



Kostprijsberekening bij potchrysanter

De populariteit van potchrysanter heeft al een tijdje een knauw gekregen. Toch is het een prachtige plant die als geen ander tuinen, terrassen en de openbare ruimte kan opfleuren in een periode waar de natuur wat somberder wordt. Uiteraard komt deze bloemenpracht met een prijs. Het vraagt moeite, tijd en ruimte vooraleer een potchrysanter op de markt wordt gebracht. In dit artikel trachten we hier een concreet getal op te kleven en gaan we na of de teelt van potchrysanter nog rendabel genoeg is.

Dieter Blancquaert

In het kader van het demonstratieproject 'Telen met inzicht' werden onder- tussen op meer dan 30 sierteeltbe- drijven kostprijsberekeningen uitgevoerd. Dat was geen eenvoudige taak want de teelten op eenzelfde bedrijf zijn vaak heel divers en de bedrijven kennen onderling ook grote verschillen. Ook de kostenstructuur van eenzelfde product kan enorm variëren. Een aantal van de bezochte bedrijven hadden ook potchrysan- ten in hun assortiment. "Daar waar we vroeger 200 BEF kregen voor een plant, krijgen we nu - als het goed gaat - amper nog een paar euro's!", hoorden we vaak. Hoog tijd dus om de kostprijs van potchrysa-nt eens van naderbij te bekijken.

DRIE PIJLERS VAN KOSTPRIJS



De drie pijlers van een kostprijs

Zoals we reeds uit vorige artikels geleerd hebben, bestaat de kostprijs uit drie pijlers: een productkost, een arbeidskost en een aandeel in de bedrijfskosten. De productkost (pot, substraat, plantgoed, hoes) is eenvoudig te berekenen. Via arbeidsregistratie kunnen we een inschatting maken van de arbeidskost van een potchry- sant. Het aandeel in de bedrijfskosten (verzekeringen, telefonie, investerin- gen) is iets moeilijker te bepalen, maar we gaan uit van de volgende principes:

1. planten die langer op een bedrijf staan, moeten meer bedrijfskosten dragen dan kortere teelten en
2. planten die meer plaats innemen betalen hierin een groter aandeel ten opzichte van kleinere potmaten.

Met deze principes komen we al gauw uit op de week-m² waarbij de bedrijfs- kosten (algemeen of specifiek voor een bepaalde locatie) verdeeld wor- den over de beteelbare oppervlakte van het bedrijf of een locatie. Zo zal elke locatie een eigen week-m² heb- ben die de som is van de week-m² van het bedrijf (kosten die niet-specifiek zijn voor een bepaalde locatie, bv. lidgelden, boekhouding) en een week- m² van de specifieke kosten van de locatie (afwitten serres is een kost voor serres, pachtprijs voor volle- grond,...).

Kostprijsberekening bij potchrysa-nt

We doen de oefening bij potchrysa-nt en maken een onderscheid tussen een bedrijf met 2 ha potchrysa-nt, een bedrijf met 5 ha potchrysa-nt en een met 10 ha potchrysa-nt. Aangezien de bedrijfskosten verdeeld worden over de oppervlakte, zal dat een groot verschil maken in kostprijs. Daar de meeste potchrysa-ntentelers naast potchrysa-nt ook andere gewassen telen (perkplanten, groenten, boom- kwekerijproducten,...) rekenen we de algemene kosten en investeringen voor de helft door aan potchrysa-nt bij de kleine en middelgrote bedrijven (2 en 5 ha) en voor $\frac{3}{4}$ bij het grote bedrijf. We houden eveneens enkel rekening met kosten en investeringen die betrekking hebben op de teelt van potchrysa-nt, niet op de teelt van de andere producten.

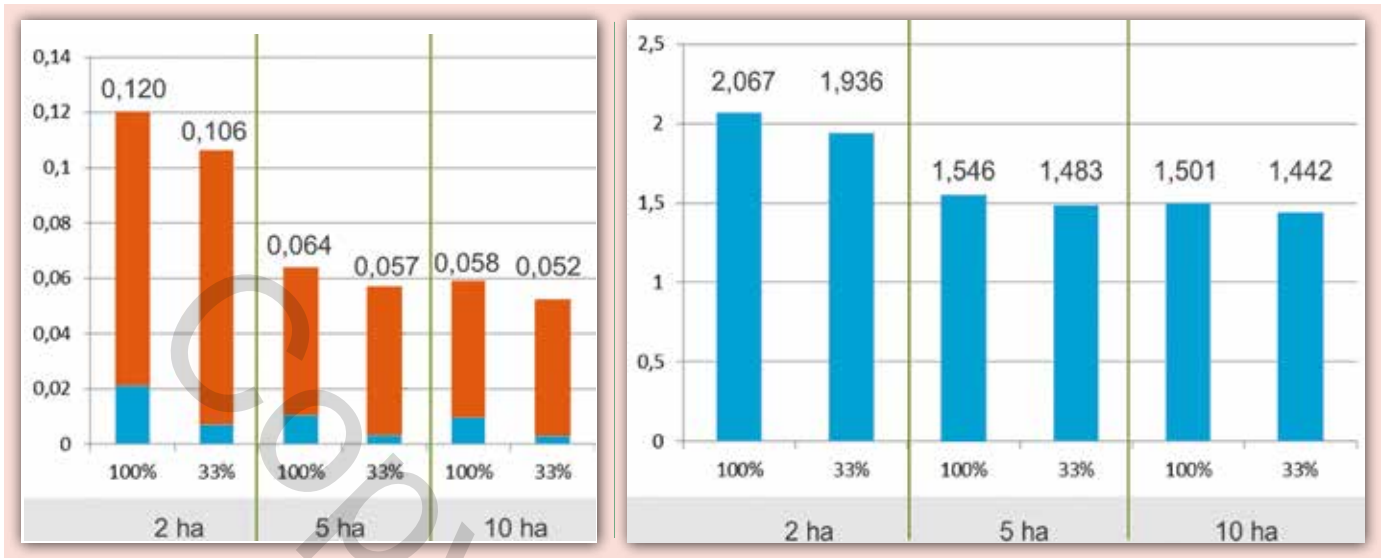
In figuur 1 zien we de week-m² van de verschillende bedrijven, elk met 2 scenario's: een scenario waarin nog alle investeringen lopende zijn (100%) en een scenario waarin reeds $\frac{2}{3}$ van de investeringen afgeschreven zijn (33%). Zo leren we dat op het kleinste bedrijf (100% scenario) een vierkante meter € 0,12 kost per week, daar waar dat slechts € 0,06 is bij het grootste bedrijf. Uiteraard verdubbe- len de bedrijfs- en investeringskosten

niet bij de sprong van 2 naar 5 en van 5 naar 10 ha. De getallen die in figuur 1 staan, zijn vrij realistisch en geba- seerd op reële bedrijven. Het verschil tussen 5 en 10 ha is klein geworden door het verschil in percentage door- gerekende bedrijfskosten (50% bij 5 ha en 75% bij 10 ha). Ook zien we dat de investeringskost veel lager ligt dan de overige bedrijfskosten, zodat de verschillen tussen de twee scenario's, gerelateerd aan de investeringskos- ten, eigenlijk niet zo groot zijn.

"Doordat potchrysa-nten vrij veel plaats innemen op het veld en de laatbloei- ende soorten lang op het bedrijf doorbrengen, is ongeveer de helft van de kostprijs toe te schrijven aan bedrijfskosten."

We berekenen de kostprijs van een laatbloeiende potchrysa-nt (teelt van 1 juni tot 30 oktober, potmaat 19 cm) op de verschillende bedrijven. De plan- ten staan eerst twee weken op een wachtbed (25 planten/m²) vooraleer ze hun definitieve plaats krijgen in volgrond (20 weken aan 2,3 planten/ m²). We rekenen € 0,37 productkost (plantgoed, pot, substraat, hoes) en € 0,55 arbeidskost (gemiddeld uurloon van € 25) aan per plant.

KOSTPRIJSBEREKENING POTCHRY SANT



Figuur 1: Verrekening van de bedrijfskosten volgens het € per week per m² principe bij een bedrijf met 2, 5 en 10 ha potchrysan. Binnen elk bedrijfsgrootte zijn er twee scenario's: alle investeringen nog lopende (100%) en de investeringen voor 2/3 reeds afgeschreven (33%). Blauw: het aandeel van de investeringen, rood: de overige bedrijfskosten.

Figuur 2: Kostprijs van laatbloeiende potchrysan (potmaat 19 cm) op een bedrijf met 2, 5 of 10 ha potchrysan (uitgedrukt in € per plant), met 2 verschillende investeringsscenario's (100% en 33% van de investeringen nog lopende).

In figuur 2 zien we de totale kostprijs van de laatbloeiende potchrysan bij de verschillende bedrijven, met de twee investeringsscenario's. Het wordt al snel duidelijk dat de kostprijs van de potchrysan bij een bedrijf van 2 ha vaak de verkoopprijs zal overstijgen. Bij een bedrijf met 5 of 10 ha potchrysan ligt de kostprijs een stuk lager. Bemerk ook hier het minieme verschil tussen deze twee bedrijven, opnieuw te wijten aan een verschil in het percentage toegewezen bedrijfskosten. Ook zien we dat het verschil in investeringsscenario klein is, doordat de teelt van potchrysan slechts een kleine investeringskost vraagt.

Doordat potchrysanen vrij veel plaats innemen op het veld en de laatbloeiende soorten toch 22 weken op het bedrijf doorbrennen, zien we dat ongeveer de helft van de kostprijs toe te schrijven is aan bedrijfskosten, verrekend via het week-m² principe. Realiteit leert dat het aandeel van de bedrijfskosten vaak onderschat wordt door de siertelers. Ook al wordt de prijs vaak door de markt bepaald, toch is het van belang om de kostprijs van je product te kennen en het effect van bepaalde bedrijfsbeslissingen,

zoals nieuwe investeringen of een extra werkkraacht, op de kostprijs te kennen.

Telen met inzicht

Het demonstratieproject 'Telen met inzicht' is een samenwerking tussen PCS, VMS en AVBS en wordt gefinancierd door de Vlaamse Overheid en de Europese Unie. Dit voorjaar worden in

het kader van dit demonstratieproject nog enkele workshops georganiseerd rond rentabiliteit en bedrijfsvoering. Hou onze agenda in de gaten voor meer informatie!

Contacteer Dieter.Blancquaert@pcsierteelt.be of via 09/353.94.87 als je graag wil meewerken aan dit project. ■

