

Flexibiliteit in de

Dubbeltinterview Ruud Huirne en Kees Maas

Tijden veranderen: beurzen schommelen, subsidies verdwijnen, de technologie raast door en de samenleving stelt steeds hogere eisen. Waar we vroeger met gemak 3 jaar vooruit konden kijken, moet de agrarische ondernemer tegenwoordig van dag tot dag meebewegen met de markt. Oftewel: flexibel ondernemen. DCA Markt bewees onlangs dat door flexibel ondernemen een akkerbouwer een rendementsverbetering van 10% tot 15% kan behalen en ook de Rabobank ontwikkelde de 'flexibiliteitsscan', een scan om te testen hoe flexibel jij als ondernemer bent. Waarom? Kees Maas, Directeur DCA Markt, en Ruud Huirne, directeur Food&Agri Rabobank, vertellen het graag.

Flexibiliteit

Kees: "Een flexibele ondernemer kan meebewegen met ontwikkelingen binnen zijn bedrijf, binnen de markt en binnen zijn omgeving. In het geval van een akkerbouwer zie ik dat vanuit historie vaak heel lang op dezelfde manier, met hetzelfde bouwplan ondernomen wordt. Elk jaar wordt hetzelfde rondje opgepakt."

Ruud: "Veel agrarische bedrijven zijn heel druk met de gangbare werkzaamheden. Bij ons rees toen de vraag: zien deze bedrijven ook dat de omgeving behoorlijk verandert? Ondernemers moeten voorbereid zijn om nu en in de toekomst in te spelen op veranderende omstandigheden."

Kees: "Uit onderzoek van DCA Markt blijkt dat 80% van de ondernemers nooit switcht van afnemer. Deze groep ondernemers is niet flexibel en kan veel meer uit hun afzet halen. Veel ondernemers sturen op kosten en niet op inkom-

sten. Als een ondernemer de kosten laag houdt, dan heeft hij meer winst. Maar als de ondernemer meer op zijn inkomsten gaat focussen, dan gaat hij meebuigen en inspelen op de markt."

Omgevingsfactoren

Ruud: "Er zijn elementen op een bedrijf die een ondernemer zelf kan bepalen, zoals de keuze van het bouwplan. Maar veel factoren heeft een ondernemer niet in de hand. Denk aan de economische omgeving, zoals de prijsvorming van producten, de sociale omgeving, zoals acceptatie van teeltmethoden, de politieke omgeving, zoals veranderingen in landbouwbeleid en de technologische omgeving met bijvoorbeeld nieuwe GPS-toepassingen. Die omgevingsfactoren veranderen steeds heviger en sneller in de toekomst. Een ondernemer moet er klaar voor zijn om daar op ieder moment op in te spelen."

Kees: "Als ondernemer kun je zelf een risicoprofiel opmaken. Stel op basis van vijf risicofactoren: ondernemer, productie, financiering, prijs en politiek een risicoprofiel en een risicostrategie samen. Zorg dat hierin een balans ligt tussen de ondernemer als persoon en het risico van een bedrijf. Kijk vanuit het risicoprofiel waar jouw kansen als ondernemer liggen en in welke wegen je het meeste rendement kan behalen."

Ruud: "Als je de inkomsten elk jaar ziet teruglopen en de kosten blijven stijgen, dan is het essentieel om eens te kijken of je op dezelfde voet verder wilt. Maar doe dat niet op het laatste moment, als het al fout dreigt te gaan, maar denk daar nu al over na. Wij als Rabobank zien graag dat ondernemers proactief met hun omgevingsfactoren en hun toekomst aan de slag gaan. Daarom hebben we de flexibiliteitsscan ontwikkeld."

Doelgroep

Ruud: "Uit onze flexibiliteitsscan komt naar voren dat veel ondernemers de toekomst zien als onvoorspelbaar, maar zelf als ondernemer niet flexibel zijn."

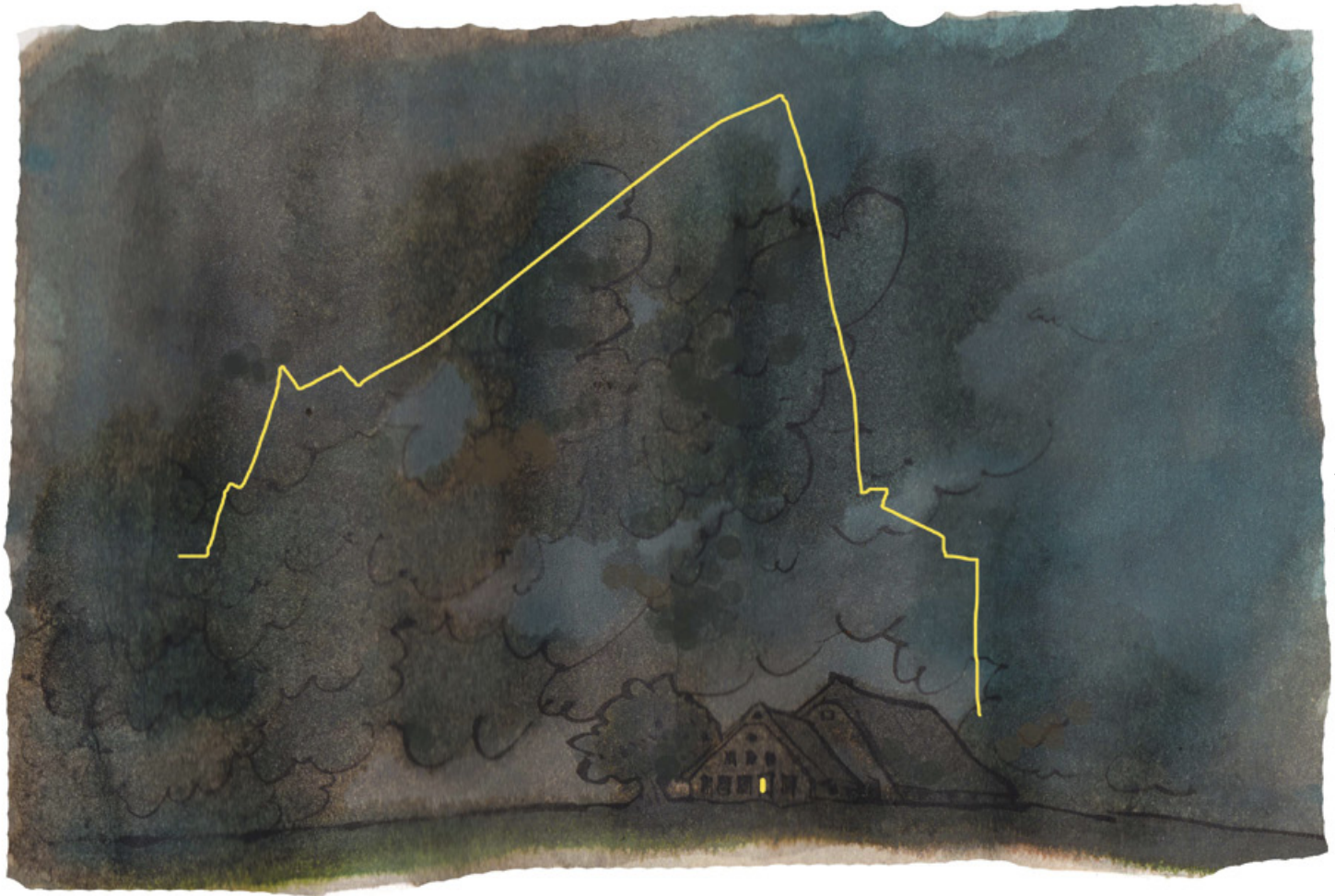
Kees: "Ik denk dat de meeste flexibiliteit te vinden is in de leeftijdscategorie van 35 tot 50 jaar. Deze flexibiliteit is afhankelijk van een opvolger en de doelstelling die de ondernemer heeft met zijn bedrijf."

Ruud: "Het is belangrijk om een doelstelling te hebben met het bedrijf en een bedrijfsplan te hebben voor de toekomst. Daardoor kunnen ondernemers nu inspelen op de lange termijn."

DCA Aardappelbingo

Uit onderzoek van DCA Markt kwam afgelopen zomer naar voren dat veel aardappeltelers voor de veilige weg kiezen: zij verkopen hun aardappelen het liefst met een vaste prijscontract of via een poolcontract. Maar wat gebeurt er als een aardappelsondernemer risico's gaat nemen? DCA Markt testte dat door middel van op toeval gebaseerde verkoopbeslissingen te nemen op de termijnmarkt. Met behulp van een aardappelbingo zijn de handelsdagen bepaald. De methode is uitgetest over de jaren 2007 tot en met 2010 en hieruit kwam een financieel rendement van 14,17 euro, het hoogste bedrag van alle andere afzetmethoden. Voor het oogstjaar 2012 heeft DCA Markt ook een bingo lopen. Houd deze aardappelbingo in de gaten via www.boerenbusiness.nl. ◀

agrarische sector



Illustratie: Hank van Ritsbeek

Bescherming

Kees: "Marktprijsontwikkelingen zijn erg actueel op dit moment. De invloed vanuit de wereldmarkt wordt steeds groter op het rendement van de bedrijfsvoering. Door het weghalen van de vangnetten binnen Europa, wordt die invloed zodanig groot, dat de flexibiliteit steeds meer moet toenemen."

Ruud: "Daar waar de bescherming wordt weggenomen, daar moeten we op inspelen. Neem bijvoorbeeld de rozen, die steeds meer in het buitenland geteeld worden. Of het melkquotum dat er in 2015 afgaat. Waarschijnlijk gaat door deze veranderingen de prijs die jij als ondernemer krijgt tijdelijk omlaag, maar hoe ga jij hier op inspelen? Als ondernemer moet je daar een analyse voor klaar hebben liggen en weten hoe je hier op in wilt gaan spelen voordat je een omvangrijke investering gaat doen."

De Europese markt

Kees: "In niet-protectionistische markten wordt de ondernemer gedwongen om flexibel te ondernemen. Als de ondernemer risicoloos

kan ondernemen, dan neemt de flexibiliteit in het ondernemen af. Iets wat de Europese Unie de afgelopen decennia heeft gecreëerd. Mijn voorkeur gaat uit naar een markt die zichzelf regelt. Niet helemaal, dan wordt het een kaal-slag. Van mij mag de markt eruit zien zoals het nu gaat met iets minder subsidies, iets meer ondernemen en iets meer flexibiliteit."

Ruud: "Het sterke van de Nederlandse landbouw is de kwaliteit van onze ondernemers

en producten. Ik ben daarom niet bang dat de sector er door de veranderende omgeving onderdoor gaat. Nederland is erg concurrerend. De Rabobank streeft uiteindelijk naar een vitale, goed georganiseerde sector waarin bewuste keuzes worden gemaakt. Hierin hoeft niet elke ondernemer continu te veranderen, want als alles goed gaat, moet je niet willen veranderen. Maar als de omgeving anders uitpakt, moet je mee." 

Rabobank flexibiliteitsscan

De Rabobank signaleert een agrarische markt die steeds sneller verandert. Agrarische ondernemers komen hierdoor voor grotere uitdagingen te staan om hun bedrijf succesvol te maken en te houden. Snel en adequaat reageren op de spelende veranderingen in de agrarische markt wordt voor agrarische ondernemers steeds belangrijker en daarom sloot de Rabobank de flexibiliteitsscan, ontwikkeld door de Erasmus Universiteit, in haar armen. Aan de hand van een vragenlijst wordt bepaald hoe flexibel jouw bedrijf kan inspelen op veranderingen. De flexibiliteitsscan is er al voor de tuinbouw- en akkerbouwsector en komt begin 2013 ook online voor de melkveesector. Kijk op www.rabobank.nl voor meer informatie. 