

# De kostprijs in de pluimveehouderij

**De kostprijs geeft de ondernemer inzicht in de verwachte kosten van het bedrijf. Met dat inzicht kunnen plannen voor investeringen, de markt en de bedrijfsstrategie gemaakt worden. Niet alle pluimveehouders zien de noodzaak voor het (ook nog) berekenen van de kostprijs. Jeroen van den Hurk, sectormanager pluimveehouderij bij Rabobank, legt uit waarom ze de kostprijs juist wél moeten berekenen.**

Tekst Ellen van den Manacker

## Hoe gaan pluimveehouders om met de kostprijs?

"De kostprijs wordt nog te weinig berekend. Veel pluimveehouders weten de kostprijs van eieren of vlees niet uit hun hoofd. Wat ze vaak wel weten is welke marge ze overhouden bij een bepaalde opbrengstprijzen en voerprijs."

## Waarom is het belangrijk voor pluimveehouders om op de hoogte te zijn van hun kostprijs?

"Door de kostprijs te berekenen, weten pluimveehouders waar ze staan in hun bedrijfsvoering. In één oogopslag kunnen ze zien of kosten op de lange termijn terugverdiend kunnen worden. Daarnaast hebben pluimveehouders de kostprijs nodig om derde partijen te informeren."

## Welk element in de bedrijfsvoering speelt een grote rol in de kostprijs?

"Het voer bepaalt 60-70% van de kostprijs van pluimveehouders. Dat maakt hen heel afhankelijk van de ontwikkeling van de voerprijs. Door de toegenomen volatiliteit van voerprijzen wordt op dit onderdeel actiever management gevraagd. Dit kan door termijnafspraken te maken of door regionaal tarwe te kopen."

## Wat wordt vaak vergeten in de kostprijsberekening?

"Alle betalingen die verricht moeten worden vormen de kostprijs. Daarbij hoort ook het inkomen van de ondernemer. Het arbeidscomponent van een familieonderneming wordt vaak niet meegerekend in de kostprijs. Om continuïteit in de onderneming te waarborgen, is het belangrijk om elk jaar een bepaald bedrag te reserveren voor het inkomen van de ondernemer."

## Hoe kunnen pluimveehouders hun kostprijs berekenen?

"Naast het inzichtelijk maken van alle kosten van het bedrijf, kan ik pluimveehouders aanraden om een liquiditeitsbegroting te maken."

*"Er zijn altijd nieuwe wegen om de kostprijs te verbeteren"*

In de liquiditeitsbegroting laat de ondernemer zien wat zijn verwachtingen zijn van de markt. Op basis van deze begroting kan de ondernemer scenario's financieel testen. Ook kan de ondernemer elk kwartaal zijn kwartaalcijfers naast de liquiditeitsbegroting leggen. Zo kan hij zien wat er financieel gerealiseerd is en of de zeilen bijgezet moeten worden om de doelstelling te behalen."

## Wat doen pluimveehouders om de kostprijs te drukken?

"Zo scherp mogelijk inkopen en de dieren zoveel mogelijk laten produceren met een zo laag mogelijke voederconversie. Schaalvergroting is niet altijd de oplossing: de inkoopprijs van voer heeft een limiet. Om meer zekerheid te hebben in de kostprijs kunnen pluimveehouders afspraken maken over voeraankopen of de verkoopprijs vastzetten. Bij eieren is een koppeling tussen ei- en voerprijs gewenst. Dan ontstaat er een vaste marge welke meegenomen kan worden in de kostprijscalculatie."

## Is de bodem van de kostprijs in de Nederlandse pluimveehouderij bereikt?

"De bodem is nooit bereikt. Er zijn altijd nieuwe wegen om de kostprijs te verbeteren. Naar mijn mening kunnen bedrijven in de pluimveehouderijketen meer samenwerken. Door een betere afstemming in de keten kunnen nog slagen in de kostprijs gemaakt worden."

*"Om meer zekerheid te hebben in de kostprijs kunnen pluimveehouders afspraken maken over voeraankopen of de verkoopprijs vastzetten"*



Jeroen van den Hurk

## Kijkt de Rabobank ook naar de kostprijsberekening van ondernemers bij een financieringsaanvraag?

"De kostprijsberekening is bij ons onderdeel van een financieringsaanvraag. In financieringsaanvragen werkt de Rabobank met een rentabiliteitsverwachting: verwacht een ondernemer dat met zijn businessmodel jarenlang voldoende uit de markt gehaald kan worden om kostprijsdekkend te zijn. Het zicht op de lange termijn is hierin erg belangrijk."

## Heeft u kostprijsstips voor jonge pluimveehouders?

"Jonge ondernemers zijn bij uitstek geschikt om de kostprijs goed in beeld te brengen. Zij werken gemakkelijk met datasystemen, maar leggen ook sneller contacten met ketenpartijen." <img alt="arrow icon" data-bbox="695 818 708 828"/>