hoe binnen die eigen strategie kostenbesparing het beste kan worden gerealiseerd. Of hoe extra opbrengsten kunnen worden gerealiseerd zonder dat deze extra opbrengsten door extra kosten weer grotendeels verdwijnen.

*Ook voor financiële weerstand is integraal en consequent handelen noodzakelijk*

Kostprijs is niet het enige criterium. De financiële weerstand is ook belangrijk. In figuur 13 staan bedrijfsgroepen met minimaal 5 euro nettokasstroom per 100 kg melk, minimaal 2 euro per 100 kg melk besparingen en een kostprijs van melk die maximaal 10% hoger is dan de 42 euro per 100 kg uit figuur 10.

In figuur 13 zien we vier van de vijf bedrijfsgroepen van figuur 10 terug. Die behoren dus zowel qua kostprijs als qua financiële weerstand bij de gunstigste. Toegevoegd zijn de *Loonwerkboer*, ook die kiest consequent voor een duidelijke strategie van kostenbesparing waarbij hij op loonwerk inzet, de *Uitgekiende machineboer* die de nadelen van een ongunstige verkaveling moet overwinnen en daarom doordacht en consequent voor eigen mechanisatie kiest en de *Zuinige boer*. Laatstgenoemde heeft eveneens een consequente strategie van kostenbesparing, maar hij richt zich op besparing van de de *betaalde* kosten.



Figuur 13 Bedrijfsgroepen met een relatief goede financiële weerstand en hun bedrijfsomvang, intensiteit, melk per vak en nettokasstroom

Bron: Informatienet.

Figuur 13 bevestigt wat figuur 10 al aangeeft:

- ook voor een goede financiële weerstand is een consequente, integrale strategie van kostenbesparing belangrijk;
- een *integrale* keuze voor een strategie van kostenbesparing en een goede financiële weerstand omvat ook kostenbesparing op arbeid, ook al is dat een berekende post.

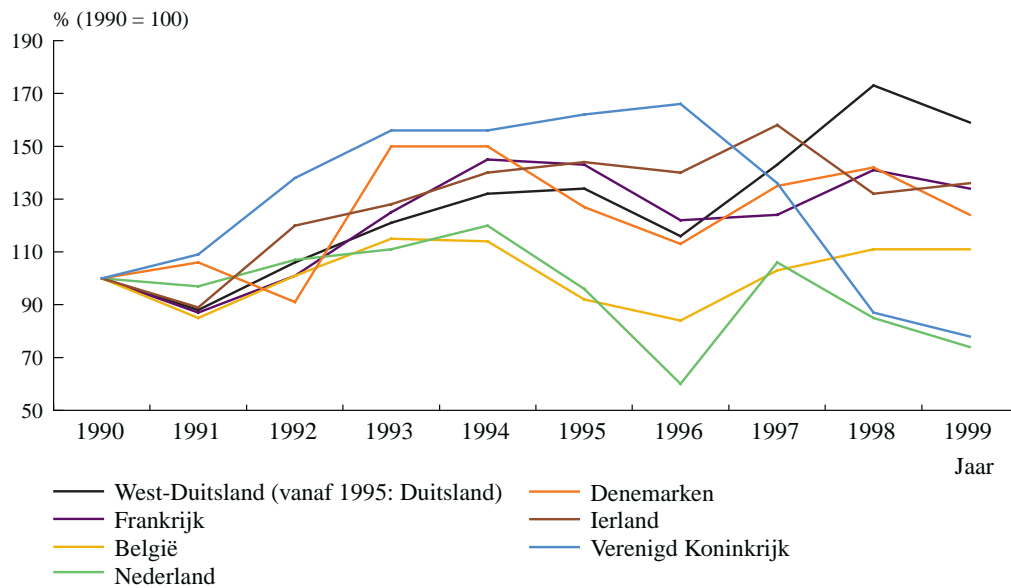
#### *Gezinsinkomen uit bedrijf verslechtert in Nederland meer dan in andere EU-landen*

In dit onderzoek zijn de gezinsinkomens uit bedrijf van zeven EU-landen vergeleken over de jaren 1990 t/m 1999. Deze EU landen zijn alle zuivel exporterend.

Uit figuur 14 blijkt dat:

- de ontwikkeling van het gemiddeld gezinsinkomen uit het bedrijf in alle vergeleken landen beter is geweest dan in Nederland behalve aanvankelijk in België en na 1996 in het Verenigd Koninkrijk.

In Nederland worden productiemiddelen efficiënt gebruikt maar de prijs ervan leidt tot hoge kosten. Uitbreiding van de bedrijfsomvang gaat gepaard met hoge investeringen. De grote kapitaalbehoefte, het intensief gebruik van productiemiddelen en de maatschappelijke eisen aan de voedselproductie maakt dat er juist in Nederland heel veel gevraagd wordt van het integrerend vermogen van de melkveehouder.



Figuur 14 Relatieve ontwikkeling van het gemiddelde gezinsinkomen uit bedrijf op gespecialiseerde melkveebedrijven in zeven EU-landen van 1990 t/m 1999

Bron: FADN.

#### *Ook in andere landen is integraal goed management doorslaggevend*

In dit onderzoek is ook naar de kostprijs van bedrijven in het buitenland gekeken. Per land zijn van een tweetal bedrijven de kostprijs en de melkprijs naast elkaar gezet in figuur 15.

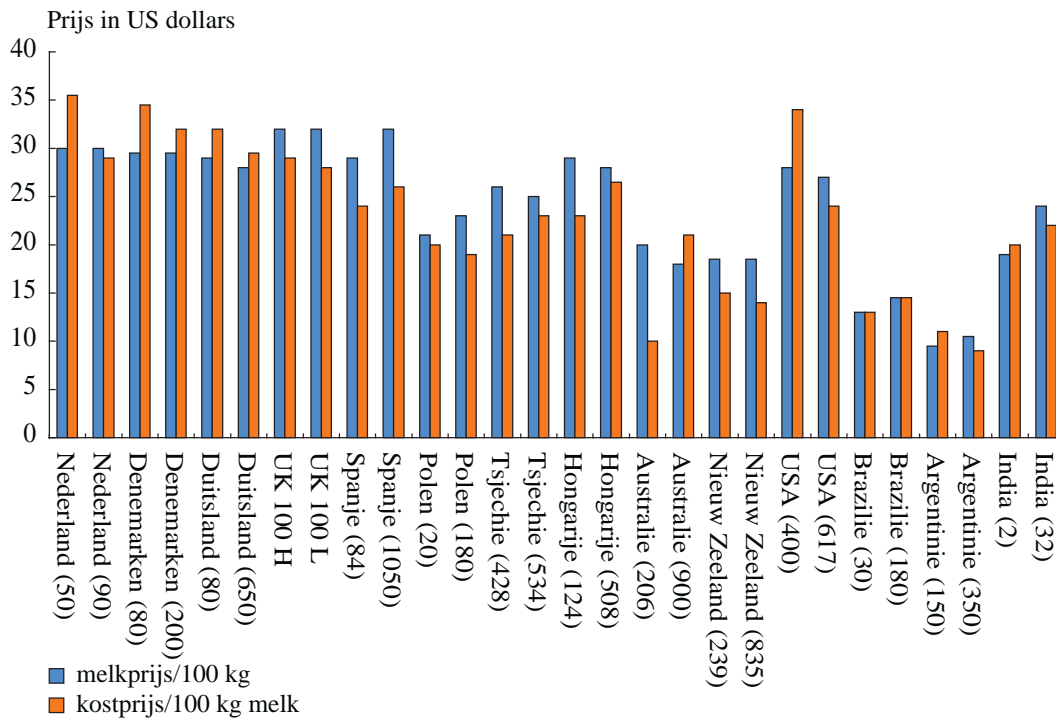
In Nederland loopt de kostprijs van melk steeds verder uit op de opbrengstprijs. Toch is het Nederlandse 90 koeien bedrijf in staat de kostprijs tot beneden de melkprijs te verlagen. Figuur 15 geeft aan dat:

- het in het algemeen de grotere bedrijven zijn waar de kostprijs van melk onder de opbrengstprijs ligt;
- Nederland, Denemarken, Duitsland en de USA 'koploper' zijn wat de kostprijs van melk betreft;
- goed management ook in andere landen heel belangrijk is. Een ondernemer met een heel groot bedrijf in Australië lukt het niet te produceren tegen een kostprijs beneden de melkprijs terwijl een andere ondernemer met een kleiner bedrijf en vergelijkbare huisvestingsomstandigheden daarin wel slaagt.

De Nederlandse bedrijfsgroepen met een lage kostprijs hebben minimaal 400 ton melk per vak. Dat komt overeen met ongeveer 160 kg melk per uur. Uit figuur 16, waar de bedrijven op volgorde van bedrijfsomvang zijn geplaatst, valt af te lezen:

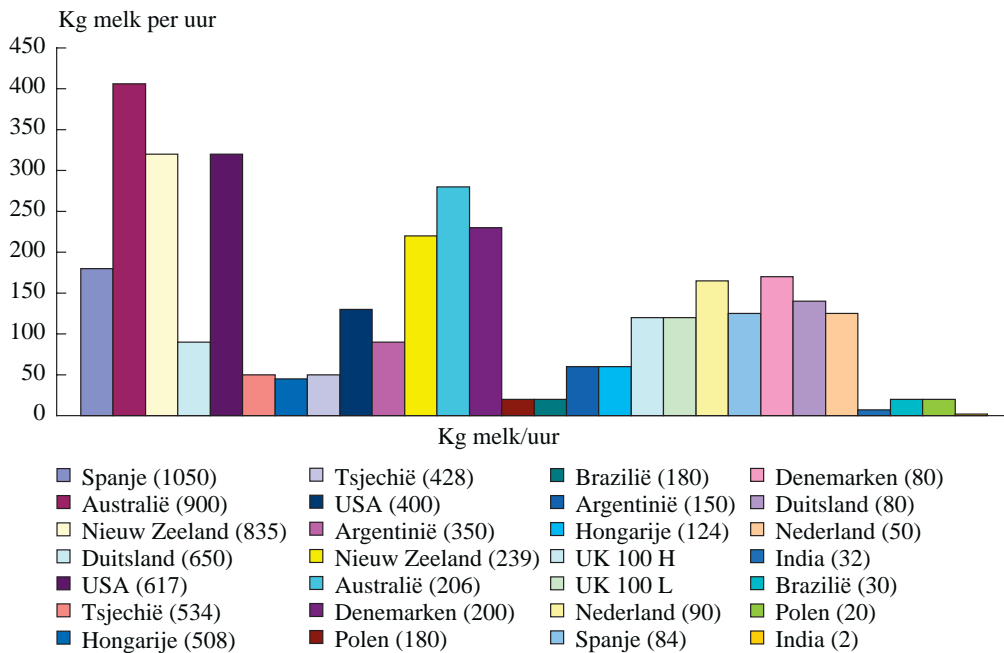
- dat in het buitenland vooral zeer grote bedrijven een arbeidsproductiviteit van meer dan 160 kg melk per uur realiseren. Het Nederlandse 90 koeien bedrijf en het Deense 80 koeien bedrijf zijn de enige bedrijven met minder dan 100 koeien die deze arbeidsproductiviteit realiseren;
- dat zelfs bedrijven met honderden koeien de arbeidsproductiviteit van 160 kg melk per uur niet realiseren (zie Tsjechië, Hongarije, USA, Argentinië).





Figuur 15 Kostprijs en opbrengstprij van melk in US dollar per kg melk. Tussen haakjes staat de bedrijfsomvang in koeien per bedrijf

Bron: IFCN/EGF.



Figuur 16 Arbeidsproductiviteit in kg melk per uur. De bedrijven staan op volgorde van aantal koeien per bedrijf. Tussen haakjes staat het aantal koeien per bedrijf

Bron: IFCN/EGF.

Duidelijk is dat ook in het buitenland het management van de melkveehouder doorslaggevend is. De omstandigheden waaronder een en ander tot stand komt, verschillen enorm. Grote bedrijven in bijvoorbeeld het voormalig Oostblok hebben een kostprijs beneden de melkprijs maar een lage arbeidsproductiviteit. Cultuurverschillen zijn sterk bepalend. Daarnaast speelt de concurrentie van andere sectoren en de koers van de Amerikaanse dollar een rol bij de vraag of de melkveehouderij zich in een land sterk zal ontwikkelen.

Goed strategisch denkwerk, trends kunnen zien aankomen en consequent zijn in een strategie, afgestemd op de mogelijkheden en omstandigheden in het betreffende land zijn nodig zijn om bij de beste 25% te behoren.

### *Te verwachten toekomstige trends*

Voor de toekomst zien we de volgende algemene trends:

- toenemende concurrentie door globalisering en internationalisering;
- minder prijsondersteuning, liberalisering van de wereldhandel, meer nadruk op plattelandsbeleid;
- hogere eisen aan het productieproces vanwege milieu en maatschappelijke eisen voor het landschap, dierwelzijn en voedselveiligheid;
- voortgaande technologische ontwikkeling (automatisering, informatietechnologie);
- toenemende differentiatie in ontwikkeling tussen regio's.

Trends op het gebied van bedrijfsmanagement:

- toenemend belang van de vaste kosten, afnemende opbrengsten;
- consequent strategisch denken en handelen met integrale aandacht voor kostenbesparing en het tijdig zien aankomen van trends wordt belangrijker;
- het belang van verschillen in competenties en financiële en innoverende kracht tussen agrarische ondernemers neemt toe.

Tot 1985 waren schaalvergroting en intensivering de trend; daarbij werd van de ondernemer vooral gevraagd om te kunnen gaan met nieuwe technologieën. Van 1985 tot 2000 werd onder het motto 'niet meer, maar beter' de ondernemer vooral aangesproken op zijn vakmanschap. Maar de toekomstige trends vragen van de ondernemer een hoog integrerend vermogen. Daarbij zal de ondernemer worden aangesproken op zijn vaardigheden om strategisch ondernemerschap richting markt en maatschappij vorm te geven. Dat leidt tot de volgende aanbevelingen:

- om tot verlaging van de kostprijs te komen, is het belangrijk dat ondernemers zicht krijgen op de hoogte en opbouw van de kostprijs van hun eigen bedrijf. Faciliteer ondernemers bij het zicht krijgen op hun eigen sterke en zwakke punten (competenties, vaardigheden), de sterke en zwakke punten van hun bedrijf en het maken van een omgevingsanalyse;
- faciliteer ondernemers bij het tijdig onderkennen van trends in ontwikkelingen van beleid, markt, consument en burger of samenleving als geheel;
- voor elke ondernemer is de bij hem passende strategie anders dan voor een andere ondernemer. Scherp en consequent, integraal handelen wordt steeds belangrijker om

als ondernemer de 'lead' te houden. Daarvoor is maatwerk nodig. Faciliteer hen bij het komen tot maatwerk;

- stimuleer ondernemers de dialoog aan te gaan met overheid en samenleving over de ontwikkelingsmogelijkheden van hun bedrijf;
- communiceer met ondernemers over zaken waar ze invloed op hebben en zich op kunnen richten. Dat maakt positieve energie bij hen wakker en geeft hen het zelfvertrouwen de 'lead' te kunnen nemen bij de ontwikkeling van hun bedrijf;
- communiceer met overheden over de juiste manier van facilitatie om als ondernemers en als georganiseerde landbouw zo goed mogelijk in te kunnen spelen op veranderingen in beleid en samenleving;
- bij het faciliteren voor nieuwe strategieën is het belangrijk aandacht te schenken aan een op maat gesneden financiering, nieuwe methoden van arbeidsbesparing en nieuwe, kostenbesparende methoden van huisvesting.



# 1. Inleiding

## 1.1 Aanleiding

De reële melkprijs zal de komende jaren blijven dalen. Om voldoende continuïteitsperspectief te houden, zal kostprijsbeheersing in de melkveehouderij een belangrijk aandachtspunt zijn. De Commissie Melkveehouderij van het Productschap Zuivel wil daarom inzicht in de ontwikkeling van de kostprijs na 1993/94. Voor de periode tot 1993/94 hebben LEI en PR (nu Praktijkonderzoek van de Animal Sciences Group) reeds eerder onderzoek verricht. In dat opzicht is dit onderzoek een update.

Dit onderzoek zal in zoverre verder gaan dat ook wordt gekeken naar de financiële weerstand voor de lange en korte termijn. Daarom zullen, naast de kostprijs per 100 kg melk, ook de besparingen (jaarlijkse toe- of afname van het eigen vermogen) en de nettokasstroom (het vrij beschikbare deel van de geldstroom na betaling van de privé-uitgaven en de aflossingen) een belangrijke rol spelen.

## 1.2 Probleemstelling

Onder invloed van de te verwachten daling van de melkprijs ontstaat steeds meer druk op de rentabiliteit en de financieel-economische situatie van de melkveehouderij. Om voldoende continuïteitsperspectief te houden, zal onder meer kostprijsbeheersing een belangrijk aandachtspunt zijn. Gegeven de veranderingen in de kostprijsopbouw (de vaste kosten als aandeel van de totale kosten worden steeds hoger), de veranderingen in het landbouw- en milieubeleid en de technologische en sociaal-economische ontwikkelingen lijken nieuwe strategische keuzen en wijzen van aanpak nodig om tot kostprijsbeheersing te komen. Om zo'n veranderingsproces succesvol te laten verlopen, zijn verscheidene factoren van belang. In de eerste plaats is inzicht nodig in de ontwikkeling van de kostprijs op bedrijven en in de verschillen in kostprijs tussen bedrijven, ook ten opzichte van bedrijven in het buitenland (establishing a sense of urgency).

De probleemstelling voor dit onderzoek gaat over de volgende vragen:

1. Hoe hebben de kostprijs, de besparingen en de nettokasstroom zich ontwikkeld van 1993/94 tot heden, vergeleken met de periode 1984/85 tot 1993/94 gemiddeld op alle gespecialiseerde melkveebedrijven voor Nederland?
2. Welke verschillen zijn er in kostprijs en financieel-economische situatie (besparingen en nettokasstroom) binnen een jaar:
  - tussen grote en kleine bedrijven en tussen intensieve en extensieve bedrijven;
  - tussen diverse bedrijfsstrategieën/ontwikkelingsrichtingen;
  - tussen verschillende regio's;
  - met gespecialiseerde melkveebedrijven in het buitenland zowel binnen als buiten Europa?

3. Welke trends zijn er voor de toekomst te verwachten op grond van bestaand beleid?
4. Wat zijn de gevolgen van bepaalde (groei)strategieën voor de kostprijs, de besparingen, de nettokasstroom en de financiering?
5. Welke knelpunten, potentiële knelpunten en mogelijkheden kunnen worden gesignaleerd?
6. Tot welke aanbevelingen en acties leidt dat op macro- en microniveau?

### **1.3 Doelstelling**

De doelstelling van dit onderzoek is inzicht geven in de ontwikkeling van de kostprijs en de financieel economische situatie (besparingen en nettokasstroom) op gespecialiseerde melkveebedrijven. Op basis daarvan en van de te verwachten trends in beleid en technologische ontwikkelingen mogelijke knelpunten signaleren en aanbevelingen geven voor verdere acties.

### **1.4 Opzet van het rapport**

Hoofdstuk 2 geeft een indruk van het gebruikte materiaal en de toegepaste onderzoeksmethode. Tevens zijn in dat hoofdstuk enkele definities opgenomen van gehanteerde begrippen. In hoofdstuk 3 zijn de verwachte trends voor de toekomst opgenomen. Die worden gebruikt om de uitkomsten van het onderzoek te kunnen wegen en te kunnen vertalen naar knelpunten en aanbevelingen. Hoofdstuk 4 geeft een beeld van de ontwikkeling van de kostprijs van melk en de financiële weerstand van de melkveehouderij vanaf 1994. Ook verschillen tussen Nederlandse regio's komen in dit hoofdstuk aan bod. In hoofdstuk 5 komen verschillen tussen bedrijfsstrategieën en ontwikkelingsrichtingen aan de orde. Daaruit ontstaat een beeld van de factoren die van belang zijn bij verbetering van de kostprijs van melk en in hoeverre dat spoort met de financiële weerstand tussen bedrijven. Ze kunnen tevens een aanzet geven in het denken over oplossingen. Datzelfde geldt voor hoofdstuk 6 waar een vergelijking met bedrijven in het buitenland is opgenomen. Aan het eind van de hoofdstukken 4 t/m 6 staan leerpunten uit de in het betreffende hoofdstuk beschreven resultaten. De hoofdstukken 7 en 8 bevatten de conclusies respectievelijk de aanbevelingen.

## 2. Materiaal en methode

### 2.1 Gebruikte onderzoekmateriaal en de toegepaste methode

Voor het onderzoek van de kostprijs van melk en de financiële weerstand van de Nederlandse melkveehouderij wordt gebruikgemaakt van de gegevens van het Bedrijven-Informatienet van het LEI (het Informatienet). Het gaat daarbij om nagenoeg zuivere gespecialiseerde melkveebedrijven, dat zijn de melkveebedrijven waar de omvang van de melkveetak minimaal 95% van de totale bedrijfsomvang, gemeten in nge, uitmaakt. De reden om alleen de gegevens van de gespecialiseerde melkveebedrijven bij het onderzoek te betrekken zijn:

- van deze bedrijven is het meest zuiver de kostprijs te berekenen, bij meer gemengde bedrijven is dat moeilijker vanwege de omvang van de 'tweede tak';
- het aandeel van deze bedrijven, uitgedrukt zowel in het aantal bedrijven als in de totale hoeveelheid geproduceerde melk, is de laatste jaren sterk toegenomen. Bij het onderzoek in 1996 bedroeg het aandeel gespecialiseerde bedrijven 52%, uitgedrukt in aandeel van de totale melkproductie was dat 62%. Voor het boekjaar 1999/2000 zijn deze percentages respectievelijk 63 en 68;
- de te signaleren knelpunten en de daaruit voortkomende aanbevelingen zullen naar verwachting vooral gebaseerd zijn op hetgeen bij de gespecialiseerde melkveebedrijven wordt gevonden.

Voor de vergelijking met de jaren voor 1993/94 kan het onderzoek uit 1996 worden gebruikt (Daatselaar et al., 1996). De relevante delen uit dat onderzoek zijn in dit rapport opgenomen. Voor het onderzoek naar de huidige situatie qua kostprijs en financiële weerstand van de Nederlandse melkveehouderij is de dataset van 1999/2000 gebruikt die geactualiseerd is naar 2002 op basis van de ontwikkelingen na 2000. De actualisatie heeft plaatsgevonden op dezelfde wijze als in de jaarlijkse publicatie over de actuele ontwikkelingen van bedrijfsresultaten en inkomens in de landbouw (De Bont, 2000, 2001; De Bont en Van der Knijff, 2002).

De boekjaren 1993/94 en 1999/2000 zijn geen uitschieters. Voor de jaren 1990/91 t/m 1999/2000 staat 1993/94 op een gedeelde tweede plaats qua kostprijs en 1999/2000 op de zesde plaats. De jaren 2001 en 2002 laten beide hogere kostprijzen zien dan enig voorgaand jaar. Vanwege deze trend is het verantwoord te achten de jaren 1993/94 en 1999/2000 te gebruiken om de trend in kostprijsontwikkeling weer te geven.

Behalve een beeld van de kostprijs en de financiële weerstand voor de melkveehouderij in heel Nederland met inzicht in verschillen die veroorzaakt worden door verschillen in bedrijfsomvang en bedrijfsintensiteit, hebben we in het onderzoek ook gekeken naar verschillen tussen regio's en verschillen tussen bedrijfsstrategieën. Het doel daarvan is om meer te leren van effecten die maatregelen kunnen hebben.

Voor het genereren van de bedrijfsstrategieën hebben we groepen van bedrijven samengesteld die aan bepaalde stijlcriteria voldoen. Zo hebben we groepen samengesteld van bedrijven die sterk scoren op de stijlen 'Koeienboer', 'Machineboer', 'Graslandboer', 'Praktische boer', 'Milieuboer', 'Zuinige boer', 'Integrale kostprijsboer' en de '(Sterke) Groeier', soms ook wel omschreven als 'Fanatieke boer'. Daarnaast hebben we groepen samengesteld van bedrijven waarvan de ondernemers zich voor hun bedrijf sterk op de onderstaande aspecten richten omdat ze die beschouwen als een belangrijke factor op weg naar succes:

- veel melk per vak;
- veel melk per bedrijf;
- intensief per dier en per hectare;
- intensief per dier;
- veel eigen mechanisatie;
- veel loonwerk;
- efficiënt met krachtvoer;
- veel aandacht voor het rantsoen;
- zomerstalvoeding;
- agrarisch natuurbeheer.

Om na te gaan of er verschillen zijn tussen regio's, hebben we vier regio's samengesteld, namelijk:

- 'west' met in grote lijnen Noord- en Zuid-Holland en West-Utrecht;
- 'noord' met Groningen, Friesland en Drenthe;
- 'oost' met Overijssel en de zandgebieden van Utrecht en Gelderland;
- 'zuid' met Noord-Brabant en Limburg en het rivierkleigebied.

Door deze indeling bleven de provincies Zeeland en Flevoland buiten de regiovergelijking. Voor aparte weergave is het aantal bedrijven in deze regio's te gering. Indelen bij andere regio's zou de uitkomsten van die regio's kunnen vertekenen.

Om een indruk te krijgen van de melkveehouderij in landen in en buiten Europa hebben we gebruikgemaakt van de gegevens van FADN (Farm Accountancy Data Network), IFCN (International Farm Comparison Network), IDF (International Dairy Federation), European Dairy Farmers (EDF), materiaal van de FAO evenals diverse rapporten, onder meer van Rabobank International, Dairy Farmers Union, Dexcel, Teagasc Moorepark.

In de eerste plaats is gekeken naar verschillen in inkomens- en bedrijfsontwikkeling tussen zeven EU landen waaronder Nederland. Maar het verschil tussen landen op zich is niet alleen interessant. Belangrijk is vooral hoe de verschillen zijn tussen Nederland en voor Nederland belangrijke gebieden, niet alleen in Europa maar ook daar buiten. En dan vooral bedrijven die in de eerste plaats representatief zijn voor belangrijke delen van de melkveehouderij, maar ook representatief zijn voor een bepaalde trend. Die analyse is gericht op bovengemiddelde bedrijven qua concurrentiekracht omdat daarvan het meest kan worden geleerd.

De resultaten van deze acties werden gepresenteerd aan de leden van de begeleidingscommissie die door de opdrachtgever voor dit onderzoek in het leven werd geroepen. Daarna werd in die workshop interactief gewerkt aan het benoemen van knelpunten, oplossingen daarvoor en een aanpak om tot daadwerkelijke implementatie van



singen daarvoor en een aanpak om tot daadwerkelijke implementatie van de oplossingen te komen. Het doel van deze werkwijze is om de opdrachtgever in een vroeg stadium mee te laten denken om tot oplossingen en acties te komen.

## 2.2 Definiëring van enkele gebruikte begrippen

In deze paragraaf geven we de bij dit onderzoek gehanteerde definities van enkele begrippen.

### 2.2.1 Economische begrippen

De *kostprijs* van de melk wordt gedefinieerd als de totale kosten, verminderd met alle opbrengsten, uitgezonderd de opbrengsten van melk. Dat betekent dus dat de opbrengsten als omzet en aanwas, vergoeding voor natuur, opbrengst van een camping, opbrengsten van EU-premies, van de kosten worden afgetrokken voordat deze worden gedeeld door de hoeveelheid geproduceerde melk. In dat opzicht kunnen we dus spreken van nettokostprijs ofwel de kale kosten die gemaakt worden voor het produceren van de melk.

Het *nettobedrijfsresultaat* is het bedrag dat overblijft nadat alle bedrijfskosten, ook de berekende, van alle bedrijfsopbrengsten zijn afgetrokken. Alle productiemiddelen, ook de arbeid van de ondernemer en de gezinsleden, hebben bij een positief nettobedrijfsresultaat hun beloning ontvangen.

Het *gezinsinkomen uit het bedrijf* is de beloning die de ondernemer plus gezinsleden realiseren voor de inzet van arbeid, management en het vermogen in het bedrijf. Het wordt berekend door van alle opbrengsten uit het bedrijf alle *betaalde kosten* af te trekken.

Het *totaal gezinsinkomen* is het gezinsinkomen uit het bedrijf, vermeerderd met het inkomen buiten het bedrijf van de ondernemer en zijn echtgenote. Hiertoe behoren vergoedingen voor arbeid buiten het bedrijf, uitkeringen van sociale verzekeringen en opbrengsten van vermogen buiten het bedrijf.

Het *besteedbaar inkomen* is het totaal gezinsinkomen minus betaalde persoonlijke belastingen.

De *besparingen* worden gedefinieerd als het totaal gezinsinkomen, verminderd met de uitgaven voor privé en belastingen. Berekende en betaalde rente zijn hierbij verrekend, de afschrijvingen zijn als kostenpost gehandhaafd. Dat betekent dat de besparingen de toef of afname van het eigen vermogen weergeven. Daarmee is het een maat voor het continuïteitsperspectief van bedrijven voor de lange termijn.

De *reserveringscapaciteit* is de som van besparingen en afschrijvingen. Dit bedrag is daadwerkelijk als 'kasgeld' beschikbaar voor aflossingen en investeringen. Dit kengetal wordt momenteel vaak aangehaald.

De *nettokasstroom* wordt gedefinieerd als het bedrag aan besparingen, vermeerderd met de afschrijvingen en verminderd met de aflossingen. De nettokasstroom geeft de toename van de kas- en bankmiddelen weer en is daarmee een kengetal voor de mate waarin bedrijven mogelijkheden hebben om op de korte termijn aan hun betalingsverplichtingen te kunnen voldoen of ruimte hebben voor extra investeringen.

De *kritieke opbrengstprijis van melk* is de melkprijs waarbij het nog mogelijk is aan de actuele betalingsverplichtingen te voldoen. Dat betekent dat de betaalde kosten inclusief de berekende rente, de gezinsuitgaven, de belastingen en de aflossingen kunnen worden betaald. Daarmee is de kritieke opbrengstprijis gedefinieerd als de opbrengstprijis van melk minus de nettokasstroom. Als de actuele melkprijs en de kritieke opbrengstprijis even hoog zijn, is er geen ruimte meer voor het vervangen van afgeschreven productiemiddelen. Beneden dit niveau ontstaan betalingsproblemen.

De *moderniteit* wordt berekend door de totale boekwaarde van de duurzame productiemiddelen (machines en werktuigen, installaties, gebouwen) te delen door de actuele vervangingswaarde en het resultaat te vermenigvuldigen met 100%. Een lage moderniteit (lager dan 40-45%) geeft aan dat het bedrijf met relatief oude productiemiddelen werkt en dus op korte termijn voor aanzienlijke investeringen kan komen te staan.

### 2.2.2 Bedrijfstijlen en ontwikkelingsvisies

Bij dit onderzoek hanteren we een aantal begrippen om groepen bedrijven mee aan te duiden. Onderstaand volgen beschrijvingen van de gehanteerde begrippen.

Een *Koeienboer* geeft veel aandacht aan zijn vee. Hij ziet zijn veestapel als een belangrijke factor voor een goed bedrijfsresultaat. Koeienboeren streven naar hoge melkproducties per koe en geven veel aandacht aan de verzorging van het vee. Ook de hoeveelheid jongvee is meestal relatief hoog.

Een *Machineboer* geeft relatief weinig aandacht aan de individuele koe en accepteert lagere melkgiften. Hij heeft wel veel aandacht voor het machinepark en wil ook graag zelf reparaties daaraan uitvoeren.

Een *Praktische boer* probeert een evenwichtig bedrijf te leiden dat in zijn totaliteit goed draait. Hij stelt integraal management boven het excelleren op bepaalde onderdelen.

Een *Zuinige boer* richt zich sterk op het beperken van betaalde kosten. Lagere opbrengsten die het gevolg zijn van lagere kosten hoeven voor hem geen probleem te zijn. Extra opbrengsten die hij gemakkelijk kan realiseren, neemt hij wel graag mee. Door zich zo sterk op het beperken van kosten te richten, scoort deze boer vaak ook hoog als het gaat om het beperken van de voer- en bemestingskosten.

Een *Graslandboer* streeft naar een hoge opbrengst van het grasland en een hoge kwaliteit van het van dat grasland komend ruwvoer. Alles wat die opbrengst kan bevorderen, vindt hij belangrijk voor een goed bedrijfsresultaat. Hij zal dus minder snel geneigd zijn toe te geven op de bemesting en de VEM waarde van het ruwvoer.

Een *Milieuboer* zet in op een scherp mineralenmanagement en is daarmee sneller geneigd om de bemesting en de hoeveelheid krachtvoer te verminderen. Dat heeft gevolgen voor de mineralenoverschotten.

*Sterke Groeiers* zijn er van overtuigd dat de beste weg naar een goed bedrijfsresultaat een bedrijf is dat zich richt op sterke schaalvergroting van de voedselproductie. Het achterliggende doel daarvan is om te kunnen blijven concurreren op de wereldmarkt, want dat is in de visie van deze ondernemers een 'must'.

Een *Integrale kostprijisboer* neemt beslissingen waarvan hij verwacht dat die integraal kostprijisverlagend zullen doorwerken op zijn bedrijf. Of er dan op onderdelen

geëxcelleerd moet worden, hangt af van de bijdrage van de door hem verwachte bijdrage van dat onderdeel aan het doel.

*Geïnspireerde Verbreders* zoals *Natuurbeheerders* zijn boeren met een stevig verinnerlijkte visie dat het ondernemerschap van de toekomst vooral via nieuwe functies in het landelijk gebied (zoals natuur en landschap en andere vormen van sociale en maatschappelijke verbreding) invulling moet krijgen.

## 3. Trends en drijvende krachten

### 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we in op de trends en de drijvende krachten. Allereerst beschrijven we het 'vaststaand' beleid tot 2010. Daarbij gaan we achtereenvolgens in op de ruimtelijke ordening, milieu, het landbouwbeleid en de verwachtingen bij de andere sectoren, met name de akkerbouw. Aan het eind van dit hoofdstuk staat een overzicht van de belangrijkste drijvende krachten.

### 3.2 Ruimtelijke ordening

De trend is dat in de periode tot 2010 een deel van de grond die nu nog bij melkveehouders en akkerbouwers in gebruik is, een andere bestemming krijgt. Dat is het geval voor functieverandering voor wonen, natuur, water, recreatie, glastuinbouw, bedrijfsterrein en dergelijke. Op basis van de NIP kaart (Nederland in Plannen, afkomstig van de RPD) kan worden ingeschat waar tot 2010 cultuurgrond wordt onttrokken om alle plannen tot 2010 uit te kunnen voeren. Deze kaart geeft aan waar tussen 1996 en 2010 bovengenoemde plannen worden ontwikkeld. Uit die kaart is niet af te leiden waar en wanneer bepaalde plannen worden gerealiseerd. Daarom zijn we uitgegaan van een gelijkmatige verdeling over de jaren. Hoe dat voor de periode 2000-2010 uitpakt, staat in tabel 3.1.

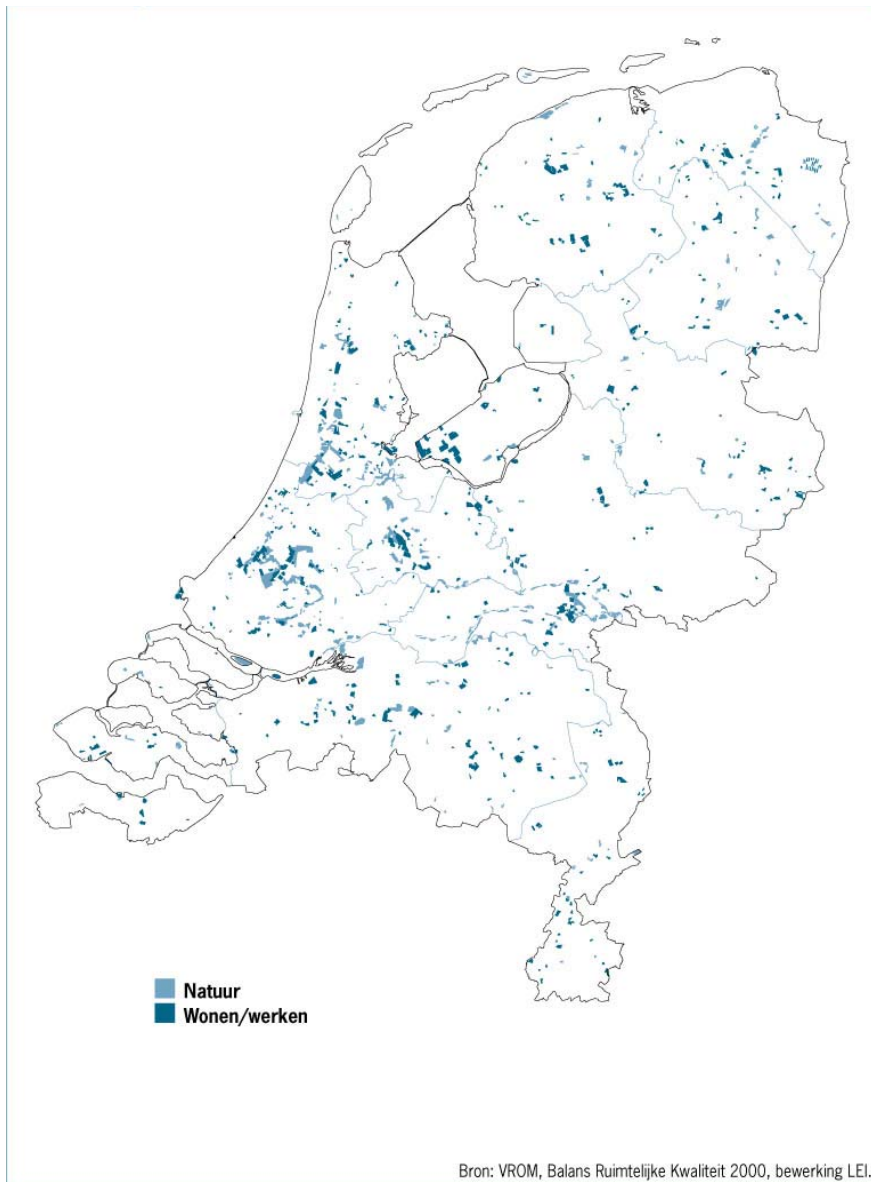
Tabel 3.1 Arealen voor het jaar 2000, geschatte arealen aan de landbouw onttrokken van 2000-2010, afname in % en areaal in 2010

Gebied	Areaal 2000	Afname 2000-2010		Areaal 2010
		hectare	%	
Noorden	598.500	12.300	2,1	586.200
Oosten en midden	450.300	5.900	1,3	444.400
Westen	295.800	20.800	7,0	275.000
Zuiden	400.300	15.500	3,9	384.800
Zuidwesten	253.600	8.200	3,2	245.400
Flevoland	95.600	1.200	1,2	94.400
Nederland totaal	2.094.100	66.900	3,2	2.027.200

Bron: Van Staalduinen et al. (2002).

Tabel 3.1 geeft aan dat in het westen ruim tweemaal zoveel grond op de nominatie staat om aan de graasdierhouderij en de akkerbouw te worden onttrokken als in de rest van Nederland. Ook het zuiden van Nederland krijgt hierin ruimschoots zijn deel. In het noorden, oosten/midden en in Flevoland wordt minder grond aan de landbouw onttrokken dan gemiddeld voor Nederland. In figuur 3.1 zijn de functieveranderingen weergegeven voor wonen en natuur, dat is dus beperkter dan tabel 3.1. De ingeschatte oppervlakte kent een aantal onzekerheden:

- niet alle plannen zijn bekend;
- niet bekend is wanneer de plannen gerealiseerd zullen zijn;



*Figuur 3.1 Extra grondbehoefte voor natuur en wonen tot 2010*  
Bron: LEB (2001).

- de 'hardheid' van de plannen verschilt;
- kleine plannen zijn weggelaten (bijvoorbeeld minder dan 500 woningen);
- van toekomstige wegen, spoorwegen en waterwegen is op de NIP-kaart alleen het tracé aangegeven. Daarvan kan niet het aantal benodigde hectares worden berekend. Daarom zijn deze infrastructurele voorzieningen buiten beschouwing gelaten. Dat heeft een onderschatting van de benodigde hectares tot gevolg en geeft aan dat de hectares in tabel 3.1 als een minimum moeten worden beschouwd (Van Staalduinen et al., 2002).

In de *Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening* staat dat tot 2010 landelijk mogelijk 80.000 ha extra nodig is (VROM, 2002).

Door de melkquotering en de jaarlijkse stijging van de melkproductie per koe zal een tekort aan landbouwgrond voor de melkveehouderij niet snel ontstaan.

### 3.3 Milieubeleid

In tabel 3.2 staan verliesnormen voor mineralen weergegeven zoals anno 2002 golden en zoals de plannen waren voor 2003. Daarnaast is het denkbaar dat in de periode tot 2010 een verdere aanscherping komt. Daarom zijn ook scherpere normen in de tabel opgenomen.

Tabel 3.2 Verliesnormen voor stikstof en fosfaat op gras- en bouwland voor 2002 en 2003 en een eventueel verdere aanscherping (Van de Kamp, 2002)

	2002		2003		2003 strenger	
	stikstof	fosfaat	stikstof	fosfaat	stikstof	fosfaat a)
Grasland	220	25	180	20	140	10
Grasland zand, droog b)	190	25	140	20	120/100	10
Bouwland klei	150	30	100	20	60	10
Bouwland overig	110	30	100	20	60	10
Bouwland zand, droog b)	100	30	60	20	40	10

a) Kunstmestfosfaat telt mee voor de verliesnormen; b) Voor 2004 wordt mogelijk een grotere oppervlakte als droogtegevoelig aangemerkt dan voor 2002. Bij de strengere variant geldt de laagste verliesnorm voor de meest droogtegevoelige zandgrond.

Ten behoeve van de evaluatie van het mestbeleid is berekend wat de technische en sociaal-economische gevolgen zijn als de 'normenstelsels' (Minas- en aanverwante wetgeving) van de jaren 1998 (referentievariant), 2002 en 2003 zouden worden toegepast in het jaar 2003. Daardoor was het mogelijk om de gevolgen van de normenstelsels 2002 en 2003 ten opzichte van het normenstelsel van 1998 na te gaan.

Technisch gezien blijkt het goed mogelijk om de normen van 2003 te realiseren. De maatregelen die veehouders zullen nemen zijn vrij divers en verschillen sterk van bedrijf tot bedrijf. De maatregelen die naar verwachting het meest genomen zullen worden zijn: verlaging jongveebezetting (N en P), verlaging kunstmestgift grasland (N en P), verandering beweidingstelsel (N), benutting dierlijke mest verbeteren (N), afvoeren van dierlijke mest (P) en het verbeteren van de benutting en kwaliteit grasland (N). Door de invoering van het stelsel van mestafzetovereenkomsten zijn veel bedrijven geld kwijt aan het afsluiten van (deels loze) mestafzetovereenkomsten, ongeacht de variant.

Op veel bedrijven kunnen de Verliesnormen 2002 in principe zonder veel kosten worden gehaald. Blijkbaar worden de bedrijven nu (normstelling 1998) minder gestimuleerd om een scherp mineralenmanagement te voeren. Dit betekent enerzijds dat er nog veel verbetering mogelijk is in de melkveehouderij, maar anderzijds dat het aanpassen van het management op die bedrijven nog de nodige inspanning en tijd zal vergen.

Bedrijven op uitspoelingsgevoelige grond moeten aan lagere stikstofverliesnormen voldoen en moeten daarom wel kosten maken om aan de verliesnormen 2002 te voldoen. Deze kosten bedragen circa 1.000 euro per bedrijf. Verder moeten de meest intensieve bedrijven kosten maken voor de afvoer van dierlijke mest.

De stap van de Verliesnormen 2002 naar de Verliesnormen 2003 kost melkveebedrijven op niet-uitspoelingsgevoelige grond circa 400 tot circa 700 euro per bedrijf. Voor een bedrijf op uitspoelingsgevoelige grond (met stikstofverliesnormen die 40 kg per hectare lager zijn), bedragen de kosten gemiddeld circa 1.000 euro per bedrijf (Van de Kamp, 2002).

#### *Strengere variant*

Als deze variant al in 2003 van kracht zou zijn, dan daalt de arbeidsopbrengst duidelijk ten opzichte van 'normenstelsel 1998' namelijk gemiddeld met 2.500 euro per bedrijf. Meer dan de helft van dit verschil betreft stikstofheffing: bedrijven gaan meer heffing betalen omdat het nemen van maatregelen om heffing te voorkomen duurder uitpakt dan het betalen van heffing. De N-verliesnorm wordt gemiddeld met 13 kg overschreden; de fosfaatverliesnorm wordt precies gehaald (door alle bedrijven) omdat de fosfaatheffing prohibitief uitpakt (in tegenstelling tot de stikstofheffing die regulerend uitpakt). In 2010 zal meer ervaring met mineralenmanagement zijn opgedaan, zowel bij stikstof als bij fosfaat. Ook de technologische verbeteringen (gemiddeld 1% per jaar) gaan door. De economische verschillen met het normenstelsel voor 1998 zullen hierdoor verminderen (Van de Kamp, 2002).

### **3.4 Landbouwbeleid**

In de besluiten van Berlijn (1999) waren prijsverlagingen voorzien van 15% voor graan, 20% voor rundvlees en 15% voor melk.

Voor de melkveehouderijbedrijven zouden die melkprijsverlaging en compenserende maatregelen in 2005 effectief worden. Door het LEI werd berekend dat uiteindelijk (2007) voor het gemiddelde melkveebedrijf met 50 melkkoeien en een quotum van 350.000 kg

melk het negatief effect op het inkomen ruim 6.500 euro per jaar zou bedragen. Hierbij werd rekening gehouden met de uitbreiding van het melkquotum met 1,5% en met de geringere verlaging van de rundvleesprijs en de in verband daarmee aangepaste compensatie. Bij de gehanteerde uitgangspunten werden voor andere melkveebedrijven dan 'gemiddeld' de volgende negatieve effecten op het inkomen ingeschat:

- minder dan 45 melkkoeien en < 1,65 melkkoeien/ha: 3.100 euro;
- minder dan 45 melkkoeien en > 1,65 melkkoeien/ha: 3.800 euro;
- meer dan 45 melkkoeien en < 1,65 melkkoeien/ha: 9.600 euro;
- meer dan 45 melkkoeien en > 1,65 melkkoeien/ha: 8.800 euro.

Bij de berekeningen werd ervan uitgegaan dat de compensatie zonder voorwaarden aan de productiewijze aan de melkveehouders wordt teruggegeven (De Bont et al., 1999).

Inmiddels heeft de Europese Commissie in januari 2003 voorstellen gedaan om de inkomensondersteuning te ontkoppelen van het productievolume en toe te kennen in de vorm van rechtstreekse betalingen. De quoteringsregeling blijft daarin gehandhaafd tot 2015 waarbij in totaal wel een verhoging van het melkquotum met 3,5% is voorzien. De prijsverlaging voor melk zou in totaal neerkomen op 28% waarvoor vanaf 2004 ontkoppelde steun wordt verleend van 4,146 euro per 100 kg melk (inclusief de zogenaamde nationale enveloppe). De referentieperiode voor deze rechten per bedrijf is 2000, 2001 en 2002. Deze rechten zijn tussen bedrijven overdraagbaar, maar per lidstaat geldt wel een plafond en er worden voorwaarden aan de productiewijze gesteld om voor uitbetaling van die rechten in aanmerking te komen. Die voorwaarden hebben betrekking op milieu, arbeidsveiligheid, voedselveiligheid, dierwelzijn en het in goede conditie houden van land. Het gaat hierbij om Europese richtlijnen waarbij wordt uitgegaan van wettelijke eisen aan landbouwbedrijven, regels van 'goede landbouwpraktijk' en het handhaven van permanent grasland. Voor bedrijven die meer dan 15.000 euro per jaar ontvangen of een omzet hebben van meer dan 100.000 euro gaat de verplichting gelden deel te nemen aan een bedrijfsadviseringsstelsel. Op de rechtstreekse betalingen vanaf 5.000 euro gaan vanaf 2006 kortingen gelden die oplopen tot 12,5% in 2012 voor rechtstreekse betalingen van 50.000 euro en 19% voor bedragen daarboven. De gelden die deze kortingen opleveren gaan voor een deel, oplopend tot 6% van de bedragen boven 5.000 euro in 2012, naar de middelen voor het Plattelandsbeleid. De rest (6,5% van de bedragen van 5.000 tot 15.000 euro en 13% van de bedragen boven 50.000 euro) wordt bestemd voor de hervorming van de marktordeningen mede in verband met de uitbreiding van de EU.

Uitgaande van de structuur van de bedrijfsgegevens van 1999 (resultaten) en 2002 (structuur) zijn de directe gevolgen van bovenstaande voorstellen berekend op een opbrengstdaling voor melkveebedrijven van gemiddeld bijna 30.000 euro (bedrijf met 400.000 kg melk). Daar staat een verhoging van de premies tegenover van 16.000 euro waarop naar verwachting een gemiddelde korting van 1.300 euro zal worden toegepast. Per saldo zou dit een inkomensdaling betekenen van ongeveer 15.000 euro per jaar. Dat zou een daling van het inkomen betekenen van circa 50%. Van de voorstellen wordt evenwel een versterkend effect verwacht op bedrijfsbeëindiging en schaalvergroting. Uitgaande van de structuur van de bedrijven in 2012 zou het nadelig inkomenseffect voor melkveebedrijven gemiddeld 25.000 euro bedragen. Ten opzichte van de effecten van de voorstellen van Agenda 2000 hebben de voorstellen een negatief inkomenseffect van circa 25% voor de



melkveehouderij. Andere effecten die de op directe wijze berekende inkomensdaling dempen zijn de verwachte stijging van de vleesprijzen en de verwachte sterke daling van de prijs van melkquotum met circa 60% (De Bont et al., 2003).

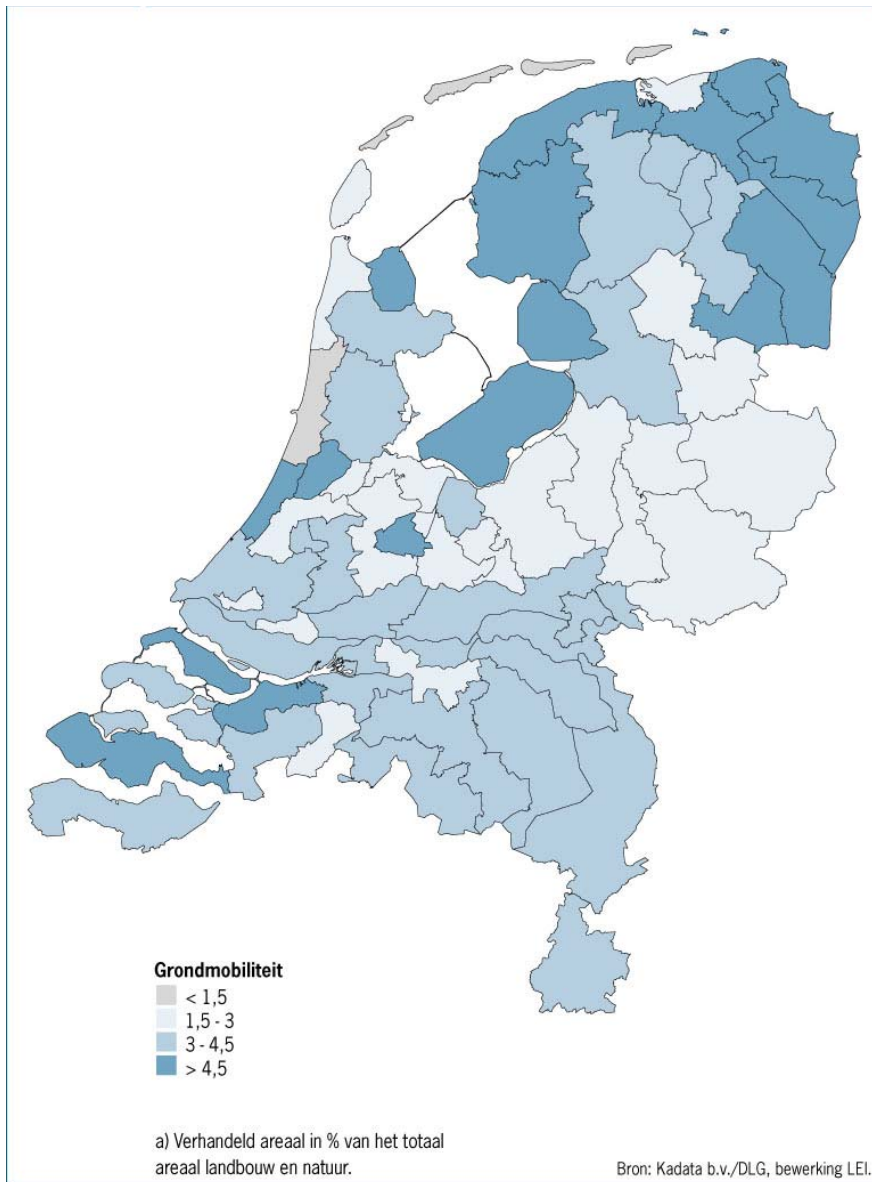
Inmiddels is in Luxemburg een accord gesloten over de voorstellen. De prijsdaling voor melk blijft 'beperkt' tot 20%, de verhoging van het melkquotum blijft beperkt tot de reeds eerder afgesproken 1,5%. Er is nog niet berekend wat de gevolgen precies zullen zijn voor de inkomens, maar die zullen minder ingrijpend zijn dan volgens de aanvankelijke voorstellen. Dat neemt echter niet weg dat de melkveehouderij voor een aanzienlijke aanpassing staat. Dat bepaalt meteen ook het werkelijk effect op de inkomens. Want de vraag blijft op welke wijze melkveehouders zich gaan aanpassen. Hoe spelen ze op de gevolgen in? Enerzijds kan worden verwacht dat de tendens tot schaalvergroting nog sterker wordt, anderzijds is het zo dat, mede vanwege de ontkoppeling aan de rechtstreekse productie, boeren meer mogelijkheden krijgen om die productie af te bouwen en zich bijvoorbeeld meer op het plattelandsondernemerschap te richten. Dat zou kunnen betekenen dat de ontwikkeling van bedrijven verder uiteen gaat lopen dan nu reeds het geval is. De ontkoppeling van de inkomensondersteuning aan de directe productie is namelijk een tamelijk fundamentele wijziging in het EU-beleid.

### **3.5 Verwachtingen bij andere agrarische sectoren, vooral akkerbouw**

Vanaf het midden van de jaren negentig wordt gewerkt aan een herstructurering. Deze heeft ten doel de glastuinbouw weg te halen uit de stedelijke druk, traditionele glastuinbouwgebieden en onder te brengen op een beperkt aantal vestigingslocaties (*LEB* 2001). Daarnaast heeft de herstructurering ten doel om bedrijfseconomisch gezonde bedrijven te creëren. De hiervoor benodigde oppervlakte is reeds bij de oppervlakte van tabel 3.1 begrepen.

In de akkerbouw is in het Zuidwestelijk zeeleigebied het aandeel kleine bedrijven hoog. Het aantal bedrijven zal daar naar verwachting de komende 15 jaar met een derde, mogelijk met de helft afnemen. Dat zal gepaard gaan met een afname van het akkerbouw-areaal. Vooral in het Centraal en Zuidwestelijk zeeleigebied beschikken relatief veel bedrijven over onvoldoende middelen om de rente- en aflossingsverplichtingen te voldoen. Maar in het Centraal zeeleigebied is het bouwplan sterker, de bedrijfsstructuur beter en bovendien is sprake van hoge opbrengsten. Ondanks de minder goede resultaten van de laatste jaren moet het hier voor relatief veel bedrijven mogelijk zijn, vooral in samenwerking met veehouderijbedrijven, gewassen te telen met een hoog saldo (*LEB* 2001, De Bont et al., 2001, Bedrijven-Informatienet).

De concurrentiepositie van de Nederlandse akkerbouw, zowel ten opzichte van andere Nederlandse sectoren als ten opzichte van het buitenland, is niet sterk. Akkerbouwers zullen de slag om de dure grond in veel gevallen van de melkveehouders verliezen (*LEB* 2001, De Bont et al., 2001). Uit figuur 3.2 blijkt dat de grondmobiliteit in de akkerbouwgebieden relatief hoog is.



*Figuur 3.2 Verhandeld areaal in percentage van het totaal areaal landbouw en natuur per landbouwgebied 1998-2000*

Bron: LEB (2001).

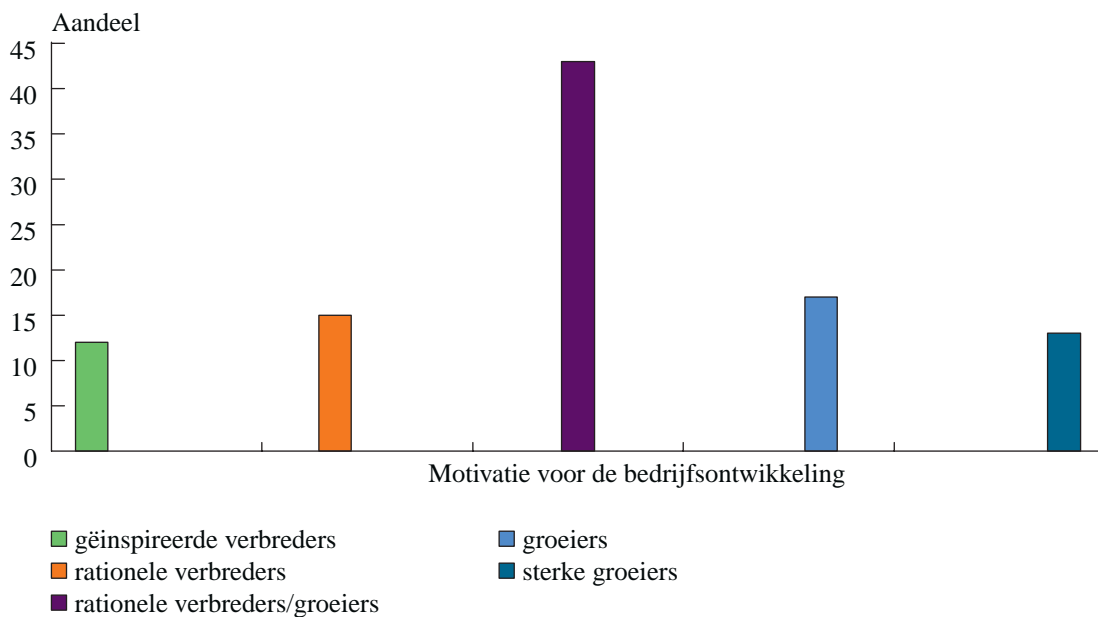
### 3.6 Houding en bedrijfsstrategie van melkveehouders

#### 3.6.1 Motivatie voor bedrijfsontwikkeling

Boeren verschillen in mening over wat een goede bedrijfsontwikkeling is met continuïteitsperspectief. Deze verschillen hebben invloed op de wijze waarop boeren reageren op veranderingen in de omgeving. Die verschillen van inzicht leiden er toe dat boeren ver-

schillen in het zien van kansen en bedreigingen ten aanzien van de door hen gewenste continuïteit van het bedrijf. Verschil in reacties op ontwikkelingen in beleid en samenleving geeft verschil in beslissingen tussen boeren. De beslissingen die boeren nemen onder invloed van hun omgeving hebben een belangrijke invloed op de bedrijfsstructuur in de toekomst. Daarom geven we aan welke verschillen er zijn in houding en strategie tussen boeren en welke verschillen er zijn tussen de regio's.

Onderzoek in 2000 evenals een enquête onder 350 melkveebedrijven heeft meer inzicht gegeven in de houding van melkveehouders en hun ontwikkelingsstrategie en de verschillen tussen regio's. Er is op vele manieren onderscheid te maken maar in bovengenoemd onderzoek hebben we onderscheid gemaakt tussen Verbreders en Groeiers. Figuur 3.3 geeft een indruk van de verdeling van de verschillende groepen in Nederland.



Figuur 3.3 Motivatie voor de bedrijfsontwikkeling bij melkveehouders in Nederland

Figuur 3.3 geeft aan welke bedrijfsontwikkeling boeren voor hun bedrijf zien. Hoe meer links in de figuur (Geïnspireerde Verbreders, groene staaf), des te steviger is de visie dat het ondernemerschap vooral via nieuwe functies (zoals natuur en landschap en andere vormen van sociale en maatschappelijke verbreding zoals biologische landbouw, recreatie en toerisme, streekproducten en landbouwzorg). invulling moet krijgen. Hoe meer rechts (Sterke Groeiers, donkerblauwe staaf), des te steviger is de visie dat sterke schaalvergroting van de voedselproductie met het doel te kunnen concurreren op de wereldmarkt, een 'must' is. Ongeveer de helft van de boeren (paarse staaf) denkt weliswaar sterk in de functie voedselproductie, maar ziet toch mogelijkheden voor meer natuur en landschap in de bedrijfsontwikkeling. Die visie is bij hen echter *niet* verinnerlijkt en *niet* op strategisch niveau uitgewerkt. Zij besluiten op rationele gronden of het voor hen interessant is om bij de bedrijfsontwikkeling meer op 'natuur en landschap' in te spelen. Zij hebben op zichzelf

de mogelijkheden te kiezen voor (sterke) schaalvergroting van de voedselproductie en zich alsnog alleen daarop te richten. Ook de Rationele Verbreders (oranje staaf) hebben geen sterk verinnerlijkte visie op natuurbeheer en verbreding. Ook zij besluiten vooral op rationale gronden of ze tot verbreding overgaan of niet. Echter, vanwege de omvang van hun bedrijven hebben ze veel minder de mogelijkheid om te kiezen voor een sterke schaalvergroting in de voedselproductie.

Globaal konden we de ondernemers ook indelen in meer 'integratiegerichte' en meer 'productiegerichte' ondernemers. Integratiegerichte ondernemers (geïnspireerde verbreders) verwoorden hun doelen breder, dus niet voor alles 'een hoog inkomen realiseren' zoals bij de productiegerichte groep (Van den Ham en Ypma, 2000).

We vinden deze strategieverschillen ook terug in de bedrijfskenmerken. In het algemeen komt het er op neer dat Groeiers en Sterke Groeiers een veel grotere melkproductie per bedrijf hebben, meer grond en een intensievere bedrijfsvoering (meer melk per hectare, meer stikstof per hectare, hogere melkproductie per koe, meer krachtvoer per 100 kg melk). Geïnspireerde Verbreders gebruiken minder gewasbeschermingsmiddelen, hebben lagere overschotten aan stikstof en fosfaat en een hogere vergoeding voor natuur per hectare (Van den Ham, 2002).

### 3.6.2 Verschillen tussen regio's

De verschillen in houding en bedrijfsstrategie van boeren geeft aan dat boeren verschillend denken over wat een goede bedrijfsontwikkelingsrichting is met continuïteitsperspectief. In figuur 3.3 is de verdeling van integratie- of productiegerichte boeren c.q. Verbreders of Groeiers af te lezen voor heel Nederland. Per regio is deze verdeling echter niet gelijk. In tabel 3.3 staan de verschillen tussen regio's.

Tabel 3.3 *Verdeling van Groeiers en (potentiële) Verbreders in Nederland en in enkele regio's in het jaar 1999-2000 (%)*

Strategie	Noord	West	Oost. zand	Zuid. zand
Geïnspireerd Verbreder	21	33	11	4
Rationeel Verbreder/Groeier	46	46	61	56
Groeier/Sterke Groeier	33	21	28	40

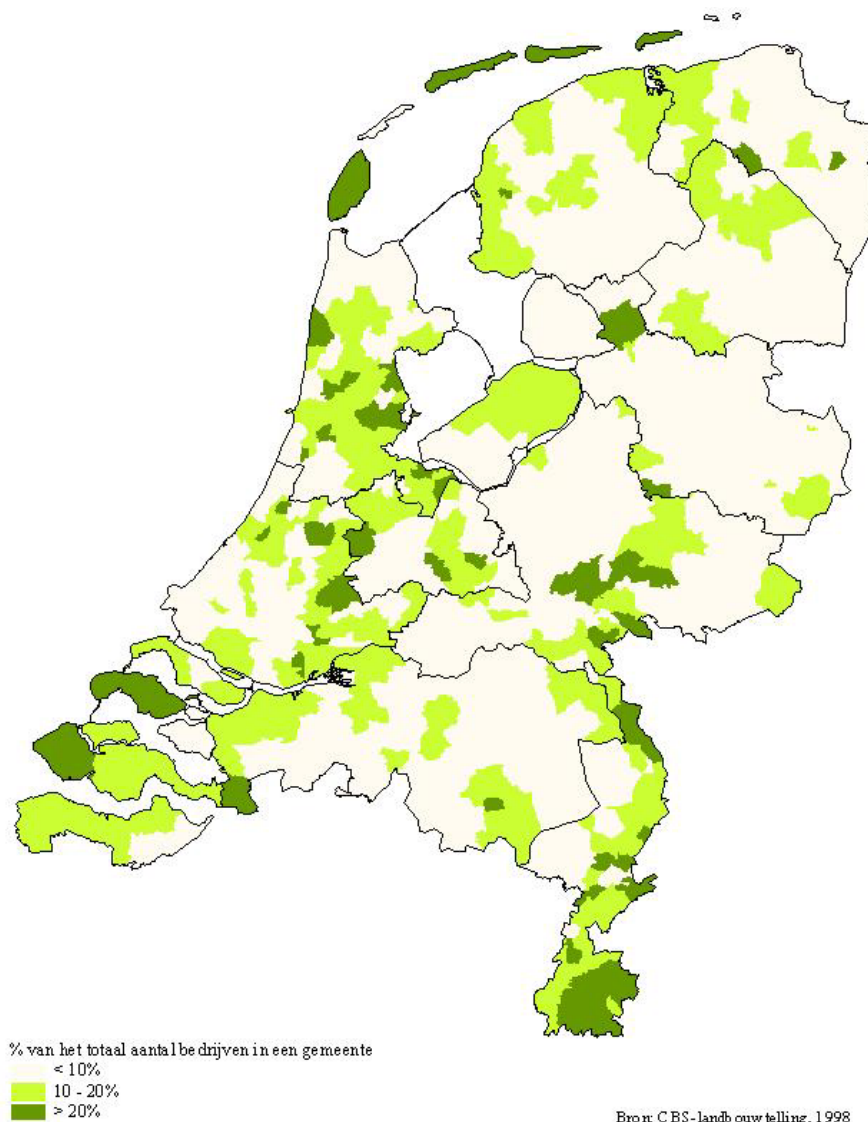
Bron: LEI-enquête melkveehouders, Informatienet.

De grote verschillen zitten vooral tussen het westen van Nederland en het zuidelijk zandgebied. Hier ligt een van de verklaringen waarom in het westen relatief vroeg sprake was van agrarische natuur- en landschapsverenigingen en in het zuidelijk zand niet. Daarbij speelt de beleidsomgeving een rol. Zo heeft de melkquotering uit 1984 tot gevolg gehad dat melkquotum een productiemiddel werd, waarvoor investeringen nodig zijn. Agenda 2000 gaat weliswaar uit van een afbouw van de prijsondersteuning, maar het stelsel van melkquotering blijft in elk geval de eerstkomende jaren nog ongewijzigd. Dat zijn factoren

die invloed hebben op de bedrijfsstrategie. Voor de sterk productiegerichte groep, vooral de Groeiers zijn de ontwikkelingen rond milieunormen en Agenda 2000 alleen maar reden om het proces van schaalvergroting en (waar mogelijk) intensivering te versnellen. Verbreding past in die visie niet of nauwelijks. Sterk integratiegerichte boeren (Geïnspireerde Verbreders) zien juist kansen in verbreding.

### 3.7 Ontwikkeling naar verbreding tot 1998

In figuur 3.4 staat welk percentage landbouwbedrijven in 1998 verbreding in de bedrijfsvoering hadden opgenomen. Vooral in delen van Noord- en Zuid-Holland, enkele Zeeuwse



*Figuur 3.4* Percentage bedrijven met verbreding in 1998  
Bron: Hillebrand en Koole (1999).

eilanden en Zuid-Limburg relatief veel verbreding is. Voor Noord-Brabant en het rivierkleigebied is dat in veel mindere mate het geval. Het noorden en oosten nemen in dit opzicht een tussenpositie in. Kijken we naar het type verbreding dan blijkt het vooral om agrarisch natuurbeheer te gaan. Dat komt vooral voor in Noord- en Zuid-Holland en Zuid-Limburg, maar ook in het noorden en oosten van Nederland. In Zeeland gaat het vooral om agrotoerisme (Hillebrand en Koole, 1999).

### **3.8 Algemene economische ontwikkelingen**

De arbeidskosten zullen blijven stijgen. De wens om onder goede sociale omstandigheden het werk te kunnen doen. Dat leidt tot een efficiënte inzet van arbeid, samenwerkingsvormen en gebruik van technieken die het werk minder tijdgebonden maken. De grondprijs is de laatste tijd, voor het eerst in jaren, gedaald.

### **3.9 Overzicht van de drijvende krachten**

Voor de ontwikkeling van de melkveehouderij achten we de volgende drijvende krachten van belang (De Bont en Langelaan, 1999).

- Opvolging van het agrarisch bedrijf vindt niet meer automatisch plaats. Op grote bedrijven zijn meer opvolgers dan op kleinere en (Sterke) Groeiers hebben meer opvolgers dan (Geïnspireerde) Verbreders. Gemiddeld gaf in 2000 60% van de bedrijfshoofden in de melkveehouderij, ouder dan 50 jaar, aan dat er sprake was van een opvolger of een mede bedrijfshoofd, jonger dan 40 jaar (LEB, 2001).
- De globalisering en internationalisering van markten waardoor een toenemende concurrentie ontstaat.
- Verandering van het Europese landbouwbeleid. Afbouwen van de prijsondersteuning, liberalisering van de wereldhandel en meer nadruk op plattelandsbeleid.
- Zwaardere eisen aan het agrarisch productieproces uit oogpunt van milieu, maatschappelijke eisen op het gebied van landschap, dierwelzijn en voedselveiligheid.
- Verbreding van de landbouw, een toenemend aantal bedrijven benut mogelijkheden om inkomen te genereren uit recreatie, natuur- en landschapsbeheer, zorglandbouw, verwerking en verkoop van streekproducten.
- Sterkere afname van de hoeveelheid voor landbouw beschikbare grond.
- Technologische ontwikkelingen op het gebied van automatisering, informatietechnologie en genetisch gebied gaan door.
- Ontwikkelingen in andere sectoren, vooral de akkerbouw.
- Algemene economische en maatschappelijke ontwikkelingen.

Als tiende drijvende kracht kunnen we daaraan toevoegen: een toenemende invloed van verschillen in competenties, financiële en innoverende kracht van agrarische ondernemers op de bedrijfsontwikkeling. Daardoor en door het steeds meer maken van brede omgevingsanalyses neemt de diversiteit in ontwikkeling toe.

De gevolgen voor de kostprijs van bovengenoemde ontwikkelingen zijn sterk afhankelijk van de wijze waarop de melkveehouder het betreffende aandachtspunt in zijn management weet te integreren.

## 4. Ontwikkeling van de kostprijs van melk

### 4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk beschrijven we de ontwikkeling van de kostprijs van melk vanaf 1993/94 tot en met 1999/2000 met een actualisatie naar het jaar 2002. Vooraf beschrijven we kort de ontwikkeling in de jaren 1984/85 tot 1993/94.

De kostprijs van melk bestaat uit de totale kosten minus de 'niet-melk'-opbrengsten. De kosten zijn te verdelen in variabele kosten (bewegen mee met de productieomvang; zijn per eenheid productie dus tamelijk constant) en vaste kosten (veranderen alleen bij grote sprongen in de omvang van de productie).

We schenken in dit hoofdstuk niet alleen aandacht aan de ontwikkeling van de kostprijs. We zijn ook nagegaan hoe de financiële weerstand zich in de loop der jaren heeft ontwikkeld. We maken daarbij onderscheid tussen de lange termijn (besparingen) en de korte termijn (nettokastroom).

Naast de ontwikkeling van de kostprijs en de financiële weerstand voor gemiddeld alle melkveebedrijven maken we ook onderscheid tussen groepen:

- de groep van 25% melkveebedrijven met de laagste kostprijs en de groep van 25% met de hoogste kostprijs per 100 kg melk;
- de groep van 25% melkveebedrijven met de kleinste hoeveelheid melk per bedrijf en de groep van 25% met de grootste hoeveelheid melk per bedrijf;
- de groep van 25% melkveebedrijven met de kleinste hoeveelheid melk per hectare en de groep van 25% met de grootste hoeveelheid melk per hectare;
- verschillen tussen de regio's West, Noord, Oost en Zuid.

### 4.2 Kostprijs in 1984/85 en in 1993/94

In 1996 hebben het LEI en het toenmalige PR onderzoek verricht naar de ontwikkeling van de kostprijs op gespecialiseerde melkveebedrijven in de periode 1984/85 tot 1993/94 (Daatselaar et al., 1996). In deze paragraaf beschrijven we kort de belangrijkste resultaten (zie ook tabel 4.1).

De gemiddelde kostprijs steeg in deze periode van 40,50 euro per 100 kg melk tot 42,75 euro per 100 kg melk. De melkprijs steeg in die tijd van bijna 34 tot 35,50 euro per 100 kg melk. Ook de opbrengsten anders dan melk, waarvan de omzet en aanwas de belangrijkste is, stegen met 1,30 euro per 100 kg melk.

In 1984/85 vormden de vaste kosten 60% van de totale kosten, negen jaar later was dat 76%. Dat werd grotendeels veroorzaakt door een sterke daling van de kosten voor veevoer en kunstmest; die halveerden bijna van ongeveer 14 tot ongeveer 7,50 euro per 100 kg melk. Daartegenover stond een stijging van de vaste kosten van 28,70 tot 38,75 euro per 100 kg melk. Die stijging met tien euro in negen jaar had de volgende oorzaken:



- de kosten voor melkquotum; daarvan was in 1984/85 nog geen sprake, in 1993/94 bedroegen ze 3,30 euro per 100 kg melk;
- de kosten voor grond en gebouwen stegen met 2,80 euro per 100 kg melk;
- de kosten voor werktuigen en werk door derden stegen met 2,15 euro per 100 kg melk;
- de kosten voor arbeid stegen met 1,30 euro per 100 kg melk. De arbeidskosten waren de grootste kostenpost: ruim eenderde van de totale kosten.

De stijging van de *kostprijs* werd nog enigszins geremd doordat de opbrengsten anders dan melk in bovenvermelde periode met 1,30 euro per 100 kg melk stegen.

Zowel het gezinsinkomen uit het bedrijf als het totaal gezinsinkomen en het besteedbaar inkomen stegen, namelijk met respectievelijk 1,60, 2,45 en 3,25 euro per 100 kg melk tot respectievelijk ruim 10, ruim 12 en bijna 11 euro per 100 kg melk. Dat leidde ertoe dat de besparingen en de nettokasstroom toenamen. De besparingen met 2,20 euro per 100 kg melk tot bijna 3 euro per 100 kg melk en de nettokasstroom met 3,10 euro per 100 kg melk tot bijna 4,25 euro per 100 kg melk. De financiële weerstand was in die periode dus verbeterd. In de volgende paragrafen volgen we de ontwikkelingen vanaf 1993/94 tot heden.

### 4.3 Ontwikkeling voor alle gespecialiseerde melkveebedrijven

Tabel 4.1 geeft voor de gespecialiseerde melkveebedrijven de kosten en opbrengsten per 100 kg melk voor de boekjaren 1993/1994 en 1999/2000 en het jaar 2002. Daarnaast is een kolom opgenomen voor het boekjaar 1984/1985. Ook staan hier de kostprijs en inkomensgetallen die in hoofdstuk 2 zijn omschreven.

De gespecialiseerde melkveebedrijven groeien harder in melkproductie dan in oppervlakte. Daardoor neemt niet alleen de hoeveelheid melk per bedrijf in de loop der jaren toe, maar ook de melkproductie per hectare.

In de periode 1993-1999 daalden de variabele kosten per 100 kg melk enigszins, onder andere door minder gebruik van kunstmeststikstof. Ook was in 1999 de prijs van het voer laag. Na 1999 stegen de variabele kosten weer iets: een fors hogere prijs van kunstmeststikstof door een hoger BTW-tarief en hoge olieprijsen droegen daar onder meer aan bij.

De vaste kosten per 100 kg melk veranderden nauwelijks in de periode 1993-1999. Een uitzondering zijn de kosten voor het melkquotum, die stegen toen al. Na 1999 stegen alle onderdelen van de vaste kosten met als uitschieters de kosten voor arbeid en melkquotum. De hoge inflatie in vooral 2001 speelt hierbij een rol. Het kostenverhogend effect van de inflatie werd bij gebouwen en werktuigen gedeeltelijk opgeheven door een lagere berekende rente.

De kosten voor melkquotum namen vooral toe door hoge prijzen voor aangekocht melkquotum, vooral in 2002. In het (quotum)jaar 2001/2002 was ook de prijs voor het huren van melkquotum hoog.

Aan de opbrengstenkant is sprake van verslechtering. De opbrengsten, anders dan melk, zijn sinds het midden van de jaren negentig met eenderde verminderd, vooral doordat de omzet en aanwas enorm is teruggelopen. Stijgende EU-premies, eerst die op

voedergewassen en vanaf 2000 ook die op geslachte runderen hebben dit niet kunnen compenseren. De melkopbrengsten varieerden in de periode 1993-2002 tussen 32 en 36 euro per 100 kg melk.

Tabel 4.1 Gemiddelde kostenopbouw, opbrengsten en inkomensvorming in euro per 100 kg melk van gespecialiseerde melkveebedrijven voor de boekjaren 1984/85 (Daatselaar et al., 1996), 1993/94, 1999/2000 en het jaar 2002

	1984/85	1993/94	1999/2000	2002
Ha voederoppervlak	.	31,60	34,89	36,46
Ton melkproductie/bedrijf	.	372	437	461
Kg melkproductie/ha	.	11.778	12.516	12.651
Krachtvoer	10,15	5,74	4,69	5,29
Ruwvoer	2,05	0,65	0,45	0,55
N-kunstmest	1,82	1,08	0,77	1,02
Overig variabel	6,23	4,46	4,07	4,23
Totaal variabel	20,25	11,93	9,98	11,09
Arbeid	15,13	16,42	15,87	17,23
Werktuigen + loonwerk	5,60	7,74	7,37	7,78
Grond + gebouwen pachtbasis	5,06	7,85	7,49	7,85
Quotum	0,00	3,31	4,75	5,58
Overig algemeen	2,90	3,42	3,29	3,60
Totaal vast	28,69	38,73	38,78	42,05
Opbrengst anders dan melk	6,63	7,91	5,40	5,07
Melk inclusief superheffing	33,95	35,48	32,78	34,04
Kostprijs	40,52	42,76	43,37	48,07
Extra kosten eigendomsbasis	1,17	1,18	1,76	1,98
Betaalde rente	2,97	4,54	3,19	3,26
Gezinsinkomen uit bedrijf	8,49	10,06	7,34	6,65
Totaal gezinsinkomen	9,95	12,39	9,70	9,07
Besteedbaar inkomen	7,37	10,62	8,27	7,79
Besparingen	0,75	2,95	1,15	0,52
Reserveringscapaciteit	.	8,63	9,88	9,51
Nettokasstroom	1,09	4,21	4,59	4,04
Kritieke opbrengstprijs	.	31,27	28,19	30,00
Nettobedrijfsresultaat	-6,57	-7,28	-10,58	-14,03
Arbeidsopbrengst	8,56	9,14	5,29	3,20
Vreemd vermogen	.	63,30	73,30	80,41
Aflossings % lang vreemd vermogen	.	8,5	7,4	.
Moderniteit (%) duurzame productiemiddelen	.	49,6	42,2	.

Bron: Informatienet.

In zijn algemeenheid vertoont de kostprijs per kg melk in de periode 1993-2002 een stijgende trend. Daarbij moet worden bedacht dat de bedrijfsomvang en de intensiteit, uitgedrukt in hoeveelheid melk per bedrijf en per hectare, in die periode zijn gestegen. Daar staat geen compensatie aan de opbrengstenkant tegenover. Het gezinsinkomen uit bedrijf daalde dan ook, zowel per 100 kg melk als per bedrijf.

Per 100 kg melk zijn het inkomen van buiten het bedrijf (+), de belastingen (-) en de andere gezinsbestedingen (-) tamelijk constant. Het gevolg is dat de besparingen ook afnamen, tot bijna nul. Uitgezonderd waardeinstijgingen van de productiemiddelen wordt er dan vrijwel niets meer aan het eigen vermogen toegevoegd.

De afschrijvingen, vooral die op melkquotum, stijgen duidelijk waardoor de reserveringscapaciteit in de afgelopen periode weinig is veranderd. Ook de aflossingen per 100 kg melk zijn tamelijk constant. Hierdoor veranderde ook de nettokasstroom weinig. Er bleef steeds ongeveer vier euro per 100 kg melk over voor investeringen of voor het opvangen van tegenvallers. Als de vervangingsinvesteringen over een aantal jaren gezien jaarlijks hoger zijn dan vier euro per 100 kg melk dan schiet er nauwelijks ruimte over voor extra investeringen.

#### **4.4 Verschillen in de kostprijs van melk**

Tabel 4.2 geeft voor twee groepen gespecialiseerde melkveebedrijven de kosten en opbrengsten per 100 kg melk weer voor de boekjaren 1993/1994 en 1999/2000 en het jaar 2002. Het gaat om de groep van 25% bedrijven met de laagste kostprijs per 100 kg melk en de groep van 25% bedrijven met de hoogste kostprijs per 100 kg melk.

Bij deze indeling dient bedacht te worden dat de groepen worden gevormd op basis van een resultaat. De kostprijs is een resultaat van nagenoeg alle handelingen binnen het bedrijf, zowel in management als in uitvoerend werk.

De groep bedrijven met de hoogste kostprijs heeft een kostprijs per 100 kg melk die ruim 1,5 maal zo hoog is als die op de groep bedrijven met de laagste kostprijs. Tussen beide groepen zien we verschillen in hoeveelheid melk per bedrijf en hoeveelheid melk per hectare.

Verschillen in de kosten voor arbeid veroorzaken ongeveer twee derde van het verschil in kostprijs tussen de beide groepen. Juist arbeid echter is een kostenpost waarvan het betaalde aandeel gering is, circa 5%. Hoge arbeidskosten beïnvloeden daardoor niet direct de kasstroom. Het overige verschil komt voor rekening van de variabele kosten, kosten werktuigen + loonwerk, kosten grond + gebouwen en overig algemeen, elk voor een ongeveer gelijk deel. Per 100 kg melk zijn de quotumkosten ongeveer gelijk. Voor de drie weergegeven jaren is het patroon nagenoeg identiek. De spreiding in kostprijs neemt niet echt toe maar ook niet af.

Uitgezonderd quotumkosten blijkt het verschil in kostprijs in alle kostenposten te zitten waarbij arbeid er uit springt. Verlaging van de kostprijs zal daarom gericht moeten zijn op nagenoeg alle facetten van het bedrijf.

Tabel 4.2 *Kostenopbouw, opbrengsten en inkomensvorming in euro per 100 kg melk van de 25% gespecialiseerde melkveebedrijven met de laagste kostprijs en de 25% met de hoogste kostprijs voor de boekjaren 1993/94 en 1999/2000 en het jaar 2002*

	25% laagste kostprijs			25% hoogste kostprijs		
	1993/94	1999/2000	2002	1993/94	1999/2000	2002
Ha voederoppervlak	42,23	44,42	46,60	20,23	24,58	25,04
Ton melkproductie/bedrijf	544	607	660	196	251	253
Kg melkproductie/ha	12.886	13.676	14.159	9.719	10.217	10.108
Krachtvoer	5,40	4,46	5,08	6,24	4,94	5,54
Ruwvoer	0,65	0,41	0,55	0,56	0,25	0,44
N-kunstmest	1,06	0,71	0,95	1,23	0,88	1,17
Overig variabel	4,04	3,72	3,89	4,95	5,12	5,34
Totaal variabel	11,14	9,29	10,47	12,98	11,19	12,49
Arbeid	11,89	11,34	12,26	28,30	25,97	28,80
Werktuigen + loonwerk	6,83	6,69	7,16	9,39	8,77	9,23
Grond + gebouwen pachtbas.	7,06	6,86	7,30	9,34	9,21	9,62
Quotum	3,07	4,79	5,42	3,40	4,42	5,31
Overig algemeen	2,78	2,65	2,92	4,88	4,48	4,94
Totaal vast	31,63	32,32	35,06	55,30	52,84	57,89
Opbrengst anders dan melk	7,33	5,16	4,80	9,40	6,21	6,01
Melk inclusief superheffing	35,42	32,94	34,15	35,27	33,25	34,35
Kostprijs	35,44	36,45	40,73	58,88	57,82	64,38
Extra kosten eigendomsbas.	1,09	1,59	1,83	1,79	2,29	2,58
Betaalde rente	4,39	3,59	3,64	4,46	2,30	2,44
Gezinsinkomen uit bedrijf	10,59	8,99	7,91	8,43	5,29	4,83
Totaal gezinsinkomen	11,96	10,44	9,63	13,03	9,59	9,11
Besteedbaar inkomen	10,01	8,80	8,24	11,62	8,44	8,09
Besparingen	4,26	3,10	2,45	0,12	-1,48	-2,28
Reserveringscapaciteit	7,84	11,33	11,10	9,16	7,74	6,79
Nettokasstroom	3,76	5,38	5,35	4,44	3,36	2,49
Kritieke opbrengstprijis	31,66	27,56	28,80	30,83	29,89	31,86
Nettobedrijfsresultaat	-0,02	-3,51	-6,58	-23,61	-24,57	-30,02
Arbeidsopbrengst	11,87	7,83	5,68	4,69	1,40	-1,23
Vreemd vermogen	61,31	84,74	91,72	62,95	55,15	60,92
Aflossings % langlopend vreemd vermogen	9,6	7,1	.	5,4	8,8	.
Moderniteit (%) duurzame productiemiddelen	50,6	42,7	.	47,9	42,4	.

Bron: Informatienet.

Bedrijven met de hoogste kostprijs betalen veel minder rente. Ze hebben een inkomen buiten het bedrijf dat, absoluut en op bedrijfsniveau gezien, momenteel ongeveer gelijk is als op bedrijven met de laagste kostprijs. Toch realiseerden de bedrijven met de hoogste kostprijs ook in 1993/94 al geen toename van het eigen vermogen (besparingen).

De laatste jaren is er zelfs sprake van een achteruitgang van het eigen vermogen op die bedrijven. Omdat de aflossingen op bedrijven met de hoogste kostprijs veel lager zijn, realiseren ze nog wel een positieve nettokasstroom. Maar die is wel lager dan op bedrijven met de laagste kostprijs. Laatstgenoemde bedrijven hebben de nettokasstroom, ondanks de kostenstijging, op peil weten te houden. Bedrijven met de hoogste kostprijs is dat niet gelukt. Als we rekening houden met verschillen in bedrijfsomvang is de nettokasstroom op bedrijven met de laagste kostprijs de laatste jaren vier tot zes maal zo groot als op bedrijven met de hoogste kostprijs.

#### **4.5 Verschillen in omvang, uitgedrukt in hoeveelheid melk per bedrijf**

In paragraaf 4.4 zagen we dat er tussen bedrijven met de hoogste en de laagste kostprijs verschillen zijn in hoeveelheid melk per bedrijf. Gespecialiseerde melkveebedrijven met de laagste kostprijs produceren per bedrijf 2,5 maal zoveel melk als gespecialiseerde melkveebedrijven met de hoogste kostprijs. Daarom hebben we ook een indeling gemaakt op basis van de bedrijfsomvang, uitgedrukt in ton melk per bedrijf. In tabel 4.3 vergelijken we de groep van 25% bedrijven met de grootste hoeveelheid melk met de groep van 25% bedrijven met de kleinste hoeveelheid melk. Daaruit blijkt dat de kostprijs op de kleinste bedrijven bijna 1,5 keer zo hoog is als op de grootste bedrijven.

De verschillen bij deze indeling lijken erg veel op die bij de indeling naar kostprijs. Wel zijn de verschillen minder scherp. Niet alle kostenposten zijn lager bij de 25% grootste bedrijven. Deze groep heeft hogere variabele kosten en hogere quotumkosten per 100 kg melk dan de groep kleinste bedrijven. Dat betekent dat er meer is dat de kostprijs bepaalt dan alleen verschil in bedrijfsomvang. Niettemin zijn het vooral de lagere vaste kosten (arbeid, werktuigen + installaties, grond + gebouwen en algemene kosten) die ervoor zorgen dat, gemiddeld genomen, de kostprijs op grote bedrijven fors lager is dan op kleine bedrijven. Ook dit beeld is over de jaren heen constant.

De groep kleinste bedrijven realiseert de laatste jaren negatieve besparingen. Dat betekent dat het eigen vermogen jaarlijks terugloopt. Ook de nettokasstroom is op deze bedrijven sterk teruggelopen en nu gering te noemen. Er is daardoor weinig ruimte om te investeren. De grootste bedrijven hebben de nettokasstroom op peil weten te houden.

Tabel 4.3 *Kostenopbouw, opbrengsten en inkomensvorming in euro per 100 kg melk van de 25% gespecialiseerde melkveebedrijven met de kleinste hoeveelheid melk per bedrijf en de 25% met de grootste hoeveelheid melk per bedrijf voor de boekjaren 1993/1994 en 1999/2000 en het jaar 2002*

	25% kleinste bedrijven			25% grootste bedrijven		
	1993/1994	1999/2000	2002	1993/1994	1999/2000	2002
Ha voederoppervlak	16,60	20,67	20,96	50,30	52,09	56,23
Ton melkproductie/bedrijf	162	209	216	635	699	762
Kg melkproductie/ha	9.747	10.130	10.302	12.642	13.412	13.557
Krachtvoer	5,92	4,42	5,01	5,80	4,69	5,30
Ruwvoer	0,52	-0,14	-0,08	0,73	0,62	0,77
N-kunstmest	1,13	0,90	1,16	1,05	0,74	1,00
Overig variabel	4,53	4,42	4,75	4,43	3,77	3,96
Totaal variabel	12,09	9,59	10,84	12,01	9,82	11,03
Arbeid	27,67	24,99	27,72	13,01	12,43	13,53
Werktuigen + loonwerk	8,22	8,50	8,89	7,55	6,87	7,26
Grond + gebouwen pachtbas.	8,52	9,17	9,60	7,38	7,06	7,45
Quotum	2,00	3,52	3,95	3,65	4,97	6,00
Overig algemeen	4,69	4,53	5,06	2,95	2,75	3,02
Totaal vast	51,10	50,70	55,22	34,52	34,09	37,27
Opbrengst anders dan melk	8,91	5,95	5,85	7,77	4,94	4,61
Melk inclusief superheffing	34,36	32,04	33,33	35,84	32,82	34,07
Kostprijs	54,28	54,34	60,21	38,77	38,97	43,69
Extra kosten eigendomsbas.	1,64	2,38	2,52	1,06	1,69	1,93
Betaalde rente	3,22	2,52	2,65	4,70	3,30	3,46
Gezinsinkomen uit bedrijf	11,34	6,34	5,72	9,46	8,11	6,83
Totaal gezinsinkomen	16,54	11,56	10,67	11,00	9,42	8,31
Besteedbaar inkomen	14,56	9,87	9,31	9,45	7,96	7,19
Besparingen	1,20	-0,79	-1,73	3,85	2,42	1,60
Reserveringscapaciteit	8,26	7,64	6,06	8,97	11,27	11,08
Nettokasstroom	4,76	2,25	1,04	4,15	5,36	4,49
Kritieke opbrengstprijs	29,60	29,79	32,29	31,69	27,46	29,58
Nettobedrijfsresultaat	-19,93	-22,31	-26,88	-2,93	-6,14	-9,62
Arbeidsopbrengst	7,75	2,68	0,84	10,08	6,29	3,91
Vreemd vermogen	43,77	62,68	67,64	65,07	79,15	89,88
Aflossings % langlopend vreemd vermogen	5,1	9,7		10,7	7,6	
Moderniteit (%) duurzame productiemiddelen	43,5	39,9		50,6	42,9	

Bron: Informatienet.

#### 4.6 Verschillen in intensiteit, uitgedrukt in hoeveelheid melk per hectare

In tabel 4.2 zagen we dat bedrijven met de laagste kostprijs per hectare meer melk hebben en dus intensiever zijn dan bedrijven met de hoogste kostprijs. Ook zijn de grootste bedrijven intensiever dan de kleinste (tabel 4.3). Daarom hebben we ook een indeling gemaakt op basis van de hoeveelheid melk per hectare. Tabel 4.4 vergelijkt de groep van 25% met de kleinste hoeveelheid melk per hectare (meest extensief) met de groep van 25% met de grootste hoeveelheid melk per hectare (meest intensief).

De verschillen in kostenstructuur tussen extensieve en intensieve bedrijven zijn dezelfde als die tussen kleine en grote bedrijven. Alleen is de omvang van de verschillen

Tabel 4.4 *Kostenopbouw, opbrengsten en inkomensvorming in euro per 100 kg melk van de 25% gespecialiseerde melkveebedrijven met de kleinste hoeveelheid melk per hectare en de 25% met de grootste hoeveelheid melk per hectare voor de boekjaren 1993/1994 en 1999/2000 en het jaar 2002*

	25% meest extensief			25% meest intensief		
	1993/1994	1999/2000	2002	1993/1994	1999/2000	2002
Ha voederoppervlak	29,80	35,19	36,51	29,60	32,20	34,10
Ton melkproductie/bedrijf	236	303	319	472	546	584
Kg melkproductie/ha	7.922	8.624	8.726	15.968	16.946	17.138
Krachtvoer	5,21	4,34	4,91	6,18	4,85	5,45
Ruwvoer	-0,04	0,00	-0,02	1,26	1,34	1,51
N-kunstmest	1,37	0,92	1,24	0,86	0,62	0,81
Overig variabel	4,81	4,24	4,34	4,40	4,04	4,16
Totaal variabel	11,36	9,50	10,47	12,70	10,86	11,93
Arbeid	23,00	20,05	21,94	13,54	13,83	14,84
Werktuigen + loonwerk	8,26	8,43	8,95	7,56	6,56	6,90
Grond + gebouwen pachtbas.	9,21	9,36	9,75	7,07	6,46	6,73
Quotum	2,82	3,92	4,76	3,61	5,31	6,21
Overig algemeen	4,22	4,00	4,37	3,07	3,03	3,25
Totaal vast	47,51	45,76	49,78	34,85	35,19	37,92
Opbrengst anders dan melk	10,10	6,92	6,46	7,17	5,24	4,90
Melk inclusief superheffing	34,80	32,56	33,81	35,56	32,75	34,08
Kostprijs	48,78	48,34	53,79	40,38	40,81	44,95
Extra kosten eigendomsbas.	1,53	2,28	2,52	1,08	1,64	1,87
Betaalde rente	4,38	3,11	3,12	5,30	3,52	3,62
Gezinsinkomen uit bedrijf	10,79	7,11	6,46	9,96	7,18	6,74
Totaal gezinsinkomen	14,50	10,61	10,02	12,08	9,30	8,81
Besteedbaar inkomen	12,01	9,27	8,77	10,34	7,71	7,40
Besparingen	2,09	0,69	-0,07	2,82	1,49	1,27
Reserveringscapaciteit	7,86	9,54	8,86	9,09	10,13	10,36
Nettokasstroom	3,98	4,85	4,35	3,73	4,22	3,62

Bron: Informatienet.

anders. Intensieve bedrijven kopen per 100 kg melk meer voer aan en hebben daardoor hogere variabele kosten.

Omdat de verschillen in melkproductie per bedrijf tussen extensieve en intensieve bedrijven kleiner zijn dan bij de indeling naar kostprijs of naar bedrijfsomvang verschillen de andere kostenposten minder tussen de extensieve en de intensieve bedrijven. Uiteindelijk is de kostprijs op de extensieve bedrijven zo'n 20% hoger dan op de intensieve bedrijven, een verschil dat over jaren heen weinig verandert.

In financiële positie ontlopen extensieve en intensieve bedrijven elkaar niet zoveel. De besparingen zijn wat lager op extensieve bedrijven maar geringere aflossingen per 100 kg melk zorgen ervoor dat de nettokasstroom per 100 kg melk op extensieve bedrijven iets hoger is. Op bedrijfsniveau is de nettokasstroom op intensieve bedrijven groter.

Op basis van de uitkomsten van de tabellen 4.2, 4.3 en 4.4 kunnen we concluderen dat de omvang van de melkproductie per bedrijf bepalender is voor verschillen in kostprijs, besparingen en nettokasstroom (alle per 100 kg melk) dan de intensiteit ofwel de hoeveelheid melk per hectare. Bedrijven met de laagste kostprijs en bedrijven met de grootste hoeveelheid melk per bedrijf hebben, ondanks de stijging van de kostprijs, de nettokasstroom op peil weten te houden. Voor extensieve en intensieve gespecialiseerde melkveebedrijven geldt dat beide te maken hebben gekregen met een stijging van de kostprijs. Extensieve bedrijven echter hebben de nettokasstroom per 100 kg melk ruimschoots op peil weten te houden, intensieve bedrijven nauwelijks.

#### **4.7 Financiële situatie op gespecialiseerde melkveebedrijven**

In het voorgaande hebben we van de ontwikkeling van de financiële weerstand aangegeven dat de besparingen voor het gemiddelde gespecialiseerde melkveebedrijf zijn teruggelopen naar ongeveer nul voor het jaar 2002. Bedrijven met een lage kostprijs maar ook bedrijven met een grote omvang komen nog wel tot positieve besparingen, ook in 2002. Op bedrijven met een hoge kostprijs en op bedrijven met een relatief kleine omvang zijn de besparingen al vanaf het jaar 1999/2000 negatief. Hier is dus geen sprake meer van een toename van het eigen vermogen, maar dit eigen vermogen loopt terug. Dat begint op die bedrijven structureel te worden.

De nettokasstroom is minder teruggelopen. Gemiddeld heeft deze zich ongeveer op het niveau van 1994/95 kunnen handhaven (tabel 4.1) en voor bedrijven met een lage kostprijs trad er zelfs een verbetering op. Maar op bedrijven met een hoge kostprijs en op kleine bedrijven is de nettokasstroom wel teruggelopen en dat tot een niveau waarvan gezegd moet worden dat er weinig ruimte meer is voor het opvangen van tegenvallers of voor het doen van (extra) investeringen. Die constatering heeft er toe geleid de financiële situatie op de gespecialiseerde melkveebedrijven verder te analyseren. We richten ons daarbij op het gemiddelde melkveebedrijf, grote en kleine melkveebedrijven en bedrijven met een lage respectievelijk een hoge kostprijs (tabellen 4.1, 4.2 en 4.3).



#### 4.7.1 Ontwikkeling van de vermogenspositie

Het vreemd vermogen nam op het gemiddelde gespecialiseerde melkveebedrijf toe van 63,30 euro per 100 kg melk in 1993/94 tot 80,40 euro per 100 kg melk in 2002. Doordat het gemiddelde melkveebedrijf groeide van 372 naar 461 ton melk betekent dit op bedrijfsniveau een stijging van het vreemd vermogen van 235.000 euro tot 370.000 euro in negen jaar. Dat betekent een verschuiving van berekende naar betaalde rentekosten in een periode waarin kostprijs en melkprijs steeds verder uiteen liepen. Dat uit zich in de ontwikkeling van de besparingen en de nettokasstroom.

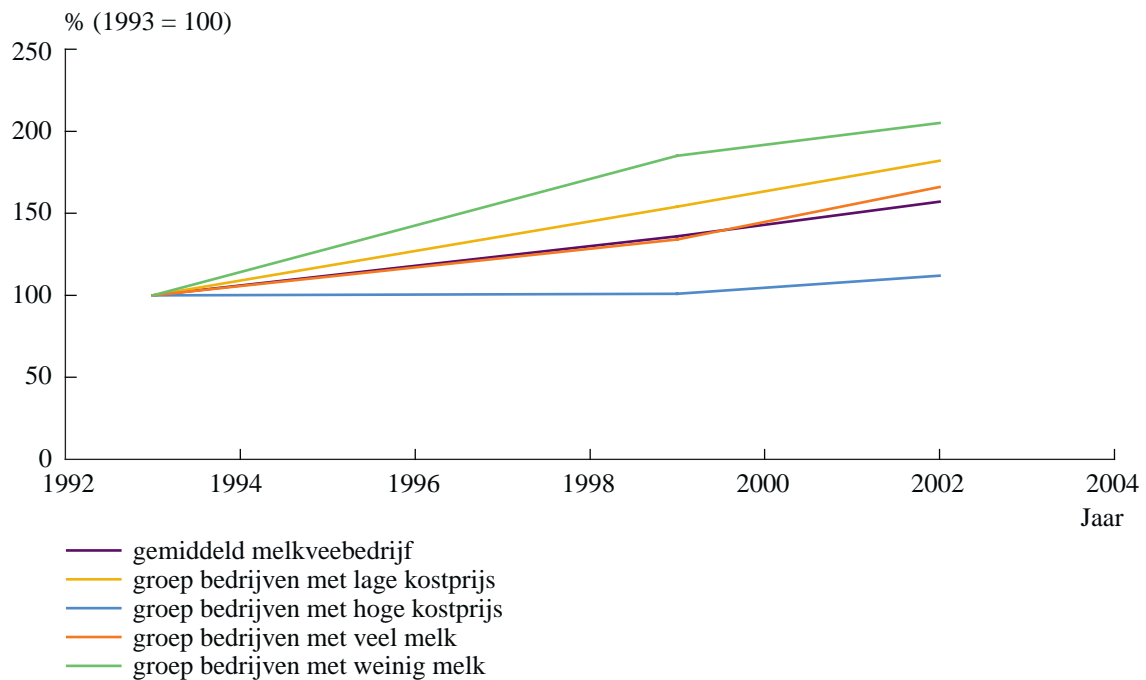
Dezelfde ontwikkeling is zichtbaar op grote *en* kleine bedrijven: een doorgaande stijging van het bedrag aan vreemd vermogen. Toch is er onderling wel verschil. Gemiddeld nam het vreemd vermogen van 1993/94 tot 2002 toe met bijna 60% waarvan na 1999 met ruim 15%. Bij de kleine bedrijven verdubbelde het vreemd vermogen ruimschoots waarbij de nadruk minder op de laatste twee jaar lag. Op de grote bedrijven daarentegen nam het vreemd vermogen toe met ruim 65 waarvan 25% in de laatste twee jaar. Aan de ontwikkeling van het gemiddeld melkquotum per bedrijf voor het gemiddelde bedrijf (tabel 4.1) en voor de grote en kleine bedrijven (tabel 4.3) is te zien dat vergroting van de bedrijfsomvang daarbij een belangrijke rol heeft gespeeld. De nadruk lag daarbij voor de kleine bedrijven vóór 1999/2000 en voor de grote bedrijven na 1999/2000.

Bij de groep bedrijven met de laagste kostprijs vinden we bovenstaande trend eveneens: een voortgaande toename van de hoeveelheid vreemd vermogen. Voor de groep bedrijven met de hoogste kostprijs vinden we die trend veel minder. Het vreemd vermogen is daar voor de gehele periode van negen jaar met een kwart toegenomen tot ruim 150.000 euro in 2002. Per 100 kg melk is het vreemd vermogen zelfs licht gedaald. Toch zien we op bedrijven met een hoge kostprijs nauwelijks afwijkende kosten voor melkquotum ten opzichte van de groep bedrijven met een lage kostprijs. En relatief is de melkproductie per bedrijf zelfs meer gestegen dan bij de groep met de laagste kostprijs. Een verklaring zou kunnen zijn dat bedrijven met een hoge kostprijs hun melkquotum vooral door huur hebben uitgebreid.

Figuur 4.1 geeft een indruk van de relatieve ontwikkeling van het vreemd vermogen per bedrijf.

De grote bedrijven hebben qua vreemd vermogen een vergelijkbare relatieve ontwikkeling doorgemaakt als het gemiddelde melkveebedrijf. Op kleine bedrijven en op bedrijven met een lage kostprijs is de hoeveelheid vreemd vermogen naar verhouding sneller gestegen dan gemiddeld. Op bedrijven met een hoge kostprijs is de hoeveelheid vreemd vermogen naar verhouding nauwelijks gestegen.

Per ton melk uitgedrukt is anno 2002 sprake van ruim 80 euro vreemd vermogen voor het gemiddeld gespecialiseerd melkveebedrijf. Voor de groep grootste bedrijven en voor de groep bedrijven met de laagste kostprijs is dat ongeveer 90 euro per 100 kg melk. De groep kleine bedrijven en de groep bedrijven met de hoogste kostprijs hebben per 100 kg melk respectievelijk 68 en 61 euro vreemd vermogen.



Figuur 4.1 Relatieve ontwikkeling van de hoeveelheid vreemd vermogen voor het gemiddelde melkveebedrijf, voor grote en kleine bedrijven en voor bedrijven met een lage en met een hoge kostprijs per 100 kg melk

Bron: Informatienet.

#### 4.7.2 Reactie van ondernemers op verminderde bedrijfsresultaten

Kunnen uit de gegevens signalen worden opgevangen die een indruk geven van de reactie van melkveehouders op de verslechtering van de bedrijfsresultaten? Onderstaand laten we in willekeurige volgorde enkele criteria de revue passeren.

Als door vermindering van de bedrijfsresultaten betalingsproblemen dreigen, kan, in overleg met de bank, het aflossingspercentage worden verlaagd. In de tabellen 4.1, 4.2 en 4.3 is daarom het aflossingspercentage van het langlopend vreemd vermogen vermeld. Voor het gemiddelde bedrijf (tabel 4.1) zien we tussen 1993/1994 en 1999/2000 inderdaad een daling van 8,5 naar 7,4%, percentages overigens die op zichzelf tamelijk hoog zijn. Kijken we naar de tussenliggende jaren, dan is er geen enkele lijn in te ontdekken. Voor de vijf tussenliggende jaren variëren de aflossingspercentages van 7,4 tot 9,5. Opvallend zijn in dit verband de hoge aflossingspercentages voor de kleine melkveebedrijven en de melkveebedrijven met een hoge kostprijs. Die waren in 1999/2000 respectievelijk 9,7 en 8,8% (tabellen 4.3 en 4.2).

Een ander aangrijpingspunt is de ontwikkeling van de moderniteit. Een lage moderniteit geeft aan dat het bedrijf met relatief oude productiemiddelen (werktuigen, machines, installaties, gebouwen) werkt en dus op korte termijn voor aanzienlijke investeringen kan komen te staan. Een lage moderniteit, kan daarmee een signaal zijn dat ondernemers noodzakelijke vervangingsinvesteringen uitstellen om daarmee dreigende betalingsproblemen het hoofd te bieden. De moderniteit is zowel voor het gemiddelde

melkveebedrijf als voor de verschillende bedrijfsgroepen inderdaad met 5 tot 8 procentpunten gedaald tot ongeveer 42%. Dat is een tamelijk lage moderniteit. We zien de sterkste daling echter niet bij de groepen waar we die het eerst zouden verwachten. De groep bedrijven met de hoogste kostprijs valt met een moderniteit van ongeveer 42% niet uit de toon; de daling is met 5,5 procentpunt lager dan bij de bedrijven met de laagste kostprijs (8 procentpunten). De groep kleine bedrijven heeft met nauwelijks 40% weliswaar een lage moderniteit, maar die was met ruim 43% al tamelijk laag. De verklaring van de lage moderniteit moet wellicht eerder worden gezocht in het feit dat gebouwen en melkinstallaties aan vervanging toe zijn of dat ondernemers met werktuigen iets langer doen dan voorheen. Het laatste kan een verstandige vorm van kostenbesparing zijn, het eerste kan betekenen dat noodzakelijke vervangingsinvesteringen er voor de naaste toekomst aankomen.

De ontwikkeling van de gezinsbestedingen kan ook een signaal zijn dat er op mogelijke betalingsproblemen wordt geanticipeerd. Daarvoor vergelijken we de gezinsbestedingen van de groep bedrijven met de laagste kostprijs met de gezinsbestedingen van bedrijven met de hoogste kostprijs. De gezinsuitgaven van de groep bedrijven met de laagste kostprijs was in 2002 met gemiddeld ruim 38.000 euro 22% hoger dan in 1993/94 (tabel 4.5). Op de groep bedrijven met een hoge kostprijs zijn de gezinsbestedingen in dezelfde periode met 16% gestegen naar ruim 26.000 euro. Het absolute niveau van de gezinsbestedingen was op bedrijven met een hoge kostprijs in 1993/94 al aanzienlijk lager dan op bedrijven met een lage kostprijs. De toename is evenwel ook minder geweest. Het verschil in gezinsbestedingen tussen beide groepen bedrijven wordt dus groter.

Kleine bedrijven hebben gezinsbestedingen die ongeveer in dezelfde orde van grootte liggen als bedrijven met een hoge kostprijs (tabel 4.6). Wel is de toename daar met 10% nog minder geweest dan op de bedrijven met een hoge kostprijs. Dit verschil in ontwikkeling zou een signaal kunnen zijn dat gezinnen proberen om dreigende betalingsproblemen gedeeltelijk het hoofd te bieden door gezinsuitgaven minder te laten toenemen.

Tabel 4.5 *Economische uitkomsten op bedrijfsniveau voor drie boekjaren voor melkveebedrijven met een hoge kostprijs en melkveebedrijven met een lage kostprijs (euro per jaar)*

	25% laagste kostprijs			25% hoogste kostprijs		
	1993/1994	1999/2000	2002	1993/1994	1999/2000	2002
Ton melk per bedrijf	544	607	660	196	251	253
Arbeidsopbrengst bedrijf	64.600	47.500	37.500	9.200	3.500	-3.100
Gezinsinkomen uit bedrijf	57.600	54.600	52.200	16.500	13.300	12.200
Inkomen buiten bedrijf	7.500	8.800	11.400	9.000	10.800	10.800
Totaal gezinsinkomen	65.100	63.400	63.600	25.500	24.100	23.000
Gezinsbestedingen	31.300	34.600	38.200	22.500	24.900	26.200
Belastingen	10.600	10.000	9.200	2.800	2.900	2.600
Besparingen	23.200	18.800	16.200	200	-3.700	-5.800
Nettokasstroom bedrijf	20.500	32.700	35.300	8.700	8.500	6.300

Bron: Informatienet.

Ten slotte de ontwikkeling van het inkomen van buiten het bedrijf. Dat bedrag is het verschil tussen het gezinsinkomen uit het bedrijf en het totaal gezinsinkomen. In de tabellen 4.5 en 4.6 hebben we enkele bedrijfseconomische uitkomsten op bedrijfsniveau weergegeven voor de groep bedrijven met een lage kostprijs en de groep bedrijven met een hoge kostprijs respectievelijk grote en kleine bedrijven.

De verschillen in inkomen buiten het bedrijf zijn tussen bedrijven met een lage kostprijs en bedrijven met een hoge kostprijs in absolute zin niet erg groot. Bij de groep bedrijven met de hoogste kostprijs vormt het inkomen van buiten het bedrijf wel een groter aandeel van het totaal gezinsinkomen dan op bedrijven met de laagste kostprijs. Ook blijkt dat de groep melkveebedrijven met de hoogste kostprijs het inkomen buiten het bedrijf al sinds 1993/94 nodig heeft om tot een positieve nettokasstroom te kunnen komen.

Tabel 4.6 geeft dezelfde informatie als tabel 4.5 maar dan voor bedrijven met veel melk (grote bedrijven) en voor bedrijven met weinig melk (kleine bedrijven).

*Tabel 4.6 Economische uitkomsten op bedrijfsniveau voor drie boekjaren voor melkveebedrijven met veel melk en melkveebedrijven met weinig melk (euro per jaar)*

	25% grootste bedrijven			25% kleinste bedrijven		
	1993/1994	1999/2000	2002	1993/1994	1999/2000	2002
Ton melk per bedrijf	635	699	762	162	209	216
Arbeidsopbrengst bedrijf	64.000	44.000	29.800	12.600	5.600	1.800
Gezinsinkomen uit bedrijf	60.100	56.700	52.000	18.400	13.300	12.400
Inkomen buiten bedrijf	9.800	9.100	11.300	8.400	10.900	10.600
Totaal gezinsinkomen	69.900	65.800	63.300	26.800	24.200	23.000
Gezinsbestedingen	35.600	38.700	42.600	21.600	22.300	23.800
Belastingen	9.800	10.200	8.500	3.200	3.500	2.900
Besparingen	24.500	16.900	12.200	2.000	-1.600	-3.700
Nettokasstroom bedrijf	26.400	37.500	34.200	7.700	4.700	2.200

Bron: Informatienet.

We zien dezelfde lijn als bij de bedrijven met een lage kostprijs en bedrijven met een hoge kostprijs (tabel 4.5). Toch is er een belangrijk verschil tussen beide tabellen. Bedrijven met veel melk hebben meer melkquotum dan bedrijven met een lage kostprijs maar de arbeidsopbrengst en de besparingen zijn op bedrijven met veel melk lager c.q. hebben zich (nog) ongunstiger ontwikkeld dan op bedrijven met een lage kostprijs. Kleine bedrijven hebben minder melkquotum dan bedrijven met een hoge kostprijs maar de arbeidsopbrengst en de besparingen zijn op de kleine bedrijven wat minder ongunstig dan op de bedrijven met een hoge kostprijs. De verklaring hiervoor is dat er grote bedrijven zijn met een hoge kostprijs en dat er kleine bedrijven zijn met een (relatief) lage kostprijs.

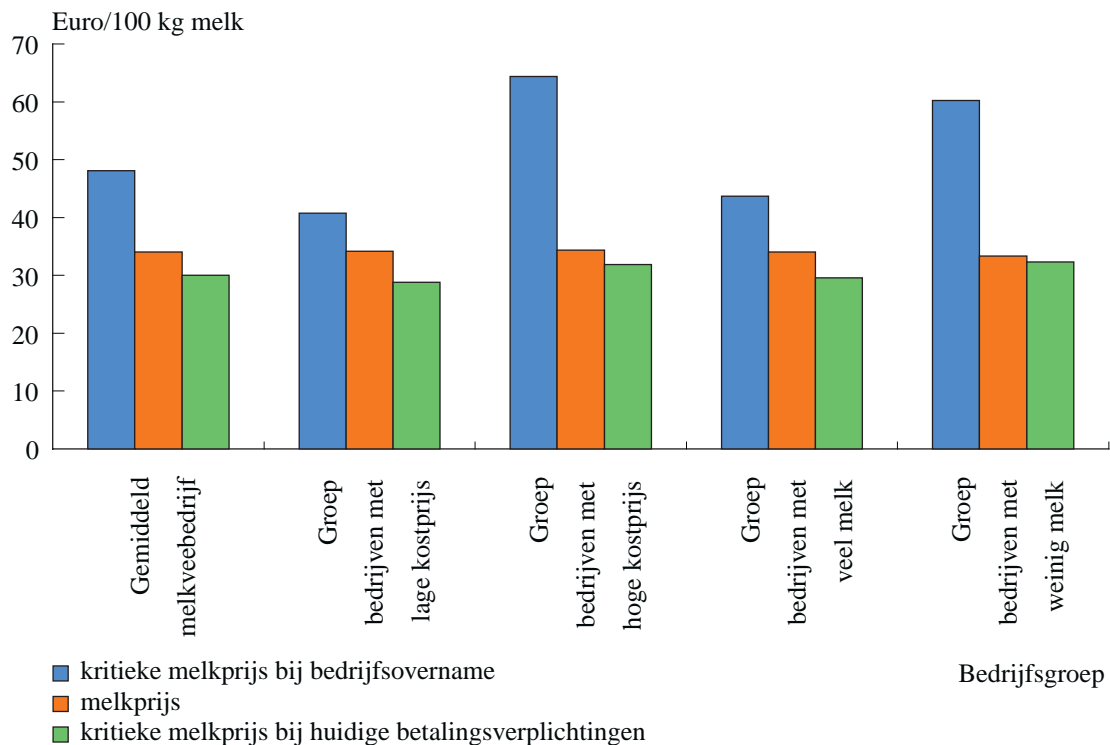
De vraag kan opkomen hoe individuele melkveebedrijven in een bepaalde groep zich hebben ontwikkeld. Omdat het Bedrijven-Informatienet van het LEI qua deelnemers regelmatig wordt ververst, is het niet mogelijk een grote groep individuele bedrijven jarenlang te volgen. Maar van 66 van de 240 gespecialiseerde melkveebedrijven waarvan

in 1999/2000 de gegevens beschikbaar waren, was dat ook in 1993/94 al het geval. Die groep van 66 bedrijven werd vervolgens in vier groepen verdeeld qua hoogte van de kostprijs, voor elke groep 25% van de veehouders. Van de 66 bedrijven veranderde ruim de helft niet van groep in die zes jaar. Enkele bedrijven waren twee klassen verschoven en de rest een klasse. Geen enkel bedrijf gaat naar de klasse van de hoogste naar de laagste kostprijs of omgekeerd. De correlatie tussen de klassen in beide jaren is met bijna 70% tamelijk hoog.

#### 4.7.3 Ontwikkeling van de arbeidsopbrengst; kritieke melkprijs

De trend dat de kosten toenemen en de opbrengsten dalen, betekent dat de rentabiliteit daalt. Als alle kosten, ook de berekende, hun beloning ontvangen is er sprake van een nettobedrijfsresultaat van ongeveer nul. Is het nettobedrijfsresultaat negatief, dan is de arbeidsopbrengst lager dan de arbeidskosten. Omdat arbeid en rente vaak voor een (groot) deel berekende posten zijn, hoeft dat voor het voortbestaan van het bedrijf geen consequenties te hebben. Bij bedrijfsovername echter kan dat geheel anders liggen. De arbeidsopbrengst kan als indicatie dienen voor een antwoord op de vraag of bedrijfsovername gemakkelijk of moeilijk zal zijn. Op het moment van bedrijfsovername verandert namelijk de berekende rente meestal geheel in betaalde rente. In die situatie moeten de gezinsbestedingen betaald kunnen worden uit de arbeidsopbrengst, aannemende dat de belastingen uit het inkomen van buiten het bedrijf worden betaald. Dat kan anno 2002 *nog* voor de bedrijven met een lage kostprijs (zie de tabellen 4.5 en 4.6). Voor bedrijven met een hoge kostprijs is dat niet meer mogelijk. Zelfs voor de groep grootste bedrijven is in 2002 de arbeidsopbrengst belangrijk lager dan de gezinsbestedingen. Dat betekent dat overname van melkveebedrijven met een lage kostprijs mogelijk is zonder veel extra facilitatie door de familie of door derden. Voor bedrijven met een hoge kostprijs is bedrijfsovername alleen mogelijk als extra wordt gefaciliteerd bijvoorbeeld door een extra lange aflossingstermijn of door het verstrekken van renteloze en aflossingsvrije leningen door de familie. Hetzelfde geldt voor kleine bedrijven en, in mindere mate, gemiddeld voor de groep grote bedrijven.

De trend van de laatste jaren is dat de kosten stijgen en dat de opbrengsten waaronder de melkprijs onder druk staan. Dat betekent dat de zogenaamde kritieke melkprijs ofwel de prijs waarbij het nog mogelijk is aan de verplichtingen te voldoen in zicht kan komen. Daarvan hebben we er voor het jaar 2002 per bedrijfsgroep twee berekend, namelijk de kritieke melkprijs waarbij het mogelijk is om bedrijfsovername te allen tijde zonder problemen rond te zetten. Daarnaast hebben we de kritieke melkprijs berekend waarbij het gaat om het voldoen aan de actuele betalingsverplichtingen, dus zonder bedrijfsovername, waarbij alle betaalde kosten (inclusief betaalde rente), aflossingen, gezinsbestedingen en belastingen kunnen worden betaald. Eventuele vervangingsinvesteringen zijn hierbij niet in beeld gebracht. Dat betekent dat als de kritieke melkprijs bij de actuele betalingsverplichtingen gelijk is aan de werkelijke melkprijs er geen ruimte meer is om afgeschreven productiemiddelen te vervangen. In figuur 4.2 staan beide kritieke melkprijzen voor het gemiddelde gespecialiseerde melkveebedrijf, de groep van 25% bedrijven met laagste kostprijs, de groep van 25% bedrijven met de hoogste kostprijs, de 25% grootste bedrijven qua hoeveelheid melkquotum en de 25% kleinste bedrijven qua hoeveelheid melkquotum.



Figuur 4.2 Kritieke opbrengstprijzen van melk voor 2002 bij bedrijfsovername en bij het voldoen aan de actuele betalingsverplichtingen exclusief vervangingsinvesteringen evenals de gerealiseerde melkprijs

Bron: Informatienet.

Uit figuur 4.2 is af te lezen dat bij de huidige melkprijs bedrijven met de laagste kostprijs de kleinste afstand hebben tot de kritieke melkprijs bij bedrijfsovername. Dat betekent dat die groep de minste moeite zal hebben om bedrijfsovername zonder extra tegemoetkomingen rond te zetten. Bij de groep kleine bedrijven, dus de bedrijven met weinig melk, en de bedrijven met een hoge kostprijs naderen de kritieke melkprijs bij de huidige betalingsverplichtingen en de werkelijke melkprijs elkaar snel. Dat betekent dat er bij een deel van deze groepen reeds sprake zal zijn van actuele betalingsproblemen en dat die voor een ander deel van de bedrijven snel in zicht komt.

#### 4.8 Verschillen tussen regio's

In deze paragraaf gaan we na welke verschillen er tussen regio's zijn. Daarvoor hebben we Nederland ingedeeld in vier regio's namelijk Noord, Oost, West en Zuid. Een verdere indeling staat in paragraaf 2.1. In tabel 4.7 staan voor de gespecialiseerde melkveebedrijven de resultaten per regio voor de drie jaren 1993/94, 1999/2000 en 2002.

Regio Noord is het meest in bedrijfsomvang toegenomen in de periode 1993-2002, zowel absoluut als relatief en zowel in bedrijfsoppervlakte als in melkproductie. Die groei is tot in 2002 doorgegaan. Daarnaast nam de melkproductie per hectare ook nog het meest

toe; deze was in 1993 overigens ook het laagst in Noord. Oost is qua omvang en intensiteit weinig veranderd. West groeide wel in de periode 1993-1999 maar daarna nauwelijks. Zuid kende een gestage groei maar vooral in melkproductie; de bedrijfsoppervlakte veranderde niet veel. Bovendien lijkt de groei na 2000 te vertragen. Daardoor steeg de melkproductie per hectare in Zuid ook met meer dan 5% maar niet zoveel als in Noord.

In de variabele kosten per 100 kg melk ontlopen Noord, Oost en West elkaar heel weinig. In Noord zijn de variabele kosten gedaald hoewel er sprake is van een aanzienlijke toename van de hoeveelheid melk per hectare. Dat geeft aan dat intensivering gepaard kan gaan met een efficiëntere benutting van het opbrengend vermogen van de grond.

Zuid heeft hogere variabele kosten per 100 kg melk, veroorzaakt door hogere ruwvoerkosten als gevolg van de hogere intensiteit. De vaste kosten per 100 kg melk zijn in Zuid juist weer het laagst waardoor Noord en Zuid de laagste totale kosten per 100 kg melk hebben. Zuid realiseert meer opbrengsten anders dan melk waardoor Zuid de laagste kostprijs per 100 kg melk heeft, direct gevolgd door Noord. Oost en West ontlopen elkaar niet veel qua kostprijs per 100 kg melk. West blijft wel achter ten opzichte van de andere regio's met de melkopbrengsten per 100 kg melk. Dat heeft te maken met lagere gehalten in de melk. De opbrengsten anders dan melk zijn in West en Noord het laagst. Oost en Noord realiseren hogere opbrengsten uit omzet en aanwas. De melkveehouders in West en Noord hebben hogere opbrengsten uit natuur en landschap, maar die wegen niet op tegen de lagere omzet en aanwas.

Het gezinsinkomen uit bedrijf per 100 kg melk verschilt weinig tussen de regio's, mede omdat Oost en West lagere rentelasten hebben. Het inkomen van buiten het bedrijf (verschil tussen gezinsinkomen uit bedrijf en totaal gezinsinkomen) is in Noord het laagst, zowel per 100 kg melk als op bedrijfsniveau.

Hogere gezinsbestedingen per 100 kg melk brengen Oost op de laagste besparingen per 100 kg melk, in 2002 zelfs licht negatief. Ook de reserveringscapaciteit per 100 kg melk is het laagst in Oost. Omdat er niet zoveel afgelost hoeft te worden, valt de nettokasstroom per 100 kg melk in Oost nog mee; deze is het laagst in Noord. Op bedrijfsniveau is de vrije kasstroom in Noord en Oost het laagst, in Zuid iets hoger en in West het hoogst.

Gerelateerd aan bedrijfsomvang en financiële positie blijft Oost wat achter ten opzichte van de andere drie regio's.

Tabel 4.7 *Kostenopbouw, opbrengsten en inkomensvorming in euro per 100 kg melk van de gespecialiseerde melkveebedrijven, ingedeeld naar regio, voor de boekjaren 1993/1994 en 1999/2000 en het jaar 2002*

	Noord			Oost			West			Zuid		
	1993/ 1994	1999/ 2000	2002	1993/ 1994	1999/ 2000	2002	1993/ 1994	1999/ 2000	2002	1993/ 1994	1999/ 2000	2002
Ha voederoppervlak	35,09	39,87	43,11	28,57	29,66	30,02	27,78	33,24	33,32	29,47	30,55	30,68
Ton melkproductie/bedrijf	378	478	530	352	378	380	312	385	386	412	455	460
Kg melkproductie/ha	10.781	11.985	12.283	12.340	12.743	12.665	11.238	11.591	11.572	13.985	14.891	15.002
Krachtvoer	5,80	4,63	5,25	5,80	4,54	5,12	5,88	4,66	5,26	5,70	5,10	5,72
Ruwvoer	0,74	0,30	0,43	0,98	0,28	0,36	0,99	0,61	0,71	1,60	0,83	0,98
N-kunstmest	1,27	0,89	1,17	1,02	0,72	0,96	0,92	0,69	0,92	0,87	0,56	0,74
Overig variabel	4,69	3,89	4,01	4,85	4,27	4,39	4,16	3,85	4,08	4,97	4,67	4,88
Totaal variabel	12,49	9,72	10,85	12,65	9,81	10,84	11,95	9,81	10,96	13,14	11,16	12,31
Arbeid	16,37	14,82	15,84	17,22	18,10	20,08	18,94	18,66	21,29	14,87	14,04	15,65
Werktuigen + loonwerk	7,66	7,37	7,71	8,22	7,78	8,21	6,67	6,79	7,29	8,27	7,92	8,33
Grond + gebouw pachtbas.	7,71	7,28	7,56	7,85	7,09	7,52	8,27	8,56	9,02	7,93	6,79	7,06
Quotum	3,27	5,00	5,98	3,44	5,61	6,52	3,77	3,85	4,57	2,54	4,30	5,14
Overig algemeen	3,29	3,18	3,42	3,19	3,54	3,91	3,30	3,19	3,55	3,37	3,58	3,95
Totaal vast	38,30	37,66	40,52	39,92	42,11	46,25	40,95	41,06	45,72	36,97	36,63	40,13
Opbr. anders dan melk	7,56	4,80	4,55	8,39	5,45	5,10	7,22	5,14	4,79	9,65	6,56	6,08
Melk incl. superheffing	36,19	33,11	34,38	35,31	32,83	34,04	34,88	32,45	33,55	35,04	32,92	34,17
Kostprijs	43,23	42,58	46,82	44,18	46,48	51,99	45,68	45,73	51,90	40,46	41,22	46,36
Extra kost. eigendomsbas.	0,84	1,51	1,72	1,42	1,95	2,24	1,63	2,23	2,54	1,42	1,76	2,02
Betaalde rente	4,50	3,34	3,41	4,53	2,79	2,81	5,00	2,93	2,79	5,97	3,47	3,56
Gezinsinkomen uit bedrijf	10,93	7,09	6,37	10,74	7,18	6,63	10,20	8,10	7,40	10,09	7,21	6,56
Totaal gezinsinkomen	13,12	8,90	8,23	13,57	10,32	9,75	13,41	10,74	10,13	12,43	10,15	9,63
Besteedbaar inkomen	11,14	7,37	6,92	11,24	9,03	8,55	11,45	9,20	8,68	11,44	8,36	7,94
Besparingen	3,13	0,85	0,40	3,35	0,33	-0,52	3,45	1,56	0,75	2,98	1,69	0,96
Reserveringscapaciteit	10,02	9,62	9,65	10,49	9,35	8,61	10,66	10,07	9,43	10,15	10,36	9,79
Nettokasstroom	5,47	3,20	3,15	4,07	5,07	4,34	6,05	5,76	4,89	6,04	4,49	3,71

Bron: InformatieNet.



## 4.9 Leerpunten uit de ontwikkelingen in kostprijs en financiële weerstand

### 1. De vaste kosten worden steeds belangrijker, de opbrengsten dalen

In de periode 1984-1993 nam het aandeel van de vaste kosten in de totale kosten toe van 62 naar 76%. In de jaren daarna is dat aandeel verder toegenomen tot 79%. De sterke daling van de voer- en bemestingskosten heeft zich niet voortgezet. De stijging van de kosten van melkquotum heeft zich wel voortgezet, zij het in wat minder sterke mate dan de eerste negen jaar. Naar verwachting is de sterke bedrijfsvergroting van vooral de laatste jaren voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor de geringere stijging van de kosten voor werktuigen, werk door derden en gebouwen. Vooral na 1990 heeft de vergroting van de bedrijfsomvang zich sterk doorgezet (LEI-CBS, 2003). De stijging van de kosten heeft zich vooral gemanifesteerd na 2000. Dat geldt voor alle kostenposten, behalve die voor het melkquotum. Die lieten ook voor het jaar 2000 al een stijging zien.

Het resultaat van bovenstaande ontwikkeling is een stijging van de *kostprijs* per 100 kg melk met ruim 5 euro per 100 kg melk. De belangrijkste oorzaak daarvan is de daling van de opbrengsten anders dan melk, namelijk met bijna drie euro per 100 kg melk. Alles bij elkaar had dit, met de daling van de melkprijs, tot gevolg dat het gezinsinkomen uit het bedrijf, het totaal gezinsinkomen en het besteedbaar inkomen gemiddeld met zo'n drie euro per 100 kg melk daalden. De besparingen verdwenen daardoor ongeveer, de nettokasstroom bleef ongeveer op peil (zowel aan het begin als aan het einde van de periode 1993/94 tot 2002 ruim vier euro per 100 kg melk).

### 2. De oorzaken van de veranderingen in de kostprijs veranderen in de loop van de tijd

Vergelijking van de jaren 1984/85 en 1993/94 (eerste negen jaar) met de jaren 1993/94 en 2002 (laatste negen jaar) leert:

- de eerste negen jaar een sterke daling van de variabele kosten en een sterke stijging van de vaste kosten, de laatste negen jaar weinig verandering bij beide, behalve bij de kosten voor melkquotum. De licht dalende trend in de kosten van voor 2000 is na dat jaar echter in een lichte stijging veranderd;
- de eerste negen jaar een stijging van de opbrengsten, zowel voor melk als anders dan melk de laatste negen jaar een daling van beide;
- uiteindelijk steeg de *kostprijs* per 100 kg melk de laatste negen jaar sterker dan de eerste negen jaar (respectievelijk met 5,30 en 2,25 euro per 100 kg melk);
- de oorzaken van de stijging waren voor beide perioden totaal verschillend. De enige overeenkomst tussen beide perioden is dat in beide gevallen de kosten voor melkquotum sterk stegen;
- de gevolgen voor het inkomen waren voor de eerste negen jaar een stijging, voor de laatste negen jaar een daling;
- de gevolgen voor de financiële weerstand waren dat de eerste negen jaar de besparingen en de nettokasstroom per 100 kg melk toenamen en dat de laatste negen jaar de besparingen zo ongeveer verdwenen en de nettokasstroom hooguit op peil bleef.

### *3. Bedrijven met een lage kostprijs zijn groter en intensiever*

Kijken we naar verschillen tussen groepen bedrijven bijvoorbeeld de groep van 25% bedrijven met de laagste kostprijs en de groep van 25% bedrijven met de hoogste kostprijs dan zijn er grote verschillen, vooral in kosten voor arbeid. Bedrijven in de groep met de laagste kostprijs hebben meer melk per bedrijf en meer melk per hectare dan bedrijven met de hoogste kostprijs. De financiële weerstand van bedrijven met de hoogste kostprijs is geringer, zowel voor de lange als voor de korte termijn. De grootste bedrijven (ongeveer 750 ton melk per bedrijf) hebben een aanzienlijk lagere kostprijs dan de kleinste bedrijven (ruim 200 ton melk per bedrijf). Daarbij gaat het vooral om de kosten voor arbeid, werktuigen, en grond en gebouwen, vaste kosten dus. De kosten voor melkquotum zijn bij de grootste bedrijven hoger. Zij zullen meer de groeistrategie vertonen: vergroten van de bedrijfsomvang. Ondanks die snellere groei is de financiële weerstand groter. Bij indeling naar intensiteit (hoeveelheid melk per hectare) ligt het genuanceerder. Weliswaar is de kostprijs per 100 kg melk bij extensieve bedrijven hoger, maar dat uit zich veel minder in de financiële weerstand, zeker voor de korte termijn (voldoen aan betalingsverplichtingen/ruimte voor extra investeringen). Dat komt doordat de verschillen in kostprijs vooral zitten in berekende posten waarvan arbeid de belangrijkste is en doordat de meest intensieve groep hogere kosten heeft voor melkquotum.

### *4. Door de dalende rentabiliteit staan meer bedrijven betalingsproblemen te wachten*

Vooral voor kleine bedrijven en bedrijven met een hoge kostprijs geven de cijfers signalen dat er bezuinigd wordt op de gezinsbestedingen. Op deze bedrijven is de nettokasstroom tot een zodanig niveau gedaald dat er weinig ruimte meer is voor het opvangen van tegenvallers of het doen van (extra) investeringen. Vermoedelijk proberen de ondernemers besparingen op de gezinsbestedingen een bijdrage te laten leveren aan het voorkomen van betalingsproblemen. Op kleine bedrijven en bedrijven met een hoge kostprijs is het inkomen van buiten het bedrijf echt nodig om niet in betalingsproblemen te komen.

Daar komt bij dat de moderniteit op het gemiddelde melkveebedrijf gedaald is tot ruim 40%. Wat dat betreft is er overigens weinig onderscheid tussen de groepen, ook niet bij de grote bedrijven en de bedrijven met een lage kostprijs. Dat duidt er op dat vooral ouder wordende gebouwen en melkinstallaties de oorzaak kunnen zijn van de lage moderniteit. Ruim de helft van de ligboxenstallen is ouder dan 20 jaar (Jager, 2003). Dat betekent dat er op dit gebied op veel bedrijven in de nabije toekomst omvangrijke investeringen nodig zullen zijn. Op kleine bedrijven en bedrijven met een hoge kostprijs zou de ruimte daarvoor wel eens kunnen ontbreken.

De laatste negen jaar is de hoeveelheid vreemd vermogen toegenomen met gemiddeld bijna 60%. Dat betekent dat een deel van de berekende kosten betaalde kosten zijn geworden. Op kleine bedrijven en bedrijven met een lage kostprijs nam de hoeveelheid vreemd vermogen meer toe dan gemiddeld. Voor de groep kleine bedrijven is dat een belangrijke verzwaring van de betalingsverplichtingen. Op de groep bedrijven met een hoge kostprijs nam het vreemd vermogen relatief weinig toe. Vermoedelijk was er op deze bedrijven de ruimte niet voor.

#### 5. *Bedrijven met een lage kostprijs staan er goed voor, maar er moet iets gebeuren*

Bij bedrijfsovername verandert een groot deel van de berekende rente in betaalde rente. De gezinnen moeten dan hun gezinsbestedingen en belastingen kunnen betalen van de arbeidsopbrengst en eventueel inkomen van buiten het bedrijf. Op bedrijven met een lage kostprijs zal dat gemiddeld, met de situatie anno 2002, wel lukken. Bij hen ligt de 'kritieke melkprijs voor bedrijfsovername' het dichtst bij de actuele melkprijs. Verder doorgaan van de trend van verhoging van de kosten en verlaging van de opbrengsten kan echter ook voor deze bedrijven tot een moeilijker te overbruggen verschil leiden tussen de melkprijs en de kritieke opbrengstprijs. *De ingezette trend van doorgaande verhoging van de kosten en verlaging van de opbrengsten moet dus doorbroken worden.*

#### 6. *Inkomen van buiten het bedrijf voor veel melkveebedrijven onmisbaar*

Voor kleine bedrijven en voor bedrijven met een hoge kostprijs bestaat het totaal gezinsinkomen voor bijna de helft uit inkomensbestanddelen die van buiten het bedrijf afkomstig zijn. Op deze bedrijven is de nettokasstroom lager dan het inkomen van buiten het bedrijf. Zonder dat inkomen zouden heel veel kleine bedrijven en bedrijven met een hoge kostprijs in betalingsproblemen zitten. De 'kritieke opbrengstprijs bij de huidige betalingsverplichtingen' bevestigt dit. Voor de kleine bedrijven en de bedrijven met een hoge kostprijs liggen de 'kritieke opbrengstprijs bij de huidige betalingsverplichtingen' en de actuele melkprijs heel dicht bij elkaar. Dat betekent dat er op deze bedrijven gemiddeld nauwelijks ruimte is voor vervangingsinvesteringen.

#### 7. *Regio Noord heeft nu gemiddeld grootste bedrijfsomvang en laagste kostprijs*

De regio's volgen de algemene trend, maar er zijn wel verschillen. Regio Noord heeft de afgelopen jaren de sterkste groei in bedrijfsomvang doorgemaakt en groeide in deze periode ook het langst door. Ook de hoeveelheid melk per hectare is in deze regio het meest toegenomen. Ook in Zuid is de bedrijfsomvang toegenomen, maar de groei van de bedrijfsomvang maakt de laatste paar jaar pas op de plaats. Wel is in deze regio de hoeveelheid melk per hectare het grootst. In regio Oost is nauwelijks sprake van groei, in West aanvankelijk wel. Dit heeft tot gevolg dat Zuid en Noord de laagste kostprijs per 100 kg melk hebben. Oost en West zitten daar vijf à vijf en een halve euro per 100 kg melk boven. Vooral verschillen in arbeidskosten zijn hiervoor verantwoordelijk. Verder kennen Oost en West iets hogere kosten voor werktuigen en werk door derden, heeft West wat hogere kosten voor grond en gebouwen (vermoedelijk vanwege de bodemgesteldheid) en zijn in Zuid de variabele kosten wat hoger vanwege de grotere hoeveelheid melk per hectare. Opvallend is dat, ondanks de geringe groei in bedrijfsomvang, Oost gemiddeld toch de hoogste kosten voor melkquotum heeft. Vermoedelijk zijn er wel bedrijven in omvang gegroeid, maar zijn grote bedrijven naar andere regio's vertrokken.

8. *De ontwikkelingen tussen regio's gaan verder uiteenlopen*

De snelle groei in de ontwikkeling van de bedrijfsomvang in regio Noord en de *gemiddeld* vrijwel gelijkblijvende bedrijfsomvang *de laatste jaren* in de andere regio's geeft aan dat de ontwikkelingen per regio (verder) uiteen gaan lopen.

9. *Aandacht voor de kostprijs belangrijker dan aandacht voor bedrijfsomvang alleen*

Op de groep grote en de groep kleine bedrijven zien we in grote lijnen dezelfde ontwikkelingen als op de groep bedrijven met een lage kostprijs en de groep bedrijven met een hoge kostprijs. Toch is er een belangrijk verschil. De groep grote bedrijven staat er gemiddeld iets minder goed voor dan de groep bedrijven met een lage kostprijs. En de economische situatie op de groep kleine bedrijven is gemiddeld wat minder ongunstig dan op de groep bedrijven met een hoge kostprijs. Dat betekent dat er grote bedrijven zijn met een hoge kostprijs en kleine bedrijven met een relatief lage kostprijs. Aandacht voor de kostprijs is daarmee belangrijker dan aandacht voor bedrijfsomvang alleen. Dat betekent dat ook verschillen in management een belangrijke rol spelen bij verschillen in economische uitkomsten tussen bedrijven.

## 5. Verschillen tussen bedrijfsstrategieën

### 5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we in op verschillen tussen groepen bedrijven. Het doel daarvan is om na te gaan hoe verschillen in strategie en bedrijfsvoering uitpakken voor de kostprijs, voor de jaarlijkse toename van het eigen vermogen ofwel de besparingen en voor de omvang van de nettokasstroom. De kostprijs is een indicator voor de mate waarin de ondernemer er in slaagt de kosten van de melkproductie in de hand te houden, hetzij door lage kosten, hetzij door extra opbrengsten anders dan melk. Maar het gaat uiteindelijk om de continuïteitsmogelijkheden van bedrijven. En dan zegt kostprijs niet alles. Daarom kijken we vooral ook naar het lange termijn perspectief waarvoor de besparingen een goede indicator zijn. Of de ondernemer op de korte termijn aan de verplichtingen kan voldoen, daarover geeft de nettokasstroom nuttige informatie. En hoe (groepen van) ondernemers tot hun resultaten komen, daarover zegt de opbouw van de gegevens iets. Daarvoor gebruiken we de bedrijfsvergelijkende maatstaf. Die geeft aan in hoeverre een bedrijf of een groep bedrijven in positieve of negatieve zin afwijkt van een groep vergelijkbare bedrijven. Daarbij wordt gecorrigeerd voor structuurgegevens zoals bedrijfsomvang en intensiteit en voor het N-niveau.

We hebben uit het databestand groepen van bedrijven geselecteerd die er op bepaalde punten uitspringen. We kunnen dus verwachten dat die ondernemers die punten belangrijk vinden om vanuit hun optiek en mogelijkheden tot goede bedrijfsresultaten te komen. Daarom geven we een beschrijving van die bedrijven.

### 5.2 Beschrijving en resultaten van de bedrijfspgroepen

#### 5.2.1 Gehanteerde criteria

Voor het selecteren van bedrijven voor een groep hebben we een aantal criteria gebruikt. Daarbij zijn algemene criteria en criteria die in het bijzonder op iedere groep zijn gericht. De algemene criteria zijn:

- het gaat vooral om een indruk van bedrijven waarvan de ondernemer heeft besloten het bedrijf voort te zetten. Bedrijven waarvan vrijwel zeker is dat ze op niet al te lange termijn worden beëindigd, blijven buiten beschouwing. Daarom zijn bedrijven met een ondernemer die ouder is dan 50 jaar en aangeeft geen opvolger te hebben niet in de selectie opgenomen;
- we kunnen niet alleen een indruk krijgen van de kostprijs, maar ook van de besparingen en de nettokasstroom. Daarom zijn bedrijven zonder financieringsboekhouding eveneens buiten de selectie gelaten.

Wat de bijzondere criteria betreft, willen we een beeld krijgen van de ondernemers die heel duidelijk in hun keuzen overkomen en wat die keuze betekent voor de bedrijfsresultaten. Daarom hebben we voor de scores waarom het voor een bepaalde groep gaat, de criteria tamelijk hoog gelegd. We hebben daarvoor twee indelingen gehanteerd, een stijlindeling en een aspectindeling. De stijlindeling deelt in op een score op geïntegreerde bedrijfsstijlen, de aspectindeling legt sterk de nadruk op een bepaald aspect dat overigens in de praktijk wel onderdeel kan zijn van een bedrijfsstijl.

Naast de stijlindeling hebben we een groep 'overigen' gezet, dat zijn de bedrijven die wel aan de algemene criteria voldoen, maar voor de bijzondere criteria nergens zo hoog scoorden dat ze in de selectie voor een stijlgroep werden opgenomen. Dat zijn dus ondernemers met minder sterk uitgesproken ideeën dan die wel in een groep worden geselecteerd. Daarnaast hebben we een groep opgenomen van melkveehouders die niet bij een van de duidelijke bedrijfsstijlgroepen kan worden gerekend, maar wel een lage kostprijs per 100 kg melk realiseert. Die groep noemen we de Integrale kostprijsboer.

Nu volgt de bespreking van de groepen, eerst die volgens de stijlindeling (tabellen 5.1 en 5.2).

## 5.2.2 Beschrijving van de resultaten van de bedrijfstijlgroepen

*De Koeienboer.* Deze ondernemer schenkt veel aandacht aan de koe als productiemiddel. Dat betekent dat hij naar een goede voeding en verzorging van de koeien streeft en daar veel aandacht aan besteedt. De ondernemer stelt de koe centraal. Dat uit zich onder meer in een hoge melkproductie per koe en per hectare en in hoge opbrengsten, maar ook in hoge kosten, vooral wat voer- en dierkosten betreft. Ook de kosten voor arbeid en werktuigen zijn hoog. De matige verkavelings situatie zal daar mede debet aan zijn. Dat leidt wel tot een hoog saldo, maar tot een relatief laag nettobedrijfsresultaat. De moderniteit van het bedrijf is beter dan gemiddeld, maar er is ook niet erg veel ruimte voor extra investeringen gezien de nettokasstroom.

*De Uitgekiende machineboer.* Deze ondernemer zet in op het gebruik van eigen werktuigen in plaats van loonwerk. De matige verkavelings situatie op zijn bedrijf zal hem in die richting hebben gestimuleerd. Qua bedrijfsomvang en intensiteit per hectare kan hij goed mee met de groep 'overige melkveehouders' die minder nadrukkelijk voor een duidelijke strategie kiest. Met de melkproductie per koe doet hij het wat rustiger aan. De aanpak voor de overschotten aan stikstof en zeker die voor fosfaat hebben bij hem niet de grootste aandacht, maar arbeidsbesparing wel. Hij zet een uitgekiende inzet van machines centraal. Zijn wijze van werken leidt tot een relatief goed nettobedrijfsresultaat en een goede buffer op het gebied van de besparingen en de nettokasstroom. De moderniteit van het bedrijf is goed, dus deze ondernemer staat niet voor veel extra investeringen.

*De Praktische boer.* Hij is zuinig met grond en arbeid, maar wil wel graag dat zijn koeien het goed doen. Zo probeert hij zodanig te combineren dat hij al te grote aankopen qua grond, melk en voer voorkomt. Arbeidsbesparing zonder op belangrijke bedrijfsonderdelen toe te geven staat bij hem centraal. Daarom kiest hij ook voor loonwerk en niet voor eigen mechanisatie. En daarom zal veel aandacht voor beheerslandbouw aan hem niet zijn besteed. Zijn strategie maakt een tamelijk integrale indruk. Die werkwijze leidt tot lage kosten voor voer, werktuigen en arbeid. Daarmee realiseert hij een goed nettobedrijfsresultaat.

taat en een lage kostprijs. Zijn financiële reserves zijn echter minder groot dan bij de machineboer. Hij is daardoor kwetsbaarder voor dalingen van de melkprijs. De moderniteit van het bedrijf is niet zo hoog, de hoeveelheid vreemd vermogen ligt rond het gemiddelde, maar veel ruimte voor extra investeringen is er niet. Kennelijk werkt hij over de hele linie op het scherp van de snede.

*De Zuinige boer.* Deze ondernemer is zuinig en sterk risicomijdend. Bedrijfsvergroting door aankoop van melkquotum heeft bij hem een lage prioriteit. Hij zoekt het in verhoging van de opbrengsten bijvoorbeeld de omzet en aanwas zonder dat dit tot veel extra voer- en dierkosten leidt. Toch zijn de voerkosten, *gerelateerd aan het productieniveau*, zeker niet laag. Beheerslandbouw ziet hij als een alternatief. De melkproductie per koe en per hectare zijn laag; dat geldt ook voor de bemesting. Daardoor realiseert hij lage overschotten voor stikstof en fosfaat. Hij stelt het laag houden van betaalde kosten centraal, mede daarom kiest hij vaker voor eigen mechanisatie dan voor loonwerk. Zijn werkwijze leidt tot een hoog saldo en een gemiddelde kostprijs, maar desondanks blijft hij met die kostprijs onder die van de groep 'overige melkveehouders' die minder nadrukkelijk kiezen. Gezien zijn relatief lage bedrijfsmelkproductie is de kostprijs alleszins redelijk. En zijn strategie leidt wel tot hoge besparingen en een hoge nettokasstroom per 100 kg melk. Zijn buffer is daarom aanzienlijk. Hij heeft erg weinig vreemd vermogen. De moderniteit van het bedrijf is tamelijk laag. Dat onderstreept zijn risicomijdend en kostenbesparend gedrag.

*De Graslandboer.* Deze ondernemer stelt het grasland centraal, maar ook de besparing op arbeid. Zijn grote aandacht voor het grasland leidt tot hoge opbrengsten van het grasland en daardoor tot lage voerkosten. Dat doel zal hem er van weerhouden in te zetten op beheerslandbouw. Opvallend is dat hij een hoog stikstofbemestingsniveau op het grasland weet te combineren met relatief lage mineralenoverschotten. Daarbij kiest hij voor beperkte weidegang. Hij zet in op een combinatie van eigen mechanisatie en loonwerk wat hem vermoedelijk in staat stelt toch op arbeid te besparen, maar wat wel tot hoge totaalkosten voor werktuigen plus loonwerk leidt. De sterke besparing op arbeid levert hem een goed nettobedrijfsresultaat op. Een jaarlijks toename van het eigen vermogen is er echter niet, wel kan hij nog een daling van de melkprijs opvangen alvorens in problemen te komen. Moderniteit en vreemd vermogen zijn tamelijk gunstig.

*De Milieuboer.* Zijn werkwijze lijkt sterk op die van de Zuinige boer. Het lukt hem echter wat minder goed de kosten in de hand te houden waardoor hij er qua financiële resultaten minder goed afkomt. De milieuoverschotten zijn niet *nog* lager dan bij de Zuinige boer, ondanks de naam 'Milieuboer'.

*De Groeier.* Deze ondernemer groeit in melkquotum en grond, hij voelt er weinig voor om al te intensief te worden. Dat zal mede te maken hebben met zijn matige aandacht voor een hoge melkproductie per koe. De vaste kosten houdt hij goed in de hand, dat leidt tot een goed nettobedrijfsresultaat, maar de aankoop van melkquotum leidt ook tot een hoge kostprijs. De financiële ruimte (nettokasstroom) is beter dan bij de groep 'overige melkveehouders'.

*De Integrale kostprijsboer* richt zich niet speciaal op bepaalde onderdelen maar heeft een integrale strategie die gericht is op het realiseren van een lage kostprijs. Belangrijke aspecten daarvan zijn veel melk per vak, veel melk per bedrijf, veel melk per hectare en geen overdreven hoge melkproductie per koe.

De bovenstaande groepen zijn melkveehouders die een integrale keuze maken met als centrale punt die bedrijfsonderdelen die ze als het belangrijkste beschouwen voor een goed bedrijfsresultaat. Dat zullen meestal ook zaken zijn waar ze goed in zijn of die ze graag doen. Daarnaast is er een grote groep die veel minder uitgesproken keuzen doet. Als we het nettobedrijfsresultaat en de kostprijs van die groep vergelijken met die van de ondernemers die wel een duidelijke, consequente keuze maken, dan is dat bij de laatsten duidelijk beter dan bij degenen die minder duidelijk in hun keuze zijn behalve bij de Koeienboer en de Milieuboer.

Als we de groep Integrale kostprijsboeren zetten naast de bedrijven met een andere duidelijke strategie valt het volgende op:

- de Praktische boer komt qua kostprijs het dichtst in de buurt; de Uitgekiende machineboer volgt daar op. Die maakt dus, met het oog op de matige verkaveling, wellicht een goede keuze waarbij hij de onderdelen goed op elkaar weet af te stemmen. De Praktische boer heeft wel geringere besparingen en een lagere nettokasstroom;
- de groep Integrale kostprijsboeren bereikt de laagste kostprijs door een nog grotere melkproductie per bedrijf dan de andere groepen. Die groep heeft niet de hoogste melkproductie per koe, houdt de voerkosten in de hand en schenkt aandacht aan het verlagen van de vaste kosten, vooral van arbeid;
- hoewel de Zuinige boer een hogere kostprijs heeft, komt deze groep toch tot goede resultaten. Het integraal en consequent kiezen voor besparen op betaalde kosten maakt dat hij over een relatief grote financiële weerstand beschikt.

De groep Integrale kostprijsboeren valt als groep op door:

- veel melk per vak;
- veel melk per bedrijf;
- een van de hoogste qua hoeveelheid melk per hectare;
- een middenmoter qua melkproductie per koe;
- wel inzet op vergoeding voor natuur, maar onder het gemiddelde;
- geen extra opbrengsten, maar wel kostenbesparing;
- een goed saldo en nettobedrijfsresultaat;
- goede besparingen en nettokasstroom als buffer.

Bovenstaande constatering hebben er toe geleid om nog een andere indeling te maken om daarmee na te kunnen gaan tot welke resultaten bepaalde keuzen leiden. De resultaten staan in de tabellen 5.3 en 5.4. We hebben bedrijven geselecteerd waarvan de ondernemers zich sterk richten op de volgende aspecten:

- veel melk per volwaardige arbeidskracht (vak);
- veel melk per bedrijf;
- veel melk per hectare en per koe;
- veel melk per koe;
- veel trekker-pk's per hectare;
- veel loonwerk;
- laag krachtvoerverbruik;
- veel aandacht voor een nauwkeurige voeding;
- zomerstalvoeren;
- ontwikkeling van natuur en landschap.





Tabel 5.1 Gegevens van de bedrijfsstructuur en technische bedrijfsresultaten van groepen bedrijven, ingedeeld naar strategie, stijlandeling (1999/2000)

	Koeien- boer	Uitgekiende machineboer	Praktische boer	Zuinige boer	Grasland- boer	Milieu- boer	Groeier	Integrale kostprijsboer	Overige melkveeh.
Aantal bedrijven	11	8	9	7	12	22	40	38	103
Ton melk per bedrijf	525,418	506,486	485,917	356,185	445,803	326,366	568,321	754,796	428,914
Ha voederoppervlak	36,53	42,21	31,77	39,03	31,11	34,89	46,86	51,30	34,70
% niet-grasland. van voeroppervlak	26,5	19,2	13,8	8,0	23,2	13,1	16,4	22,8	13,2
% huiskavel	36,8	30,5	76,2	69,0	49,4	70,7	50,7	54,0	58,3
Ton melk/vak	295	327	413	229	340	238	324	437	266
Aantal vak	1,88	1,59	1,20	1,57	1,35	1,42	1,73	1,75	1,63
Melkkoeien/ha voeroppervlak	1,68	1,80	1,97	1,40	1,84	1,43	1,63	1,88	1,68
Ton melk/hectare	14,131	12,498	16,136	9,178	14,770	9,599	12,535	14,921	12,570
Ton melk/melkkoe	8,374	7,094	8,162	6,376	8,003	6,647	7,700	7,912	7,445
Vetpercentage melk	4,30	4,53	4,34	4,27	4,39	4,34	4,40	4,36	4,37
Eiwitpercentage melk	3,48	3,52	3,49	3,40	3,50	3,41	3,48	3,46	3,47
Bijvoer zomer kg (ds/koe/dag)	6,3	3,9	4,8	1,8	4,9	1,9	4,3	5,9	3,6
Jongvee per melkkoe	0,94	0,71	0,80	0,66	0,87	0,74	0,81	0,85	0,82
Beweidingsysteem juli/augustus a)	1,45	1,63	1,67	1,14	1,92	1,09	1,50	1,63	1,37
N niveau gras (kg N /ha/jaar)	306	344	398	118	457	142	356	387	334
kVEM krachvoer + structuurarm/ 100 kg fpcm	34,4	25,9	26,3	16,6	24,1	20,1	25,9	26,7	28,3
N-overschot kg/ha; Minas	233	262	259	60	254	77	247	233	245
P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> -overschot kg/ha; Minas	29	33	15	-1	4	4	18	16	18

Bron: Informatienet.

a) 1 = dag en nacht weiden, 2 = alleen overdag weiden, 3 = dag en nacht opstallen.

Tabel 5.2 *Bedrijfstechnische en bedrijfseconomische resultaten (in euro) van groepen bedrijven, ingedeeld naar bedrijfsstrategie, stijlindeeling (1999/2000) a)*

	Koeien- boer	Uitgekiende machineboer	Praktische boer	Zuinige boer	Grasland- boer	Milieu- boer	Groeier	Integrale kostprijsboer	Overige melkveeh.
Afwijking kVEM krachtvoer/ha	570	-95	-76	-368	-398	-180	54	-348	117
Afw. kVEM structuur.arm ruwvoer/ha	597	96	-139	-96	-300	-17	-128	129	-37
Afw. kVEM structuur.rijk ruwvoer/ha	27	737	270	581	-1052	12	61	-126	189
Afwijking opbrengsten/ha	551	14	-75	342	-19	405	-33	0	-51
Afwijking voerkosten/ha	201	19	-55	98	-164	21	-19	-90	16
Afwijking dierkosten/ha	215	-50	8	-15	60	165	-35	-35	2
Afwijking saldo/ha	134	62	-34	282	65	239	25	124	-70
Afw. kosten grond + gebouwen/ha	-10	-77	25	-45	-97	82	-83	-76	20
Afwijking kosten arbeid/ha	354	-100	-572	108	-356	79	-29	-227	111
Afwijking kosten werktuigen/ha	148	311	-209	112	169	41	-71	-99	42
Afwijking werk door derden/ha	12	-188	173	-84	75	31	5	26	1
Afwijking algemene kosten/ha	73	16	14	-3	28	57	-50	-45	4
Afwijking netto-bedrijfsresultaat/ha	-443	101	535	194	247	-51	253	545	-248
Kostprijs melk/100 kg melk	53,39	43,16	39,69	46,16	44,69	55,38	44,60	37,39	50,81
Besparingen/hectare	-284	449	89	470	-1	163	173	500	55
Nettokasstroom/hectare	531	1014	439	1101	676	511	683	787	470
Nettokasstroom/100 kg melk	3,8	8,1	2,7	12,0	4,6	5,3	5,5	5,3	3,7
Beheersvergoeding/ha voederoppervlak	23	18	3	59	0	49	21	15	25
Vreemd vermogen per 100 kg melk	69,4	76,9	78,5	24,7	55,2	79,1	87,9	81,4	71,8
Moderniteit	46,4	48,6	43,0	40,8	44,2	45,7	46,1	43,5	43,4

a) 'Afwijking' is het verschil ten opzichte van het resultaat bij vergelijkbare bedrijven, dat wil zeggen, gecorrigeerd voor bedrijfsomvang, veebezetting per hectare, melkproductie per koe en N-gift per hectare grasland.

Bron: Informatienet.

Tabel 5.3 Gegevens van de bedrijfsstructuur en technische bedrijfsresultaten van groepen bedrijven, ingedeeld naar strategie, aspectindeling (1999/2000) a)

	Arbeids- bespaar- ders	Sterke groeiers	Inten- siveer- ders	Efficiën- te koe- boeren	Trekker boeren	Loon- werk boeren	Kracht- voerbe- spvaarders	Veevoe- ding spe- cialisten	Opstal- lers	Natuur- beheer- ders
Aantal bedrijven	12	11	10	13	50	34	61	12	12	26
Ton melk per bedrijf	596,274	1.064,742	719,935	433,614	407,536	541,953	373,366	674,253	591,590	373,664
Ha voeroppervlak	40,81	73,02	40,16	36,26	32,68	47,97	33,97	43,21	40,33	38,84
% niet-grasland. v. voeroppervlak	16,9	12,9	22,9	17,7	15,1	14,3	15,6	25,2	28,8	7,4
% huiskavel	53,9	59,0	70,6	50,7	53,2	52,2	60,4	50,5	71,8	60,2
Ton melk/vak	495	422	438	284	256	360	256	369	366	261
Aantal vak	1,21	2,55	1,66	1,58	1,62	1,54	1,48	1,83	1,61	1,48
Melkkoeien/ha voeroppervlak	1,96	1,90	2,00	1,34	1,81	1,56	1,59	1,84	1,84	1,47
Ton melk/hectare	14,788	14,924	17,885	11,948	12,890	11,882	11,248	16,336	15,079	10,030
Ton melk/melkkoe	7,601	7,882	8,978	8,926	7,074	7,459	6,982	8,905	8,209	6,748
Vetpercentage melk	4,46	4,25	4,34	4,41	4,40	4,34	4,38	4,32	4,40	4,32
Eiwitpercentage melk	3,52	3,46	3,50	3,46	3,47	3,47	3,45	3,44	3,47	3,45
Bijvoer zomer (kg ds/koe/dag)	3,4	4,1	6,5	6,1	4,1	3,9	3,1	6,5	6,6	2,7
Jongvee per melkkoe	0,69	0,87	0,86	0,89	0,84	0,82	0,77	0,83	0,88	0,79
Beweidingsysteem juli/augustus a)	1,17	1,36	1,60	1,54	1,40	1,38	1,31	1,50	3,00	1,19
N niveau gras (kg N /ha/jaar)	363	416	397	325	372	285	269	385	424	219
kVEM krachtvoer + struct.arm/100 kg fpcm	27,0	31,3	29,8	26,1	29,8	25,0	20,8	28,5	27,6	24,6
N-overschot kg/ha; Minas	235	304	272	253	258	203	169	257	209	175
P <sub>2</sub> O <sub>5</sub> -overschot kg/ha; Minas	14	25	23	17	21	19	7	20	19	19

a) 1 = dag en nacht weiden, 2 = alleen overdag weiden, 3 = dag en nacht opstallen.

Bron: Informatienet.

Tabel 5.4 *Bedrijfstechnische en bedrijfseconomische resultaten (in euro) van groepen bedrijven, ingedeeld naar bedrijfsstrategie, aspectindeling (1999/2000) a)*

	Arbeids- bespaar- ders	Sterke groei- ers	Inten- siveer- ders	Efficiën- te koe- boeren	Trekker boeren	Loon- werk boeren	Kracht- voerbe- spvaarders	Veevoe- ding spe- cialisten	Opstal- lers	Natuur- beheer- ders
Afwijking kVEM krachtvoer/ha	80	-684	-168	67	241	-50	-320	4	-254	131
Afw. kVEM struct.arm ruwvoer./ha	-234	866	250	-105	-15	74	-165	-81	73	5
Afw. kVEM struct.rijk ruwvoer./ha	-636	121	-115	112	51	430	30	538	-11	796
Afwijking opbrengsten/ha	-24	62	-17	6	-34	115	113	-5	-49	356
Afwijking voerkosten/ha	-152	-76	-17	32	17	47	-45	23	-65	127
Afwijking dierkosten/ha	-18	68	-2	20	-2	-1	40	29	-39	142
Afwijking saldo/ha	147	73	5	-53	-51	75	125	-72	46	94
Afw. kosten grond + gebouw/ha	7	-34	25	-77	-54	6	8	9	-74	71
Afwijking kosten arbeid/ha	-398	100	-185	20	-21	-112	48	13	-202	151
Afwijking kosten werktuigen/ha	-76	110	-16	92	81	-108	11	71	33	-4
Afwijking werk door derden/ha	71	-31	-38	-30	-25	65	6	52	49	21
Afwijking algemene kosten/ha	-61	35	-50	-2	-4	0	11	56	-39	50
Afw. nettobedrijfsresultaat/ha	603	-108	267	-57	-28	223	39	-274	279	-194
Kostprijs melk/100 kg melk	38,22	38,46	41,38	47,98	49,23	45,35	51,19	42,81	42,55	53,14
Besparingen/hectare	450	343	581	76	-129	317	204	92	97	215
Nettokasstroom/hectare	881	906	1269	700	257	650	630	956	447	549
Nettokasstroom/100 kg melk	6,0	6,1	7,1	5,6	2,0	5,5	1,8	5,9	3,0	5,5
Beheersvergoeding/ha voeroppervlak.	8	6	2	33	10	32	30	17	10	167
Vreemd vermogen per 100 kg melk	83,1	93,9	95,1	82,0	75,4	70,9	75,3	68,6	77,3	73,7
Moderniteit	44,9	41,1	38,9	46,1	42,7	45,3	43,6	50,1	49,7	46,0

a) 'Afwijking' is het verschil ten opzichte van het resultaat bij vergelijkbare bedrijven, dat wil zeggen, gecorrigeerd voor bedrijfsomvang, veebezetting per hectare, melkproductie per koe en N gift per hectare grasland.

Bron: Informatienet.

Deze keuzen *lijken* minder integraal dan die van de vorige groepen omdat veel boeren vooral op bepaalde combinaties van sterke factoren letten. Maar ze kunnen wel inzicht geven in het type keuzen die grote invloed hebben en hoe de ondernemers die hoofdrichting inpassen in het totaal van hun bedrijf. Bovendien zullen boeren het bedrijf als geheel toch integreren rond het voor hen centrale punt.

*Arbeidsbespaarders.* Deze ondernemers kiezen er voor om de arbeid zo efficiënt mogelijk in te zetten. Ze doen dat door te streven naar veel melk per vak en zitten daarmee dan ook het hoogste van allen, namelijk 500 ton. De bedrijfsomvang in tonnen melkquotum voeren ze wel wat maar niet zo veel sterker op dan de Praktische boer. Ze hebben een kleiner melkquotum dan de Integrale kostprijsboer. Ze kiezen overwegend voor dag en nacht weiden van het melkvee. De melkproductie per koe is niet hun grootste aandachtspunt, wel zorgen ze er voor voldoende melk per hectare te realiseren. Kostenbesparing heeft over de hele linie veel aandacht. Ze realiseren daardoor een goed saldo en hebben van alle groepen het beste nettobedrijfsresultaat en bijna de gunstigste kostprijs. De besparingen en de nettokasstream bieden een goede buffer.

*Sterke Groeiers* hebben veel aandacht voor een grote bedrijfsomvang en leggen de nadruk op eigen mechanisatie. Zij hebben dan ook de grootste hoeveelheid melk per bedrijf, namelijk ruim 1.000 ton. Hun bedrijfsopzet leidt bij hen tot minder aandacht voor de vaste kosten. Vooral de arbeidskosten en de werktuigkosten zijn hoger dan op vergelijkbare bedrijven. Door hun grote bedrijfsomvang realiseren ze wel een lage kostprijs, maar het nettobedrijfsresultaat is, in vergelijking met andere bedrijven, minder goed. De nettokasstream is wel zodanig dat de buffer voor een daling van de melkprijs even groot is als bij de Arbeidsbespaarders. Ze hebben echter meer vreemd vermogen per 100 kg melk terwijl de moderniteit tamelijk laag is. Ze hebben zich kennelijk heel sterk gericht op vergroting van de bedrijfsomvang, dat verdient wel aandacht. Met het beheersen van de mineralenoverschotten kunnen ze niet met de Arbeidsbespaarders meekomen.

*Intensieveerders* kiezen als belangrijk aandachtspunt voor veel melk per koe en per hectare. Daarin zijn zij dan ook koploper, namelijk respectievelijk 9.000 en 18.000 kg melk. Maar dat gaat gepaard met een bedrijfsomvang die zich bijna kan meten met die van de Integrale kostprijsboeren. Ze kiezen voor uitbreiding met melkquotum en veel minder met grond. Qua kostenbesparing doen ze het goed. Over de hele linie kunnen ze zich meten met vergelijkbare bedrijven waarbij de arbeidskosten er in extra gunstige zin uitspringen. Ondanks het intensieve karakter van hun bedrijf zien ze kans de voerkosten in de hand te houden. Wat de mineralenoverschotten betreft, doen ze het verhoudingsgewijs beter dan de Sterke Groeiers. Ze hebben een goed nettobedrijfsresultaat en een goede buffer voor het opvangen van een dalende melkprijs. Ze zullen die echter wel nodig hebben want de moderniteit ligt onder het gemiddelde en ze hebben al veel vreemd vermogen per 100 kg melk.

*Efficiënte Koeienboeren.* Deze melkveehouders paren een hoge productie per koe (bijna 9.000 kg) aan een zeker niet meer dan gemiddelde melkproductie per hectare en een bedrijfsomvang die het gemiddelde evenmin overschrijdt. De voerkosten houden ze goed in de hand, ze leggen meer nadruk op eigen mechanisatie dan op loonwerk en met de kosten voor grond en gebouwen zijn ze een van de laagste. Dat hangt vrijwel zeker samen met de verhouding melkproductie per hectare c.q. per koe. Die leidt op deze bedrijven tot weinig koeien per hectare. De niet zo grote hoeveelheid melk per bedrijf leidt tot een relatief

hoge kostprijs, maar ze kunnen wat betreft de nettokasstroom tamelijk goed meekomen. Bij een daling van de melkprijs zal echter de jaarlijkse toename van het eigen vermogen in een daling veranderen. Bij een goede solvabiliteit en binnen redelijke grenzen hoeft dat niet tot acute problemen te leiden. Zowel het saldo als het nettobedrijfsresultaat blijven iets achter ten opzichte van vergelijkbare bedrijven.

*Trekkerboeren.* Zij hebben een voorkeur voor voldoende trekkracht op het bedrijf. De bedrijfsomvang in melkquotum en de melkproductie per koe zijn geen belangrijke aandachtsvelden. Ze leggen logischerwijze de nadruk op eigen mechanisatie. Qua kostprijs kunnen ze niet meekomen met andere bedrijven. De besparingen zijn negatief en de omvang van de nettokasstroom is van dien aard dat bij een daling van de melkprijs de buffer snel verdwenen is. Deze bedrijven zijn kwetsbaar terwijl de moderniteit niet hoog is.

*Loonwerkboeren* kiezen voor loonwerk boven eigen mechanisatie. Dat leidt tot besparing op kosten voor eigen arbeid en mechanisatie. De bedrijfsomvang en de melkproductie per koe en per hectare zijn geen speciale aandachtsgebieden. De verbruikte hoeveelheid krachtvoer per 100 kg melk is niet hoog. In die zin houden ze over de hele linie de kosten redelijk in de hand. Mede door de extra opbrengsten die ze realiseren, hebben ze een tamelijk goed saldo. De kosten voor werktuigen en arbeid zijn relatief laag, daardoor realiseren ze een nettobedrijfsresultaat waarmee ze zich goed kunnen meten met vergelijkbare bedrijven. Door de niet zo grote bedrijfsomvang en het ontbreken van speciale aandachtsgebieden, is de kostprijs tamelijk hoog. Qua besparingen en nettokasstroom kunnen ze wel meekomen. Hun moderniteit en hoeveelheid vreemd vermogen zijn niet verontrustend.

*Krachtvoerbespaarders.* Deze veehouders letten, evenals de Zuinige boer en de Milieuboer, sterk op de hoeveelheid krachtvoer per 100 kg melk. Die is bij hen met 20 kVEM dan ook een van de laagste. Dat geldt tevens voor de melkproductie per koe, hoewel die beter is dan bij de Zuinige boer en de Milieuboer. De bedrijfsomvang is vergelijkbaar met die van deze beide groepen. Door extra opbrengsten realiseren ze een goed saldo, maar in de kostenbesparing komen ze niet mee. In tegenstelling tot de Zuinige boer en de Milieuboer richten ze zich minder op beheerslandbouw. Door hun hoge kostprijs en hun relatief geringe nettokasstroom zijn deze bedrijven kwetsbaar. Qua vreemd vermogen en moderniteit zitten ze rond het gemiddelde.

*Veevoedingspecialisten.* Zij richten zich op een evenwichtig en uitgebalanceerd rantsoen en zijn bereid daar ook voor te investeren bijvoorbeeld in een krachtvoercomputer of een voermengwagen. Het zijn bedrijven van een meer dan gemiddelde melkproductie per bedrijf, per hectare en per koe. In hun veevoedingspatroon valt op dat ze zich sterk richten op structuurrijk ruwvoer. Qua kostenbesparing kunnen ze niet meekomen met vergelijkbare bedrijven. Dat leidt er toe dat ze qua nettobedrijfsresultaat achterblijven bij vergelijkbare bedrijven. Toch ligt de kostprijs onder het gemiddelde niveau, vermoedelijk doordat hun melkquotum zich bijna kan meten met dat van de Integrale kostprijsboeren. Uit financieel oogpunt lijken ze wel wat op de Intensiveerders. De besparingen zijn positief maar dat kan bij een daling van de melkprijs snel veranderen. Ook qua nettokasstroom lijken ze op de Intensiveerders; ze hebben namelijk een behoorlijke buffer om een daling van de melkprijs op te vangen. Hun moderniteit en hoeveelheid vreemd vermogen steken gunstig af bij het gemiddelde.

*Opstallers.* Deze ondernemers kiezen er voor het melkvee zomer en winter op te stallen terwijl hun verkavelings situatie naar verhouding gunstig is en dus geen aanleiding voor het zomer en winter opstallen kan zijn. De melkproductie per hectare is met 15.000 kg groter dan gemiddeld. Ze houden door hun werkwijze de voerkosten goed in de hand en zien ook kans sterk op de arbeidskosten te besparen. Dat levert hen een goed nettobedrijfsresultaat op en een kostprijs die ruim beneden het gemiddelde ligt, maar die zich niet kan meten met die van de Arbeidsbespaarders en de Integrale kostprijsboeren. Vooral met de Arbeidsbespaarders zijn ze goed te vergelijken omdat zowel de Arbeidsbespaarders als de Opstallers een ongeveer gelijke melkproductie per bedrijf hebben (bijna 600.000 kg). Vergelijken met bedrijven met een ongeveer gelijke hoeveelheid melk per hectare slagen Opstallers er gemakkelijker in om lagere mineralenoverschotten te realiseren. Mogelijk dat dit ook hun motivatie is om op dag en nacht opstallen over te schakelen.

Een minder sterk punt is dat de nettokasstroom naar verhouding niet groot is. Dat kan in een tijd van druk op de melkprijs sneller leiden tot betalingsproblemen. Ook de besparingen (toename eigen vermogen) is niet het sterkste punt. Ze hebben echter een goede moderniteit dus ze staan vermoedelijk op korte termijn niet voor grote investeringen.

*Natuurbeheerders* zijn boeren die zich sterk richten op inkomen uit natuurbeheer. Zij behoren tot de grotere groep van de Geïnspireerde Verbreders (zie ook de paragrafen 2.2.2 en 3.6).

Deze groep die jaarlijks per hectare 80 euro of meer uit vergoeding voor natuurbeheer haalt, realiseert als groepsgemiddelde ruim 165 euro per hectare per jaar. Daarvan wordt driekwart gehaald uit pakketten die invloed hebben op de bedrijfsvoering. Dat percentage is aanzienlijk hoger dan bij bedrijven waar de ondernemer voor minder 'natuur tegen betaling' kiest. Het gaat bij deze veehouders dus om een bewuste keuze van de bedrijfsontwikkeling.

Deze bedrijven hebben geen grote melkproductie per bedrijf (nog geen 375 ton). Ook qua melkproductie per hectare en per koe kunnen ze als tamelijk extensief worden aangemerkt. De voer- en dierkosten zijn hoog ten opzichte van vergelijkbare bedrijven. Door de hoge opbrengsten realiseren ze nog wel een relatief goed saldo. Deze opbrengsten zijn overigens exclusief de opbrengsten uit natuurbeheer. Het zijn opbrengsten uit bijvoorbeeld zelf zuivelen of een hogere prijs voor melk doordat ze biologisch produceren. Met name de hoge arbeidskosten echter zorgen voor een naar verhouding laag nettobedrijfsresultaat. Daar is een kanttekening bij te plaatsen want bij het gebruik van de bedrijfsvergelijkende maatstaf worden opbrengsten van buiten de landbouw als resultaat gelijk gesteld met de maatstaf. Dat geldt ook voor opbrengsten uit natuurbeheer. Zouden we de maatstaf voor opbrengsten uit natuurbeheer op nul stellen dan benadert het nettobedrijfsresultaat die van vergelijkbare bedrijven.

De kostprijs per 100 kg melk is hoog. Dat wordt zowel door de relatief geringe bedrijfsomvang als door de hoge kosten veroorzaakt. Qua besparingen en nettokasstroom kunnen ze goed meekomen. Ze hebben dan ook zeker een buffer om een daling van de melkprijs op te vangen. Voor een bedrijfsgroep met deze kostprijs hebben ze echter een tamelijk grote hoeveelheid vreemd vermogen. De groep bedrijven met de hoogste kostprijs heeft bijna 20 euro per 100 kg melk minder aan vreemd vermogen (tabel 4.2). De kosten, zeker ook de betaalde kosten, verdienen daarom aandacht.



### 5.2.3 Hoe tot verbetering komen

Uit paragraaf 5.2.1 blijkt dat er grote verschillen zijn tussen bedrijven. Een ondernemer doet er goed aan allereerst na te gaan hoe de resultaten op zijn bedrijf er uit zien ten opzichte van een vergelijkbare groep bedrijven. Dat heeft tot doel om meer zicht te krijgen op de sterke en minder sterke of zwakke punten. De kunst is dan om met behoud van de sterke punten aan verbetering te werken. Dat is dus iets anders dan 'de knop rücksichtslos geheel omzetten'. Want dan bestaat het risico dat de ondernemer voor een strategie 'kiest' waarmee hij de eigen sterke kanten niet benut. Om enkele voorbeelden te noemen: een Koeienboer is sterk in het benutten van de potenties van de koe. Dat kan hij blijven doen, maar hij kan zich afvragen op welke punten naar kostenbesparing kan worden gestreefd. Dat hier mogelijkheden liggen blijkt uit de resultaten van de Efficiënte koeboer. Een ander voorbeeld: veel melkveehouders hebben de laatste jaren vooral aandacht geschonken aan uitbreiding van de hoeveelheid melkquotum. Een duidelijk voorbeeld daarvan is de Sterke Groeier. Die heeft nu een groot bedrijf, maar er zijn kostenposten waar verbetering mogelijk is. Bovendien geeft de moderniteit aan dat de komende jaren wellicht aandacht nodig is voor investeringen in andere productiemiddelen terwijl de hoeveelheid vreemd vermogen al hoog is. De Arbeidsbespaarder en de Praktische boer halen met minder melk per bedrijf ook heel goede resultaten. Mogelijk dat daar aangrijpingspunten zitten om aan kostenbesparing te doen. Maar wel met behoud van het eigen sterke uitgangspunt en dat is vooral de opgebouwde omvang van het bedrijf.

## 5.3 Leerpunten uit de verschillen tussen bedrijfsstrategieën

### 1. *Melkproductie per vak belangrijker dan melkproductie per bedrijf*

Om een lage kostprijs per 100 kg melk te realiseren, is een hoge melkproductie per vak een heel belangrijk aandachtspunt, belangrijker dan een hoge melkproductie per bedrijf. Ondernemers met een kostprijs beneden de 40 euro per 100 kg melk, halen als groep allen meer dan 400 ton melk per vak. Ondernemers met minder dan 300 ton melk per vak hebben allen een kostprijs die boven het gemiddelde in 1999/2000 van ruim 43 euro per 100 kg melk ligt.

De omvang van de totale melkproductie per bedrijf is ook wel van belang, maar legt voor de kostprijs toch minder gewicht in de schaal. We zien bijvoorbeeld wel dat de groep Sterke Groeiers met gemiddeld ruim 1.000 ton melk een lage kostprijs realiseert, maar die blazen in de hoeveelheid melk per vak ook goed hun partijtje mee. Bovendien heeft de groep Integrale kostprijsboeren met ruim 750 ton melk per bedrijf een respectabele omvang maar niet de bedrijfsomvang van de Sterke Groeiers terwijl de Integrale kostprijsboeren zowel qua kostprijs als financieel-economische positie (besparingen, nettokasstroom, vreemd vermogen, moderniteit) sterker zijn. Ook de gemiddelde Praktische boer realiseert een kostprijs van minder dan 40 euro per 100 kg melk terwijl de melkproductie per bedrijf onder de 500 ton ligt. En de Intensiveerders komen met 720 ton melk per bedrijf op ruim 41 euro per 100 kg melk. Dat geeft al aan dat ook ondernemers met veel melk per hectare en per koe het ook in andere opzichten goed moeten doen willen ze op

kostprijs kunnen concurreren. Ondernemers met minder dan 300 ton melk per vak lukt dit, als groep, niet hoewel er individueel uitzonderingen zullen zijn.

## *2. Arbeid is een berekende kostenpost, maar Arbeidsbespaarders doen het goed*

Arbeidskosten vormen de grootste kostenpost, maar zijn tevens een berekende post, het is geen uitgave. Toch zien we dat ondernemers die integraal naar beperking van alle kosten kijken en daarin ook de arbeidskosten meenemen bij de groepen behoren met de beste resultaten. Ondernemers die daarvoor niet kiezen zoals de Zuinige boer richten zich veel meer op vermeerdering van de opbrengsten zonder dat dit met stijging van de betaalde kosten gepaard gaat.

## *3. Arbeidsbespaarders halen beter resultaat dan Opstallers*

Vergelijking tussen de groep Arbeidsbespaarders en de groep Opstallers is interessant omdat beide groepen gemiddeld dezelfde bedrijfsomvang en intensiteit in kg melk per hectare hebben. De Arbeidsbespaarders doen daarbij iets rustiger aan bij de melkproductie per koe. Ze kiezen overwegend voor het dag en nacht weiden van de koeien waarbij ze overigens wel ruwvoer bijvoeren. De Opstallers kiezen, ondanks een betere verkaveling, voor zomer en winter opstallen van het melkvee. De Arbeidsbespaarders realiseren een hoger saldo, een hoger nettobedrijfsresultaat, een lagere kostprijs per 100 kg melk en hogere besparingen. De nettokasstroom is het dubbele van die bij de Opstallers.

## *4. Kostprijs niet het enige belangrijke criterium*

Een belangrijke vraag is of kostprijs het belangrijkste beoordelingscriterium is. De financiële ruimte die een bedrijf heeft, kan ook belangrijk zijn. De bedrijfsgroepen met meer dan 400 ton melk per vak hebben allemaal meer dan 5 euro nettokasstroom per 100 kg melk, behalve de Praktische boer, die heeft een nettokasstroom van 2,75 euro per 100 kg melk. Bedrijfsgroepen die op dit punt ook matig scoren zijn de Trekkerboeren, de Krachtvoerbepaarders en de Opstallers. Daarbij tekenen we aan dat de Praktische boeren en de Opstallers qua kostprijs geen slecht figuur slaan. Groepen die qua nettokasstroom per 100 kg melk goed scoren, zijn de Zuinige boer (12 euro) en de Uitgekiende machineboer (8 euro) De Uitgekiende machineboer weet op deze wijze zijn slechte verkavelings situatie goed het hoofd te bieden.

## *5. Keuzen moeten integraal en consequent zijn*

Extra aandacht voor met name bedrijfsvoeringaspecten als nadruk op loonwerk, krachtvoerbeparing, hoge melkproductie per koe leveren soms matige, soms wel goede resultaten op, maar zorgen niet echt voor een positieve doorbraak als er geen duidelijke richting op strategisch niveau aan ten grondslag ligt die als het ware het gehele bedrijf integraal doortrekt. Dat wil overigens niet zeggen dat deze bedrijven allemaal onder druk staan. Maar de Koeienboeren, de Milieuboeren, de Trekkerboeren, de Krachtvoerbepaarders en de Natuurbeheerders realiseren als groep een kostprijs die weinig afwijkt van de

groep van 25% bedrijven met de hoogste kostprijs (hoofdstuk 4). Qua nettokasstroom benaderen de Koeienboeren, de Milieuboeren en de Natuurbeheerders het gemiddelde van 4,59 euro per 100 kg melk.

#### *6. Bedrijfsgroepen met < 300 ton melk/vak richten zich minder op melkveehouderij*

Voor wat de strategische keuzen betreft, willen we nog even kijken naar de bedrijven met minder dan 300 ton melk per vak, zeker als op deze bedrijven tevens de melkproductie per bedrijf beneden de 400 ton melk ligt. Dat zijn ondernemers die in het algemeen kiezen voor meer dan melkveehouderij alleen of zich sterk op bepaalde aspecten richten. Zij kiezen bijvoorbeeld voor vormen van verbreding zoals natuurbeheer. Het betreft hier de Natuurbeheerders, de Zuinige boer en de Milieuboer. Wat opvalt is, dat deze ondernemers lage overschotten aan mineralen realiseren. Daarnaast zijn ze tamelijk extensief per dier en per hectare (lage producties per dier en per hectare), maar de kosten zijn daarmee niet altijd in lijn. Toch hebben ze een relatief goede nettokasstroom als we dat uitdrukken in euro's per kg melk. Anderzijds moeten we ons realiseren dat niet alleen de melkprijs kan dalen, maar dat ook andere inkomstenbronnen die juist voor hen van belang zijn, onder druk kunnen komen. Trekkerboeren en Krachtvoerbepaarders zijn voorbeelden van bedrijfsgroepen waar deze aspecten vermoedelijk de aandacht op het integrale geheel benemen. Ook voor de Milieuboeren en de Natuurbeheerders is het de vraag of hun keuzen voldoende in het geheel van het bedrijfsmanagement zijn geïntegreerd.

#### *7. Integraal en consequent werken aan hetgeen de ondernemer goed in is*

De kostprijs is dus een belangrijk onderdeel en om op een lage kostprijs te komen is een hoge melkproductie per vak een belangrijk aandachtspunt. Toch is kostprijs niet het enige belangrijke beoordelingscriterium, zeker in deze tijd van druk op de opbrengsten en de kosten (alleen in onderling tegengestelde richting) is de nettokasstroom ook een belangrijk kengetal. En dan zijn er ondernemers die met een totaal ander type bedrijfsvoering kans zien een relatief grote financiële buffer op te bouwen. De toenemende diversiteit aan ontwikkelingsrichtingen maakt dat de beoordelingscriteria voldoende flexibel en genuanceerd dienen te zijn. Steeds belangrijker wordt dat ondernemers voor die aandachtspunten moeten kiezen waarvan ze weten dat ze daar goed in zijn of zich er goed in kunnen ontwikkelen. Het gegeven dat de verschillen tussen bedrijfsgroepen met een verschillende strategie sinds de jaren negentig van de vorige eeuw zijn afgenomen, ondersteunt deze conclusie. Het is dus niet zonder gevaar als ondernemers zich op een aandachtsveld storten dat hen totaal niet aanspreekt, maar dat het 'gemiddeld' goed doet en daarom maar wordt gekozen.

## 6. Vergelijking met het buitenland

### 6.1 Inleiding

In dit hoofdstuk gaan we in op de melkveehouderij in het buitenland. Het doel daarvan is tweeledig. Enerzijds willen we een indruk van de ontwikkelingen om daarmee een inschatting te kunnen maken van de concurrentiekracht van de melkveehouderij in dat land ten opzichte van de Nederlandse melkveehouderij. Daarvoor kijken we naar de ontwikkeling van het gezinsinkomen uit bedrijf in zeven EU-landen. Dat zijn, naast Nederland, België, het voormalig West-Duitsland, Frankrijk, Engeland, Ierland en Denemarken. Dat beschrijven we in paragraaf 6.2.

Daarnaast willen we in de paragrafen 6.3 t/m 6.5 melkveebedrijven presenteren in gebieden die representatief zijn voor een belangrijk deel van de melkveehouderij in die landen en/of een bepaalde trend vertegenwoordigen. Daarvoor geven we de cijfers van enkele bedrijven in landen binnen *en* buiten Europa. Het doel is om na te gaan of er oplossingsrichtingen op bedrijfsniveau uit te halen zijn die ook de Nederlandse melkveehouderij zou kunnen toepassen of die conclusies uit het Nederlandse materiaal kunnen bevestigen.

We gaan daarbij in op de situatie in een veertiental landen. Dat zijn enkele landen van de Europese Unie, maar ook landen in Oost Europa en landen in andere werelddelen (Amerika, Azië en Oceanië). Het gaat om Denemarken, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Spanje, Polen, Tsjechië, Hongarije, Rusland, Australië, Nieuw-Zeeland, Verenigde Staten van Amerika, Brazilië, Argentinië en India. Per land wordt eerst wat algemene informatie gegeven alsmede een algemene indruk van de bedrijfsstructuur. Daarna wordt aan de hand van twee bedrijven die typerend zijn voor het meest relevante deel van het land een indruk gegeven van de melkveehouderij. Daarnaast worden steeds twee Nederlandse bedrijven gezet. Daarna wordt kort weergegeven hoe de structuur van de zuivelverwerking in elkaar zit, hoe het met de import en export van zuivel is gesteld, wat we van het concurrentievermogen kunnen verwachten en hoe we in het algemeen tegen de toekomstverwachting van de melkveehouderij aankijken. Tenslotte noemen we de belangrijkste leereffecten voor Nederland.

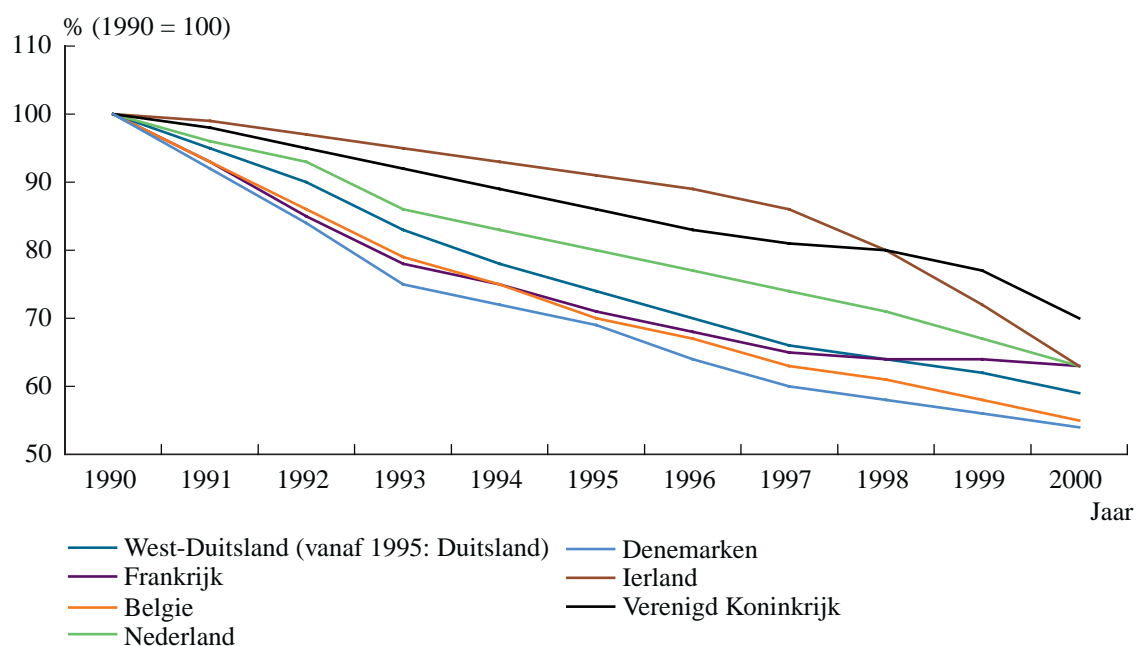
In paragraaf 6.5 zal de melkveehouderij in elk land op steeds dezelfde wijze de revue passeren. Vanwege de algemene informatie die we per land geven, doen we dat in paragraaf 6.3 ook voor Nederland. Paragraaf 6.4 is een leeswijzer met een korte beschrijving van de landenvergelijking, daarna de landenvergelijking en tenslotte en analyse van de gegevens. In de paragrafen 6.6 en 6.7 geven we een analyse respectievelijk de leerpunten uit het buitenlandse deel van het onderzoek.

## 6.2 Ontwikkeling van het gezinsinkomen uit bedrijf in zeven EU-landen

In deze paragraaf gaan we in op de ontwikkeling van het gezinsinkomen uit bedrijf van 1990 t/m 1999. We kiezen daarvoor landen die rondom Nederland liggen en, net als Nederland, zuivel exporterend zijn. Dat zijn Nederland, België, het voormalig West- Duitsland, Frankrijk, Engeland, Ierland en Denemarken. We kiezen voor het gezinsinkomen uit bedrijf omdat:

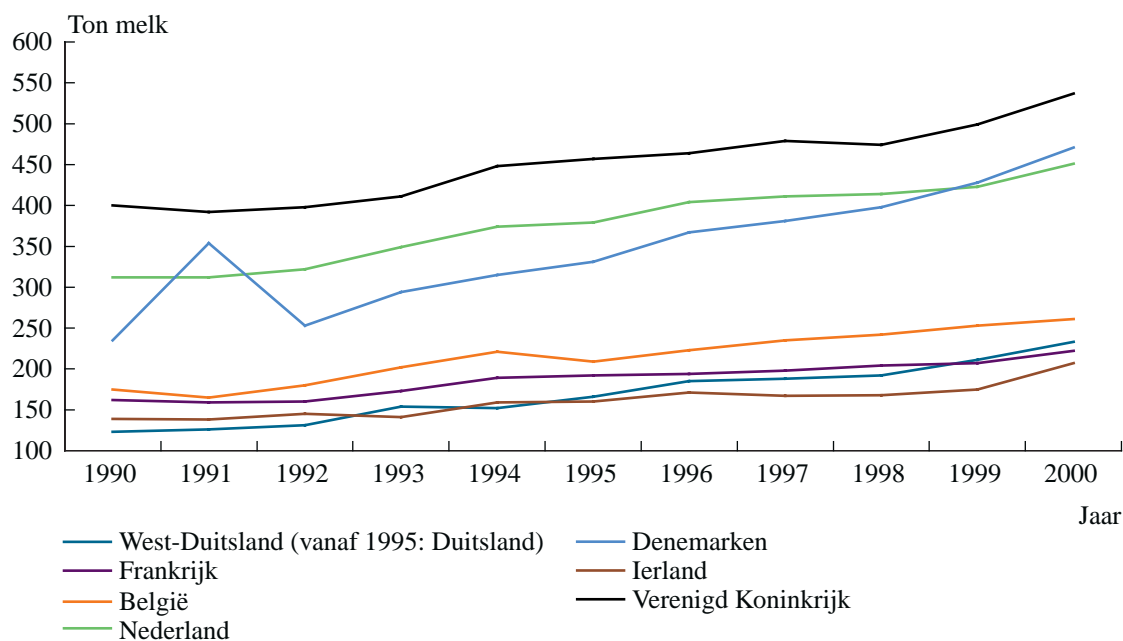
- gegevens van inkomensbestanddelen van buiten het bedrijf in andere landen dan Nederland meestal niet beschikbaar zijn;
- besparingen en nettokasstroom daardoor ook ontbreken;
- bij 'gezinsinkomen' de berekende arbeid en berekende rente, die kosten zijn voor het bedrijf, als *persoonlijke* inkomenscomponent verrekend zijn.

Voordat we overgaan naar de ontwikkeling van de gezinsinkomens, vergelijken we eerst de relatieve ontwikkeling over de periode 1990 t/m 2000 van het aantal bedrijven met melkvee in die landen en de ontwikkeling van de gemiddelde bedrijfsomvang van de gespecialiseerde melkveebedrijven in ton melk per bedrijf. De figuren 6.1 en 6.2 geven daarvan een indruk.



Figuur 6.1 Relatieve ontwikkeling van het aantal bedrijven met melkvee in zeven EU landen van 1990 (=100) t/m 2000

Bron: FSS en LEI-CBS.

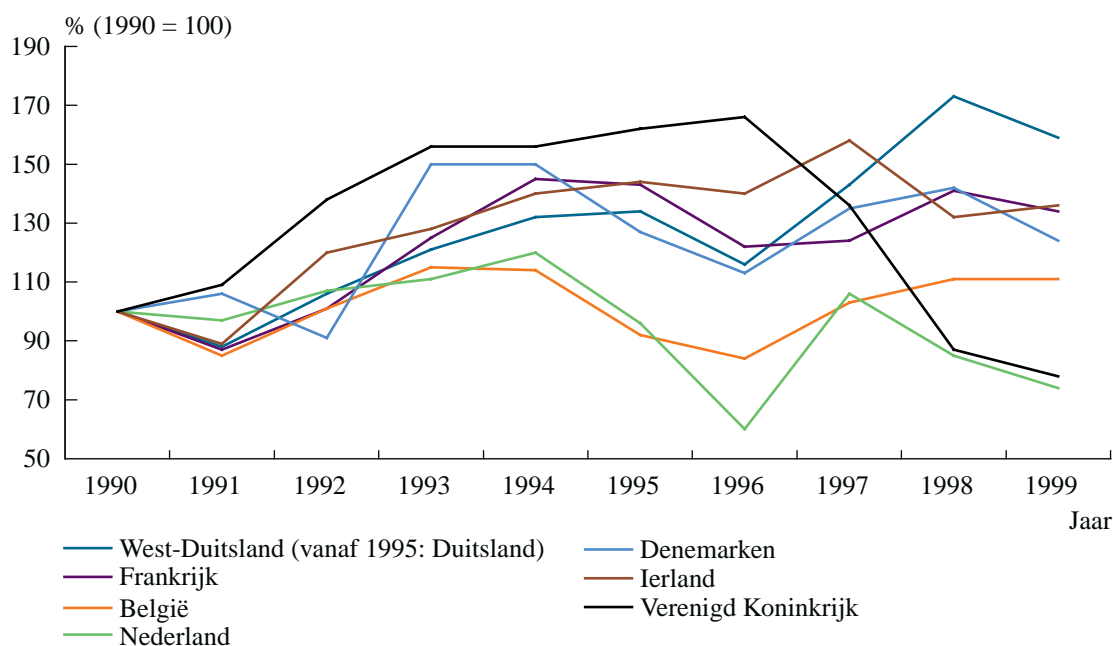


Figuur 6.2 Relatieve ontwikkeling van de gemiddelde bedrijfsomvang (ton melk per bedrijf) op gespecialiseerde melkveebedrijven in zeven EU landen van 1990 t/m 2000  
Bron: FADN.

De ontwikkeling in het aantal bedrijven en de gemiddelde bedrijfsomvang wijzen in alle landen in dezelfde richting. Het aantal bedrijven met melkvee neemt af, Nederland is daarbij een middenmoter. In Ierland en het Verenigd Koninkrijk ging de afname van het aantal bedrijven minder snel hoewel de laatste jaren een versnelling is opgetreden. In voormalig West-Duitsland, Denemarken en België gaat de afname van het aantal bedrijven sneller. In Frankrijk ging dit aanvankelijk ook sneller, maar de laatste jaren treedt een vertraging op van de afname van het aantal bedrijven.

De bedrijfsomvang was en is het grootst in het Verenigd Koninkrijk, Nederland en Denemarken. Vooral in laatstgenoemd land lijkt die vergroting steeds sneller te gaan. In de vier andere landen is de gemiddelde bedrijfsomvang altijd al aanzienlijk kleiner geweest, maar het proces van bedrijfsvergroting is er ook minder snel gegaan dan in het Verenigd Koninkrijk, Nederland en Denemarken. Het verschil in gemiddelde bedrijfsomvang in tonnen melk per bedrijf tussen deze drie landen en België, Frankrijk, voormalig West-Duitsland en Ierland is daarmee groter geworden.

De relatieve ontwikkeling in het gezinsinkomen uit het bedrijf staat in figuur 6.3. Figuur 6.3 geeft aan hoe de ontwikkeling van het gezinsinkomen uit het bedrijf vanaf 1990 ten opzichte van elkaar, dus relatief, is verlopen. Dan blijkt dat de ontwikkeling van het gezinsinkomen uit bedrijf in alle landen relatief beter is geweest dan in Nederland behalve aanvankelijk in België en na 1996 in het Verenigd Koninkrijk. Voor laatstgenoemd land zal dit vooral zijn veroorzaakt door de BSE en door de ongunstiger wordende verhouding tussen de opbrengsten en de kosten.



Figuur 6.3 Relatieve ontwikkeling van het gemiddelde gezinsinkomen uit bedrijf op gespecialiseerde melkveebedrijven in zeven EU-landen van 1990 t/m 1999

Bron: FADN.

Tabel 6.1 geeft de absolute hoogte van het gemiddeld gezinsinkomen uit het bedrijf weer (in euro/jaar). Bij deze absolute waarden moet worden bedacht dat de kosten van levensonderhoud tussen landen ook aanzienlijk kunnen verschillen, evenals de wijze waarop te betalen belastingen worden berekend. Wel is zichtbaar dat van de drie landen met de grootste hoeveelheid melk per bedrijf Denemarken toch meestal op een van de laatste plaatsen uitkomt als het om de absolute omvang van het gezinsinkomen uit het bedrijf gaat. Ook valt op dat in België het gezinsinkomen uit het bedrijf steeds tamelijk hoog is als we dat afzetten tegen de hoeveelheid melk per bedrijf. Maar nogmaals, we weten niets van de

Tabel 6.1 Gezinsinkomen uit het bedrijf op gespecialiseerde melkveebedrijven in zeven EU landen van 1990 t/m 1999 (euro per gemiddeld bedrijf per jaar)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Nederland	35.257	34.154	37.773	39.021	42.358	33.946	21.005	37.306	29.804	26.140
België	33.509	28.444	33.954	38.571	38.035	30.652	28.233	34.385	37.049	37.118
Frankrijk	18.410	15.970	18.602	23.000	26.657	26.317	22.531	22.800	25.951	24.667
Ver. Koninkrijk	29.429	32.040	40.598	45.860	45.784	47.568	48.761	40.123	25.574	23.073
Ierland	17.820	15.813	21.341	22.795	25.015	25.635	24.887	28.110	23.554	24.272
West-Duitsland a)	14.253	12.469	15.112	17.170	18.757	19.067	16.589	20.318	24.706	22.621
Denemarken	16.525	17.570	15.100	24.805	24.746	20.978	18.661	22.327	23.481	20.523

a) Vanaf 1995: geheel Duitsland.

Bron: FADN.

inkomens buiten het bedrijf en van de gezinsuitgaven en belastingen die betaald moeten worden.

Van de vergeleken landen heeft Nederland anno 1999 het hoogste balanstotaal per bedrijf en is daarmee dus het meest kapitaalsintensief. Nederland wordt daarin gevolgd door Denemarken en het Verenigd Koninkrijk met tweederde van het Nederlands balanstotaal. Het gemiddelde bedrijf in die landen heeft daarmee echter wel ruim tweemaal zoveel grond. Nederland maakt van grond dus ook een intensiever gebruik. Dat geldt ook voor het melkvee: de melkproductie per koe is in Nederland aanzienlijk hoger dan in Denemarken en het Verenigd Koninkrijk. Qua arbeidsproductiviteit scoort Nederland gemiddeld beter, maar de arbeidskosten zijn er evenwel hoog vanwege de hoge prijs van arbeid. De huisvestingskosten zijn in Denemarken aanzienlijk hoger dan Nederland. In het Verenigd Koninkrijk zijn de huisvestingskosten laag. Qua kosten voor werktuigen ontlopen de drie genoemde landen elkaar niet veel, maar de melkveehouders in die landen hebben wel hogere werktuigkosten dan hun collega's in de andere vergeleken EU landen. De kosten voor melkquotum zijn nergens zo hoog als in Nederland en ze nemen, gemiddeld per bedrijf, nog toe.

De Nederlandse melkveehouderij heeft dus te maken met een hoge kapitaalintensiteit. De prijs van de productiemiddelen is hoog. Daardoor is sprake van hoge vaste kosten. De Nederlandse melkveehouder gaat met die productiemiddelen wel efficiënt om ten opzichte van zijn EU collega's want de producties per koe en per hectare zijn hoog. Maar vergroting van de bedrijfsomvang vraagt door de hoge prijzen van de productiemiddelen in Nederland relatief veel vermogen. Dat veroorzaakt hoge vaste kosten. De hoge kapitaalsbehoefte en het intensief gebruik van de productiemiddelen, gevoegd bij de maatschappelijke wensen van de voedselproductie maakt dat er heel veel van het integrerend vermogen van juist de Nederlandse melkveehouder wordt gevraagd. Dat betekent dat bedrijven kwetsbaar worden voor (te) hoge betalingsverplichtingen.

### **6.3 Nederland: algemeen en bedrijfsstructuur melkveehouderij**

In deze paragraaf geven we een beeld van bepaalde ontwikkelingen in Nederland. De lezer kan dit beeld van Nederland desgewenst leggen naast de algemene gegevens die in paragraaf 6.5 per land zijn gegeven alvorens de bedrijfsvergelijking voor het betreffende land wordt gepresenteerd.

Nederland heeft een bevolking van bijna 16,2 miljoen inwoners. Het aantal inwoners per km<sup>2</sup> is 478. Dat is bijna viermaal zo hoog als bijvoorbeeld in Denemarken waar, evenals in Nederland, ongeveer tweederde van de totale oppervlakte uit landbouwgrond bestaat. Het percentage mensen dat in de landbouw werkt, is in Nederland met 3% ongeveer een kwart lager dan in Denemarken. Het percentage landbouw van het Bruto Binnenlands Product is met 2,4% ongeveer een vijfde lager dan in Denemarken (LEI-CBS, 2003).

Nederland heeft in 2002 bijna 1,5 miljoen melkkoeien, dat is een daling met eenderde sinds 1985 ofwel een vijfde sinds 1990 (LEI-CBS, 2003). De totale melkproductie bedraagt bijna 11,5 miljoen ton per jaar (De Bont et al., 2003).



Van 1985 tot 1990 veranderde het gemiddeld aantal melkkoeien per bedrijf slechts weinig: 40,8 respectievelijk 40,0. Daarna ging het met de toename van het aantal melkkoeien per bedrijf steeds sneller: 45,6 in 1995, vijf jaar later 51,0 en in 2002, dus weer twee jaar later, 56,3. Het beschikbare melkquotum werd steeds volgemolken zodat de gemiddelde melkproductie per koe nu op bijna 7.600 kg per koe zal liggen.

Het aantal bedrijven met melkvee nam van 1990 tot 2002 af van bijna 47.000 tot ongeveer 26.400, een afname met ongeveer 44%. Dat leidt tot de volgende verschillen in bedrijfsstructuur tussen 1990 en 2002 zoals te zien is in tabel 6.2.

*Tabel 6.2 Bedrijfsstructuur van de Nederlandse melkveehouderij in 1990 en 2002, uitgedrukt in het % bedrijven met ... melk- en kalfkoeien per bedrijf*

Jaar	< 20	20-29	30-49	50-99	100 en >
1990	23	16	31	27	3
2002	11	8	25	47	9

Bron: LEI-CBS, 2003.

Het aandeel bedrijven met minder dan 30 melkkoeien halveerde in 12 jaar, het aandeel bedrijven met 30 tot 49 melkkoeien nam relatief wat minder snel af, maar absoluut was hier ook sprake van ruimschoots een halvering. Het aantal bedrijven met meer dan 50 maar minder dan 100 melkkoeien bleef absoluut gezien ongeveer op peil, maar steeg relatief aanzienlijk. Het aantal bedrijven in deze categorie bedraagt nu bijna de helft van alle bedrijven met melkvee. In de categorie met 100 melkkoeien of meer was in absolute aantallen sprake van een toename met bijna 50% (van ruim 1.500 tot ruim 2.250). Relatief was er sprake van een verdrievoudiging (LEI-CBS, 2003). De gemiddelde bedrijfsomvang in aantallen melk- en kalfkoeien neemt dus snel toe.

## 6.4 Leeswijzer vergelijking van bedrijven in het buitenland

Onderstaand een verklaring van het format dat gebruikt is voor de landenvergelijking.

<b>Leeswijzer</b>	
<b>Algemene informatie over het land:</b>	
Hoewel voor sommige landen recenter materiaal beschikbaar is, hebben we vanwege de uniformiteit gekozen voor gegevens van de FAO	
<b>Bedrijfsstructuur in het algemeen</b>	
Deze gegevens zijn afkomstig uit diverse rapporten zoals van de FAO, IDF, EDF, RABObank International en IFCN.	
<b>Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijzen</b>	
<i>Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :</i>	
<p>Hierbij wordt zoveel mogelijk bedrijven gebruik gemaakt van bedrijven die enerzijds relevant zijn voor een bepaald deel van de melkveehouderij maar anderzijds een indruk geven van de ontwikkelingen die in een bepaald land gaande zijn. Veelal is hiervoor materiaal gebruikt, afkomstig van instituten uit het land zelf, maar geharmoniseerd binnen IFCN. Deze gegevens werden aangevuld met kennis, opgedaan tijdens de diverse congressen en bezoeken.</p> <p>Om zoveel mogelijk uniform te werken, zijn steeds bedrijven gekozen uit het IFCN Netwerk.</p> <p>Ter vergelijking staan er steeds twee Nederlandse bedrijven beschreven. Het zijn beide gespecialiseerde familiebedrijven zonder vreemde arbeid uit het midden van het land            Het gaat om bedrijven met vruchtbare grond en een perceelsoppervlakte van 2 tot 5 ha            Bij het eerste bedrijf ligt de nadruk op het karakter van een gemiddeld bedrijf, het tweede bedrijf geeft aan wat bij een consequente strategische keuze voor kostenbesparing mogelijk is.</p>	
<b>Kengetal</b>	<b>Toelichting</b>
Melkproductie met vet en eiwit	Dit is de bedrijfseconomische productie op basis van werkelijk geproduceerde melk
Aantal ha land	
% grasland	Het percentage gras van de totale hoeveelheid grond in gebruik voor de melkveehouderij.
Aantal uren arbeid per koe	Hierbij is gerekend met het totaal aantal uren arbeid gedeeld door het aantal gemiddeld aanwezige melkkoeien. Vanwege onvoldoende betrouwbare gegevens moet soms worden uitgegaan van 2000 uur/medewerker/jaar.
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	Naast alle aangekochte voer met een ds.gehalte >85% is gerekend met eigen verbouwd voer zoals sojabonen, graan e.d. Vochtige krachtvoerders ( bijv. bierbostel) worden teruggerekend naar kg ds.
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>	
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	Dit geldt alleen het produceren van melk en niet bijvoorbeeld vlees. In deze kosten is ook het betaald loon opgenomen.
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	Omdat hierin ook de berekende kosten voor 'eigen' familiair arbeid zijn opgenomen, geeft dit soms een vertekend beeld (gezinsbedrijf of bedrijven met betaalde arbeid in Oost Europa
Quotumkosten	Dit zijn de kosten voor leasen of huren en de afschrijving op aangekocht quotum

Kostprijs van alleen de melk	Kosten voor vleesproductie zijn niet opgenomen
Opbrengstprijis (excl. BTW)	
Opbrengsten uit melkveehouderij	Opbrengsten uit melk en alle andere opbrengsten uit de melkveehouderij
Ondersteuning per kg melk	Premies en subsidies die door de overheid rechtstreeks aan de melkveehouder worden betaald of per kg melk worden ondersteund.
Bedrijfsinkomen	<u>Alle ontvangsten</u> : ( melk, vlees, omzet en aanwas, ondersteuning en ander ontvangsten) <u>minus totale uitgaven</u> : ( variabele kosten voor gewassen en melkveehouderij, toegerekende kosten zoals veearts, melkcontrole e.d. , betaald loon, betaalde huur en berekende kosten op alle passiva)
Ondernemersinkomen	Bedrijfsinkomen minus: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Afschrijvingen</li> <li>• Verschillen in voorraden e.d.</li> <li>• Berekende rente</li> <li>• Berekende rente op land</li> <li>• Berekende eigen arbeid</li> </ul>
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	De totale hoeveelheid afgeleverde melk gedeeld door het aantal uren arbeid. Zie: uren arbeid per koe
Return op alle investeringen (ROI)	ROI= (ondernemersinkomen + berekende rente excl. die op grond en melkquotum + betaalde rente op quotum + betaalde kosten en rente op grond) gedeeld door de boekwaarde op de balans (incl. grond en melkquotum). 'Boekwaarde balans' is: grond, vee en melkquotum tegen marktwaarde, machines en gebouwen tegen boekwaarde. Alle productiemiddelen voor de melkveehouderij zijn meegenomen.
Gemiddelde loonkosten per uur	Geldend op betreffende bedrijf

## 6.5 Vergelijking van bedrijven in een veertiental landen

De volgorde waarin de landen worden vergeleken, is als volgt: Denemarken, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Spanje, Polen, Tsjechië, Hongarije, Rusland, Australië, Nieuw-Zeeland, Verenigde Staten van Amerika, Brazilië, Argentinië en India. De cijfers zijn van het jaar 2001. Na deze paragraaf volgt in paragraaf 6.6 een analyse.

## Denemarken

### Algemene informatie over het land:

*Bevolking:* 5 miljoen  
*Bevolkingsdichtheid:* 126 inwoners per km<sup>2</sup>  
*Percentage landbouwgrond van het land:* 65%  
*Percentage mensen werkzaam in de landbouw:* 4%  
*Percentage Landbouw van het BBBP Bruto Binnenlands Product)* 3%  
*Klimaat* mild zeeklimaat met relatief zachte milde winters en koele zomers  
*Natuurlijke beperkingen:* geen, het groeiseizoen is ongeveer 1 tot 2 weken korter dan in Nederland  
*Bijzonderheden:* In Denemarken is veel aandacht voor duurzaam ondernemen. Dit komt tot uiting in de regelgeving. In het algemeen kan de Deense veehouder hier goed mee uit de voeten.

### Bedrijfsstructuur in het algemeen

*Algemeen:*  
*Totaal aantal bedrijven:* 8700  
*Totaal aantal koeien:* 610.000  
*Totale melkproductie:* 4,46 miljoen ton  
*Bedrijfsomvang gemiddeld:*  
*Aantal koeien 65 (1990: 34)*  
*Gemiddelde melkproductie:* 7272

*Bedrijfsstructuur in 2001:*

- 58% van de bedrijven heeft meer dan 50 koeien
- 45% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 50-99 koeien
- 31% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 100-200 koeien
- 100 bedrijven hebben meer dan 200 koeien (op deze bedrijven wordt 5% van alle koeien gehouden)

*Ontwikkelingen 1990-2001*

- Melkproductie is gedaald met 4%.
- Aantal koeien is gedaald met 18%, maar de productie/koe gestegen met 16%.
- Aantal bedrijven is afgenomen met 55% (7% per jaar).
- Vooral het aantal bedrijven met meer dan 100 koeien stijgt.

Veel melkveebedrijven zijn rond de eeuwwisseling gekocht door varkenshouders. Vooral het voordeel wat zij hebben gehad van de varkenspest en MKZ in Nederland heeft geleid tot een explosieve groei van deze sector. In Denemarken is de varkenshouderij grondgebonden. Momenteel is de hausse in de varkenssector weer voorbij.

### Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijzen

*Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven:*

	Naam DK 80	Naam DK 200
Regio	Jutland	Jutland
Aantal koeien	80	200
Ras	Deens Zwartbont	Deens Zwartbont
Melkproductie met vet en eiwit	8100	8800 4,35% 3,26%
Aantal ha land	65	213
% grasland	64%	43%
Aantal uren arbeid per koe	~ 50	~ 20
Huisvesting	Aangebonden	Ligboxenstal
Mestsvstroom	Vaste mest	Driïfmest
Melksvstroom	Melkleiding	2x10 visgraat

	Nederland 50 koeien 32 ha	Nederland 90 koeien 45 ha	DK 80 80 koeien 65 ha	DK 200 200 koeien 213 ha
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	25	26
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	8,5	5
Quotumkosten	1,7	2,5	1	1
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	34,5	32
Opbrengstprijzen (excl. BTW)	30	30	29,5	29,5
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	34	34
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	1,7	1,5
Bedrijfsinkomen	12	14	10	11
Ondernemersinkomen	-1	1	0	1
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	170	230
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	5%	7%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	12,5	13,5

<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie</i> 4,47 miljoen ton</p> <p><i>Aantal fabrieken en korte beschrijving van de verwerking:</i> De twee grootste zuivelondernemingen zijn Arlafoods (5,3 miljoen ton melk) en Tholstrup Cheese (0.114 miljoen ton). Arlafoods is een Deens-Zweedse onderneming die ook 90% van de Zweedse melk verwerkt. Met Fonterra (NZ) heeft ze samen een joint venture in UK.</p> <p>Het aandeel biologische melk is meer dan 25%, waarvan een deel in het reguliere circuit moet worden verwerkt. Het aandeel biologische melk in de consumptie is gestegen tot 16%. Dit aandeel neemt nog steeds langzaam toe.</p> <p><i>Zuivel politiek</i> Er wordt in Denemarken en Zweden hard gewerkt aan het consumentenvertrouwen. Hiervoor is in 2003 een kwaliteitsconcept gelanceerd, waarbij de veehouders twee jaar de tijd krijgen om aan 81 eisen te voldoen.</p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i> De werkelijke melkprijzdaling bedroeg in periode 1996-2002: 11%</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>De zelfvoorzieningsgraad is 218% In 2001 werd er 3,11 miljoen ton ME geëxporteerd. Dat is een daling van 4% ten opzichte van 1990.</p> <p>In 2001 werd 0,66 miljoen ton ME geïmporteerd (= 15% van de nationale consumptie). Dat is een stijging van 15% ten opzichte van 1990.</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <p>In het verleden heeft Arlafoods zware tegenslagen gehad in de Zuid Europese en Engelse markt. Ook de vorming van MD Foods (voorganger van Arla foods) heeft tot veel onderlinge concurrentie binnen de Deense zuivelindustrie geleid waarbij veel geld verloren is gegaan. Dit heeft tot veel onvrede bij de veehouders geleid. (ook de Zweedse veehouders hebben moeite met de noodzakelijke melkprijzdaling ten gevolge van valuta perikelen en het toetreden tot de EU)</p> <p>Denemarken is een belangrijke speler op de Europese markt zijn en zal dit blijven.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <p>Denemarken is een aantrekkelijk land vanwege de ondersteuning die jonge startende melkveeouders kunnen ontvangen. Ook veel Nederlanders hebben hier gebruik van gemaakt. Door een verandering van de quotumtoedeling is de quotumprijs verdubbeld naar 50 euro per 100 kg melk.</p> <p>De bedrijfsomvang in Denemarken is van overheidswege beperkt tot maximaal 160 koeien. Daarboven moet de ondernemer kunnen aantonen dat bedrijfsvergroting noodzakelijk is. Dat is heel moeilijk en dan is maximaal 300 koeien per bedrijf mogelijk. Dit kan voor de toekomst een belemmerend werken.</p> <p>Starten als nieuwe ondernemer is in Denemarken gemakkelijk maar overdracht naar de volgende generatie is door het belastingregime zeer moeilijk. Er moet dan afgerekend worden met de fiscus.</p>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De overproductie van biologisch geproduceerde melk leert dat de markt hiervoor er eerst moet zijn. De consument wil een onderscheidend en herkenbaar product. Nu wordt een groot deel van deze melk via het reguliere kanaal afgezet.</li> <li>• Het belastingstelsel belemmert de overdracht en dus de continuïteit van bestaande bedrijven. Bij generatiewisseling moet volledig met de fiscus worden afgerekend. Veel jonge Deense boeren kunnen daardoor het bedrijf niet overnemen. Er komen daardoor veel bedrijven te koop die vervolgens door, vooral Nederlandse, immigranten worden overgenomen. Nu al wordt ongeveer 30% van de melk in Denemarken geproduceerd door van oorsprong Nederlandse boeren. Deze hebben een efficiëntere en meer strategische werkwijze dan de Deense. Dat zal de concurrentiekracht van Denemarken als land versterken.</li> <li>• De Deense boer heeft een overdosis aan informatie en dit begint averechts te werken. De infrastructuur van kennis rondom de melkveehouder is door het Danish Agricultural Advisory Centre (DAAC) goed georganiseerd. De keerzijde is dat de veehouder zoveel informatie ontvangt, dat dit in een periode van neerwaartse conjunctuur tot een depressieve houding leidt. De vele negatieve cijfers doen bij de ondernemers de mening postvatten dat hij met zijn inspanningen het negatieve tij toch niet kan keren. Stimuleren van innovatieve routes en innovatieve processen wordt dan moeilijker. De ontwikkelingen in de Deense melkveehouderij gaan erg snel en de melkveehouderij in dit land heeft binnen de EU een sterke concurrentiepositie. Uit het bovenstaande is echter af te leiden dat die voorsprong niet automatisch gegarandeerd is voor de toekomst.</li> </ul>



<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie ; 26,9 miljoen ton</i></p> <p><i>Aantal fabrieken en korte beschrijving van de verwerking:</i>  In de negentiger jaren van de vorige eeuw is er een inhaalslag ingezet voor een noodzakelijke herstructurering van de Duitse zuivelindustrie. Deze werd ingeluid na het debacle met Südmilch en de overname ervan door Campina.</p> <p>De noodzaak van deze herstructurering werd ingegeven door de ontwikkelingen bij de retailers, maar die noodzaak werd niet altijd begrepen door de boeren. Dit leidde er soms toe dat bij fusies of overnames boeren massaal van zuivelonderneming veranderden. Met name Südmilch en Nordmilch (30% melkverlies) hebben hieronder zwaar geleden. Ook het gemak waarmee aanvankelijk nog melk naar Nederland en Italië kon worden geëxporteerd, heeft geen positieve bijdrage geleverd aan de concurrentiekracht van de Duitse zuivel. Een positief effect is het 'Produced in Germany' gevoel bij de Duitse consument.</p> <p>De grote spelers zijn momenteel Nordmilch, Humana Milchunion, Alois Müller, Campina (NL) en Hochland. Alleen de eerste twee staan in de Europese top 20 (op plaats 19 en 20; het Nederlandse Campina staat op plaats 16). Momenteel zijn er meer dan 250 zuivelaarondernemingen.</p> <p><i>Zuivel politiek</i>  In April 2000 werd het mogelijk om binnen regio's melkquota te verhandelen. In bijvoorbeeld Beieren en Rheinland werden hoge quotum prijzen betaald, terwijl in bijvoorbeeld Mecklenburg-Vorpommern het melkquotum pas in 2002 waarde begon te krijgen. Verder valt op dat de gemiddelde Duitse boer nog al wat meer ondersteuning ontvangt dan zijn Nederlandse collega vooral door een ruimere uitleg van de EU regelgeving.</p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i>  In de periode 1996-2002 is de werkelijke melkprijs gedaald met 2%</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>De zelfvoorzieningsgraad in Duitsland is 123%.  In 2001 werd er 11,5 miljoen ton ME geëxporteerd een stijging van 35% ten opzichte van 1990</p> <p>In 2001 werd 6.3 miljoen ton ME geïmporteerd (= 8% van de nationale consumptie), een stijging van 16% ten opzichte van 1990. Dit is -2% van de wereld export</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <p>De herstructurering van de melkveehouderij in zowel Oost als West is in volle gang en de aanpassingen gebeuren in razend tempo. Binnen het EDFnetwerk zijn er weer concurrerende bedrijven.</p> <p>Voorlopig wordt niet verwacht dat er veel extra export nodig is omdat geen explosieve groei van de melkproductie wordt verwacht.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• In voormalig Oost Duitsland ontbreekt het aan goed management en voldoende kapitaal. Toch zijn er bedrijven met voldoende omvang die de juiste balans weten te vinden tussen het afstoten van overtollig personeel en de rol die hun omgeving van hen vraagt om de grote werkloosheid het hoofd te bieden. Op deze bedrijven wordt ook geld verdiend.</li> <li>• Tot nu toe werkt de structuur van de zuivel niet al te belemmerend op de ontwikkeling van deze grote bedrijven.</li> <li>• In Beieren verloopt aanpassing aan veranderende omstandigheden moeizaam. Men probeert vooral inkomen te halen uit neventakken als toerisme</li> <li>• In Schleswig Holstein komt een snelle herstructurering op gang en ontstaan moderne drijven; de versnipperde zuivelindustrie is een beperkende factor.</li> <li>• Een nadeel is de dure arbeid en de zeer hoge gebouwenkosten. Wat dit laatste betreft, wordt er wellicht onvoldoende gezocht naar alternatieven.</li> <li>• Een bijzonderheid is de gewoonte om bij generatiewisseling het oudste kind om niet het bedrijf te laten overnemen met de verplichting om de ouders te verzorgen.</li> </ul>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p> <p>Ogenschijnlijk twee onafhankelijke ontwikkelingsrichtingen in hetzelfde land: Oost en West.  De nationale overheid en de EU willen meer aandacht schenken aan het landschap. De toeristische sector kan daar in bijvoorbeeld Beieren goed op inspelen. De landbouw in dat gebied speelt daar niet op in en wordt daarin gesteund door de regionale overheid. De daarvoor noodzakelijke structuurverandering komt daardoor moeizaam op gang. Het is de vraag welke gevolgen dat heeft voor de concurrentiepositie van de melkveehouderij in Europees verband. Voor het tijdig inspelen op mogelijkheden, rekening houdend met de structuur van een gebied en de bedrijfsstructuur, is innovatieve kracht nodig.</p>

<b>Groot-Brittannië</b>
<b>Algemene informatie over het land:</b>
<i>Bevolking:</i> 60 miljoen <i>Bevolkingsdichtheid:</i> 247 inwoners per km <sup>2</sup> <i>Percentage landbouwgrond van het land:</i> 71% <i>Percentage mensen werkzaam in de landbouw:</i> < 1% <i>Percentage Landbouw van het BBBP ( Bruto Binnenlands Product) 2%</i> <i>Klimaat</i> zeeklimaat met bijna dagelijks buien. <i>Bijzonderheden:</i> Groot Brittanië heeft nog haar eigen Britse Pound. Dit benadeelt de melkveehouderij sterk vanwege het ongunstige koersverschil.
<b>Bedrijfsstructuur in het algemeen</b>
<i>Algemeen:</i> <i>Totaal aantal bedrijven:</i> 27.200 <i>Totaal aantal koeien:</i> 2,3 miljoen <i>Totale melkproductie:</i> 14,3 miljoen ton <i>Bedrijfs grootte gemiddeld:</i> <i>Aantal koeien</i> 83 <i>Gemiddelde melkproductie</i> 6510 kg per koe <i>Quotum per bedrijf:</i> 531.000 kg <i>Ontwikkelingen 1990-2002</i> De afgelopen 5 jaar is het aantal melkveebedrijven met 25% gedaald. Vooral de BSE- en de MKZ-crisis hebben veel melkveehouders doen besluiten te stoppen. De verschillen binnen UK zijn groot. Grote melkveebedrijven (> 100 koeien) zijn vooral in het zuidoosten te vinden, kleinschaliger bedrijven (gemiddeld 60 koeien) vooral in Noord Ierland. In Noord Ierland is geen MKZ geweest; daar heeft de Noord Ierse zuivel van geprofiteerd. Er is veel melkquotum van Engeland naar Noord Ierland gegaan.
<b>Kostprijs ontwikkeling</b>
<i>Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :</i> De verschillen tussen bedrijven zijn enorm. De afzetmogelijkheden van melk hebben daarop veel invloed. In bijvoorbeeld Wales zijn door de lage melkrijzen zeer veel bedrijven te koop. Dit komt vooral door de structuur van het gebied en van de melkverwerking. Ook in Schotland heeft de herstructurering van de zuivel geleid tot problemen met de melkrijzen. De marges in de melkveehouderij in de UK zijn minimaal; een lagere melkrijzen leidt dan ook snel tot (tijdelijk?) grote problemen. Om toch een betrouwbare indruk te geven, worden twee bedrijven met 100 koeien beschreven, afkomstig uit Noord Ierland (EDF). Het zijn beide bestaande familiebedrijven zonder vreemde arbeid. Deze bedrijven geven een goed beeld van de mogelijkheden van de melkveehouderij in de UK. De melkrijzen die op deze bedrijven wordt gerealiseerd, is tot stand gekomen in een gebied waar BSE en MKZ niet hebben toegeslagen. Dat heeft geleid tot een verschuiving van melkquotum van Engeland naar Noord-Ierland. Dat leidt tot een gunstiger uitgangssituatie voor een zuivelverwerker die toch al beter presteerde dan gemiddeld.

Bedrijf UK-100H is een bedrijf dat gebruikmaakt van krachtvoer en probeert een optimum te vinden tussen kosten en opbrengsten. UK-100L is een low-cost bedrijf. De cijfers illustreren dat er bij een consequente strategie weinig inkomensverschillen tussen bedrijven hoeven te zijn.				
	Naam UK-100H		Naam UK -100L	
Regio	Northern Ireland		Northern Ireland	
Aantal koeien	100		100	
Ras	HF		Friesian UK	
Melkproductie met vet en eiwit	7531 4% 3,25%		5500 4% 3,27%	
Aantal ha land	60		60	
% grasland	100		100	
Aantal uren arbeid per koe	63		47	
Huisvesting	ligboxenstal		Ligboxenstal; tijdens droogstand koeien ook 's winters in het land	
Mestsysteem	drijfmest		drijfmest	
Melksysteem	2x10 visgraat		2x10 visgraat	
Voersysteem	TMR		traditioneel	
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	263		150	
	<b>Nederland 50 koeien 32 ha</b>	<b>Nederland 90 koeien 45 ha</b>	<b>UK- 100H 100 koeien 60 ha</b>	<b>UK- 100L 100 koeien 60 ha</b>
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	16	15
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	12	11
Quotumkosten	1,7	2,5	0,8	0,8
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	29	28
Opbrengstprijzen (excl. BTW)	30	30	32	32
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	35,5	35,5
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	0,9	0,9
Bedrijfsinkomen	12	14	12	14
Ondernemersinkomen	-1	1	~ 2	~ 2
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	120	120
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%		
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	10,50	10,50



<b>Structuur zuivelverwerking</b>
<p>In de 90-er jaren is de Milk Marketing Board onder druk van Brussel opgeheven. Daarna werd het grootste deel van de melk aangekocht door Milk Marque. Dit bedrijf liet de melk in loondienst verwerken. Dit werd door de Europese Mededingingsautoriteit verboden, waarna de coöperatie Milk Marque per 1 april 2000 werd opgesplitst in drie aparte bedrijven.</p> <p>Door de Britse cultuur en het onvoldoende beschikken over eigen verwerkingscapaciteit hebben deze bedrijven het erg moeilijk. De grote bedrijven zijn weg gekocht door de concurrent.</p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie</i> 14 miljoen ton</p> <p><i>Aantal fabrieken</i> De grootste verwerker zal mogelijk Dairycrest blijven met ongeveer 15% van de melkplas, direct gevolgd door de nieuwe combinatie ArlaFoods UK en Express Dairies. Een goede derde is CWS met 8% van de melk.</p> <p><i>Korte beschrijving van de verwerking:</i> In de consumptiemelk sector wordt 48% verwerkt, met kaas 25% en boteren poeder samen 13%</p> <p>In 2003 wordt de fusie aangekondigd tussen Arla Foods UK en Express Dairies wat een noodzakelijke herstructurering van de consumptiemelksector in gang zet.</p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i> In 2001 heeft de melkprijs een absoluut dieptepunt bereikt, waarvoor de melkveehouderij in het algemeen niet kan produceren. In 2002 is er een melkprijsverhoging geweest van 10%.</p>
<b>Import en export van zuivel</b>
<p>Circa 20% van de Britse zuivelproductie wordt (2002) geëxporteerd. Dit aandeel vertoont een stijgende lijn. De helft van de Britse binnenlandse consumptie wordt geïmporteerd en is licht dalend.</p>
<b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b>
<p>Door het sterke Britse Pond is het moeilijker om te exporteren dan vanaf het Europese vasteland. De melkveehouderij stond in 2001 zwaar onder druk. Ruim 30% van de bedrijven was te koop. Voor degenen die kunnen overleven, bestaan er op termijn goede kansen omdat ze leren om met een lage kostprijs te werken. Dit komt tot uiting in besparingen op arbeid, gebouwen en machines.</p> <p>Als UK besluit de euro in te voeren, zou dit de concurrentiepositie van de Britse melkveehouderij erg ten goede komen.</p>

<b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b>
<p>Door de herstructurering van de melkveehouderij ontstaan bedrijven die moeten werken met een heel lage kostprijs. Dat biedt in beginsel goede kansen voor de melkveehouderij mits er sprake is van invoering van de euro.</p>
<b>Wat kunnen we leren van dit land:</b>
<p>Britten zijn gewend aan lage prijzen en weten daarmee om te gaan.</p> <p>De koersverschillen bepalen in sterke mate het al of niet succesvol kunnen opereren als melkveehouder. Dit heeft meer invloed dan andere factoren. Ook in een land als Argentinië komt dit naar voren.</p>

<b>Spanje</b>
<b>Algemene informatie over het land:</b>
<p><i>Bevolking:</i> 40 miljoen  <i>Bevolkingsdichtheid:</i> 80 inwoners per km<sup>2</sup>  <i>Percentage landbouwgrond van het land:</i> 60%  <i>Percentage mensen werkzaam in de landbouw:</i> 8%  <i>Percentage Landbouw van het BBBP (Bruto Binnenlands Product)</i> 4%  <i>Klimaat :</i> landklimaat met droge zomers en grote verschillen in neerslag. Langs de kust van de Atlantische Oceaan wat meer water, maar ook langere droogteperiodes. In de winter kil en nat. In het oosten en zuiden van juni-september lange hete droogteperiodes.  <i>Natuurlijke beperkingen:</i> De beschikbaarheid van water.</p>
<b>Bedrijfsstructuur in het algemeen</b>
<p><i>Algemeen:</i> 2001  <i>Totaal aantal bedrijven:</i> 67.100  <i>Totaal aantal koeien:</i> 1.102.000  <i>Totale melkproductie:</i> 5,914 miljoen ton (geregistreerd)  <i>Bedrijfs grootte gemiddeld:</i>  <i>Aantal koeien</i> 16,4  <i>Gemiddelde melkproductie</i> 90.000 kg per bedrijf  <i>Bedrijfsstructuur in 1999:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1,7% van de bedrijven heeft meer dan 50 koeien (dus ruim 1000 bedrijven)</li> <li>• 40% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 20-49 koeien</li> <li>• 30% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 1- 19 koeien</li> <li>• 200 bedrijven hebben meer dan 200 koeien (op deze bedrijven wordt 5,6% van alle koeien gehouden)</li> </ul> <p><i>Ontwikkelingen 1990-1999:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melkproductie: + 8%</li> <li>• Aantal koeien: - 26% met een productiestijging/koe van 46%</li> <li>• Aantal bedrijven: - 77%; een daling van 11% per jaar</li> </ul>
<b>Kostprijs ontwikkeling</b>
<p>De melkveehouderij is vanouds geconcentreerd in het noordwesten van Spanje (Galicië, 50% van de bedrijven), rond Barcelona (Catalonië), maar tegenwoordig ook zuidelijker, bijvoorbeeld in het warmere Valencia. Vooral in dit laatste gebied komen bedrijven voor met meer dan 1000 koeien (32 stuks). In Galicië worden koeien geheel op stal gevoerd met gras in de zomer en graansilage in de winter. Het beschreven bedrijf in de omgeving van Valencia is op Californische leest geschoeid. Alle voer wordt aangekocht waarbij gebruik gemaakt wordt van veel industriële bijproducten. De melkproductie vindt dus plaats in de nabijheid van de consumenten, maar op aangekocht voer. De compostering van mest is voor veel melkveehouders een bron van inkomsten. Het bijproduct wordt gebruikt voor onder andere verwarming en koken.  Beide voorbeeldbedrijven zijn groter dan gemiddeld en geven een indruk van de ontwikkelingen in Spanje.</p>

<i>Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :</i>				
	<b>Naam ES-84CA</b>		<b>Naam ES-1050VA</b>	
Regio	Catalonië		Valencia	
Aantal koeien	84		1050	
Ras	Holstein		HF	
Melkproductie met vet en eiwit	8900 3,61% 3,24%		9700 3,7% 3,1%	
Aantal ha land	42		Geen grond	
% grasland	Geen, alleen 50% maïs		-	
Aantal uren arbeid per koe	73		52	
Huisvesting	Ligboxenstal		Afdak tegen de hitte (Californië)	
Mestsysteem	drijfmest		vast	
Melksysteem	2x6 visgraat		draaimelkstal	
Voersysteem	TMR		TMR	
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	?		911	
	<b>Nederland 50 koeien 32 ha</b>	<b>Nederland 90 koeien 45 ha</b>	<b>ES-84CA 84 koeien 42 ha</b>	<b>ES-1050VA 1050 koeien</b>
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	17	20
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	5,5	1,5
Quotumkosten	1,7	2,5	1,5	4,5
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	24	26
Opbrengstprijis (excl. BTW)	30	30	29	32
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	35	36
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	0,8	-
Bedrijfsinkomen	12	14	10	3
Ondernemersinkomen	-1	1	8	1,5
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	125	180
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	-	-
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	4	7

<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie</i> 5,9 miljoen ton officieel maar daarnaast is er nog een zwart melk circuit van minimaal 1 miljoen ton melk. Dat laatste veroorzaakt een neerwaartse druk op de melkprijs.</p> <p><i>Aantal fabrieken</i> Danone is marktleider maar daarnaast zijner nog vier grotere verwerkers, waaronder het Italiaanse Parmalat. Daarnaast wordt flink geïnvesteerd in nieuwe verwerking. Zo heeft Nestlé een nieuwe fabriek in Barcelona opgericht, Danone een nieuwe vestiging voor yoghurts in Aldayada,</p> <p><i>Korte beschrijving van de verwerking:</i> De Spaanse zuivelmarkt is erg in beweging. Meer dan 50% van de melk verdwijnt in de consumptiemelksector. Daarnaast is kaas een belangrijk product. Er is hevige concurrentie op de aanvankelijk attractieve yoghurtmarkt.</p> <p><i>Zuivel politiek</i></p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i> Er zijn grote verschillen in de uitbetaalde melkpreizen. Hier is moeilijk meer informatie over te krijgen, vanwege de omvang van het niet reguliere circuit. In de periode 1996- 2002 is de werkelijke melkprijs met 11% gedaald.</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>De zelfvoorzieningsgraad van Spanje is 88% In 2001 werd er 1,18 miljoen ton ME geëxporteerd een stijging van 221% ten opzichte van 1990 Dit is 1% van de wereld export. In 2001 werd 2,09 miljoen ton ME geïmporteerd (= 12% van de nationale consumptie), een stijging van 99% ten opzichte van 1990</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <p>De melkpreizen in Spanje fluctueren nogal, zowel door de wisselende mogelijkheden van export als door de grote onderlinge prijsverschillen. In 2001 behoorden de melkpreizen bij de hoogste in de EU, maar in 2002 daalden deze weer met 15%. In 2001 kon er veel melkpoeder voor een uitstekende prijs op de wereldmarkt worden afgezet, maar eind 2001 was dit weer voorbij. Vooral ondernemers met grote bedrijven kunnen kennelijk goed onderhandelen over de melkprijs (bijvoorbeeld in de omgeving van Valencia de combinatie van de komst van Nestlé en het stichten van bedrijven met meer dan 1.000 melkkoeien). Door de bestuursstructuur van dit land is er weinig controle mogelijk. Het land is verdeeld in 23 provincies (counties) met even veel Ministeries van Landbouw.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <p>De kleinschalige melkveehouderij in het noorden van Spanje heeft het moeilijk. Hier is (nog) geen sprake van vernieuwing. Dit heeft ook te maken met de aanwezigheid van veel familiebezit. Dat mag vaak niet worden verkocht. In gebieden rond de grote steden ontwikkelt zich grootschalige melkveehouderij, waarbij de beschikbaarheid van water de grote beperkende factor kan zijn. Er kunnen niet allemaal grondloze bedrijven komen zoals het beschreven voorbeeld. Dan stijgen de kosten voor aankoop van voer behoorlijk en daarmee de totale kosten. Door de goede melkprijs van 2001 liepen de quotumprijzen onmiddellijk op van 30 euro per 100 kg melk tot meer dan 60 euro per 100 kg melk</p>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p>

<b>Polen</b>
<b>Algemene informatie over het land:</b>
<i>Bevolking:</i> 39 miljoen <i>Bevolkingsdichtheid:</i> 127 inwoners per km <sup>2</sup> <i>Percentage landbouwgrond van het land:</i> 61% <i>Percentage mensen werkzaam in de landbouw:</i> 27% <i>Percentage Landbouw van het BBBP (Bruto Binnenlands Product) 4%</i> <i>Klimaat</i> voornamelijk landklimaat met vrij droge zomers. <i>Natuurlijke beperkingen:</i> nachtvorst in het voorjaar.
<b>Bedrijfsstructuur in het algemeen</b>
<i>Algemeen:</i> <i>Totaal aantal bedrijven:</i> 1,008 miljoen <i>Totaal aantal koeien:</i> < 3,0 miljoen <i>Totale melkproductie:</i> 11,5 miljoen ton  <i>Bedrijfsgrootte gemiddeld:</i> <i>Aantal koeien:</i> 3 <i>Gemiddelde melkproductie</i> 3466 kg FCM koe per jaar op bedrijven die leveren aan de industrie. <i>Bedrijfsstructuur in 2001:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 0,6% van de bedrijven heeft meer dan 50 koeien</li> <li>• 83% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 1-9 koeien</li> <li>• 20% van de koeien wordt gehouden op bedrijven met 10-19 koeien</li> <li>• 992 bedrijven hebben meer dan 100 koeien (op deze bedrijven wordt 7% van alle koeien gehouden).</li> </ul> <i>Ontwikkelingen 1990-2001</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melkproductie : + 25%</li> <li>• Aantal koeien: + 44% met daarbij een productiestijging/koe van 33%.</li> <li>• Aantal bedrijven daalt met 12% per jaar (2001 een daling met 20%).</li> </ul>
<b>Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijs</b>
Ongeveer 50% van de bedrijven heeft minder dan vijf koeien en levert niet aan de industrie. Er zijn drie à vier bronnen van inkomsten: melk (verkocht via ruilhandel), akkerbouw, soms een baantje buiten het bedrijf en de zorg voor de ouders. Op termijn zullen deze bedrijven wellicht grotendeels verdwijnen maar momenteel gaat het om een onoplosbaar sociaal probleem.  Het PL-20 bedrijf is voor Poolse begrippen een groot familiebedrijf dat gebruik maakt van advies, betere koeien heeft en een betere kwaliteit melk produceert dan gemiddeld in Polen gebruikelijk is. Er wordt naar gestreefd dat zo'n bedrijf een goed gezinsinkomen kan genereren.  Het PL-180 bedrijf is een voormalig staatsbedrijf dat naast melkveehouderij ook nog 1.000 ha akkerbouw heeft.

<i>Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :</i>				
	<b>Naam PL-20</b>	<b>Naam PL -180</b>		
Regio	Lubuskie	Lubuskie		
Aantal koeien	20	180		
Ras	Kruising Zwartbont x HF	Zwartbont x HF		
Melkproductie met vet en eiwit	4900 4,0% 3,3%	5000 4,1% 3,2%		
Aantal ha land	30	455		
% grasland	72%	86%		
Aantal uren arbeid per koe	252	262		
Huisvesting	Aangebonden	Ligboxen		
Mestsysteem	Vaste mest	Vaste mest		
Melksysteem	melkleiding	2x6 visgraat		
Voersysteem	traditioneel	TMR		
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	141	179		
	<b>Nederland 50 koeien 32 ha</b>	<b>Nederland 90 koeien 45 ha</b>	<b>PL – 20 20 koeien 30ha land</b>	<b>PL 180 180 koeien 455ha land</b>
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	11	17
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	9	2
Quotumkosten	1,7	2,5	-	-
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	20	19
Opbrengstprijs (excl. BTW)	30	30	21	23
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	26	28
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	-	-
Bedrijfsinkomen	12	14	8	5
Ondernemersinkomen	-1	1	1,5	5
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	20	20
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	5,5%	21%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	1,6	1,5

<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie</i> 6,5 miljoen ton</p> <p><i>Korte beschrijving van de verwerking;</i> Ongeveer 70% van de aan de zuivelindustrie geleverde melk wordt door Poolse bedrijven verwerkt. Vier grote bedrijven verwerken ruim de helft van alle melk. Daarvan is Mlekpól de grootste met 20% van alle melk. Van de buitenlandse investeerders is Danone (Frankrijk) de grootste. Danone is de nr. 4 in de top 10 van zuivelverwerkers.</p> <p>In 2003 heeft Danone de melkprijs met 25% verlaagd tot net boven de reguliere melkprijs van ongeveer 20 euro per 100 kg melk. Deze prijsverlaging veroorzaakt veel onrust onder de boeren.</p> <p>De leveranciers aan Danone hebben veel moeten investeren in een betere melkkwaliteit. Ze zijn verplicht deel te nemen aan een certificeringsschema met aandacht voor stalling, melken, melkopslag en registratie. Campina wordt vertegenwoordigd door Polski Campina. Dit bedrijf speelt een belangrijke rol in de vermarkting van fruityoghurts en zachte en harde kaas.</p> <p><i>Zuivelpolitiek</i> Sinds 2001 werkt Polen aan een zuivelpolitiek die in lijn is met de binnen de EU gevoerde politiek, met gelijke elementen en instrumenten, als interventie voor boter en magere melkpoeder, quotumsysteem, ondersteuning voor particuliere opslag en consumptie van bepaalde zuivel producten en schoolmelkprogramma's.</p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i> De werkelijke melkprijs is gedaald met 14%</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>De zelfvoorzieningsgraad is 108%</p> <p>In 2001 werd er 1,29 miljoen ton ME geëxporteerd. Dat is een stijging van 32% ten opzichte van 1990. In 1991 bedroeg de export slechts 500.000 ton ofwel 1% van de mondiale export.</p> <p>In 2001 werd 0,37 miljoen ton ME geïmporteerd (= 3% van de nationale consumptie). Dat is een stijging van 635% ten opzichte van de import in 1990.</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <p>Polen verwacht veel van de toetreding tot de EU. Polen is niet tevreden is met het toegekende melkquotum. De vraag is of men in staat is het quotum werkelijk vol te melken. Veel melkproducenten zullen in de toekomst hun bedrijf beëindigen omdat hen de middelen ontbreken om bedrijfsvergroting te realiseren en aan de EU standaard te kunnen voldoen.</p> <p>De Polen hebben problemen met Duitsland omdat dit land haar markt afschermt voor Poolse zuivel. Waarschijnlijk zal Polen op termijn kunnen profiteren van de te verwachten hogere koopkracht in buurlanden als Belarus en de Oekraïne.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <p>Ongeveer de helft van de Poolse boeren produceert voor minder dan 300 US dollar per jaar. In het zuidoosten van Polen bedraagt de werkloosheid 33%.</p> <p>Het veranderende Poolse consumptiegedrag biedt perspectieven voor de zuivel. Het bestedingspatroon van vooral de inwoners van de grote steden gaat steeds meer naar luxe producten.</p> <p>Er is een groot tekort aan management. Bovendien is er bij de gemiddelde Poolse boer nogal wat weerstand om gebruik te maken van de mogelijkheden die beter management biedt. Daarnaast is er groot gebrek aan geld. De gemiddelde Pool verdient netto 1 euro per uur.</p> <p>De melkprijs van 18-19 euro per 100 kg melk is relatief hoog maar de kosten anders dan grond en arbeid zijn ook hoog. Dit komt doordat voor productiemiddelen als veevoer, kunstmest en machines in Westerse valuta moet worden betaald. Studies van European Dairy Farmers laten zien dat de betere bedrijven ook op termijn concurrerend melk kunnen produceren wanneer ze zich aanpassen aan veranderende omstandigheden. Het is de vraag in hoeverre die aanpassing er komt.</p> <p>Bovendien is er concurrentie van andere sectoren zoals akkerbouw. Wel is het zo dat er grote gebieden zijn die niet geschikt zijn voor rendabele akkerbouw. Maar in die gebieden speelt het tekort aan water in de zomer parten.</p> <p>Het geringe onderling vertrouwen tussen sociale groepen is een hindernis voor de ontwikkeling van de melkveehouderij in Polen.</p> <p>Het is in Polen niet populair om gebruik te maken van buitenlandse investeerders</p>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p> <p>Ondanks de mogelijkheden van dit land is er een groot gebrek aan management en kapitaal. Het is heel moeilijk voor westerlingen om goed om te gaan met de geheel eigen Poolse cultuur.</p>

## Tsjechische Republiek

### Algemene informatie over het land:

Bevolking: 10 miljoen  
 Bevolkingsdichtheid: 133 inwoners per km<sup>2</sup>  
 Percentage landbouwgrond van het land: 54%  
 Percentage mensen werkzaam in de landbouw: 5%  
 Percentage Landbouw van het BBBP (Bruto Binnenlands Product): 4%  
 Klimaat: landklimaat met koele zomers en koude, natte winters  
 Natuurlijke beperkingen: Bohemen in het westen en Moravia in het oosten zijn erg heuvelachtig

### Bedrijfsstructuur in het algemeen

Algemeen:  
 Totaal aantal bedrijven: niet bekend  
 Totaal aantal koeien: 529.000  
 Totale melkproductie: 2,7 miljoen ton  
 Ontwikkelingen 1990-2001

- Melkproductie: daling met 26%
- Aantal koeien: daling met 51% met een stijging van de melkproductie/koe van 50%

### Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijs

*Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :*  
 Beide bedrijven zijn coöperaties met elk 70 -80 eigenaren die allen op het bedrijf werken. Deze structuur stamt uit de communistische tijd en komt op veel bedrijven voor in Oost Europa. Beide bedrijven hebben ook een akkerbouwtak van respectievelijk 600 en 900 ha.

	Naam CZ- 428	Naam CZ - 535
Regio	Noordoost Bohemen	Oostelijk Bohemen
Personen werkzaam op het melkveedeel ( eigenaren)	70	81
Aantal koeien	428	535
Ras	Holstein	Simmenthal
Melkproductie met vet en eiwit	6500 3,9% 3,2%	6000 4% 3,5%
Aantal ha land in gebruik voor de melkveehouderij	477	470
% grasland	70%	26%
Aantal uren arbeid per koe	138	128
Huisvesting	ligboxenstal	300 ligboxenstal, 200 grupstal
Mestsysteem	Vaste mest	Vaste mest
Melksysteem	2x12 visgraat	2x8 visgraat en melkleiding
Voersysteem	Geen TMR	Geen TMR
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	299	307

	Nederland 50 koeien 32 ha	Nederland 90 koeien 45 ha	CZ-428 428 koeien 477 ha	CZ-535 534 koeien 470 ha
<i>Alle cijfers in USD per 100 kg melk</i>				
Alle betaalde kosten minus niet-melk opbrengst	14	11	18	21
Berekende kosten voor grond, kapitaal, arbeid	18	14	3	2
Quotumkosten	1,7	2,5	-	-
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	21	23
Opbrengstprij (excl. BTW)	30	30	26	25
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	29	30
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	0,5	1,5
Bedrijfsinkomen	12	14	4	2
Ondernemersinkomen	-1	1	4	2
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	50	50
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	21,5%	10%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	3,5	3

**Structuur zuivelverwerking**

Melk geleverd aan de zuivel industrie: 2,5 miljoen ton

**Aantal fabrieken en korte beschrijving van de verwerking:**

In 2001 waren er van de 64 zuivelbedrijven 22 in staat om aan de EU regelgeving te voldoen. Deze 22 fabrieken verwerken de meeste melk.

Tsjechische zuivelaars beheersen de markt.

1. Madeta Dairy verwerkt ongeveer 25% van de melk in 8 fabrieken in Zuid Bohemen.
2. Olma Dairy met fabrieken bij Praag verwerkt ongeveer 160.000 ton. Beide fabrieken produceren alleen voor de thuismarkt
3. Mlekarna Hlinsko (nr. 3 qua grootte) verwerkt alleen melk tot magere melkpoeder
4. De grootste coöperatie is Mlecoop en beheerst 40% van de lokale consumptiemarkt.
5. Verder is o.a. Nutricia (FCDF-NL) bekend van yoghurts and gesuikerde melk.

**Zuivel politiek**

Door een stimuleringsprogramma van de regering is er toch al een groot deel van de Tsjechische zuivel in staat voor de EU markt te produceren.

**Melkprijs ontwikkeling:**

In de periode 1996-2002 is de werkelijke melkprijs gedaald met 13%. Vooral de inflatie is daarvan de oorzaak.

**Import en export van zuivel**

De zelfvoorzieningsgraad was in 2001 129%

In 2001 werd er 0,83 miljoen ton ME geëxporteerd. Dat is een daling van 19% ten opzichte van 1990. Na 2000 is er een lichte daling opgetreden.

In 2001 werd 0,20 miljoen ton ME geïmporteerd (= 7% van de nationale consumptie). In 1990 was dit 700 ton.

**Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export**

In Bohemen probeert de regering samen met de zuivelindustrie (o.a. FCDF) melkveehouders uit het westen aan te trekken om de melkveehouderij verder te ontwikkelen.

Problemen:

- Verminderde productiecapaciteit van de grond door slechte kwaliteit en droge perioden in de zomer.
- Hoge inflatiecijfers
- Gebrek aan een goede infrastructuur en goed management.

**Toekomstverwachting melkveehouderij:**

Gezien de omvang van dit land is het niet te verwachten dat het een speler van belang wordt op de zuivelmarkt.

Vanuit de historie gezien tonen de Tsjechen de flexibiliteit zich aan te passen. Een voorbeeld is de auto-industrie (Skoda).

Voor westerlingen is en blijft het moeilijk om in dit land in de melkveehouderij te investeren.

**Wat kunnen we leren van dit land:**

De Tsjechen tonen dat ze bereid zijn en de flexibiliteit hebben om zich aan te passen aan de EU. Ze proberen hier ook van te profiteren (aantrekken westers management en kapitaal).

<b>Hongarije</b>
<b>Algemene informatie over het land:</b>
<i>Bevolking:</i> 10 miljoen <i>Bevolkingsdichtheid:</i> 110 inwoners per km <sup>2</sup> <i>Percentage landbouwgrond van het land:</i> 65% <i>Percentage mensen werkzaam in de landbouw:</i> 6% <i>Percentage Landbouw van het BBBP ( Bruto Binnenlands Product) 4%</i> <i>Klimaat:</i> Landklimaat <i>Natuurlijke beperkingen:</i> gevaar van grondvorst in het voorjaar  <i>Bijzonderheden:</i> De inflatie is nog steeds hoog, terwijl er wel in Westerse valuta betaald moet worden. Dus elke verdiende Forint moet direct geïnvesteerd worden.
<b>Bedrijfsstructuur in het algemeen</b>
<i>Algemeen:</i> <i>Totaal aantal bedrijven:</i> 31.700 <i>Totaal aantal koeien:</i> 375.000 <i>Totale melkproductie:</i> 2,08 miljoen ton  <i>Bedrijfsomvang gemiddeld:</i> <i>Gemiddeld aantal koeien:</i> 12 <i>Gemiddelde melkproductie:</i> geen officiële cijfers, in verband met afwezigheid van melkcontrole. Naar schatting ongeveer 550 kg FCM per koe <i>Bedrijfsstructuur in 2001:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 3,1% van de bedrijven heeft meer dan 30 koeien</li> <li>• 68% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met &gt; 100 koeien</li> <li>• 22% van de koeien wordt gehouden op bedrijven met 1-9 koeien</li> <li>• Er zijn 843 bedrijven met meer dan 100 koeien.</li> </ul> <i>Ontwikkelingen 1995-2001</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melkproductie: + 8%</li> <li>• Aantal koeien: - 9% maar een productiestijging/koe van 20%</li> <li>• Aantal bedrijven: -36% (jaarlijks -7%)</li> <li>• De gemiddelde bedrijfsomvang is gestegen van 8 naar 12 koeien</li> </ul>
<b>Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijzen</b>
<i>Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :</i> Het HU-100 bedrijf is een familiebedrijf met werknemers, waarbij het tekort aan financiën de beperkende factor is. Het HU-400 bedrijf is een voormalige coöperatie met zeer veel meewerkende eigenaren. Er werken 25 mensen op dit bedrijf waardoor de arbeidsproductiviteit laag is. Er wordt met oude gebouwen gewerkt wegens gebrek aan geld.

	Naam HU-100	Naam HU-400		
Regio	Zuid Transdanubia	Zuid Transdanubia		
Aantal koeien	124	508		
Ras	HF	HF		
Melkproductie met vet en eiwit	6200 3,73% 3,34%	5800 3,8% 3,2%		
Aantal ha land	116	508		
% grasland	26%	5%		
Aantal uren arbeid per koe	104	139		
Huisvesting	ligboxen	potstal		
Mestsysteem	Vaste mest	Vaste mest		
Melksysteem	-	-		
Voersysteem	Voorraad voeding	TMR		
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	515	483		
	<b>Nederland 50 koeien 32 ha</b>	<b>Nederland 90 koeien 45 ha</b>	<b>HU – 100 100 koeien 116 ha land</b>	<b>HU – 400 400 koeien 508ha land</b>
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	22	26
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	3	0,5
Quotumkosten	1,7	2,5	1	1
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	25	26,5
Opbrengstprijzen (excl. BTW)	30	30	29	28
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	31	30
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	0,5	-
Bedrijfsinkomen	12	14	6	2
Ondernemersinkomen	-1	1	4	2
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	60	45
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	5%	4%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	4,2	2,2



<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie:</i> 1.676.000 ton <i>Aantal fabrieken:</i> 6 grotere vnl. buitenlandse zuivelaars.</p> <p><i>Korte beschrijving van de verwerking:</i> Friesland Coberco Dairy Foods verwerkt 18% van de totale melkplas. De grootste Hongaarse zuivelaar is MIZO met een marktaandeel van 10,2%. Voor de rest zijn er voornamelijk buitenlandse spelers uit Frankrijk en Italië.</p> <p><i>Zuivel politiek</i> Ca 10% van de melkprijs wordt door de regering als ondersteuning aan de zuivelfabrieken gegeven die dit verrekenen in de melkprijs. Deze 10% is gebaseerd op minimum kwaliteitseisen gesteld aan rauwe melk. Er wordt gestimuleerd om dezelfde standaards voor voedselkwaliteit en veiligheid te realiseren als in de EU.</p> <p>Van het aan de EU gevraagde quotum van 2,8 miljoen is er 2,0 miljoen toegekend. Dus de groei van bedrijven gaat ten koste van het aantal kleine bedrijven</p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i> De werkelijke melkprijs is gestegen met 5% mede doordat inflatie lager is dan in de omringende landen.</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>De zelfvoorzieningsgraad was in 2001: 111% In 2001 werd er 0,33 miljoen ton ME geëxporteerd een daling van 27% ten opzichte van 1990 In 2001 werd 0,11 miljoen ton ME geïmporteerd (= 5% van de nationale consumptie). In 1990 werd er bijna niets geïmporteerd.</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <p>Het land biedt voldoende mogelijkheden wanneer de men de juiste wegen weet te vinden. Het is bekend en ook door de regering geaccepteerd dat het niet reguliere geldcircuit even groot is als het reguliere. Soms doen melkveehouders investeringen waarbij de overheid voor 80% meefinanciert.</p> <p>Doordat er een programma ter bestrijding van de werkloosheid is, mogen werknemers maar een beperkt aantal uren per week werken. Het doel daarvan is ook anderen kansen te geven. Dit werkt nadelig op de bedrijfsvoering terwijl het management toch al niet optimaal is.</p> <p>De vraag is of de melkveehouderij kan concurreren met andere sectoren als de akkerbouw.</p> <p>Door buitenlandse investeerders wordt in de zuivel geïnvesteerd in de verwachting dat dit land snel aan de EU richtlijnen kan voldoen en de binnenlandse consumptie weer aantrekt. Ook de Midden Oosten markt zou zich kunnen herstellen.</p>
<p><b>Gevolgen van MTR, val van de muur en/of WTO:</b></p> <p>Met name de val van de muur in 1990 heeft geleid tot een dramatische terugval van de zuivelproductie doordat exportmarkten compleet weggefallen zijn. Daarnaast speelden ook oorlogssituaties in het Midden Oosten een negatieve rol. Dit had ook zijn weerslag op de binnenlandse consumptie die sinds 1990 met 16% gedaald is maar in de periode 1998- 2001 is gestabiliseerd.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <p>Dit land hoopt ook te profiteren van de toetreding tot de EU, waarbij ze markttoegang krijgt tot voor dit land nieuwe markten.</p> <p>Een hindernis is het gebrek aan management waarbij vooral de slechte voerkwaliteit zorgt voor veel verliezen, ook in financieel opzicht. Een aantal buitenlandse melkveehouders die het management wel onder de knie hebben, realiseren prima economische resultaten.</p>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p> <p>Het ontbreken van goed management is funest voor een rendabel melkveehouderij.</p>

## Rusland

### Algemene informatie over het land:

*Bevolking:* 145 miljoen  
*Bevolkingsdichtheid:* 3 inwoners /km<sup>2</sup>  
*Percentage landbouwgrond van het land:* 12%  
*Percentage mensen werkzaam in de landbouw:* 15% in 1999  
*Percentage Landbouw van het BBBP (Bruto Binnenlands Product):* 7%  
*Klimaat* Vanwege de omvang van het land komen er vele varianten voor. In St.Petersburg is sprake van een vochtig landklimaat.  
*Natuurlijke beperkingen* : Een korte groeiperiode met veel nachtvorst in mei en een vroeg inzetten van de herfst.

### Bedrijfsstructuur in het algemeen

*Algemeen:*  
*Totaal aantal bedrijven:* 1.830.000  
*Totaal aantal koeien:* 12,5 miljoen  
*Totale melkproductie:* 32 miljoen ton

#### Bedrijfs grootte gemiddeld:

*Aantal koeien* 32,5  
*Gemiddelde melkproductie* 2900 kg  
 De verschillen tussen de bedrijven zijn groot. Circa 30% van de koeien wordt gehouden op bedrijven met gemiddeld 1,7 koe terwijl de gemiddelde bedrijfsomvang van de grote commerciële bedrijven ongeveer 100 koeien is.

#### Ontwikkelingen 1990-2001

- Melkproductie. In de periode 1990-1999 is de melkproductie met 35% afgenomen, maar nu zit er weer een groei in van 2% per jaar;

### Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijzen

#### Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven:

Er zijn twee bedrijven in de omgeving van St. Petersburg vergeleken omdat dit typerende bedrijven zijn voor de Russische situatie en tevens mogelijkheden bieden voor de toekomst. Het zijn beide maatschappijen op aandelen. Er wordt gewerkt met gebouwen van 25-30 jaar oud met een zeer slecht stalklimaat.

	Naam RU-1000	Naam RU-1250
Regio	St. Petersburg	St.Peterburg
Aantal koeien	1000	1250
Ras	Rusische Holsteins	Russische Holsteins
Melkproductie met vet en eiwit	5100 3,42% 2,89%	4600 3,6% 2,9%
Aantal ha land	3398	4996
% grasland	77%	53%
Aantal uren arbeid per koe	345	78
Huisvesting	standstal	standstal
Mestsysteem	Vaste mest	Vaste mest
Melksysteem	melkleiding	melkleiding
Voersysteem	traditioneel	traditioneel
Aantal g krachtvoer/kg FCM melk	208	786

Er zijn geen bedrijfseconomische kengetallen bekend van Russische bedrijven.

### **Structuur zuivelverwerking**

#### *Melk geleverd aan de zuivel industrie*

Ongeveer 12,5-13,0 miljoen ton (= 40%) De melkkwaliteit is erg slecht (> 500.000 cellen: EU ~ 65.000) en er bestaan geen verbeteringsprogramma's hiervoor. De boer wordt ook niet voor kwaliteit betaald.

#### *Aantal fabrieken en korte beschrijving van de verwerking;*

Anno 2002 zijn er in totaal 3200 zuivelfabrieken die minder dan 50 ton melk per dag verwerken

De grotere spelers zijn:

- voornamelijk in de regio Moskou: Wimm Bill Dann met een marktaandeel van 48% in yoghurt en toetjes, 41% in verrijkte melkproducten en 34% in consumptiemelk;
- voornamelijk in de regio St.Petersburg: Petmol met een marktaandeel van 60% in de regio's St.Petersburg en Leningrad. Belangrijke aandeelhouders van Petmol zijn: Parmalat (27%) en ABN AMRO (19%).

Daarnaast heeft Campina vooral marktaandeel in yoghurts en desserts ( 7%) . Andere buitenlandse investeerders in deze markt zijn Parmalat (I), Danone (F), Ehrman (D) en Onken (D). In de kaassector wordt vanuit het buitenland geïnvesteerd door Valio (FIN), Lactalis (F) en Hochland (D).

#### *Zuivel politiek*

De overheid wil naar een melkproductie van 50 miljoen ton in 2010 en heeft daarvoor een ondersteuningsprogramma om vee en machines te kunnen aankopen (o.a. Sappard). Ook reserveert ze tot 31 miljoen ton voergraan in 2010.

#### *Melkprijs ontwikkeling:*

In Russische valuta is de melkprijs toegenomen met 354% maar de inflatie t.o.v. de dollar bedraagt 569%.

In 1996 waren er hoge melkprijzen maar deze zijn scherp gedaald tijdens de crisis van 1998. De melkprijs heeft zich nu hersteld op een niveau van 19 US\$.

### **Import en export van zuivel**

Door de crisis in 1998 is de consumptie dramatisch gedaald en daarmee ook de consumptie. In 2003 is er een licht herstel van de consumptie.

Er wordt nog maar 4,9 miljoen ton geïmporteerd.

In het verleden was de Russische markt altijd een dumpmarkt die daardoor ook invloed had op de wereldmarktprijs van melk. Maar de Russische overheid gaat beschermend optreden voor haar boeren. Officiële regeringsvertegenwoordigers gaven op een Zweeds internationaal congres aan de import te beperken door het instellen van importquota.

<b>Australië</b>
<b>Algemene informatie over het land:</b>
<i>Bevolking:</i> 19 miljoen <i>Bevolkingsdichtheid:</i> 3 inwoners /km <sup>2</sup> <i>Percentage landbouwgrond van het land:</i> 60% <i>Percentage mensen werkzaam in de landbouw:</i> 5% <i>Percentage Landbouw van het BBBP: (Bruto Binnenlands Product)</i> 3% <i>Klimaat:</i> Droog met in het noord oosten naar tropisch <i>Natuurlijke beperkingen:</i> - Beschikbaarheid van irrigatiewater - Droogtes door El Niño
<i>Bijzonderheden:</i> Het midden van Australië is bijna onbewoond en grotendeels woestijn. Melkveehouderij is te vinden in west Australië (beperkt), het zuidoosten en het eiland Tasmanië In het uiterste noorden is er beperkt melkveehouderij onder tropische omstandigheden
<b>Bedrijfsstructuur in het algemeen</b>
<i>Algemeen:</i> <i>Totaal aantal koeien:</i> 2.165.000 <i>Totale melkproductie:</i> 11 miljoen ton
<i>Bedrijfsstructuur in 2001:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>99% van de bedrijven heeft meer dan 50 koeien</li> <li>40% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 150-250 koeien</li> <li>25% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 100-150 koeien</li> </ul>
<i>Ontwikkelingen 1990-2001</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>Melkproductie + 68%</li> <li>Aantal koeien + 35% met produktiestijging/koe van 26%</li> <li>Aantal bedrijven -23% (daling 2% per jaar)</li> <li>De gemiddelde bedrijfsomvang groeide van 107 naar 186 koeien</li> </ul>
<b>Kostprijsontwikkeling en kritieke opbrengstprijzen</b>
<i>Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :</i> Als voorbeeld zijn twee bedrijven in Victoria beschreven omdat dit het gebied is dat bij uitstek geschikt is voor melkveehouderij. <ul style="list-style-type: none"> <li>Het AU 206 is een familiebedrijf gebaseerd op 'share-milking'. Het is een puur graslandbedrijf zonder irrigatie.</li> <li>Het AU 900 is een familiebedrijf met 9 werknemers en sterk in ontwikkeling. De doelstelling is om in korte tijd te groeien naar 1200 koeien. Bovendien wordt irrigatie middels bevoeiing toegepast.</li> </ul>

	Naam AU 206	Naam AU 900		
Regio	Victoria	Victoria		
Aantal koeien	206	900		
Ras	HF	HF		
Melkproductie met vet en eiwit	5000 4,1% / 3,2%	8800 3,7% / 3,3%		
Aantal ha land	92	609		
% grasland	100	96		
Aantal uren arbeid per koe	22	38		
Huisvesting	geen	geen		
Mestsysteem	-	-		
Melksysteem	2 x 18 visgraat	50 stands draaimelkstal		
Voersysteem	Alleen gras met krachtvoer tijdens het melken	Alleen gras met krachtvoer tijdens het melken		
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	269	146		
	<b>Nederland 50 koeien 32 ha</b>	<b>Nederland 90 koeien 45 ha</b>	<b>AU 206 206 koeien 92 ha</b>	<b>AU 900 900 koeien 609 ha</b>
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	5	18
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	5	2
Quotumkosten	1,7	2,5	-	-
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	10	21
Opbrengstprijzen (excl. BTW)	30	30	20	18
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	23	19
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	-	-
Bedrijfsinkomen	12	14	12	-1
Ondernemersinkomen	-	1	9	-1
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	280	406
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	17%	-10%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	11	11

<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie</i> 10,8 miljoen ton, dus bijna alles</p> <p><i>Aantal fabrieken</i> 17 bedrijven</p> <p><i>Korte beschrijving van de verwerking:</i> De zuivelbedrijven verwerken een zelfde hoeveelheid melk als ons in ons land. Daarbij is er een scheiding tussen bedrijven die alleen voor de export (commodities) produceren en bedrijven die zich uitsluitend richten op de binnenlandse (drinkmelk) markt. Samenwerking tussen bedrijven verloopt zeer moeizaam. Een mogelijke fusie tussen twee van de hoofdrolspelers werd op het allerlaatste moment in 2002 toch weer afgeblazen. Vanuit het buitenland probeert vooral het Nieuw Zeelandse Fonterra voet aan de grond te krijgen maar de weerstand in de sector hier tegen is zeer groot! Het lijkt er dus op dat de kleinschaligheid nog wel even aanhoudt.</p> <p><i>Zuivel politiek</i> Tot in het jaar 2000 werd de consumptiemelksector flink ondersteund, maar dit is met ingang van 2000 afgelopen. Daarmee is een complete herstructurering van de melkveehouderij op gang gekomen en ook heel snel gerealiseerd. Het blijkt dat vooral grote melkveebedrijven dit proces goed aankunnen. Maar de melkveehouderij in vooral West Australia staat zwaar onder druk vanwege de kleinschaligheid van de zuivelindustrie. De regering in dit district probeert samen met de melkveehouderij de productie te verdubbelen en daarvoor melkveehouders uit bijvoorbeeld West Europa aan te trekken. Momenteel is er geen enkele rechtstreekse ondersteuning aan de melkveehouder. Wel is de regering in het algemeen de boeren 'welgezind'!</p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i> Met name door de deregulatie in 2000 is de werkelijke melkprijs in de periode 1996-2002 gedaald met 17%.</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>In 2001 werd er 5,38 miljoen ton ME geëxporteerd (5% van de wereld export). Dit is een stijging van 156% ten opzichte van 1990. Wel is er na 2000 een daling opgetreden. In 2001 werd 0,51 miljoen ton ME geïmporteerd (= 4% van de nationale consumptie), een stijging van 171% ten opzichte van 1990.</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <p>De huidige bedrijven kunnen goed concurreren en produceren voor de wereldmarkt. Maar ze worden daarbij gehinderd door de kleinschaligheid van de zuivel in gebieden als West Australia. Ook de structuur van de zuivel werkt belemmerend. De doelstelling is om in 2012 de export te hebben verdubbeld. Het is niet erg waarschijnlijk dat dit wordt gerealiseerd.</p>
<p><b>Gevolgen van MTR en/of WTO:</b></p> <p>Als lid van de CAIRNS groep doet dit land er alles aan om de importbeperkingen van de EU en de USA van tafel te krijgen. Slechts met kleine stapjes zal dit misschien lukken.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <p>In New South Wales en Victoria vindt een herstructurering van de melkveehouderij plaats naar bedrijven met meer dan 1000 koeien. Sterk beperkende factor is de beschikbaarheid van water. In het noorden zal in het bijna tropische deel geen grote uitbreiding plaats vinden. Op Tasmanië is de concurrentie met andere sectoren te groot waardoor de grond niet beschikbaar of te duur is voor de noodzakelijke grootschalige melkveehouderij. West Australia (3,7% van de totale melkproductie) heeft het moeilijk door de deregulering, de kleinschaligheid van de zuivel en de concurrentie van andere sectoren als wol en fruit.</p>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p> <p>Door de gebrekkige structuur van de zuivelindustrie wordt de melkveehouderij belemmerd in het verbeteren van haar concurrentiepositie na de deregulering. De communicatie met de samenleving is heel goed is. Daardoor is de consument bereid te betalen voor de producten. ALDI krijgt met haar lage zuivelprijzen tegenwerking van de consument!</p>

## Nieuw Zeeland

### Algemene informatie over het land:

Bevolking: 4 miljoen  
 Bevolkingsdichtheid: 14 inwoners per km<sup>2</sup>  
 Percentage landbouwgrond van het land: 64%  
 Percentage mensen werkzaam in de landbouw: 10%  
 Percentage Landbouw van het BBBP (Bruto Binnenlands Product): 8%  
 Klimaat: Mild zeeklimaat met soms sterk regionale verschillen  
 Natuurlijke beperkingen: Overstromingen, droogtes en grasschimmels  
 Bijzonderheden: Nieuw Zeeland geldt als het voorbeeld voor veel landen wat betreft de ondersteuning van de melkveehouderij

### Bedrijfsstructuur in het algemeen

Algemeen:  
 Totaal aantal bedrijven: 13.900  
 Totaal aantal koeien: 3,49 miljoen  
 Totale melkproductie: 13,5 miljoen ton

Bedrijfsomvang gemiddeld:  
 Aantal koeien: 251  
 Gemiddelde melkproductie 3345 kg per koe/jaar

#### Bedrijfsstructuur in 2001:

- 94% van de bedrijven heeft meer dan 50 koeien;
- 31% van de koeien wordt gehouden op bedrijven met meer dan 450 koeien;
- 27% van de koeien wordt gehouden op bedrijven met 200-300 koeien.

#### Ontwikkelingen 1990-2001

- Melkproductie: + 75% ;
- Aantal koeien: + 31% en een productiestijging/koe van 34%;
- Aantal bedrijven: -5% (-0,04% per jaar).

### Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijs

Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven:

NZ-239 is een typisch familiebedrijf in het Waikato district. NZ-835 is een 'nieuw' bedrijf op het Zuidereiland met deels 'share milking'. Share milkers zijn meestal mensen die vanuit het Waikato district komen. Daar vertrekken ze omdat dit 'vol' is.

	Naam NZ - 239	Naam NZ-835
Regio	Waikato	Centraal Zuider Eiland
Aantal koeien	239	835
Ras	HF	HF / Yersey
Melkproductie met vet en eiwit	4200 4,85% 3,63%	4200 4,85% 3,63%
Aantal ha land	104	378
% grasland	100%	100%
Aantal uren arbeid per koe	20	18
Huisvesting	Geen	Geen
Mestsysteem	-	-
Melksysteem	2 x 10 visgraat	56 stands draaimelkstal
Voersysteem	Bijvoeren na het melken	Bijvoeren na het melken
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	19,8	1,2

	Nederland 50 koeien 32 ha	Nederland 90 koeien 45 ha	NZ – 239 239 koeien 104 ha	NZ – 835 835 koeien 378ha land
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	12	12
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	3	2
Quotumkosten	1,7	2,5	-	-
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	15	14
Opbrengstprijs (excl. BTW)	30	30	18,5	18,5
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	18,5	18,5
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	-	-
Bedrijfsinkomen	12	14	5	3
Ondernemersinkomen	-1	1	2	3
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	220	300
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	9%	15%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	7	6,5

**Structuur zuivelverwerking**

*Melk geleverd aan de zuivel industrie:* 13,4 miljoen ton

*Aantal fabrieken en korte beschrijving van de verwerking:*

Vrijwel alle melk (98%) gaat naar het in 2001 gevormde Fonterra. De NZ overheid heeft toestemming gegeven voor de vorming van Fonterra, maar daaraan de voorwaarde verbonden dat er op de binnenlandse markt voldoende concurrentie blijft. Om dat te waarborgen, werd de NZDG verkocht aan de Westland Milk Products (1%) van de melk).

Fonterra werkt over heel de wereld en heeft 35% van de wereldhandel in magere melkpoeder in handen. Ze werkt onder meer samen met Dairy Farmers of America, Arla foods en Nestle. In 2002 besloot ze om vooreerst geen grotere prioriteit aan de EU markt te geven.

Midden in het Waikato district opereert Tatua als horzel in de pels van Fonterra. Tatua is een kleine coöperatie met ongeveer 125 boeren die geen nieuwe leden toelaten. Tatua bedient een kleine, zeer lucratieve, markt van room en creams.

*Zuivel politiek*

In de 90er jaren is in een klap de totale ondersteuning van de melkprijs vervallen, waardoor er een zeer snelle herstructurering heeft plaats gevonden.

Wel is de overheid de agrarische sector welgezinnd gezien de aanpassing van wet- en regelgeving aan de nieuwe situatie. Een sprekend voorbeeld is de vorming van Fonterra, waarbij de wetgeving aan de nieuwe situatie is aangepast.

*Melkprijs ontwikkeling:*

In de periode 1996-2002 steeg de werkelijke melkprijs met 21%. Maar in 2002 heeft er een forse prijsval van meer dan 20% plaats gehad. In 2003 vindt er een licht herstel plaats.

**Import en export van zuivel**

De zelfvoorzieningsgraad in het land is meer dan 850%.

In 2001 werd 11,65 miljoen ton ME geëxporteerd, een stijging van 110% ten opzichte van 1990

Dit is 5% van de wereld export. In 2001 werd 0,04 miljoen ton ME geïmporteerd.

**Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export**

Met name het Waikato district zit helemaal vol met melk. Daar is het moeilijk om de gewenste schaalvergroting zonder verhoging van de kostprijs te realiseren.

Veel bedrijven wijken uit naar het Zuidereiland maar hier is concurrentie met de herten- en schapenhouderij. Verder is de beschikbaarheid van goed water een probleem. Dit heeft er toe geleid dat de investeringen per kg melk in korte tijd zijn verdrievoudigd.

Wanneer bedrijfsvergroting plaatsvindt, moet eerst productiecapaciteit bij Fonterra worden ingekocht (4 NZ\$ per kg milksolid : ongeveer 100 euro per 100 kg vet en eiwit).

**Toekomstverwachting melkveehouderij:**

De melkveehouderij is sterk afhankelijk van de ontwikkeling van de koers van de US\$ en de wereldmarktprijs. ( zie ook de situatie in 2002)

Momenteel maakt Nieuw Zeeland gebruik van de productiedaling van de Australische melkveehouderij ten gevolge van de droogte en een voorziene structurele schaarste aan water.

De verwachting is dat vooral de versmarkt in Azië zich sterk zal ontwikkelen waarvan Nieuw Zeeland als een van de eersten kan profiteren.

De grondschaarste en de noodzaak van het kopen van productiecapaciteit bij Fonterra leidt tot een behoorlijke kostprijsverhoging van de melk.

Een productieverhoging kan ook gerealiseerd worden door meer bij te voeren. Maar de mogelijkheid hiervoor is sterk afhankelijk van de beschikbaarheid. Import is te duur.

Al met al is het niet waarschijnlijk dat de melkproductie fors zal kunnen stijgen. Ze kan zeker niet verdubbelen

**Wat kunnen we leren van dit land:**

Door de noodzaak van daling van de kostprijs wordt sterk gelet op de rendementen in de melkveehouderij. De boer in Nieuw Zeeland verandert heel gemakkelijk van plaats en sector.

Een goede boer weet exact het aantal kg melk per kg stikstof maar weet soms niet hoeveel koeien hij heeft.

Het is onwaarschijnlijk dat er een sterke productieverhoging zal plaats vinden.

<b>Verenigde Staten van Amerika</b>
<b>Algemene informatie over het land:</b>
<i>Bevolking:</i> 278 miljoen <i>Bevolkingsdichtheid:</i> 30 inwoners/km <sup>2</sup> <i>Percentage landbouwgrond van het land:</i> 44% <i>Percentage mensen werkzaam in de landbouw:</i> 3% <i>Percentage Landbouw van het BBBP ( Bruto Binnenlands Product):</i> 2% <i>Klimaat</i> Voornamelijk gematigd, maar tropisch in Florida en pools in Alaska <i>Natuurlijke beperkingen:</i> geen
<b>Bedrijfsstructuur in het algemeen</b>
<i>Algemeen:</i> <i>Totaal aantal bedrijven:</i> 98.000 (daling van 5-7% per jaar) <i>Totaal aantal koeien:</i> 91 miljoen <i>Totale melkproductie:</i> 76 miljoen ton <i>Bedrijfs grootte gemiddeld:</i> <i>Aantal koeien:</i> 93 <i>Gemiddelde melkproductie:</i> 8476 kg per koe per jaar <i>Bedrijfsstructuur in 2001:</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 51% van de bedrijven heeft &gt; 50 koeien</li> <li>• 54% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met &gt; 200 koeien</li> <li>• 20% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 50-99 koeien</li> <li>• 325 bedrijven hebben &gt; 2000 koeien</li> </ul> <i>Ontwikkelingen 1990-2001</i> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Melkproductie + 12%</li> <li>• Aantal koeien - 9% met een productiestijging/koe van 23%</li> <li>• Aantal bedrijven - 50% (- 6% per jaar)</li> </ul> In de zogenaamde 'maïsgordel' stijgt de melkproductie <ul style="list-style-type: none"> <li>• Washington + 23%</li> <li>• Idaho + 17%</li> <li>• California + 15%</li> </ul> Maar een daling in: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Florida - 13%</li> <li>• Wisconsin - 5%</li> <li>• Minnesota - 5%</li> </ul> Een bijzonderheid is dat ook de grote tot zeer grote bedrijven echte familiebedrijven zijn. De trend is verdubbeling van de omvang van bedrijven zonder dat het totaal aantal koeien in de USA toeneemt.

<b>Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijs</b>				
<i>Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :</i>				
Om een goed beeld te krijgen van de mogelijkheden in Amerika is gekozen voor een traditioneel bedrijf in Wisconsin en een groter grondloos bedrijf in Idaho Het bedrijf in Wisconsin maakt maximaal gebruik van de mogelijkheden tot ondersteuning. Het bedrijf in Idaho zal ongeveer hetzelfde totaalbedrag aan ondersteuning hebben.				
	<b>Naam US –135WI</b>	<b>Naam US –2100ID</b>		
Regio	Wisconsin	Idaho		
Aantal koeien	135	2100		
Ras	HF	HF		
Melkproductie met vet en eiwit	10.000 3,5% 3,1%	10.000 3,5% 3,1%		
Aantal ha land		Geen land		
% grasland	46% klaver			
Aantal uren arbeid per koe				
Huisvesting	ligboxen			
Mestsysteem	Door zand in de boxen gedeeltelijk vast (bezinken)			
Melksysteem				
Voersysteem	Gemengd voeren	Gemengd voeren		
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk				
	<b>Nederland 50 koeien 32 ha</b>	<b>Nederland 90 koeien 45 ha</b>	<b>USA-135WI 400 koeien 360 ha</b>	<b>USA-2100ID 617 ha</b>
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	26	23,5
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18,5	14	8	0,5
Quotumkosten	1,7	2,5	-	-
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	34	24
Opbrengstprijs (excl. BTW)	30	30	28	27
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	32	30
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	2,5	0,4
Bedrijfsinkomen	12	14	1	2
Ondernemersinkomen	-1	1	-2	3
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	130	320
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	0,5%	15%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	13,5	12,5



<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie: 76 miljoen ton</i></p> <p><i>Korte beschrijving van de verwerking:</i>          Vooral de zuivelindustrie in de omgeving van de grote steden betalen betere prijzen uit. Daar is de zuivelindustrie gericht op consumptiemelk. De grootste zuivelorganisatie, Dairy Farmers of America, heeft een omzet van 9 miljard USD. Deze organisatie laat alle melkpoeder verhandelen door het Nieuw Zeelandse Fonterra. Fonterra heeft 35% van de wereldmarkt in melkpoeder in handen.</p> <p><i>Zuivel politiek:</i>          Er vindt geen directe ondersteuning plaats vanuit de zuivelindustrie.</p> <p><i>Melkrijontwikkeling:</i>          In de periode van 1996 –2002 is de werkelijke melkprijs gedaald met 29%. Daarop heeft de dollarkoers weinig invloed gehad.</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>De zelfvoorzieningsgraad voor zuivel is 98%.          In 2001 werd er 2,58 miljoen ton ME geëxporteerd, dit is 2% van de wereldexport en een stijging van 132% ten opzichte van 1990. Na 1999 is er een lichte dalingopgetreden.          In 2001 werd 3,75 miljoen ton ME geïmporteerd (= 1% van de nationale consumptie), een stijging van 53% ten opzichte van 1990.</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <p>Afhankelijk van de graanprijs zal de kostprijs mogelijk verder oplopen.          Doordat de zelfvoorzieningsgraad van 98% waarschijnlijk weinig hoger zal worden door de veranderende en toenemende consumptie (+ 1% per jaar) is het niet te verwachten dat Amerika voor zuivel een speler van belang zal worden op de wereldmarkt.</p>
<p><b>Gevolgen van MTR en/of WTO:</b></p> <p>Er wordt grote druk op Amerika uitgeoefend om importbeperkingen voor Zuid Amerikaanse landen en Oceanië op te heffen. Sinds augustus 2003 lijkt hier enige beweging in te zitten.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <p>De melkveehouderij is sterk afhankelijk van de graanprijs. Wanneer deze stijgt, worden de voerkosten hoger. Door de grotere ondersteuning van vooral graan, katoen en maïs is de verleiding groot om van bedrijf te veranderen. Hoe hoger de graanprijs, hoe lager de nationale melkproductie.          Doordat de ondersteuning niet aan de melk is gekoppeld maar, tot een maximum, aan het bedrijf profiteren de bedrijven tot 135 koeien maximaal van de ondersteuning. Vooral in Wisconsin kampen daardoor bedrijven met 135 tot 400 koeien met lage rendementen. Vandaar de trend naar bedrijven met 1000 koeien en meer.          In Idaho zijn veel grondloze bedrijven, maar op die bedrijven stijgt de kostprijs door de hoge kosten van voertransport en de krapte aan voer.          In andere delen van de USA gaat de schaalvergroting door maar in Texas wordt het moeilijker om aan goedkope arbeid te komen (Mexicanen). De oorzaak is de aangescherpte wetgeving op het gebied van arbeidstijden en arbeidsomstandigheden.</p> <p>Door het gebruik van BST is de insteek van vaarzen hoog, op sommige bedrijven meer dan 40%. Wanneer een bedrijf boven de 30% insteek van vaarzen komt, kan het niet meer zelf in de behoefte aan vaarzen voorzien. Daardoor is er een tekort aan vaarzen zodat de totale veestapel zich momenteel niet kan uitbreiden.</p>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p> <p>In de USA is een houdingsverandering gaande van 'productiegericht' naar 'marge per kg melk'. De marge wordt (net als in bijvoorbeeld Nieuw-Zeeland) steeds belangrijker voor een goed bedrijfsresultaat. In het verleden was een hoge melkproductie per koe de garantie voor een goed bedrijfsresultaat maar dat verandert. De inzet van bijvoorbeeld BST staat op <i>economische</i> gronden ter discussie terwijl BST wel tot een sterke verhoging van de melkproductie per koe kan leiden. Voor zeer grote bedrijven is de marge per kg melk zo belangrijk omdat een negatieve marge heel snel tot een bankroet kan leiden.</p> <p>Door sterk verbeterd management zal de productie per koe stijgen naar 13.500 kg in 2025. Dit zal dus niet alleen door de fokkerij komen. Studies van de Universiteit van Texas voorzien dat voor een goed resultaat het verbeteren van het management steeds belangrijker wordt.</p>

## Brazilië

### Algemene informatie over het land:

Bevolking : 174 miljoen  
 Bevolkingsdichtheid: 21 inwoners /km<sup>2</sup>  
 Percentage landbouwgrond van het land: 27%  
 Percentage mensen werkzaam in de landbouw: 23%  
 Percentage Landbouw van het BBBP ( Bruto Binnenlands Product): 9%  
 Klimaat: Vooral tropisch, maar in het zuiden gematigd  
 Natuurlijke beperkingen: Vooral in het Centrale Westen tot het Zuid Oosten zijn de winters zeer droog. In het zuid-oosten groeit geen gras.

### Bedrijfsstructuur in het algemeen

Algemeen:  
 Totaal aantal bedrijven: 1.810.000  
 Totaal aantal koeien: 16 miljoen  
 Totale melkproductie: 22 miljoen ton = 5% van de wereldproductie.

#### Bedrijfs grootte gemiddeld:

Aantal koeien 17,9  
 Gemiddelde melkproductie 1307 kg per koe

#### Bedrijfsstructuur in 2001:

- 16% van de bedrijven (= 1,3%) heeft meer dan 50 koeien.
- 31% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 3-10 koeien
- 20% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 11-20 koeien:

#### Ontwikkelingen 1990-2001

- Melkproductie + 51%
- Aantal koeien daalde met 6% met een productiestijging/koe van 80%

Op kleine bedrijven wordt veelal maar 1x per dag gemolken waarbij men soms de hele dag (met de hand) aan het melken is.

### Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijzen

Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven:

Er is weinig bekend van deze twee bedrijven.

Het zijn bovengemiddelde bedrijven gebaseerd op gras en deels akkerbouwproducten.

	Nederland 50 koeien 32 ha	Nederland 90 koeien 45 ha	BR 30 30 koeien	BR 80 80 koeien
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	9,5	13
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	7,5	2
Quotumkosten	1,7	2,5		
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	16	15
Opbrengstprijzen (excl. BTW)	30	30	13	14,5
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	18	19
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	-	-
Bedrijfsinkomen	12	14	2	1
Ondernemersinkomen	-1	1	-1,5	0
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	20	30
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	2%	3%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	-	2

<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Zuivelindustrie</i></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 12 fabrieken verwerken meer dan 50% van alle melk.</li> <li>• Een aantal grote (buitenlandse) bedrijven koopt veel kleine zuivelcoöperaties op die de aandacht vooral richten op de grotere melkveebedrijven. Dit is de doodsteek voor veel kleine melkveebedrijven.</li> </ul> <p><i>Korte beschrijving van de verwerking:</i></p> <p>De meeste melk (90%) wordt verwerkt tot UHTmelk. Dat biedt de mogelijkheid tot 6 maanden opslag waarmee productiepieken worden afgevlakt en waarmee hoge temperaturen het hoofd worden geboden. Ongeveer 50% van alle melk komt van bedrijven die minder dan 200 kg melk per dag produceren (90% van de melkveehouders). Veel melk is ongekoeld en veel leveranciers leveren maar een deeltje van het jaar melk. Daarna gaan de koeien naar een ander bedrijf om te produceren.</p> <p><i>Zuivel politiek</i></p> <p>De regering wil het land minimaal zelfvoorzienend voor zuivel maken en heeft daarom stimuleringsprogramma's voor verbetering van de infrastructuur, voedselveiligheid en kwaliteit om daarmee te kunnen voldoen aan de internationale standaards.</p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i></p> <p>Onlangs alle koersproblemen met de USD en de torenhoge inflatie is de werkelijke melkprijs constant.</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>De zelfvoorzieningsgraad voor zuivel is 98%</p> <p>In 2001 werd er 0,07 miljoen ton ME geëxporteerd een stijging van niets naar iets ten opzichte van 1990. In 2001 werd 0,60 miljoen ton ME geïmporteerd (= 2% van de nationale consumptie). Dat is een daling van 18% ten opzichte van 1990. Er werd voornamelijk uit Argentinië geïmporteerd maar door de enorme koersval is de melkproductie in dat land bijna stil te komen liggen. Dit biedt weer kansen voor Brazilië. Er ontstaat nu ook een melkstroom van Brazilië naar Argentinië en Chili. De consumptie in Brazilië groeit met 3,3% per jaar.</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• De productiekosten voor melk behoren tot de laagste ter wereld, namelijk 18 US\$ per 100kg melk. Daarmee kan Brazilië concurreren met Nieuw Zeeland en de USA (19 US\$) De beste bedrijven kunnen zelfs voor 12 US\$ melk produceren!</li> <li>• Wanneer er meer gebruik wordt gemaakt van kunstmest zijn in bepaalde gebieden nog behoorlijke productieverhogingen mogelijk. De vraag is of dat wordt gerealiseerd. Veel bedrijven zijn gemengd; de ondernemer is niet bereid tot specialisatie.</li> <li>• Er is concurrentie van andere sectoren waar de rendementen vaak beter zijn (sojabonen, koffie, sinas-appelen e.d.)</li> <li>• Op de armere gronden wordt vaak vleesvee gehouden. Dat vraagt veel minder arbeid en management.</li> <li>• Het grootgrondbezit is een nadeel voor de melkveehouderij.</li> </ul>
<p><b>Gevolgen van MTR en/of WTO:</b></p> <p>Brazilië wacht met smart op versoepeling van de importbeperkingen van de VS en de EU.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Er is vooral gebrek aan kapitaal en management.</li> <li>• Melkveehouderij is in grote delen van het land moeilijk door tekort aan grond. In kleinschaliger gebieden is ruimte voor niet te grote bedrijven (30 koeien).</li> <li>• Het tropische klimaat leidt tot een enorme ziektedruk op het melkvee.</li> <li>• Zuivel biedt in dit land veel werkgelegenheid aan vooral kleine bedrijven. De levensstandaard is dusdanig dat er op een gezinsbedrijf met 15 koeien een goede boterham (met beleg) valt te verdienen. Voor 200 US\$ per maand, vrij elektriciteit en woongelegenheden is een werknemer beschikbaar</li> <li>• Door de lage kostprijs van melk denkt men te kunnen profiteren van de toename van de consumptie in vooral Azië.</li> </ul>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p> <p>Het rendement in andere sectoren beïnvloedt sterk de mogelijkheden voor de melkveehouderij. Het is dus nuttig om naar de behaalde rendementen te kijken.</p>

## Argentinië

### Algemene informatie over het land:

Bevolking: 37 miljoen  
 Bevolkingsdichtheid: 14 inwoners per km<sup>2</sup>  
 Percentage landbouwgrond van het land: 62%  
 Percentage mensen werkzaam in de landbouw: 10%  
 Percentage Landbouw van het BBBP (Bruto Binnenlands Product): 6%  
 Klimaat: Meestal gematigd; landklimaat in het zuiden en subtropisch klimaat in het Noorden

### Bijzonderheden:

Beroemd zijn de grote vlakke vruchtbare plateaus in het noorden de zogenaamde pampa's. 90% van de agrarische productie vindt hier plaats.

Dit land heeft enorm geleden van de koppeling van de peseta aan de USdollar en daarna van de ont koppeling van de peseta van de USdollar. Dat heeft geleid tot een niet te beheersen deflatie (in januari 2002 van 300% en nu nog >3% per maand).

In Argentinië is het onderling vertrouwen tussen sociale groepen erg gering. Dat is een hindernis voor de ontwikkeling van de melkveehouderij

### Bedrijfsstructuur in het algemeen

#### Algemeen:

Totaal aantal bedrijven: 16.000  
 Totaal aantal koeien: 16,05 miljoen  
 Totale melkproductie: 9,3 miljoen ton

#### Bedrijfs grootte gemiddeld:

Aantal koeien: 111

Gemiddelde melkproductie: 3900

#### Bedrijfsstructuur in 2001:

- 99% van de bedrijven heeft meer dan 50 koeien
- 43% van de koeien wordt gehouden op bedrijven met 100-199 koeien
- 37% van de koeien wordt gehouden op bedrijven met >200 koeien
- 3100 bedrijven hebben meer dan 200 koeien

#### Ontwikkelingen 1990-2001

- De melkproductie is gestegen met 51% terwijl nu een daling van de totale melkproductie is voorzien
- Het aantal koeien is gestegen met 2% en de melkproductie/koe met 48%
- Het aantal bedrijven daalde met 43% (5% per jaar)

### Kostprijs ontwikkeling

Korte beschrijving van twee doorsneebedrijven :

AR-150 is een gemiddeld familiebedrijf in Cordoba, AR-350 is een BV. Het laatste bedrijf vertegenwoordigt de trend naar grote bedrijven tot meer dan 1000 koeien.

	Naam AR - 150	Naam AR- 350
Regio	Cordoba	Cordoba
Aantal koeien	150	350
Ras	Holstein	Holstein
Melkproductie met vet en eiwit	3700 3,61% 3,37%	4700 3,6% 3,2%
Aantal ha land	250	800
% grasland	80%	85%
Aantal uren arbeid per koe	63	58
Huisvesting	geen	geen
Mestsysteem	-	-
Melksysteem	-	--
Voersysteem	Krachtvoer tijdens het melken In de winter wordt wat kuilvoer bijgevoerd	Krachtvoer tijdens het melken In de winter wordt wat kuilvoer bijgevoerd
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	123	223

	Nederland 50 koeien 32 ha	Nederland 90 koeien 45 ha	AR - 150 150 koeien 250 ha	AR - 350 350 koeien 800 ha
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg melk weer</i>				
Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten	14	11	6,5	6
Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid	18	14	4,5	3
Quotumkosten	1,7	2,5	-	-
Kostprijs van alleen de melk	35,5	29	11	9
Opbrengstprijis (excl. BTW)	30	30	9,5	10,5
Opbrengsten uit melkveehouderij	32	34	11	12
Ondersteuning per kg melk	0,5	0,7	-	-
Bedrijfsinkomen	12	14	2	3
Ondernemersinkomen	-1	1	-1	1
Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)	125	165	60	90
Return op alle investeringen (ROI)	0,5%	2%	6,5%	7%
Gemiddelde loonkosten per uur	19	19	1,5	1,5

<b>Structuur zuivelverwerking</b>
<i>Melk geleverd aan de zuivel industrie:</i> 8,9 miljoen ton
<i>Melkprijs ontwikkeling:</i> De melkprijs daalde met 24%. In 2001 was 1\$ = 1 Peseto , in 2002 was 1\$ = 3,6 Peseto
<b>Import en export van zuivel</b>
Argentinië is voor 110% zelfvoorzienend voor zuivel. In 2001 werd er 0,97 miljoen ton ME geëxporteerd. Dit is 1% van de wereld export en een stijging van 103% ten opzichte van 1990. In 1999/2000 was er de 'melkcrisis' ten gevolge van de ont koppeling van de peseta van de US dollar. Na deze ont koppeling is de export naar Brazilië stil komen te liggen. Dit had desastreuze gevolgen voor de melkveehouderij. In 2001 werd 0,07 miljoen ton ME geïmporteerd (= 1% van de nationale consumptie).
<b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b>
In de pampa's ligt de gemiddelde temperatuur rond de 17°C. waardoorde koeien het hele jaar buiten kunnen zijn. In de zomers is luzerne het hoofdproduct. In de 'winter' bestaan de weiden uit raaigrassen. Er wordt dan wat silage gevoerd. Vrijwel alle bedrijven hebben ook akkerbouw. Er zijn twee oogsten per jaar mogelijk.  Argentinië heeft MKZ, daarvoor wordt al het vee geënt.  De melkveehouderij heeft meer met concurrentie te maken van andere binnenlandse sectoren dan van melkveehouderij in het buitenland.  De kostprijs van melk is lager dan in de VS. De kostprijs is vergelijkbaar met die in Nieuw Zeeland. Op termijn zal deze zelfs lager liggen dan in Nieuw Zeeland (zie ook 'Nieuw Zeeland').  De verwachting is dat de melkproductie tot 2008 met 10% zal dalen.
<b>Gevolgen van MTR en/of WTO:</b>
Dit land lijdt grote schade door importbeperkingen van vooral de VS. Wanneer de melkproductie stijgt, zijn de mogelijkheden voor de melkveehouderij afhankelijk van de export. Maar 'aantrekkelijke' markten zijn afgeschermd.

<b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b>
Argentinië kan zeer concurrerend melk produceren voor de wereldmarkt, vooral als maatregelen worden genomen die het onderling vertrouwen tussen sociale groepen vergroten. De valuta problemen werken voorlopig averechts.  De concurrentie van andere sectoren veroorzaakt in 2003 een inkrimping van de melkveehouderij. De verwachting is dat deze concurrentie voorlopig zal blijven. In de berggebieden wordt veel hennep aangeplant. Ook dat gaat ten koste van de veehouderij. De melkveehouderij is beslist niet populair in Argentinië.
<b>Wat kunnen we leren van dit land:</b>
De invloed van de valuta koersen op de rendementen is groot. Ondanks de enorme potentie voor de melkveehouderij in is er te veel concurrentie van andere sectoren om uitbreiding van de melkveehouderij te bewerkstelligen.

<b>India</b>	
<b>Algemene informatie over het land:</b>	
<i>Bevolking:</i> 1.029 miljoen	
<i>Bevolkingsdichtheid:</i> 346 km <sup>2</sup>	
<i>Percentage landbouwgrond van het land:</i> 61%	
<i>Percentage mensen werkzaam in de landbouw:</i> 67%	
<i>Percentage Landbouw van het BBBP (Bruto Binnenlands Produkt):</i> 25% in 2000	
<i>Klimaat:</i> varieert van tropisch in het zuiden tot subtropisch in het noorden	
<i>Natuurlijke beperkingen:</i> geen	
<i>Bijzonderheden:</i>	
<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Koeien mogen niet gedood worden, vanwege geloof en cultuur.</li> <li>2. De vermarkting van melk is heel bijzonder door de grote hoeveelheid straatmelk (&gt; 80%). De Indiase consument is overtuigd van de betere kwaliteit van deze straatmelk vanwege het directe contact met de producent en omdat er geen bewerkingen hebben plaats gevonden. Daarmee wordt deze melk beschouwd als een echt natuurproduct. Er vindt geen enkele controle plaats ten aanzien van voedselveiligheid van deze straatmelk.</li> </ol>	
<b>Bedrijfsstructuur in het algemeen</b>	
<i>Algemeen:</i>	
In 2001 werd India wereldleider in melkproductie direct gevolgd door de USA. In India zijn driemaal zoveel dieren als in de USA.	
<i>Totaal aantal koeien:</i>	94 miljoen buffels en 88 miljoen melkkoeien
<i>Totale melkproductie:</i>	Buffelmelk 45 miljoen ton Koemelk 35 miljoen ton
<i>Totaal aantal bedrijven:</i>	85,8 miljoen
<i>Bedrijfs-grootte gemiddeld:</i>	
<i>Aantal koeien:</i>	Per bedrijf 1,25 koe ( buffels of melkkoeien)
<i>Gemiddelde melkproductie:</i>	746 kg per dier per jaar
<i>Bedrijfsstructuur 2001:</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• 73% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 1-2 koeien</li> <li>• 23% van alle koeien wordt gehouden op bedrijven met 3-4 koeien</li> <li>• 0,3% van de bedrijven heeft meer dan 20 koeien</li> <li>• 832 bedrijven hebben meer dan 75 koeien:</li> </ul>	
<i>Ontwikkelingen 1990-2001</i>	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Melkproductie + 58%</li> <li>• Aantal koeien + 23% met een produktiestijging/koe van 28%</li> <li>• Aantal bedrijven + 31% (= +2,5% per jaar) (zeer kleinschalig)</li> </ul>	

<b>Kostprijs ontwikkeling en kritieke opbrengstprijzen</b>				
<i>Korte beschrijving van twee doorsnee bedrijven :</i>				
	Naam	Naam		
Regio	Karnal, Haryana	Karnal, Haryana		
Aantal koeien	2	32		
Ras	Murrah Buffels	Kruising Buffel x HF		
Melkproductie met vet en eiwit	1300 kg 5,5%vet 3,5% eiwit	2900 kg 6,34% vet 3,55% eiwit		
Aantal ha land	geen	geen		
% grasland	-	-		
Aantal uren arbeid per koe	1005	219		
Huisvesting	Plaggenhut	Potstal van steen		
Mestsysteem	Vaste mest	Vaste mest		
Melksysteem	Hand Geen koeling	Hand Geen koeling		
Voersysteem	Stalvoeren met afval- producten uit de akkerbouw	Stalvoeren met tarwestro en andere afvalproducten		
Aantal g krachtvoer /kg FCM melk	202	645		
			<b>Neder- land 50 koeien 32 ha</b>	<b>Neder- land 90 koeien 45 ha</b>
			<b>IN 2 2 koei- en 0 ha</b>	<b>IN 32 32 koeien 0 ha</b>
<i>Alle getallen geven de prijzen in USD per 100 kg FCM melk weer.</i>				
<i>Alle betaalde kosten minus de niet-melk opbrengsten</i>			14	11
<i>Alle berekende kosten voor grond, kapitaal en familie arbeid</i>			18	14
<i>Quotumkosten</i>			1,7	2,5
<i>Kostprijs van alleen de melk</i>			35,5	29
<i>Opbrengstprijzen (excl. BTW)</i>			30	30
<i>Opbrengsten uit melkveehouderij</i>			32	34
<i>Ondersteuning per kg melk</i>			0,5	0,7
<i>Bedrijfsinkomen</i>			12	14
<i>Ondernemersinkomen</i>			-	1
<i>Arbeidsproductiviteit (kg melk/uur)</i>			125	165
<i>Return op alle investeringen (ROI)</i>			0,5%	2%
<i>Gemiddelde loonkosten per uur</i>			19	19
			0,2	0,2

<p><b>Structuur zuivelverwerking</b></p> <p><i>Melk geleverd aan de zuivel industrie:</i> Slechts 15%, de rest wordt verhandeld als 'straatmelk'. Dit betekent dat ruim 5 miljoen ton melk via de officiële kanalen wordt verwerkt.</p> <p><i>Aantal fabrieken</i> Nestle, Unilever en Fonterra investeren in grootschalige melkveehouderij en verwerking</p> <p><i>Korte beschrijving van de verwerking:</i> In het informele circuit zijn er drie mogelijkheden van vermarkten:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Boeren leveren rechtstreeks aan de consument op de hoek van de straat, al of niet verpakt in plastic zakken van 0,5 of 1,0 liter inhoud. Het vervoer gebeurt meestal per motorfiets en in eigen bussen en ongekoeld.</li> <li>2. Boeren verkopen aan de melkman die meestal de melk ontroomt en daarna vrijwel vetloos (Spreta) doorverkoopt aan zijn klanten.</li> <li>3. Boeren leveren aan heel kleine zuivelverwerkers die de melk gebruiken in restaurants etcetera</li> </ol> <p>In het formele circuit wordt de melk ook ontroomd en 'normaal' verwerkt tot specifiek Indiase melkproducten. De melk wordt door de fabrieken aangekocht van verzamelstations en koelstations (dus twee schakels tussen producent en verwerker). De melkprijs is in het informele circuit ongeveer dezelfde als de officieel verwerkte melk (1,5% vet) opbrengt in de supermarkt.</p> <p><i>Zuivel politiek</i> Er is geen ondersteuning, toch probeert de regering wel de productie van zuivel te stimuleren. Wegens gebrek aan financiën gebeurt dit alleen op sectoraal niveau en niet op bedrijfsniveau.</p> <p><i>Melkprijs ontwikkeling:</i> De melkprijs in India is ongeveer gelijk aan de melkprijs in Nieuw Zeeland (ongeveer 18 US\$/100 kg FCM). Vooral door de devaluatie van de Roepia is van 1996 tot 2002 de werkelijke melkprijs gedaald met 15%.</p> <p><i>Kritieke (= minimaal benodigde) opbrengstprijzen:</i> 15 -17 USD per 100 kg FCM. Dit geldt voor de enkele grotere bedrijven met 40 koeien en meer. De gemiddelde Indiase boer zal moeite hebben om beneden de 20 USD uit te komen.</p>
<p><b>Import en export van zuivel</b></p> <p>In 1999 werd nog 17.000 ton magere melkpoeder en 10.000 ton boter geïmporteerd, maar dat is nu gereduceerd tot minder dan in totaal 5.000 ton. India exporteert minder dan 10.000 ton melkproducten per jaar.</p>
<p><b>Concurrentievermogen en mogelijkheden tot export</b></p> <p>Enkele grote zuivelbedrijven (Nestle, Unilever, Fonterra) investeren in zuivelverwerking. Deze bedrijven proberen ook in turn-key projecten grootschalige melkveehouderij te introduceren. Tot nu toe zijn er in India 100 tot 200 van deze bedrijven gerealiseerd. Er zal niet geëxporteerd gaan worden vanwege de beperkte hoeveelheid grond voor melkproductie. Akkerbouw is belangrijker. Bovendien is geen goed management beschikbaar om de productie verder op te voeren.</p>
<p><b>Gevolgen van MTR en/of WTO:</b></p> <p>De WTO heeft in India vrijwel geen invloed op de zuivelproductie doordat de concurrentiepositie op de wereldmarkt nihil is en doordat er geen grote expansie zal plaats vinden van de melkproductie. Dit kan overigens niet voor andere sectoren worden gezegd.</p>

<p><b>Toekomstverwachting melkveehouderij:</b></p> <p>Het valt op dat de groei vooral in de buffelmelkproductie zit. De laatste jaren blijft het aantal zogenaamde 'local' melkkoeien constant. Het aantal kruisingen neemt toe. Het aandeel buffels stijgt met meer dan 10% per jaar vanwege het hoge vetgehalte in de melk. De melkproductie groeit vooral in Oost-India; in Noord India neemt de productie af.</p>
<p><b>Wat kunnen we leren van dit land:</b></p> <p>De relatie tussen consument en producent is niet alleen een kwestie van voedselveiligheid en kwaliteit maar ook een kwestie van beleving. Bij een goede relatie is de consument bereid voor de producten te betalen. Zie het verschil in de verhouding van de prijs per kg melk en het loon per uur arbeid in Nederland en India.</p>

## 6.6 Analyse van de vergelijking van bedrijven in het buitenland

### 6.6.1 Aandachtspunten bij het gepresenteerde overzicht

- In de Verenigde Staten van Amerika zitten de meeste problemen bij de naar verhouding heel 'kleine' bedrijven (70-80 koeien) en in de categorie van 150 tot 400 koeien. Daarboven is er voldoende omvang om bij een goed rendement door te kunnen groeien. In Amerika komen, door de wijze van ondersteunen, vooral die bedrijven in de problemen die groter zijn dan 130-140 koeien. Dit is ongeveer de maximale bedrijfsomvang waarop maximale subsidies kunnen worden verkregen. Boven 400 koeien per bedrijf is ondersteuning niet nodig.
- In Australië is er een relatief groot verschil tussen het bedrijf met irrigatie (AU 900) en het low-cost bedrijf (AU 206). Het eerstgenoemde, in ontwikkeling zijnde, grote bedrijf heeft erg veel grond ten opzichte van het aantal melkkoeien en daardoor een hoog kostenpatroon. Vooral de posten loon en kapitaalinput per koe zijn hoog. Beide zijn tweemaal zo hoog zijn als op AU 206. Kennelijk worden er veel kosten gemaakt voor voederwinning (irrigatie: kosten van het water en het irrigeren zelf). Bij het kengetal 'arbeidsproductiviteit per uur' (kilogram melk per uur) komt dit er onvoldoende uit.
- Australië wil graag af van importbeperkingen maar zal daardoor niet veel meer gaan produceren. Oorzaken zijn gebrek aan water, de gebrekkige structuur van de verwerking en de concurrentie van andere sectoren. Vooral West Australië heeft het moeilijk, vandaar ook de acquisitie van boeren uit de EU.
- In Hongarije is gebrek aan financiën een algemeen probleem. Verder is een moeilijk te overwinnen probleem het slechte ruwvoer en het dito management. De rendementen in de zuivel zijn laag door het ontbreken van markten. Westerse investeerders hopen dat deze markt zich wel zal ontwikkelen, zeker als er rust in het Midden Oosten komt. Ondanks dat Hongarije kansrijk lijkt, is geen grote uitbreiding van de melkveehouderij te verwachten. De oorzaak is concurrentie van de akkerbouw. In deze sector zullen de rendementen hoger zijn, zeker als Hongarije tot de EU toetreedt.

### 6.6.2 Motivatie van de gekozen landen

Uit ervaringen opgedaan binnen European Dairy Farmers (EDF) en het International Farm Comparison Network (IFCN) blijkt dat het moeilijk is om bedrijven op een betrouwbare wijze vergelijkbaar te maken. Binnen beide organisaties is het gelukt om hiervoor geaccepteerde standaards te ontwikkelen. De beschreven bedrijven geven veelal de mogelijkheden aan van het betere representatieve bedrijf, dus bedrijven die onder normale omstandigheden een toekomst in de melkveehouderij hebben. Van deze bedrijven zijn in ieder geval de cijfers van twee opeenvolgende jaren geanalyseerd om de betrouwbaarheid te kunnen checken.

De gepresenteerde cijfers zijn niet altijd zonder meer vergelijkbaar met de LEI cijfers, dit heeft te maken met de internationale standaard.

De keuze van de bedrijven is ingegeven door adviseurs uit de landen zelf. Daarbij is meestal het eerste bedrijf een goed 'gemiddeld' bedrijf. Daaronder wordt verstaan dat dit



bedrijf geacht wordt onder de heersende omstandigheden een inkomen te kunnen verwerven. Het tweede, vaak grotere, bedrijf laat de ontwikkelingen zien van de betere, c.q. de beste, bedrijven in dat land.

Voor heel grote melkregio's zoals de USA is een keuze gemaakt uit een bedrijf in 'traditionele' melkgebieden en een bedrijf in de in opkomst zijnde gebieden. De gemaakte keuzen geven een beeld van de ontwikkelingen in de melkveehouderij wereldwijd.

### 6.6.3 Analyse van de resultaten

#### *Toenemende kosten dwingen continu tot omzetvergroting*

Net als in Nederland hebben alle bedrijven in het buitenland te maken met toenemende kosten en vaak ook lagere opbrengsten waardoor de inkomens uit het bedrijf dalen. Er zijn weinig 'melkregio's' waar de melkprijs gelijke tred houdt met het oplopende kostenpatroon. Aanvankelijk kunnen toenemende kosten worden opgevangen door besparingen op kosten maar uiteindelijk moeten melkveehouders door externe oorzaken (inflatie, toenemende regelgeving, verhogingen van de energieprijzen, toenemende loonkosten) structurele maatregelen treffen.

Alle - dus ook de grote - bedrijven reageren hierop door hun omzet te vergroten. Dit kunnen alleen bedrijven met voldoende omvang en rendement. Het valt op dat er zeer grote verschillen zijn tussen de groep van 25% bedrijven met de hoogste kostprijs en de groep van 25% bedrijven met de laagste kostprijs. In bijvoorbeeld Oost-Duitsland bedraagt dit verschil meer dan 14 euro per 100 kg melk. Doordat de kosten blijven stijgen, komen veel bedrijven in de gevarenzone als ze 'gewoon' doorgaan. Ook grote bedrijven kunnen niet volstaan met consolidatie. Veel bedrijven zullen op termijn de productie beëindigen. De totale melkproductie neemt daardoor in veel landen niet of langzaam toe, terwijl wel de omvang van de overblijvende bedrijven verdubbelt. De EDF-bedrijven bijvoorbeeld verdubbelen elke 10-13 jaar in omvang.

#### *Zeer grote bedrijven verdelen de koeien over meer koppels*

Het blijkt dat grote en heel grote bedrijven vaak met units van 300-3.000 koeien werken. De omvang van die units is onder meer afhankelijk van de hoogte van de lonen, de beschikbaarheid van goed management, het al of niet weiden en de beschikbare techniek.

#### *Hoge melkprijzen rond de bevolkingscentra.*

De uitbetaalde melkprijzen zijn steeds het hoogst in de nabijheid van grote bevolkingscentra en in regio's waar de zelfvoorzieningsgraad nog niet bereikt is. Vooral in de USA, Zuid-Amerika, Rusland en Italië profiteert de melkveehouderij daarvan. Wel treedt onder invloed van de totale globalisering een nivellering op van de melkprijzen waarbij er ruimte blijft voor regionale verschillen. Melkprijzen groeien steeds meer naar de wereldmarktprijs van ongeveer 18 euro per 100 kg melk. Vooral de globalisering van ondermeer de retailers en het gemakkelijker onder geconditioneerde omstandigheden transporteren van melk(producten) over grote afstanden stimuleert dit proces. Marktbeschermende maatregelen

len in diverse landen remmen dit proces nog maar deze beschermende maatregelen staan onder druk van de WTO. Dat de melkprijzen vooral hoog zijn in gebieden die dichtbij de grote bevolkingscentra liggen en in gebieden die nog niet zelfvoorzienend zijn voor melk wordt ondersteund door de resultaten, van melkprijzvergelijkingen en studies van Rabobank International (PZ, 2003; Rabobank International, 2002).

*De bedrijfsomvang heeft een relatie met de levensstandaard in een land.*

De omvang van bedrijven is sterk gerelateerd aan de levensstandaard in een land. Voorbeelden zijn India, Brazilië en Amerika. In beide eerstgenoemde landen hebben de familiebedrijven een goed gezinsinkomen bij 5-15 koeien, terwijl in Amerika de bedrijfsomvang naar meer dan 400 koeien groeit.

In de 'goedkope' gebieden is er een trend in gang gezet dat grote multinationals zeer grote turn-key projecten realiseren. Bijvoorbeeld in India, Arabische landen, Argentinië en Brazilië.

*Arbeidsproductiviteit geeft meestal een goed beeld van de rendementen.*

De arbeidsproductiviteit geeft meestal een goed beeld van de rendementen in de melkveehouderij. Hierbij moeten wel enkele kanttekeningen worden gemaakt:

- door cultuurverschillen is er een groot onderscheid tussen de arbeidsefficiëntie en motivatie van mensen;
- de werkelijk uitbetaalde uurlonen geven geen goed beeld. Wel is het zo dat bijvoorbeeld in Amerika de 'Mexicanen' goedkope arbeidskrachten zijn. Hetzelfde geldt voor de Polen in bijvoorbeeld Duitsland;
- verstoringen elementen zijn onder meer het al of niet in eigen beheer hebben van de voederwinning en de mate van mechanisatie;
- in het algemeen geldt dat hoe hoger de uit te betalen lonen zijn des te aantrekkelijker het aantrekken van nieuwe arbeidsbesparende technieken als automatische melksystemen is.

*Trend: minder koeien in de weide.*

Buitenlandse resultaten geven aan dat bedrijven met koeien 'binnen' hogere rendementen hebben. Zelfs in Nieuw Zeeland is er een trend om koeien bij te gaan voeren met andere producten dan gras. Ook uit cijfers van bijvoorbeeld European Dairy Farmers blijkt dat de trend van de grotere bedrijven is om koeien binnen of in feedlots te houden.

Redenen hiervoor zijn:

- de teelt van gras is duur doordat de verhouding energie/eiwit uit veevoedkundig oogpunt minder geschikt is;
- door weersinvloeden is de opname van gras niet constant. Bij een TMR voeding is een gemakkelijker, constanter en goedkoper voermanagement mogelijk;
- bij grote bedrijven zijn de koppels te groot om te weiden vanwege de grote afstanden die koeien moeten lopen;

- de ontwikkeling van nieuwe stalsystemen leidt tot meer dierwelzijn en gezondheid waardoor weidegang uit dat oogpunt minder noodzakelijk is;
- alleen in bepaalde delen van de EU (Nederland, Vlaanderen) wordt met de samenleving gediscussieerd over de noodzaak van 'de koe in de wei' uit een oogpunt van landschappelijke waarde. In Frankrijk wordt het marktetingimago verbonden aan de 'koe in de wei' maar de discussie vindt minder rechtstreeks plaats. In Duitsland is de 'koe in de wei' vooral gericht op dierwelzijn.

#### *Concurrentiekracht van andere sectoren bepaalt ruimte voor de melkveehouderij*

In veel landen heeft de melkveehouderij te maken met sterke concurrentie met andere sectoren als akkerbouw, schapen en grove tuinbouw. De ontwikkeling van de melkveehouderij is sterk gerelateerd aan de hoogte van de wereldmarktprijs van bijvoorbeeld graan.

#### *Koers van de Amerikaanse Dollar sterk bepalend voor de rendementen.*

De rendementen in de melkveehouderij zijn sterk gerelateerd aan de koers van de Amerikaanse dollar. De invloed hiervan op het rendement is groter dan de omvang van de kostenposten op een bedrijf. Voorbeelden hiervan zijn Oceanië en Argentinië.

#### *Toename wereldmelkproductie niet aannemelijk*

Ondanks alle berichten als zou de wereldmelkproductie enorm kunnen toenemen, is dit niet aannemelijk. Argumenten hiervoor zijn:

- de concurrentie met andere sectoren;
- bij een nog groter wereldvoedseltekort zal graan een prominentere rol spelen;
- vooral in tropische landen is de warmte een sterk beperkende factor;
- gebrek aan adequaat management en motivatie;
- de beschikbaarheid van water;
- de beperkingen die de cultuur in een land met zich meebrengt.

## **6.7 Leerpunten uit de landenvergelijking**

1. *Aan de Nederlandse melkveehouder worden, in vergelijking met andere EU-landen, hoge eisen gesteld aan het integrerend vermogen om met de intensieve en kapitaalbehoefte melkveebedrijven een goed gezinsinkomen uit bedrijf te halen.*

In Nederland is de ontwikkeling van het gezinsinkomen uit bedrijf op melkveebedrijven relatief slechter geweest dan in andere EU-landen. In andere EU-landen is sprake van een geringere kapitaalbehoefte en een extensiever gebruik van productiemiddelen dan in Nederland. De trend naar vergroting van de bedrijfsomvang die in al die EU-landen aanwezig is, vraagt daardoor in Nederland hogere investeringen en een efficiënter gebruik van de productiemiddelen. Ondernemers die daaraan niet kunnen voldoen, komen in betalingsproblemen.

2. *De overheid kan een herstructurering van de sector door overheidsmaatregelen sterk beïnvloeden*  
 Door de fiscale maatregelen is het in bijvoorbeeld Denemarken niet meer vanzelfsprekend dat de volgende generatie het bedrijf overneemt. Door het gedwongen afrekenen met de fiscus blijven alleen de 'strategische' ondernemers over. Dat biedt Nederlanders kansen in Denemarken. Velen nemen die kans waar. Als tweede voorbeeld noemen we dat de quotummaatregelen in België tot een aanzienlijke verzwakking van de melkveehouderij heeft geleid.
  
3. *Het is heel moeilijk om steeds echt laagkosten bedrijf te blijven.*  
 De ontwikkelingen in andere sectoren dan de melkveehouderij (bijvoorbeeld de auto-industrie) dwingen de ondernemer tot voortdurende schaalvergroting. Dit gaat gepaard met investeringen die zeer omvangrijk kunnen worden. Veel Nederlandse melkveehouders hadden bijvoorbeeld nog ruimte in de stal en konden daardoor melkquotum aankopen en benutten zonder veel investeringen. Maar doordat bedrijven gemiddeld eens per 10-13 jaar verdubbelen (EDF cijfers), komt er een moment dat grote investeringen nodig zijn. In Nederland gaat het dan bijvoorbeeld om melkquotum, eventueel grond en extra stalruimte.
  
4. *Er moet een juiste balans zijn tussen overheidssteun en het in stand houden van de concurrentiekracht van een gebied in de mondiale context.*  
 In landen als Frankrijk, Canada en Beieren wordt de melkveehouderij sterk ondersteund. Daardoor voelt ze onvoldoende de prikkel tot vernieuwing. Dat kan er op termijn toe leiden dat de melkveehouderij in zo'n gebied de concurrentieslag met die in andere delen van Europa verliest.
  
5. *De cultuur in een land is vaak bepalender voor de ontwikkeling van de melkveehouderij dan het 'ondernemerschap'.*  
 In Ierland wordt de herstructurering van de melkveehouderij gefrustreerd doordat het niet gebruikelijk is familiebezit te verkopen. In Hongarije en andere Oost Europese landen liggen veel mogelijkheden tot rendabele melkveehouderij. Maar de cultuur van het land maakt het moeilijk om als ondernemer de juiste balans te vinden tussen het noodzakelijke ondernemerschap en de acceptatie door de samenleving ter plaatse. Punten als verantwoordelijkheidsgevoel, arbeidswetgeving, inflatie en onderling vertrouwen tussen sociale groepen werken belemmerend. Een groot deel van de ondernemers heeft moeite dit te managen.
  
6. *De invloed van valuta verschillen is groter dan van goed management.*  
 De invloed van de Amerikaanse dollar bepaalt het rendement van de melkveehouderij in Argentinië, Nieuw Zeeland en ook in de EU.

7. *Het verschil in rendement van de melkveehouderij tussen bedrijven binnen regio's is groter dan het verschil in rendement tussen regio's.*  
Bij Oostduitse bedrijven bijvoorbeeld komen kostprijsverschillen voor van 200%. Dat zien we ook in Nederland. Managementverschillen spelen een grote rol bij verschillen in bedrijfsresultaat.
8. *Ondernemers die sneller dan gemiddeld inspelen op veranderingen behalen het hoogste rendement met hun bedrijf.*  
Voorwaarde is dat de tijd gegund moet worden Als voorbeeld kan genoemd worden de 'Minas' problematiek in Nederland.
9. *De relatie consument en de producent is niet alleen een kwestie van voedselveiligheid en kwaliteit maar ook van beleving.*  
Een voorbeeld is India waar veel melk in ongekoelde staat op straat rechtstreeks aan de consument wordt verkocht. Een ander voorbeeld is Australië waar de consument zich verzet tegen de verkoop van goedkope landbouwproducten. Communicatie tussen consument en producent op de goede wijze en over de juiste thema's is van levensbelang.
10. *Informatie die een ondernemer het gevoel geeft de gevolgen voor zijn bedrijf niet meer onder controle te hebben, werkt remmend op noodzakelijke aanpassingen.*  
Een voorbeeld is Denemarken waar veel informatie over de slechte gang van zaken boeren demotiveert. Ook in Nederland zijn er die ervaringen. Anderzijds zijn er in Nederland ervaringen die aangeven dat facilitering die boeren het gevoel geeft (weer) grip op hun bedrijf te krijgen, leidt tot betere resultaten.

## 7. Conclusies

### 7.1 Conclusies van probleemstelling

1. De kostprijs van melk op de gespecialiseerde melkveebedrijven overschrijdt de opbrengstprijis van melk steeds meer. Dat zet de rentabiliteit zo onder druk dat in grote lijnen alleen de groep bedrijven met de laagste kostprijs weinig aanvullende facilitatie nodig heeft bij bedrijfsovername.
2. De vaste kosten maken een steeds groter deel uit van de totale kosten. Kosten voor arbeid zijn de belangrijkste post, de kosten voor melkquotum stijgen het snelst. Kosten voor werktuigen en werk door derden en die voor grond en gebouwen hebben een gedeelte tweede/derde plaats qua omvang.
3. Bij de groep bedrijven met de hoogste kostprijs is de kostprijs van melk ruim 20 euro per 100 kg hoger dan op de groep bedrijven met de laagste kostprijs. Vooral verschil in arbeidskosten veroorzaakt dit maar ook de kosten van werktuigen en werk door derden alsmede grond en gebouwen veroorzaken grote verschillen.
4. De hoeveelheid vreemd vermogen per 100 kg melk is de laatste negen jaar toegenomen met gemiddeld bijna 60%. Op bedrijven met een lage kostprijs en op bedrijven met relatief weinig melk per bedrijf is de hoeveelheid vreemd vermogen relatief meer toegenomen. Bedrijven met een hoge kostprijs deden nauwelijks mee, zij hadden kennelijk geen ruimte.
5. De moderniteit van bedrijven is teruggelopen tot gemiddeld ruim 40%. Dat geeft aan dat de toename van het vreemd vermogen vooral in de aankoop van melkquotum en grond is gaan zitten. Veel bedrijven staan voor de nabije toekomst voor aanzienlijke investeringen in bijvoorbeeld huisvesting voor vee en melkinstallaties.
6. De stijging van de kostprijs, de daling van de opbrengsten en de toename van het vreemd vermogen hebben geleid tot besparingen die voor het gemiddelde gespecialiseerde melkveebedrijf zijn teruggelopen naar ongeveer nul. Op bedrijven met een hoge kostprijs en bedrijven met weinig melk zijn de besparingen al jaren ongeveer nul en sinds het midden van de jaren negentig zelfs negatief. Op deze bedrijven loopt het eigen vermogen structureel terug.
7. De nettokasstroom (ruimte voor het opvangen van tegenvallers en/of het doen van extra investeringen) is ook teruggelopen, maar is gemiddeld toch op een beter niveau gebleven dan de besparingen. Maar voor de groep bedrijven met weinig melk en de groep bedrijven met een hoge kostprijs is de nettokasstroom zo laag dat er geen ruimte meer is voor tegenvallers of extra investeringen.
8. Op bedrijven met weinig melk en op bedrijven met een hoge kostprijs zijn de gezinsbestedingen die altijd al lager waren dan gemiddeld, minder gestegen dan op bedrijven met een lage kostprijs. Dat is een signaal dat op eerstgenoemde bedrijven op de gezinsuitgaven wordt bezuinigd om dreigende betalingsproblemen het hoofd te bieden.

9. Bedrijven met een hoge kostprijs kunnen het inkomen van buiten het bedrijf niet missen om aan de betalingsverplichtingen te voldoen. Op bedrijven met een lage kostprijs vormt het inkomen van buiten het bedrijf ruim de helft van de nettokasstroom.
10. De kritieke melkprijs die aangeeft wanneer betalingsproblemen zullen ontstaan, komt voor veel bedrijven met een hoge kostprijs en voor veel bedrijven met weinig melk dichtbij de actuele melkprijs.
11. Vergeleken met zes West-Europese landen is in Nederland het gezinsinkomen uit het bedrijf meer verslechterd. De relatieve verschillen zijn in de loop der jaren groter geworden.
12. De grote kapitaalbehoefte van de Nederlandse melkveehouderij, het intensief gebruik van de productiemiddelen en de maatschappelijke eisen die aan de voedselproductie worden gesteld, maakt dat heel veel wordt gevraagd van het management van de Nederlandse melkveehouder.

## 7.2 Conclusies van oplossing

1. Bedrijfsgroepen met een lage kostprijs worden geleid door ondernemers die kiezen voor een consequente en integrale strategie van kostenbesparing waarbij besparing op arbeidskosten een belangrijk aandachtspunt vormt.
2. Bedrijfsgroepen die een bepaald thema *erg centraal* stellen (bijvoorbeeld een hoge melkproductie per koe, sterke besparing op krachtvoer, een hoge opbrengst uit natuurbeheer) hebben vaak te weinig aandacht voor het integreren van dat thema in het geheel van het bedrijf. Dat leidt tot hogere kosten.
3. Bedrijfsgroepen met een lage kostprijs hebben *gemiddeld per groep* veel melk per vak, ongeveer 15 ton melk per hectare en een grotere bedrijfsomvang dan gemiddeld, maar er zijn grote verschillen in bedrijfsomvang binnen de groep met een lage kostprijs. Dat betekent dat aandacht voor een grote hoeveelheid melk per bedrijf *alleen* te weinig geïntegreerd is in het bedrijf als geheel.
4. Ondernemers die een lage kostprijs realiseren hebben meestal ook een relatief goede financiële weerstand. Daarnaast zijn er nog enkele andere groepen met een wat hogere kostprijs en een heel goede financiële weerstand. Dat zijn boeren die zich richten op besparing op *betaalde* kosten en het realiseren van hoge opbrengsten anders dan melk. Zij hebben een aanzienlijk kleinere hoeveelheid melk per bedrijf en per vak, maar de overeenkomst is dat ze wel heel consequent en integraal zijn in hun strategie.
5. Wereldwijd zijn vooral (zeer) grote bedrijven in staat een kostprijs te realiseren die beneden de opbrengstprijs van melk ligt. Ook zijn het vaak grote bedrijven die veel melk per vak realiseren. Maar de verschillen zijn onderling zo groot dat ook hier de belangrijkste conclusie is dat het management erg belangrijk is.
6. Ook in gebieden met een hoge melkprijs zoals in Italië is het mogelijk goede rendementen te halen. Hoge melkrijzen zien we in de omgeving van grote bevolkingscentra waar de zelfvoorzieningsgraad van 100 nog niet is bereikt.
7. Ondernemers die sneller dan gemiddeld inspelen op veranderingen hebben de bedrijven met het hoogste rendement.

8. Ontwikkelingsrichtingen tussen bedrijven gaan steeds verder uiteenlopen en ver uiteenlopende strategieën vullen elkaar niet aan. Een keuze voor concurrentie op de 'wereldmarkt' vraagt andere aandachtspunten dan een keuze voor extra opbrengsten anders dan melk.
9. De cultuur van een land is vaak bepalender voor de ontwikkeling van de melkveehouderij dan 'ondernemerschap'
10. De invloed van valutaverschillen is vaak groter dan die van goed management.
11. De overheid kan een herstructurering van de sector door overheidsmaatregelen beïnvloeden.
12. Er moet een juiste balans zijn tussen overheidssteun en het in stand houden van de concurrentiekracht van een gebied, mondiaal gezien.
13. Informatie die een ondernemer het gevoel geeft de gevolgen voor zijn bedrijf niet meer onder controle te hebben, werkt remmend op de noodzakelijke aanpassingen
14. De relatie consument-producent is niet alleen een kwestie van voedselveiligheid en kwaliteit maar ook een kwestie van beleving.
15. Het verschil in rendement van de melkveehouderij tussen bedrijven binnen regio's is groter dan het verschil in rendement tussen regio's.
16. De ontwikkelingen tussen belangrijke regio's, ook binnen Nederland, lopen steeds verder uiteen. Sterke punten voor de een kan een zwak punt voor een ander zijn.



## 8. Aanbevelingen

1. Om tot verlaging van de kostprijs te komen, is het belangrijk dat ondernemers zicht krijgen op de hoogte en opbouw van de kostprijs van hun eigen bedrijf. Faciliteer ondernemers bij het zicht krijgen op hun eigen sterke en zwakke punten (competenties, vaardigheden), de sterke en zwakke punten van hun bedrijf en het maken van een omgevingsanalyse.
2. Faciliteer ondernemers bij het vroegtijdig onderkennen van blijvende trends in ontwikkelingen van beleid, markt, consument en burger of samenleving als geheel.
3. Voor elke ondernemer is de bij hem passende strategie anders dan voor een andere ondernemer. Scherp en consequent, integraal handelen wordt steeds belangrijker om als ondernemer de 'lead' te houden. Daarvoor is maatwerk nodig. Faciliteer hen bij het komen tot maatwerk.
4. Stimuleer ondernemers de dialoog aan te gaan met overheid en samenleving over de ontwikkelingsmogelijkheden van hun bedrijf.
5. Communiceer met ondernemers over zaken waar ze invloed op hebben en zich op kunnen richten. Dat maakt positieve energie bij hen wakker en geeft hen het zelfvertrouwen de 'lead' te nemen bij de ontwikkeling van hun bedrijf.
6. Communiceer met overheden over de juiste manier van facilitatie om als ondernemers en als georganiseerde landbouw zo goed mogelijk in te kunnen spelen op veranderingen in beleid en samenleving.
7. Bij het faciliteren voor nieuwe strategieën is het belangrijk aandacht te schenken aan een op maat gesneden financiering, nieuwe methoden van arbeidsbesparing en nieuwe, kostenbesparende methoden van huisvesting.



## Literatuur

Bont, C.J.A.M.(red.), *Actuele ontwikkelingen van bedrijfsresultaten en inkomens in 2000*. Rapport 1.00.13, LEI, Den Haag, december 2000.

Bont, C.J.A.M., *Actuele ontwikkelingen van bedrijfsresultaten en inkomens in 2001*. Rapport 1.01.03, LEI, Den Haag, december 2001.

Bont, C.J.A.M. de, W.H. van Everdingen en M.G.A. van Leeuwen, *Inkomensgevolgen voor de Nederlandse landbouw van de besluiten aan de Europese Regeringsleiders op 26 maart 1999*. Rapport 99.21. LEI, Den Haag, april 1999.

Bont, C.J.A.M. en A van de Knijf, *Actuele ontwikkelingen van bedrijfsresultaten en inkomens in 2002*. Rapport 1.02.03, LEI, Den Haag, december 2002.

Bont, C.J.A.M. de en I.S. Langelaan, *Ontwikkeling van land- en tuinbouw in Nederland; aantal bedrijven per bedrijfstype, per provincie en naar bedrijfsomvang; verkenning van de situatie in 2010*. LEI, Den Haag, mei 1999.

Bont, C.J.A.M. de, J.F.M. Helming, J.H. Jager, S.R.M. Janssens en G.S. Venema, *Hoe bouwt de boer voort? Ontwikkeling van akkerbouw en andere opengrondsteelten in de Nederlandse akkerbouwregio 's*. Rapport 6.01.03, LEI, Den Haag, april 2001.

Bont, C.J.A.M. de, W.H. van Everdingen, J.F.M. Helming en J.H. Jager, *Hervorming gemeenschappelijk landbouwbeleid 2003; gevolgen van de voorstellen van de Europese Commissie voor de Nederlandse landbouw*. Rapport 6.03.05. LEI, Den Haag, maart 2003.

Daatselaar, C.H.G., T. de Haan, A. van den Ham, J.M A. Nijssen, C.A. Rougoor, R. Schreuder, F. Mandersloot en A.T.J. van Scheppingen, *Kostprijsbeheersing in de melkveehouderij*; Den Haag/Lelystad; Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO)/Praktijkonderzoek Rundvee, Schapen en Paarden (PR), Landbouwschap, Den Haag, 1996.

Dairy Farmers Union, *Agriculture in Denmark*, 2002.

Dexcel, *Economic Survey of New Zealand Dairy Farmers*, 2001, Hamilton.

EDF, *European Dairy Farmers Report*, jaren 2001, 2002, 2003.

FAO, *Jaarrapport 2002*, Food and Agricultural Organization.

- Ham, A. van den en M.E. Ypma, *Verbreiding op landbouwbedrijven; met visie en creatieve vasthoudendheid naar succes*. Rapport 7.00.02. LEI, Den Haag, 2000.
- Ham, A. van den, 'Bedrijfsstrategie en gevolgen voor bedrijfsopzet en bedrijfsresultaten'. In: *Agrimonitor* 8 (2002) 2, pp. 5-6. LEI, Den Haag, april 2002.
- Hillebrand, J.H.A. en B. Koole (red.), *Atlas ontwikkeling landbouw*. Rapport 4.99.11. LEI, Den Haag, 1999.
- IDF, *Bulletin* 368/2001 en 376/2002, International Dairy Federation.
- IFCN, *IFCN Dairy Report*, International Farm Comparison Network, 2000 t/m 2003.
- Jager, Jacob, 'Ruim helpt van ligboxenstallen ouder dan 20 jaar'. In: *Agrimonitor* 9 (2003) 4, pp 2-3. LEI, Den Haag, augustus 2003.
- Kamp, A. van der (ed.), 'Prognose technische, maatschappelijke en economische gevolgen'. In: *Evaluatie Meststoffenwet 2002, Taakgroep Normen, Cluster 5*. Praktijkonderzoek Veehouderij, Lelystad, maart 2002.
- LEB. *Landbouw-Economisch Bericht* (2001). PR 1-01. LEI, Den Haag, 2001.
- LEI-CBS, *Land- en tuinbouwcijfers 2003*. LEI rapport PR.03.03, Den Haag, 2003.
- LNV, *Boeren bij vrijhandel*, Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, Den Haag, januari 2002.
- PZ, *LTO Internationale melkprijzvergelijking 2002*, Productschap Zuivel, 2003.
- Rabobank International, *Overview of European Dairy Companies*, 2002.
- Rabobank New Zealand, *Rabobank Global Focus Dairy*.
- Staalduinen, L.C., M.W. Hoogeveen, H.H. Luesink, G. Cotteleer, H. van Zeijts, P.H.M. Dekker en C.J.A.M. de Bont, *Actualisering landelijk mestoverschot 2003*. Reeks milieuplanbureau 18. LEI, Den Haag, maart 2002.
- Teagasc Moorepark, *Dairy Profit Monitor*, Dublin, Ireland.
- VROM, 'Ruimte maken, ruimte delen'. In: *Vijfde Nota over de Ruimtelijke Ordening 2000/2020*. Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, Rijksplanologische Dienst, januari 2002.