

Een krimpende mestmarkt, en nu?

Meststoffendistributie moet zich tijdig voorbereiden op nieuwe situatie

Jarenlang is de mestmarkt alleen maar toegenomen. Het aantal dieren in Nederland bleef weliswaar gelijk, maar de gebruiksnormen werden naar beneden bijgesteld, waardoor er minder mest op het eigen bedrijf van de veehouder kon worden geplaatst. Deze situatie kan de komende tijd wel eens drastisch anders worden, met een krimpende mestmarkt als gevolg.

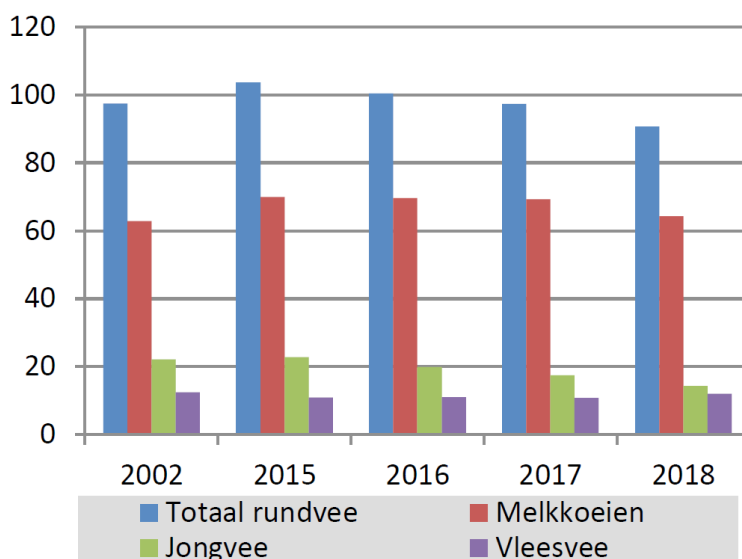
In de aanloop naar het opheffen van de melkquotering en in de jaren daarna is de melkveestapel behoorlijk toegenomen. Die ging van 1,4 tot 1,5 miljoen melk- en kalfkoeien in de periode 2002-2013 naar circa 1,75 miljoen in 2016. Daarna is onder invloed van ingevoerde regelgeving en reductieplannen het aantal stuks melk- en kalfkoeien weer gedaald tot circa 1,5 miljoen. In figuur 1 is goed de daling van de fosfautexcretie van het rundvee te zien.

Medio oktober 2019 is op basis van het Vitaliseringsplan Varkenshouderij de warme sanering van de varkenshouderij gestart. Voor deze sanering is 260 miljoen euro beschikbaar, waarvan 180 miljoen euro voor het uitkopen van varkenshouders. De inschatting is dat dit leidt tot een krimp van de varkenshouderij met zes tot tien procent van de fosfaatproductie.

De stikstofproblematiek waarin we door de uitspraak over het PAS verzeild zijn geraakt, leidt er toe dat veehouderijbedrijven die dicht bij Natura 2000-gebieden zijn gevestigd zullen worden uitgekocht om andere ontwikkelingen mogelijk te maken. Nu al gaan er geruchten dat grote bouwlustige bedrijven veehouderijbedrijven in hun omgeving proberen te verwerven om straks ruimte te hebben om uit te breiden. Dit zal landelijk gezien ook leiden tot een verdere krimp van de veehouderij.

Een krimp van de mestproductie met twintig procent gerekend vanaf 2015 tot de komende vijf jaar is zeker niet ondenkbeeldig. De verwachting is dat in die periode de gebruiksruimte niet sterk zal dalen, waardoor de krimp vooral te koste zal gaan van het mestoverschot. Het niet in Nederland plaatsbare deel van de fosfaatproductie is al gedaald van 30 procent van de productie in 2015 naar 23 procent in 2018. Door een verdere daling van de productie met nog eens tien procent zal het overschot dalen tot veertien procent van de productie. De conclusie is dus dat het overschot op de mestmarkt al enkele jaren aan het dalen is en de komende jaren versneld door zal dalen.

Fosfautexcretie van rundvee (miljoen kg)



Omgaan met een krimpende markt

Een krimpende markt kan als zwaard van Damocles boven de sector hangen. Het is echter zaak dat de meststoffendistributie zich tijdig voorbereidt op deze krimpende markt. Hoe pak je dat aan?

Hieronder een aantal belangrijke tips van collega-ondernemers en adviseurs van CUMELA:

- **Weet wat uw kostprijs is**

Als u niet weet wat de kostprijs van uw activiteiten is, kunt u niet bepalen wanneer uw werkzaamheden niet meer rendabel zijn. Dan is alleen de stand van de bankrekening een signaal dat het niet goed gaat, maar de mogelijkheden om bij te sturen, zijn dan al voorbij. Gebruik dus het CUMELA-kostprijsmodel, dat verkrijgbaar is via de Ondernemerslijn.

- **Zorg dat de vaste kosten laag zijn**

Hoe lager de vaste kosten, hoe gemakkelijker u er een tijdje voor kunt kiezen om werk dat niet rendeert maar even te laten liggen. In uw variabele kosten kunt u snijden. Uw vaste kosten blijven doorlopen, ook als er geen werk voor een machine, tank of vrachtwagen is.

- **Denk goed na over investeringen**

Investeren in bijvoorbeeld mestverwerking en/of vervanging van transportmaterieel en machines kunnen leiden tot nieuwe vaste kosten. Zorg steeds dat u de vaste kosten laag houdt. Houd bij de berekeningen van het mogelijke rendement van een investering ook rekening met een situatie waarbij alles niet zo rooskleurig is als u nu denkt. Samen met één van de adviseurs bedrijfskundige zaken van CUMELA kan het zinvol zijn om een financiële planning te maken voor investeringen en financiering.

- **Pas op voor de negatieve prijsspiraal**

Wie onder de kostprijs werkt, holt zijn bedrijf financieel uit. Het vet verdwijnt van de botten en uiteindelijk is er geen weerstandsvermogen meer om een nieuwe tegenvaller op te vangen. Het is geen oplossing om dan maar iets onder de prijs van een ander te gaan werken om zo meer werk te hebben. Dit leidt zeer snel tot een negatieve prijsspiraal in de regio, waar uiteindelijk de meeste bedrijven aan onderdoor gaan.

- **Gebruik CUMELA Kompas Analyse**

CUMELA Kompas Analyse geeft u inzicht in het bedrijfseconomisch reilen en zeilen van uw bedrijf en hoe u staat ten opzichte van collega's met een vergelijkbaar werkpakket. De analyse laat u zien of u meer of juist minder kosten maakt voor een vergelijkbaar werkpakket, of u het personeel efficiënt inzet en hoe uw machinekosten zijn ten opzichte van anderen. Doet u nog niet mee? Start dan zo snel mogelijk en meld u aan via de Ondernemerslijn.

Hoe meer bedrijven deelnemen, des te beter inzicht er is in de kengetallen van ondernemingen die actief zijn in de meststoffendistributie.

- **Leer 'nee' te zeggen**

Als werkzaamheden niet rendabel zijn, is er veel reden om 'nee' te zeggen. Alleen als het verlies op ander werk bij dezelfde klant weer kan worden goedge maakt, kan dat reden zijn om het verlies te nemen.

- **Op tijd inkrimpen is ook ondernemen**

We denken wel eens dat goede ondernemers alleen maar groeien. Dat is een groot misverstand. Een goede ondernemer kijkt vooruit en verzet - mocht dat nodig zijn - op tijd de bakens. We zien een krimpende mestmarkt aankomen. Dan is het voor een ondernemer zaak om op tijd afscheid te nemen van overcapaciteit in machines en transportmiddelen. Op tijd krimpen is een kunst.

- **Voorsorteren op certificering**

Wie zijn bedrijfsvoering goed op orde heeft, heeft ook de administratie en werkprocessen goed op orde. Als u dat voor elkaar heeft, is het nog maar een kleine stap om de certificering van KeurMest volgend jaar te behalen. Voer de Mestscan uit.

- **Samenwerking zoeken**

Materiaal en mensen kunnen rendabel worden ingezet als samenwerking wordt gezocht met de juiste collega.

- **Ga niet sjoemelen**

Laat u niet verleiden tot het marchanderen met de regels rond het transport en de aanwending van mest. Dit leidt tot oneerlijke concurrentie en daar heeft de sector geen baat bij.

- **Stoppen?**

Als u overweegt te stoppen, ga dan in gesprek met een collega voor een natuurlijke inkrimping. CUMELA kan bedrijven bij een heroriëntatie begeleiden.

TEKST: **Hans Verkerk**, beleidsmedewerker meststoffendistributie,
EN **Johan Mostert**, voorzitter sectie Mestdistributie

