



Akkerbouwzoon en financieel specialist Gerlof Bergmans:

‘Telers moeten meer gaan rekenen’

Akkerbouwers zouden hun bedrijfsbeslissingen en de bijbehorende risico's meer moeten onderbouwen met cijfers. Dat stelt Gerlof Bergmans. Hij won eind 2010 de categorie Agribusiness van de online managementgame De Beste Boer. Op het ouderlijk pootgoedbedrijf in het Friese Wijnaldum leidde dat bijvoorbeeld tot het uitbesteden van aardappelen rooien.

„Goed zijn met aardappelen in de grond drukken, is voor de nieuwe generatie akkerbouwers onvoldoende om een goede boterham te verdienen. Je moet ook op een professionele manier het bedrijf managen en je vooral bewust zijn van de risico's.” Gerlof Bergmans zegt het op een toon alsof hij al tientallen jaren adviseur is richting akkerbouwers. In werkelijkheid staat hij met zijn leeftijd van 25 jaar pas aan het begin van

zijn ondernemerscarrière. Als zoon van een ondernemende akkerbouwer kreeg hij de vakmatige kant en het ondernemerschap met de paplepel ingegoten. Maar door zijn studie Technische Bedrijfskunde aan de Universiteit Twente en zijn tweejarig dienstverband bij financieel specialist Cardano in Rotterdam leerde hij ook op een andere manier naar het pootgoedbedrijf van zijn vader kijken. „Telers lopen door het mislukken van een

oogst een groot risico, maar daar staat geen hoog rendement tegenover. Dat is in de financiële wereld wel zo. Voor telers is dat ook moeilijker. Ze kunnen zelf weinig sturen in de prijs, maar ze moeten zich er wel bewust van zijn. Voor kleine bedrijven zitten er bijvoorbeeld veel voordelen aan samenwerking om kosten laag te houden en risico's te spreiden. Ook is vernieuwing belangrijk zoals efficiëntievoordelen van het

Gerlof Bergmans:
„Continue inzicht
in je rekening-
courantpositie
voorkomt
onaangename
situaties.”

toepassen van GPS. Wat voegt dat in jouw bedrijfssituatie toe? Hoeveel besparingen levert het op en wat zijn de kosten die daar tegenover staan? Dat zijn zaken die redelijk goed uit te rekenen zijn en waarop je als teler dan een goede beslissing kunt nemen.”

Variabele rente

Bergmans werkt bij Cardano, specialist in risicomangement voor pensioenfondsen. Daar is hij dagelijks bezig met analyses van de pensioenfondsen die miljarden beheren. Een voorbeeld hiervan is de renteafdekking waarbij pensioenfondsen op zijn advies de rente voor een periode van bijvoorbeeld 50 jaar vastzetten door middel van een swap. Als die rente met 0.01 procent verandert, geeft dat al een waardeverschil van enkele miljoenen euro's. Dit heeft hij in het klein ook gedaan voor zijn vader, waar hij een lening met variabele rente vastzette. Bergmans senior heeft een pootgoedbedrijf in Wijnaldum met een sorteerbij. Zoon Gerlof zit nog niet in het bedrijf, maar staat wel voor de keus om het bedrijf over te nemen. Tot die tijd denkt hij op hoofdlijnen met zijn vader mee, zoals op het vlak van grote investeringen. Vorig jaar speelde bijvoorbeeld de aanschaf van een Valtra N142 CVT trekker. „We stonden voor de vraag: kopen of leasen. Leasen was op dat moment goedkoper dan een bankfinanciering. Voor lease heb je verschillende keuzes

omtrent looptijd en aanbetaling. Over de afschrijvingsperiode heb ik gekeken naar de optimale financiering, waarbij we eerst gefinancierd worden door de leasemaatschappij en daarna door de bank. Voor ons bleek een leaseperiode van drie jaar het voordeligst.”

Liquiditeitsberekening

Voor zijn vader zette hij ook een liquiditeitsberekening op, iets dat normaal gesproken door een accountant wordt gedaan. „Ik heb een excelbestand gemaakt, waarin ik iedere maand de getallen kan aanpassen. Daardoor hebben wij continu in beeld hoe we ervoor staan met de liquiditeit. Bovendien is deze berekening nauwkeuriger op ons bedrijf afgestemd, omdat wij beter weten welke kosten en opbrengsten er komen dan een accountant. Daardoor kunnen we ook beter naar de toekomst kijken.” Volgens Bergmans investeert zijn vader jaarlijks veel in het bedrijf. Er staat bovendien veel geld uit in de vorm van producten die in de grond zitten. Bergmans probeert op basis van een zelfgemaakte prognose van de rekening-courantpositie de langdurige financiering af te stemmen. Komt die gedurende het jaar niet boven nul, dan adviseert hij zijn vader een financiering af te sluiten. Zit die prognose continu boven nul, dan wordt er extra afgelost. „Mijn vader

heeft daardoor steeds in beeld hoeveel financiële middelen er beschikbaar zijn. Zonder mijn prognose zou hij het meer op gevoel doen. Ik probeer het te kwantificeren. Dat geeft het gevoel dat je in controle bent. Het komt ook goed over bij een bank, en je vermijdt onaangename situaties.”

Kostprijsberekening

Richting het ouderlijk bedrijf is de meeste tijd van Gerlof gaan zitten in het maken van een model voor de berekening van de kostprijs voor het sorteerbij. Dat is een voorwaarde om te kunnen bepalen wat je als ondernemer moet vragen aan klanten voor het sorteren en opzakken van aardappelen en uien. Bergmans: „De kostprijs is berekend op een bepaald volume. Daar zit wel veel risico in. Het vaste deel van de kosten, zoals machines en gebouwen, is afhankelijk van volume. Het variabele deel zijn de manuren en het verpakkingsmateriaal. Daarnaast kijken we ook nog naar wat de marktprijzen doen. Vooral in de uienmarkt zijn de prijzen erg scherp.” Volgens Bergmans zijn daar twee redenen voor. De handel en verwerking vinden vaak plaats op één bedrijf met grote volumes. De handel is daarbij de core business; de verwerking doen ze erbij. „Wanneer de verwerking bij een losstaande verpakker of verwerker plaatsvindt, liggen de vergoedingen die de intermediair kan ontvangen erg laag. Dit is bijna de helft lager dan in de aardappelmarkt. De klanten ►



Bedrijfsgegevens

Het akkerbouwbedrijf van Jan Bergmans in het Friese Wijnaldum omvat 105 hectare, waarvan 35 hectare eigendom, 61 hectare langdurige pacht en 10 hectare op jaarcontracten voor pootgoedteelt. Het bouwplan bestaat uit 40 hectare pootgoed, 12 hectare suikerbieten, 46 hectare graan (voornamelijk wintertarwe) en 7 hectare maïs i.v.m. grondruil aardappelland. In 1992 richtte Jan Bergmans het bedrijf Koelhuis Bergmans op. Een aardappel op- en overslag sorteerbij met een gekoelde opslagcapaciteit voor 5.000 ton aardappelen, voor voornamelijk pootgoed van derden. De sorteercapaciteit is ongeveer 10.000 ton. Daar was toen bij omliggende telers vraag naar. Die vraag is inmiddels afgenomen. Sinds 2003 sorteert hij daarom ook uien, zo'n drie- tot vierduizend ton per seizoen. Het sorteren van uien wordt hoofdzakelijk uitgevoerd op verzoek van intermediairs.



Waarom doe ik iets?

Gerlof Bergmans won het klassement van de categorie agribusiness van de onlinemanagementgame De Beste Boer in 2010. Hij kreeg als prijs een driedaags bezoek aan de mechanisatiebeurs Sima in Parijs. Daar volgde hij een inspirerende workshop van de Franse non-profit organisatie Trame. Deze organisatie verzorgt training aan Franse boeren door ze een spiegel voor te houden. Waarom doen ze bepaalde activiteiten op de manier waarop ze die doen? De centrale vraag in de workshop was dan ook: waarom ben ik vanmorgen vroeg opgestaan? Gerlof Bergmans: „Het antwoord is dus niet 'omdat ik het gisteren ook deed'. Deze simpele vraag moeten akkerbouwers zich ook stellen. Bijvoorbeeld: waarom zak ik zelf aardappelen op?\" Volgens Trame hoeft je daarvoor niet direct aan te kloppen bij een trainingsbureau. Een open gesprek met een collega-teler is ook een goede methode.



De sorteer capaciteit bij Bergmans is ongeveer 10.000 ton.



Op het sorteren en opzakken van aardappelen zit meer marge dan op uien.

voor het verwerken van de uien zijn daarom vooral de regionale intermediairs.”

Rooien uitbesteden

Voor het akkerbouwbedrijf is de impact van een kostprijsberekening kleiner. Telers zijn prijznemers, dus is de invloed op de prijs gering. Bergmans heeft die berekeningen wel gemaakt, maar dat leverde voor zijn vader niet veel praktische veranderingen op. „Dat is ook lastig. Land klaar maken of bestrijdingsmiddelen worden niet opeens 20 procent goedkoper. Het enige concrete wat er uit gekomen is, is dat we nu de aardappelen laten rooien door een loonbedrijf.”

Voorheen rooiden ze samen met een collega-teler. Daarvoor gebruikten ze een tweefasensysteem; een vierrijige rooimachine en een oplader. Die samenwerking vindt nog wel plaats voor het hoogwaardig eigen pootgoed (klasse S en SE). De reden om de samenwerking voor het grootste deel van het pootgoed stop te zetten, had te maken met de machine die eigenlijk aan vervanging toe was en de groei in areaal van de andere telers. Bovendien neemt het risico toe van natte jaren. Een en ander zette aan tot nadenken en een berekening. „Als we Zelf een nieuwe wagenrooier aanschaffen, betekent het dat we tijdens het rooien moeten beschikken over een extra trekker en extra mensen. Deze kosten heb ik afgezet tegen het tarief van onze loonwerker. Hij heeft een zelfrijdende rooier met een grote capaciteit die ook onder moeilijke omstandigheden kan rooien. Daardoor is het risico van natte en moeizame jaren een stuk kleiner. Ook weten we van tevoren wat het rooien ons kost. Uiteindelijk bleek onze loonwerker het voordeliger te kunnen dan wij zelf, en lopen we minder risico”, aldus Bergmans. ■