



Zuidwestelijke studiegroepen leggen cijfers naast elkaar

Enorme verschillen in opbrengst en prijs

De financiële opbrengsten per hectare kunnen per bedrijf enorm verschillen, zo blijkt uit de cijfers van twaalf managementstudiegroepen akkerbouw in het Zuidwesten. Jan Moggré, die deze studiegroepen in samenwerking met ZLTO al meer dan 20 jaar leidt, licht de resultaten toe.

Op dit moment zitten 108 ondernemers in een van de twaalf groepen. In de groepen staat het vergelijken van bedrijven op basis van cijfers centraal. Bij de meeste kentallen is het verschil tussen de bedrijven meer dan 100 procent. Moggré: „Juist die verschillen maken het interessant om daarover in een groep verder te praten. Op die manier leren de deelnemers van elkaar.“

Een belangrijke factor voor het groeiende verschil in netto-opbrengst op akkerbouwbedrijven is de financiële opbrengst van consumptie-aardappelen en van andere vrije producten, zoals uien, knolselderij en wortelen. Bij de aardappeltelers in de studiegroepen vertoont zowel de opbrengst als de prijs een stijgende lijn. Maar zowel qua prijs als qua aantal tonnen zijn de verschillen enorm. Van 2006 tot

en met 2011 lag de opbrengst per hectare in de studiegroepen gemiddeld op bijna 48 ton (zie tabel 1). In diezelfde jaren kwamen de 10 procent laagste opbrengsten niet boven 31 ton. De 10 procent hoogste opbrengsten kwamen allemaal ruim boven 60 ton uit. Dat is bijna het dubbele. Er zijn diverse oorzaken voor de grote verschillen. Een daarvan is dat ook de vroege

Bij de aardappeltelers in de studiegroepen vertoont zowel de opbrengst als de prijs een stijgende lijn. Maar zowel qua prijs als qua aantal tonnen zijn de verschillen enorm.

aardappelen zijn meegerekend. Die hebben altijd een lagere kilo-opbrengst per hectare. Voor de lage opbrengsten zijn vaak incidentele oorzaken, zoals afkeuringen of het niet kunnen rooien van een deel van het perceel omdat het te nat is. De grondsoort is een andere oorzaak voor de grote verschillen. Op niet te zware, opdrachttige grond is een hoge opbrengst veel beter haalbaar dan op zware klei. Ook de mogelijkheid om te beregenen speelt een rol. In grote delen van het Zuidwesten is beregenen van aardappelen niet mogelijk omdat het oppervlaktewater te zout is. Vooral in droge jaren kan dat parten spelen. Het zijn zeker niet alleen natuurlijke omstandigheden die de opbrengst bepalen, benadrukt Moggré. De teler heeft er zelf de meeste invloed op. Zijn manier van boeren bepaalt hoe de kwaliteit van de grond is en hoe optimaal de teelt plaatsvindt.

Opbrengstprijs

Bij de aardappelprijzen zijn dezelfde enorme verschillen (zie tabel 2). Gemiddeld lag de prijs van 2006 tot en met 2011 in de studiegroepen op 12,42 euro per 100 kilo. De 10 procent slechtste prijzen bleven onder 6,38 euro en de

10 procent beste prijzen scoorden boven 21,64 euro.

Ook hierbij vertekenen de vroege aardappelen het beeld enigszins. Die leveren altijd een duidelijk hogere prijs op dan de latere. Vervolgens ligt de prijs van tafelaardappelen 0,5 tot 1 cent hoger dan die van fritesaardappelen. Voor tafelaardappelen uit de kistenbewaring geldt een nog wat hogere prijs. Bijvoorbeeld Nedato betaalt daar een toeslag voor. Bij tafelaardappelen geeft een uitstekende kwaliteit ook een duidelijke meerprijs. Vooral de uitwendige kwaliteit is een belangrijke factor. Telers die hun fritesaardappelen tot laat in het seizoen bewaren, ontvangen een premie van LambWeston als ze mechanische koeling gebruiken.

Ook de keus voor het afzetsysteem beïnvloedt de prijs. Over de reeks van jaren leveren contractaardappelen 1 tot 1,5 cent minder op dan vrije aardappelen of poolaardappelen. De meeste deelnemers aan de groepen hebben zelf een combinatie van twee of drie afzetsystemen.

Verschillen van enkele centen per kilo lijken klein. Maar een ondernemer met een bedrijf met 25 hectare aardappelen met gemiddeld 50 ton per hectare die gemiddeld 2 cent per kilo meer ontvangt dan zijn collega, ▶

Tabel 1: Kg-opbrengsten consumptie-aardappelen per ha

	Gemiddeld	10% laagste	10% hoogste
2006	40.716	23.650	53.371
2007	45.934	33.000	57.836
2008	52.496	35.200	59.092
2009	51.570	36.300	70.852
2010	45.611	16.756	60.300
2011	50.920	36.664	60.300
Gemiddeld	47.874	30.262	60.292
Gemiddeld laatste 3 jaar	49.367	29.907	63.817

Cijfers betreft alle consumptie aardappelen, incl. vroege aardappelen
Op de vroege na vrijwel geen afland levering.
Cijfers netto geleverde aardappelen.

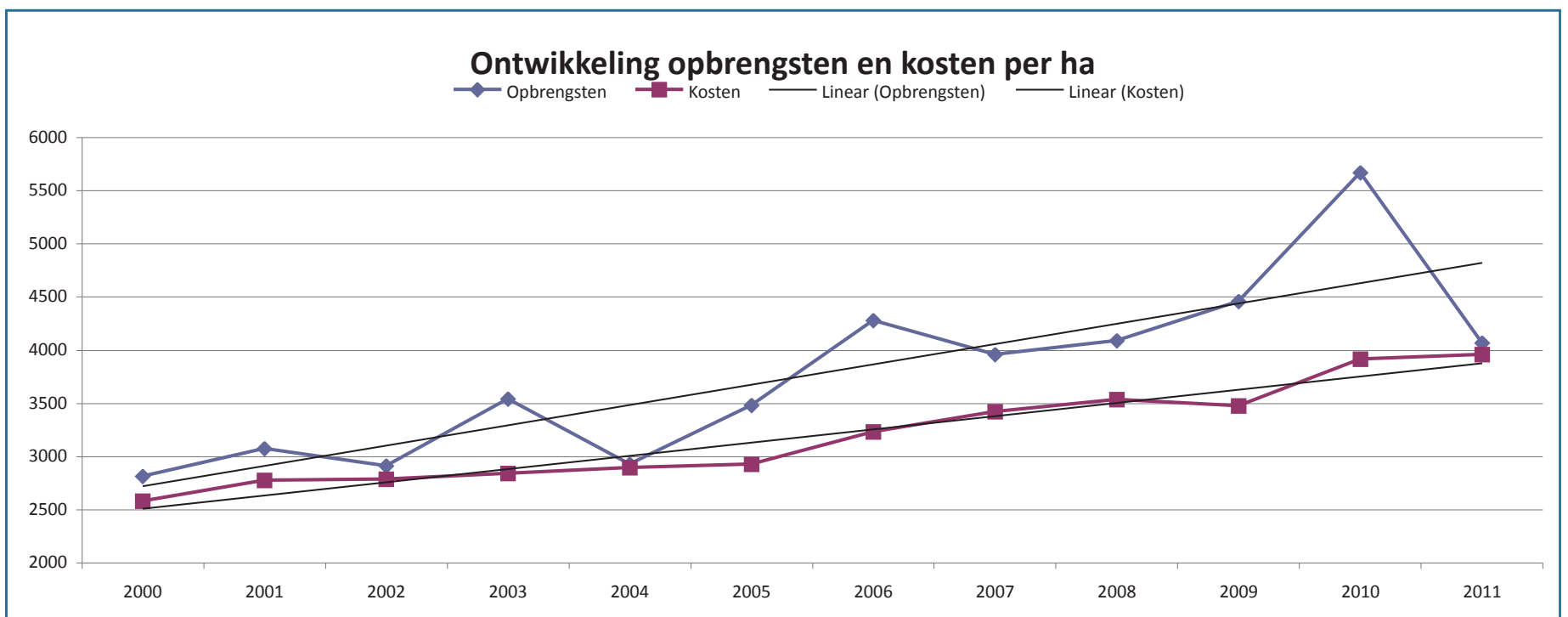
Tabel 2: Opbrengstprijs per 100 kg consumptie-aardappelen

	Gemiddeld	10% laagste	10% hoogste
		lager dan	hoger dan
2006	16,78	7,80	28,71
2007	10,37	4,84	17,77
2008	10,49	7,54	21,75
2009	9,98	6,62	17,16
2010	18,70	10,27	27,76
2011	8,21	1,22	16,72
Gemiddeld	12,42	6,38	21,64
Gemiddeld laatste 3 jaar	12,30	6,04	20,55

Tabel 3: Financiële opbrengst consumptie-aardappelen per ha

	Gemiddeld	10% laagste	10% hoogste
		lager dan	hoger dan
2006	6.748	2.606	13.223
2007	4.757	2.544	8.527
2008	5.469	3.105	7.989
2009	5.165	2.619	8.123
2010	8.511	2.896	13.530
2011	4.186	1.481	8.126
Gemiddeld	5.806	2.542	9.920
Gemiddeld laatste 3 jaar	5.954	2.332	9.926

Gemiddelde kostprijs ligt rond de € 6.000,-/ha (bewaring voorjaar) incl. arbeidsvergoeding.



De gemiddelde netto-opbrengst van een hectare akkerbouw stijgt al sinds 2000. De opbrengsten stijgen sneller dan de kosten. Maar er zijn grote verschillen tussen bedrijven.

Mini-interview: Jan Moggré:

'Grond, geluk en de ondernemer'

Adviseur Jan Moggré uit Schoondijke leidt al meer dan 20 jaar akkerbouwstudiegroepen. Bij de meeste kentallen is het verschil tussen de bedrijven meer dan 100 procent.

Wat zijn de belangrijkste oorzaken van de grote verschillen?

„Er zijn drie belangrijke oorzaken. De belangrijkste is de ondernemer zelf, zijn drive, zijn ervaring en zijn capaciteiten om met risico's te kunnen omgaan.

Een tweede factor is grondsoort. Op zware grond heb je nu eenmaal minder mogelijkheden met je bouwplan. Op minder zware grond kun je meer hoogrenderende gewassen telen. Dat zie je heel duidelijk terug in de resultaten.

Helaas speelt de factor geluk ook een belangrijke

rol. In sommige gebieden vallen er massa's water in één keer. Daar kun je niet veel tegen doen, alleen ervoor zorgen dat je grond in prima conditie is, met een goede ontwatering en vlakligging en voldoende organische stof.“

Wat is een goede ondernemer?

„Iemand die goed geïnformeerd is, niet met oogkleppen oploopt, snel schakelt en bereid is tot het nemen van risico's en daarmee goed kan omgaan. Het is bovendien iemand die goed in zijn vel zit en geen dingen doet die tegen zijn natuur ingaan. Tot slot is het iemand die rekening houdt met zijn omgeving. Je moet als ondernemer goed beseffen dat je zelf de belangrijkste factor bent. Zoek de oorzaken bij jezelf. Jij zaait, jij plant, jij kiest het afzetsysteem en jij onderhandelt.“



Jan Moggré: „Beseef goed dat je zelf de belangrijkste factor bent.“

verdient 25.000 euro per jaar meer. In vijf jaar loopt dit verschil op tot 125.000 euro.

Ook bij de opbrengstprijis is de teler doorslaggevend. Bepalend is welke keuzen hij maakt. Volgens Moggré maakt het ook veel uit hoe goed de teler kan onderhandelen met zijn afnemer. Soms lukt het telers om dingen af te spreken die voor andere telers niet gelden. Dat kan gaan om duizenden euro's.

Vast patroon

De grote verschillen in opbrengst en prijs bij consumptie-aardappelen komen terug in de

cijfers van de financiële opbrengst (zie tabel 3). Die is gemiddeld 5.806 euro per hectare, de 10 procent slechtste kwamen lager uit dan 2.542 euro per hectare en de 10 procent hoogste kwamen hoger uit dan 9.920 euro per hectare.

Volgens studiegroepbegeleider Moggré is er een redelijk vast patroon in resultaten van de verschillende bedrijven. De hoge en de lage scores zijn meestal niet toevallig. Degenen met de hoogste scores scoorden meestal het hoogst, en andersom.

De ondernemers met de hoogste financiële opbrengsten scoorden meestal minder goed

als het gaat om kosten (zie grafiek). Hoe groter het bedrijf, hoe groter de opbrengst per hectare. In de studiegroepen dalen de kosten niet bij een groter bedrijf. Volgens Moggré komt dat omdat ondernemers op kleinere bedrijven nauwkeuriger kijken naar de kosten. Ondernemers op grotere bedrijven focussen meer op de opbrengsten. Zij investeren makkelijker in capaciteit en in een beetje luxe. Zij hebben vaak ook meer mogelijkheden om keuzes te maken. Op kleinere bedrijven is het lastiger om een nieuwe investering te doen, zoals het starten van een nieuwe teelt. ■

Frans van Geel:
„Scherper het
quotum vol telen.“

Bietenquotum gekocht na vergelijking in studiegroep

Akkerbouwer Frans van Geel uit Lage Zwaluwe kocht bietenquotum en probeert veel scherper dan voorheen precies zijn quotum vol te telen. In de managementstudiegroep bleek dat hij daarmee een hoger rendement kan behalen met zijn bietenteelt.

Van Geel heeft profijt van de managementstudiegroep, vindt hij. De akkerbouwer heeft een bedrijf met 90 hectare met aardappelen, suikerbieten, knolselderij, tarwe, zaai- en plantuien en meestal kruiden.

„De echte cijfers van de deelnemers komen op tafel“, is zijn ervaring. Dat kan omdat het een kleine groep is van tien deelnemers, die elkaars bedrijven kennen. Als iemand met afwijkende cijfers komt, kunnen anderen die wel verklaren vanuit de bedrijfs-situatie.

De akkerbouwer laat de informatie die hij opdoet in de studiegroep vaak een rol spelen bij zijn eigen beslissingen. Hij noemt twee concrete voorbeelden. Het eerste is zijn bietenquotum. Voorheen teelde hij zelf vaak meer bieten dan zijn quotum. Vaak

kreeg hij voor een deel daarvan de lagere prijs van C-suiker. Hij had in zijn bouwplan veel meer ruimte voor bieten. Die liet hij voor een deel voltelen door collega's die land bij hem huurden voor die teelt.

In de studiegroep bleek dat andere telers hoger scoorden met hun bietsaldo. Hij besprak dat met zijn collega's in de studiegroep. Daarop besloot hij om bietenquotum bij te kopen, zodat hij zelf meer kon telen voor de volle prijs. Dat bracht meer op dan verhuur aan een collega én meer dan de prijs voor C-suiker. Tegelijk probeert hij nu veel preciezer dan voorheen zijn quotum vol te telen, niet minder, maar ook niet meer. Door die aanpassingen verbeterde zijn saldo voor bieten.

Als tweede voorbeeld noemt Van Geel zijn investering in de aankoop van toeslagrechten. Een berekening in de studiegroep wees uit dat het een goede investering zou zijn. Dat bleek geen foute veronderstelling te zijn, concludeert Van Geel.

De Brabander hecht ook veel belang aan de actualiteiten die in de groep aan de orde komen, zoals ontwikkelingen bij subsidies. „Dat houdt je scherp.“

