

'Kostprijs van aardappelen stelselmatig onderschat'

Inzicht in de kosten is de eerste stap naar een betere aardappelmarkt. Met dat doel pleiten NAV en LTO al geruime tijd voor het nauwkeurig berekenen van de kostprijs. Ook de individuele teler kan er zijn voordeel mee doen. Samenwerken op het gebied van mechanisatie en het verhogen van de opbrengst zetten de meeste zoden aan de dijk.

In een afzetseizoen als het huidige klinkt de oproep weer luider dan ooit: ken je kostprijs. Onder andere De Nederlandse Akkerbouw-vakbond (NAV) blijft erop hameren. De bond merkt dat veel aardappeltelers de kosten nog steeds te laag inschatten en zou dat graag anders zien. Goed uitpluizen en ook de minder zichtbare kosten meenemen in de berekening, is de boodschap. „Het lost de problemen van de lage prijzen niet op, maar het leidt wel tot meer bewustzijn en mogelijk ook tot de bereidheid om met zijn allen iets aan de marktsituatie te veranderen”, aldus Keimpe van der Heide van de Werkgroep Consumptieaardappelen van de NAV. Met dat laatste doelt hij op een beperking van het areaal.

Voorbeeldberekening

Van der Heide maakt ieder jaar een voorbeeldberekening waarbij hij een gemiddelde kostprijs voor consumptieaardappelen opstelt. Deze prijs moet onder meer houvast bieden bij de jaarlijks terugkerende discussie over de contractprijzen. Komend seizoen verwacht hij dat de kostprijs een cent lager ligt dan in het lopende aardappeljaar. Dat komt doordat meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen en energie goedkoper zijn geworden. Wel stijgen voor een groep telers de pachtlasten. De kostprijs van industrieaardappelen geteeld op zand en geleverd af-land komen in de berekening van Van der Heide uit op 10,5 cent. Aardappelen van de klei, geleverd in maart of april 2011, zouden minimaal 14,4 cent per kilo moeten opbrengen. Bij beide prijzen is rekening gehouden met een ‘ondernemersmarge’ van 15 procent en een netto-opbrengst van ongeveer 50 ton per hectare. De NAV-man is de eerste om toe te geven dat een individuele teler niet veel kan met een gemiddelde kostprijs. „De kosten zijn nou eenmaal voor elk bedrijf verschillend. Die moet ieder voor zich berekenen.”

Giga-verschillen

Bedrijfsadviseur Jan Moggré van ZLTO-Advies krijgt veel vragen vanuit studieclubs met telers die hun kosten zo nauwkeurig mogelijk aan de aardappelteelt willen toerekenen. Hij heeft een kostprijsmodel ontwikkeld dat daarbij helpt. (Een vereenvoudigde invulversie is elders op deze pagina’s te vinden, red.) Moggré: „Als je het doet, moet je het goed doen. We nemen alles mee, van ploegen tot en met gassen. De kosten van machines die allround op een bedrijf worden ingezet, worden vaak vergeten. Als een trekker zijn meeste draaiuren slijt in de aardappelteelt, moeten daar ook de meeste kosten aan worden toegewezen. Het model voorziet hierin. Mijn ervaring is dat mensen, voor het gemak of onbedoeld, kostenposten weglaten.” Posten die het meest over het hoofd worden gezien, zijn grond, arbeid en algemene kosten. Ook zijn telers bij het berekenen van de kostprijs per kilo geneigd uit te gaan van te hoge opbrengsten. Moggré: „Ga uit van de netto uitbetaalde kilo’s. Telers in mijn regio komen gemiddeld niet op 50 ton per hectare uit. Wees dus realistisch.” Volgens de bedrijfsadviseur ligt de gemid-

delde kostprijs van aardappelen in het zuidwesten van Nederland tussen 11 en 12 cent per kilo. „De spreiding is echter gigantisch. Verschillen tussen kostprijzen van meer dan 100 procent zijn geen uitzondering.” De belangrijkste verschillen zijn volgens hem terug te voeren op variatie in kilogramopbrengsten en in de bewerkte oppervlakte. Op die punten is naar zijn inzicht dan ook de meeste winst te boeken.

Zandboer bewuster

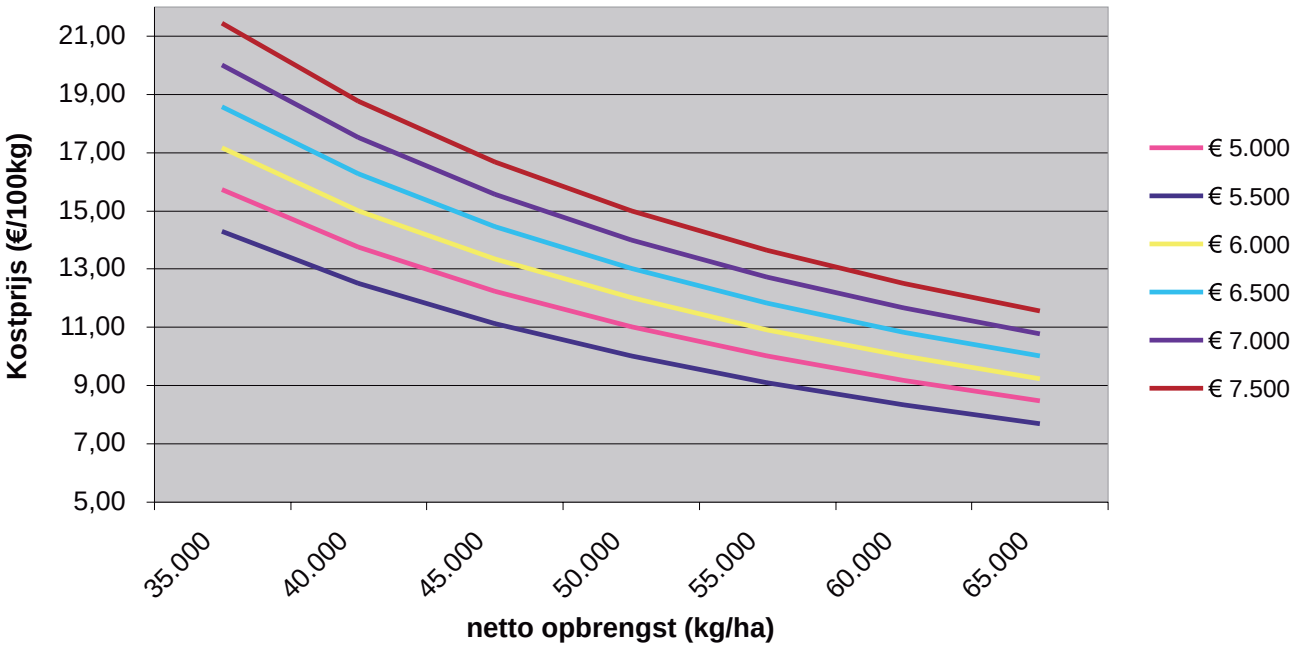
Erik Arts van accountantsbureau Countus plaatst een kanttekening bij het nauwkeurig uitvlooien van de kosten. „Natuurlijk is het goed om je kostprijs te weten. Maar in de praktijk gaat het erom dat op bedrijfsniveau de kosten betaald zijn. Gechargeerd gezegd: als je nettoresultaat nul is, zijn je kosten ergens betaald. Ook de toeslagrechten moet je daarin meenemen. De meeste telers weten wel dat ze onder kostprijs produceren en weten ook dat ze dat voorlopig blijven doen. Zo zit de markt nu eenmaal in elkaar. Telers op de klei hebben geen keuze. Zij zijn ooit met aardappelen begonnen en zitten daar min of meer aan vast. Als ze morgen stoppen, blijft een deel van de kostprijs – zeg vier cent – gewoon bestaan. Een opbrengstprijs boven de tien cent is nog altijd beter dan stoppen met de aardappelteelt.” Voor telers op het zand in Zuidoost-Nederland, en voor bedrijven met meer dan 100 hectare, ligt dit anders. „Op het zuidoostelijke zand zijn telers nog maar een aantal jaren geleden begonnen met fritesaardappelen. Die

zijn zich veel bewuster van de kosten. Met hun grote bedrijven halen ze duidelijk voordeel uit de schaalgrootte en realiseren een kostprijs onder de opbrengstprijs.”

Pachtprijzen

Arts is zelf deeltijd-akkerbouwer in Flevoland, waar nog altijd veel pachtbedrijven zijn. Hij denkt dat de verhoogde pachtprijzen telers meer met de neus op de feiten zal drukken. „De lage pachtprijs heeft schaalvergroting afgeremd. Nu de kosten plotseling stijgen, zullen telers zich wellicht gaan afvragen of ze wel zoveel aardappelen moeten blijven telen. Ik durf te stellen dat als de pachtprijzen in het verleden hoger waren geweest, de schaalvergroting eerder had plaatsgevonden. De blijvers halen een lagere kostprijs en zijn zich meer bewust van het feit dat het telen van aardappelen geld moet opleveren.” Volgens Arts ligt de kostprijs voor een kilo aardappelen in Flevoland gemiddeld op 12 cent. De mogelijkheden om de kostprijs door te berekenen acht hij beperkt. Net als Moggré denkt hij dat de grootste slag die een teler op korte termijn kan maken, ligt in schaalvergroting via samenwerking. Kleine bedrijven die op het gebied van mechanisatie en arbeid de koppen bij elkaar steken, kunnen de bewerkingskosten per kilo al gauw met 2 tot 3 cent laten dalen. Arts: „Ik ken voorbeelden van bedrijven die eerst op een kostprijs van 14 cent zaten en nu door samenwerking op 10 tot 11 cent uitkomen. In de Noordoostpolder heb je het voordeel dat pootgoed- en consumptieaardappeltelers dicht bij elkaar zit-

OPBRENGST HEEFT GROTE INVLOED OP KOSTPRIJS



De netto-kilo's die een teler aflevert, bepalen zijn kostprijs. Het weer, ziektes, grondconditie en bewaarverliezen hebben hier direct invloed op. De kostprijs zal dan ook van jaar tot jaar verschillen. Wie tijd en aandacht steekt in het verhogen van de opbrengst, doet waarschijnlijk belangrijker werk dan beknibbelen op de laatste tientjes aan kosten. Accountants zien dat telers die een hoog rendement halen, niet de laagste kosten hebben. Dit rendement danken zij vooral aan een hoge opbrengst. Telers op grondsoorten die van nature een hoger opbrengstpotentieel hebben, zijn in het voordeel. Het verschil tussen het kunnen rooien van 50 of 65 ton per hectare is al gauw een cent of drie.

januari 2010 - nr.1 — 7