

De tulpenteelt vanuit bedrijfseconomisch perspectief

Jaarlijks stelt Flynth adviseurs en accountants verscheidene bedrijfsrapporten samen voor bloembollenbedrijven. In deze rapporten worden de bedrijfseconomische opbrengsten en kosten geanalyseerd, waarna de uitkomsten in een bedrijf vergelijkend overzicht (BVO) anoniem met elkaar worden vergeleken.

Tekst: Hans Tesselaar, Flynth

De basis voor de opbrengst- en kostenanalyse is de fiscale jaarrekening. Opbrengsten worden per teeltseizoen meegenomen, waarbij de teeltopbrengsten (2013/14) en de broeiopbrengsten (2014/15) in het daarop volgend broeiseizoen (2014/15) in hetzelfde jaar vallen. In de kosten worden arbeid en rente over geïnvesteerd vermogen genormeerd meegewogen en uitschieters in afschrijvingen weggehaald. Op basis van het teeltplan wordt voor bedrijven met meer teelten de kostprijs op basis van indexen toegerekend aan de verschillende teelten. In dit artikel wil ik ingaan op de conclusies die wij kunnen trekken uit de analyse van de tulpenteelt in seizoenen 2013.

Op basis van de waarnemingen blijkt dat 2013 een relatief goed jaar is geweest voor de tulpenteelt waarin de rendementen voor de meeste teelten zich hebben weten te herstellen. Voor het eerst in zeven jaar werden er bedrijfseconomisch gezien gemiddeld weer zwarte cijfers geschreven. Onderstaande grafiek geeft de resultaten weer over 2001-2013.

De grafiek links onder laat zien dat bedrijfseconomisch de tulpenteelt vanaf 2001 gemiddeld

genomen verlieslatend is geweest. De blauwe lijn van de gemiddelde opbrengsten laat een grillig verloop zien, de roze lijn van de kosten laat een veel vlakker en stabiel verloop zien. Vanaf 2001 dalen de kosten van € 40,- per Rijnlandse Roe (RR) naar een niveau van € 36,- per RR in 2006 waarna de kosten langzaam weer iets stijgen naar € 38,- per RR en vervolgens weer afvlakken naar rond het niveau van 2006. Aan de daling van de kosten vanaf het teeltjaar 2001 liggen een paar belangrijke redenen aan ten grondslag.

BEZUINIGINGEN

De schaalvergroting zorgt voor een lagere kostprijs. Kleine bedrijven stoppen en hun areaal wordt overgenomen door bedrijven die hun activiteiten blijven voortzetten. Het zijn niet alleen de bedrijven met een groot areaal die groeien maar met name de bedrijven in het middensegment.

Door de teruglopende opbrengsten blijven de rendementen achter. Er wordt meer op de kosten gelet, er wordt geschrapt in onnodig te maken kosten, besparingen worden doorgevoerd en door grotere oppervlaktes en een kleiner aantal cultivars wordt efficiënter geteeld. Investeringskosten worden uitgesteld waardoor afschrijvingen daalden. Dat de kostprijs een aantal jaren later weer stijgt is mede een gevolg

van (inhaal) investeringen. Het wegvallen van investeringen van speculatieve kraaminvesteringen. Anders dan fiscaal worden kraaminvesteringen bedrijfseconomisch direct ten laste van het resultaat gebracht.

Als we kijken naar de opbrengsten dan zien we vanaf 2001 een grillig verloop. Voor een verklaring hiervoor is grafiek rechtsonder van belang. De tabel laat de productie aan tulpen in stuks zien van de afgelopen twintig jaar. Het betreft hier de afgeleverde aantallen exclusief vernietiging. Vanaf ongeveer de eeuwwisseling zien we een sterke toename van het aantal geteelde bollen per RR: van ongeveer 500 stuks per RR naar ruim 700 stuks per RR. Een paar belangrijke oorzaken liggen aan deze stijging ten grondslag. De rendementen gingen steeds meer onder druk staan vanaf eind jaren negentig. Kwekers kregen steeds meer het besef dat het aantal geteelde bollen per RR van wezenlijk belang was voor een optimaal rendement. Als gevolg hiervan werd kritischer naar de opbouw van de kraam gekeken en werden onder-eind en slecht renderende soorten uit het teeltplan verwijderd.

De nieuwe cultivars die op de markt verschenen, zijn gemiddeld genomen veredeld op een hogere productie van stuks leverbaar per RR. De vele nieuwe cultivars die op markt verschenen, hebben gezorgd voor een noodzakelijke verversing in de bloembollenkraam van de individuele bedrijven.

Bent u geïnteresseerd in een analyse voor uw bedrijf of wilt u nadere informatie? Dan kunt u contact opnemen met Hans Tesselaar tel. 06-514 294 27/

hans.tesselaar@flynth.nl of Richard Schaft tel. 0228-562 004/richard.schaft@flynth.nl.

