

Kengetallen plattelandstoerisme Uitkomsten boeiend en stimulerend!

Bijna een jaar geleden is gestart met het project Kengetallen Multifunctionele Landbouw. Doelstelling is om op basis van concrete gegevens ondernemers inzicht te geven in eigen resultaten én een eerste vergelijking binnen de sector. Concrete gegevens: zowel kwantitatief, inhoudelijk als op basis van de harde (financiële) informatie uit de accountantsrapporten. Het resultaat? Een individuele rapportage die door ondernemers als boeiend en stimulerend wordt gezien. In deze brochure leest u meer over ervaringen en eerste uitkomsten uit de sector plattelandstoerisme.



De doelstellingen van dit project zijn uitdagend: ondernemers inzicht geven in eigen kengetallen op operationeel niveau en de ontwikkeling van een bedrijfsvergelijkingmodel. Daarmee krijgen ondernemers tools in handen voor een verdere optimalisatie van hun bedrijfsvoering.

Aanpak

Een systematische bedrijfseconomische analyse en bedrijfsvergelijking zijn voor de sector Multifunctionele Landbouw een nieuw fenomeen. Het project omvatte daarom onder meer de ontwikkeling van een passende systematiek om relevante cijfers op bedrijfsniveau te genereren. Daarnaast was het belangrijk om voor de deelnemende bedrijven ook relevante, herkenbare én toepasbare informatie op te leveren. Hiervoor zijn de verschillende deelsectoren apart te benaderd. Begin 2011 is begonnen met de deelsector Landbouw en Zorg, in de zomer vervolgens met Plattelandstoerisme en dit najaar met de Boerderijwinkels.

In totaal hebben ongeveer 100 ondernemers mee gedaan aan dit project. Ze hebben allereerst een vragenlijst ingevuld. In de vragenlijst werden zowel technische gegevens als financiële informatie uit de jaarrekening gevraagd. Op basis hiervan is een bedrijfsrapportage samengesteld met hun eigen bedrijfsgegevens en vergelijkbare sectorgemiddelden. De resultaten uit deze bedrijfsrapportage zijn vervolgens met de ondernemers besproken tijdens bijeenkomsten.

Enthousiaste deelnemers

Deelnemende ondernemers reageerden in het algemeen enthousiast op de rapportage van hun eigen bedrijf. Wat ze vooral belangrijk vinden is dat er nu – meestal voor het eerst zo systematisch – zaken op papier staan. Boeiend om de eigen cijfers naast die van een gemiddelde van (anonieme) collega's te zien. Tegelijk was er nuchterheid en realiteitszin. Dit is de eerste keer dat dit in beeld komt met een relatief beperkt aantal ondernemers. Bovendien was de variatie, ondanks een zekere deelnemersselectie vooraf, best groot. Verder constateerden ondernemers dat veel cijfers niet beschikbaar zijn en werd het nut van bijhouden en uitsplitsen van gegevens ingezien.

Niet van elk bedrijf was ieder kengetal beschikbaar. En ook over de interpretatie en relevantie van sommige kengetallen ontstond discussie. Maar dat is ook niet erg, integendeel. Zoals een ondernemer die al tientallen jaren meedraait in een bedrijfseconomische studiegroep van melkveehouders het treffend zei: *“Wij hebben nog steeds discussies. Dat hoort er juist bij. Het stimuleert je en houdt je scherp!”*

Vanwege de persoonlijke gegevens zijn de bedrijfsrapportages niet bedoeld voor publicatie. Zorgvuldigheid en vertrouwelijkheid zijn belangrijke uitgangspunten in dit traject. In deze brochure vindt u een kleine greep van de resultaten van plattelandstoerisme.



Resultaten Plattelandstoerisme

Aan dit project hebben 25 ondernemers uit de deelsector plattelandstoerisme meegedaan. Het genereren van kengetallen bleek al snel moeizaam te verlopen, vanwege de grote verscheidenheid van bedrijven. De deelnemers hebben veelal meerdere vormen van verblijfsaccommodaties al dan niet gecombineerd met dagrecreatie. De financiële gegevens zijn vaak met elkaar geïntegreerd, waardoor een uitsplitsing naar de varianten niet te maken was. Daarnaast bleek het moeilijk om voldoende betrouwbare technische cijfers te achterhalen. Bepaalde specifieke gegevens, zoals (slaapplaats)bezettingsgraad (aantal overnachtingen/bezoeken gedeeld door beschikbare capaciteit) en gemiddelde opbrengst per eenheid/slaapplaats, zijn er niet uit af te leiden.

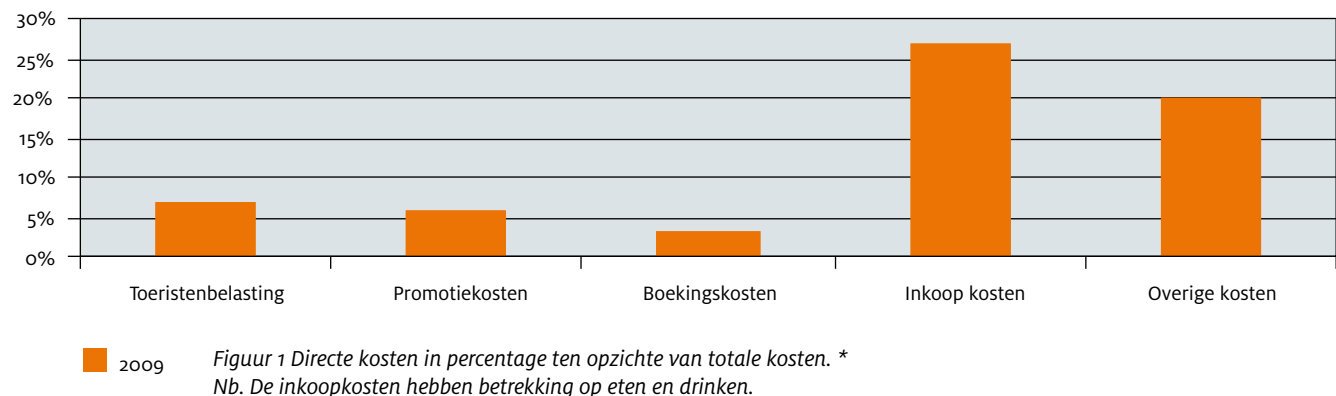
Voor plattelandstoerisme is in deze eerste fase vooral naar het financiële plaatje gekeken. Wat is de verhouding tussen de kosten? Hiermee kan een ondernemer snel zien of hij verhoudingsgewijs

afwijkt van zijn collega's en hierop sturen. De vergelijkingseenheid wordt hierbij niet uitgedrukt in euro's, maar in procenten. Hierdoor zijn bedrijven met een verschillende omvang met elkaar te vergelijken. Derhalve zijn de resultaten van dit project voor plattelandstoerisme minimaal vanwege de beperkte deelname, de diversiteit aan bedrijven, en het bij ondernemers ontbreken van (uitgesplitste) cijfers.

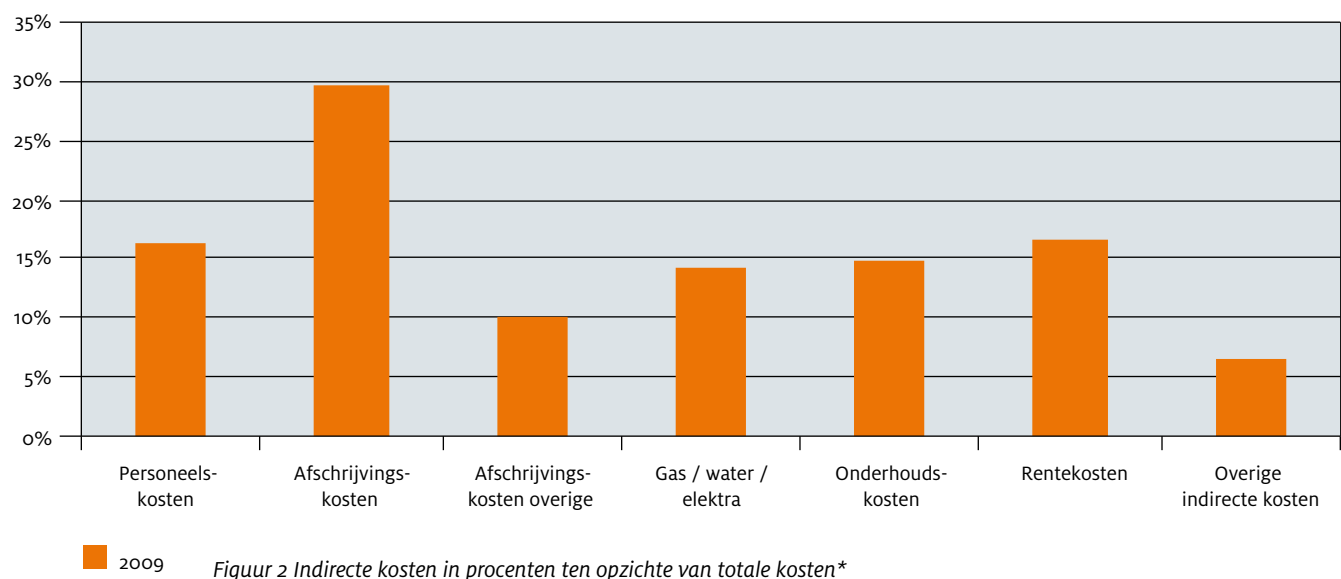
De deelnemende minicampings hebben gemiddeld 30 campingplaatsen. De vakantiehuisjes van de deelnemers hebben gemiddeld 13 bedden. Het gemiddeld aantal bedden van de groepsaccommodaties is 21. Vijf bedrijven hebben naast de verblijfsrecreatie een vorm van dagrecreatie.

Gemiddeld bedraagt de recreatieomzet 45% van de totale omzet van het bedrijf. De verhouding tussen directe en indirecte kosten ten opzichte van de totale kosten zijn in figuur 1 en 2 weergegeven.

Figuur 1. Directe kosten in % t.o.v. totale kosten



Figuur 2. Indirecte kosten in % t.o.v. totale kosten



* De totale telling van directe en indirecte kosten (figuur 1 en 2 samen) is meer dan 100% omdat alleen van de ingestuurde posten een gemiddelde is berekend.

Uit de figuren blijkt dat bij de deelnemende bedrijven de inkoopkosten voor eten en drinken de grootste directe kostenpost is. De afschrijvingskosten van de recreatietak vormen de hoogste indirecte kostenpost. Als we kijken naar daadwerkelijke uitgaven dan vormen personeelskosten de hoogste indirecte kostenpost.

Indien bij de onderneming het percentage promotiekosten ten opzichte van de totale kosten sterk afwijkt van het gemiddelde uit figuur 1, is het interessant om af te vragen wat voor kosten hiervoor worden gemaakt en of dit voldoende (effectief) is. Ditzelfde geldt voor boekingskosten.

Verder is het goed om de inkoopkosten voor eten en drinken te analyseren. Deze worden voor een groot deel bepaald door de mate waarin er horeca-activiteiten plaats vinden, zoals het verzorgen van ontbijt of het verstrekken van consumpties bij een dagrecreatieve activiteit, al dan niet in de vorm van een totaalarrangement.

Als bij de onderneming de kosten voor gas/water/elektra beduidend hoger of lager zijn dan het totale gemiddelde in figuur 2,

heeft dit dan te maken met de recreatievorm(en) of ligt er een andere oorzaak aan ten grondslag? Ook de personeelskosten zijn interessant om onder de loep te nemen. Hoe verhouden die zich tot de eigen arbeid en hoe is de verdeling van personeel over de verschillende typen werkzaamheden op het bedrijf? Wie verricht welke arbeid? Wordt personeel efficiënt ingezet t.o.v. de kosten die dit met zich mee brengt?

Verder is de bezettingsgraad van de slaapplekken en de dagrecreatie een voornaam punt. Op de eerste plaats is het goed om hier inzicht in te hebben. Op de tweede plaats om te bepalen of de bezettingsgraad te optimaliseren is. Zo kan iedere slaapplek in theorie 365 keer per jaar (of het aantal dagen van het kampeerseizoen) worden gebruikt. De bezettingsgraad geeft aan hoe succesvol bedrijven zijn in het aan de man brengen van hun product.

Tot slot is het belangrijk om als ondernemer af te vragen of de gehanteerde tarieven aansluiten op hetgeen geboden wordt en of de tarieven in verhouding zijn met de kosten die daarvoor worden gemaakt.



In beweging

Er is gestart met het beschikbaar maken van kengetallen voor de multifunctionele landbouw. Het gaat niet om de discussie over de laatste euro. Maar wel over het feit dat er verschillen tussen bedrijven zijn en de vraag hoe dat komt. Wat doe jij anders dan ik? En wat betekent dat voor mijn bedrijfsvoering? Waar zitten de knoppen waar ik aan kan draaien om mijn bedrijfsvoering verder te optimaliseren? Ondernemers komen in beweging, gaan nadenken en met elkaar in gesprek over feiten en keuzes. Dat stimuleert het ondernemerschap en draagt bij aan de verdere optimalisatie van de bedrijfsvoering.

Vervolg

Een goede bedrijfsvergelijking ontwikkelen voor een sector kan niet in één jaar. Daar is meer tijd voor nodig. Het project heeft veel inzicht gegeven in de beschikbaarheid van gegevens. Vooral technische cijfers waren voor alle deelsectoren in de multifunctionele landbouw moeilijk te achterhalen. Simpelweg, omdat deze nog niet goed worden geregistreerd. Ook de jaarrekening geeft niet altijd voldoende inzicht in de diverse opbrengsten en kostenposten.

De betrokken partijen gaan verder aan de slag met het ontwikkelen van de bedrijfsvergelijking. Denk daarbij aan managementsystemen waarin ondernemers hun technische gegevens kunnen registreren en duidelijk in beeld krijgen welke opbrengsten en kostenposten uit de jaarrekening naar voren moeten komen. Ook ligt het in de bedoeling een vervolg te geven aan het verzamelen van kengetallen door ondernemers. Hierbij krijgen deelnemers inzicht in de eigen bedrijfscijfers en kunnen zij deze vergelijken met het sectorgemiddelde. Ondernemers kunnen dit gebruiken om bijvoorbeeld verbeterpunten bij het eigen bedrijf te signaleren en voor het aanvragen van een financiering voor uitbreidingsplannen.

*Huub Leijsen van Pukkemuk in Dongen:
Vooral het vergelijken van de eigen cijfers met die van collega's vind ik interessant.*



CHECKLIST

Welke gegevens heeft u nodig over uw verblijfsaccommodatie(s) en dagrecreatie (gesplitst van elkaar) om te bepalen waar verbetering van de bedrijfsvoering mogelijk is?

- aantal overnachtingen/bezoeken/personen
- (slaapplaats)bezettingsgraad: aantal overnachtingen/bezoeken gedeeld door beschikbare capaciteit
- eigen arbeid in uren
- omzet (aantal personen * tarief)

Directe kosten uitgesplitst in:

- promotie
- boekingen
- inkoop eten/drinken
- inkoop overig (schoonmaakmateriaal, verbruiksartikelen etc.)
- personeel/loon
- gas/water/elektra
- overig

Indirecte kosten uitgesplitst in:

- afschrijving
- onderhoud
- rente
- overig



Heeft u interesse? Neem dan contact op met:

- Voor Zeeland, Brabant en Zuid-Gelderland: ZLTO Advies (Marinka Crielaard) telefoon 073-217 34 92 of e-mail marinka.crielaard@zltto.nl.
- Voor Limburg: Arvalis (Carla van Hertem) telefoon 0475-355719 of e-mail cvherten@arvalis.nl.
- Voor de overige provincies: LTO Noord Advies (Derk Pullen) telefoon 0572-32 82 82 of e-mail dpullen@ltonoordadvies.nl

De uitvoering van het project lag in handen van ZLTO, LTO Noord Advies en GIBO Groep. Het project is mede mogelijk gemaakt door Taskforce Multifunctionele Landbouw Rabobank, LTO Noord Fondsen, LIB, ZLTO, GIBO Groep en het project GROEI.kans!



Rabobank



GROEI.kans! heeft een bijdrage geleverd aan het project kengetallen multifunctionele landbouw. Het project GROEI.kans! wordt gerealiseerd in het kader van het Interreg Iva programma voor de grensregio Vlaanderen – Nederland, mede gefinancierd vanuit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.



Europese Unie

Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling



Europa investeert in uw regio

Provincie Noord-Brabant

