

Ondernemers moeten vooral met de kostprijs hun marge beveiligen

Kostprijs, rendement en omvang bedrijf: tobben of rustig slapen?

KOSTPRIJS

RENDEMENT



Naarmate bedrijven groter zijn, zijn de overlevingskansen beter. "Maar of een heel groot bedrijf beter rendeert, is nog niet bekend," zeggen Marc Ruijs en Anita van der Knijff.

In 2007 is de kostprijs in de glastuinbouw met gemiddeld 2% gestegen. Dit is min of meer vergelijkbaar met voorgaande jaren. Niettemin is de almaar stijgende kostprijs reden voor zorg, want de glastuinbouw kent geen bodem- of interventieprijzen voor zijn producten. Daarom moet ook de marge uit de kostprijs worden beveiligd. De mogelijkheden liggen echter niet voor het opscheppen. Schaalvergroting is een serieuze mogelijkheid. Maar een groter bedrijf betekent nog niet automatisch een hoger rendement.

TEKSTEN BEELD: JOS BEZEMER

Elk jaar raamt het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) de bedrijfsresultaten in de glastuinbouw en komt het, halverwege het volgende jaar, met het Landbouw Economisch Bericht: een update van de ramingen. Bron voor de rapporten zijn gegevens uit een netwerk van 1.500 land- en tuinbouwbedrijven met een bedrijfs-economische boekhouding.

Het afgelopen jaar zijn de rentabiliteit en de inkomens in de glastuinbouw gedaald.

In de grote vruchtgroentegewassen daalden de prijzen (met name van tomaat) en stegen de kosten. Ook in de sierteelt stegen de kosten. Hier stonden de prijzen van kamerplanten zoals phalaenopsis en anthurium en van snijbloemen als tulp en chrysant onder druk.

Kostprijs stijgt met 2%

Een uitsplitsing naar type kosten geeft aan hoe de pijn is verdeeld. Het LEI onder-

scheidt in haar ramingen vier kostenposten. Zij ontwikkelden zich in 2007 als volgt.

1. Arbeidskosten (aandeel in de totale kostprijs: 27%). Deze kosten stegen in 2007 met 1% per vierkante meter. De productiviteit bleef gelijk.
2. Energiekosten (aandeel in het totaal: 20%). Deze kosten stegen in 2007 met

bedrijfs-
resultaten

productiviteit
bleef gelijk

Vervolg op
pagina 14

Kostprijs, rendement en omvang bedrijf:

Vervolg van
pagina 13



De kosten van potgrond, kunstmest, steenwol, gewasbeschermingsmiddelen stegen het afgelopen jaar bovengemiddeld, met 3,3% per vierkante meter.

2% per vierkante meter. Hoewel het verbruik iets daalde (de zachte winter) leidde de hogere gasprijs tot een stijging.

3. Rente en afschrijvingen (aandeel in het totaal: 19%). Een hogere rentevoet en een toename van de investeringen in 2007 leidden tot een stijging van 2,7% per vierkante meter.

4. Overige kosten (aandeel in het totaal: 34%). Dit betreft de kosten van potgrond, kunstmest, steenwol, gewasbeschermingsmiddelen, enzovoort. Zij stegen het afgelopen jaar bovengemiddeld, met 3,3% per vierkante meter.

Over het totaal had de glastuinbouw in 2007 per saldo gemiddeld met een 2% hogere kostprijs te maken.

Besparingen steeds moeilijker

Een 2% hogere kostprijs is niet uitzonderlijk, maar geeft reden tot zorg. Dat zeggen Anita van der Knijff, onderzoeker glastuinbouw bij het LEI en Marc Ruijs, senior onderzoeker economie en management bij het LEI en bij WUR Glastuinbouw.

“De glastuinbouw kent geen bodem- of interventieprijzen, zoals die in andere sectoren nog wel bestaan. Behalve met de kwaliteit van zijn product – met name in de sierteelt – heeft de ondernemer weinig invloed op zijn opbrengstprijzen, uitgezonderd degenen die afnemers rechtstreeks

beleveren of een meerwaarde voor hun producten weten te creëren. Dat is jammer, want een 1 procent hogere opbrengstprijzen betekent min of meer een 1 procent hoger rendement. Een besparing op de energiekosten van 1 procent komt slechts voor een vijfde deel in het rendement tot uiting, gegeven het aandeel in de totale kostprijs.”

Samenwerken biedt voordelen

De situatie is zorgelijk, omdat de meeste ondernemers vooral met hun kostprijs hun marge moeten beveiligen; veel mogelijkheden daartoe zijn er echter niet. “Kijk bijvoorbeeld naar de energiekosten. Het energieverbruik is al behoorlijk teruggedrongen, waardoor verdere besparingen moeilijker en minder betaalbaar worden. Heel veel winst zit er niet meer in”.

Het brengt de twee onderzoekers tot de constatering dat schaalvergroting een betere optie is. Dat is niet per definitie hetzelfde als meer meters glas bijbouwen. Ook uit samenwerking met anderen kan de ondernemer schaalvoordelen realiseren. Ruijs: “Door samen te werken kan een ondernemer kosten wegsnijden, zowel in de inkoop als in de afzet. Als nevenvoordeel wordt specialisatie mogelijk; samen met anderen kan hij bijvoorbeeld een energiespecialist of een inkoopmanager aanstellen. Zelf kan hij zich dan

aan andere zaken gaan wijden die bij zijn talenten passen.”

Onvoorspelbare ontwikkelingen

Sinds 2000 is het aantal bedrijven in de glastuinbouw met 33% gedaald, met gemiddeld dus 5% per jaar. Land- en tuinbouwbreed is dat 3,5%. De glastuinbouw lijkt het dus moeilijker te hebben, maar aan het areaal is dat niet te merken. Dat blijft min of meer gelijk. Vanaf 2000 daalde het areaal snijbloemen met 740 ha, waarbij vooral rozen een flinke veer lieten. De pot- en perkplanten stegen echter met 120 ha, de glasgroenteteelt breidde uit met 370 ha.

De groei van de glasgroenteteelt tekent de onvoorspelbaarheid van economische ontwikkelingen, maar ook het aanpassingsvermogen van de Nederlandse tuinbouwproducenten. Van der Knijff legt uit: “Vijftien jaar geleden was de prognose dat groenten onder glas een flinke tik zouden krijgen van concurrenten als Marokko, Spanje en van de Oost-Europese landen. Ook een kwestie als de negatieve smaakreputatie van Hollandse tomaten speelde daarin mee. De statistieken leken het uit te gaan wijzen: van 1990 tot 2000 daalde bijvoorbeeld het areaal tomaten in Nederland van 1.600 naar 1.100 hectare. Maar in 2007 stond er weer 1.550 hectare van dit gewas.”

boven-
gemiddelde
stijging

geen
bodemprijzen

minder
snijbloemen

fors meer
tomaten

tobben of rustig slapen?

verdringing — concurrenten

Een knappe prestatie van in dit geval de Nederlandse tomatentelers, aangezien de markt voor kasgroenten verzadigd is en het dus van de verdringing van concurrenten moet komen. En van verbreding en substitutie: de tros- en cherrytomaten (met steeds meer smaak) veroverden aandeel ten koste van de losse en vlees-tomaten.

Opgetekend wordt dat concurrerende landen ook van tijd tot tijd het tij tegen hebben. Van der Knijff en Ruijs: "Zo kreeg Spanje recent een knauw van het residuschandaal en blijft water daar een probleem. De strenge winter van 2007/08 in Israël speelde Nederlandse siertelers in de kaart. En in bijvoorbeeld Kenia is veel politieke onrust geweest, ongetwijfeld een bemoelijkende omstandigheid voor de producenten in dat land."

De vraag der vragen

Al relativerend valt echter niet te loochenen dat in 2006 en 2007 het aantal glastuinbouwbedrijven fors daalde, in beide jaren met 7%. Dat leidt tot de vraag der vragen: duidt de teruggang in het aantal bedrijven op malaise en op niets anders dan dat, of zijn kanttekeningen mogelijk?

Dat laatste is het geval, zegt Van der Knijff: "Onderzoek van het LEI in de hele land- en tuinbouw wijst uit dat stakende bedrijven doorgaans kleiner zijn dan het gemiddelde. Het zijn dus vaak bedrijven met een minder sterk perspectief voor de toekomst. Naarmate een bedrijf groter is, stijgen blijkbaar de kansen om te overleven. Overigens wordt niet elk bedrijf uit nood gestaakt. Er kan niets aan de hand zijn, maar een bod op het bedrijf kan zo goed zijn dat een ondernemer toch tot beëindiging besluit. Tot slot bouwt 85 procent van de beëindigers hun bedrijf bewust af. Ook dat wijst niet op grote problemen. Slechts de resterende 15 procent ziet zich echt gedwongen het bedrijf te staken."

De beste route?

Betekent het verband tussen de gestaakte bedrijven en hun gemiddelde omvang vanzelf dat 'groeien naar groter' het rendement opstuwet en de overlevingskansen bevordert? Oftewel: is een nog groter bedrijf de beste route naar een

minder — bedrijven

bewust — afbouwen

toekomst waarin de ondernemer elke nacht opnieuw vredig slaapt? Dat staat geenszins vast, constateert Ruijs. "Duidelijk is wel dat de middelgrote bedrijven het beter doen dan de kleintjes."

In de brochure 'Kwantitatieve Informatie voor de glastuinbouw' wordt als norm voor een goed rendement gekozen: minimaal het gemiddelde rendement van de bedrijven die bovengemiddeld renderen. Dat komt neer op circa 75% van het rendement van topbedrijven. Of de grotere bedrijven die 75%-norm bereiken, is echter niet bekend. Ruijs: "We beschikken nog niet over de rentabiliteitsgegevens van de bedrijven met zeg maar meer dan twintig hectare. Maar ons gevoel zegt dat deze bedrijven het niet automatisch beter doen dan de middelgrote bedrijven. Hoe groter een bedrijf, hoe lastiger het immers wordt de verschillende bedrijfsprocessen goed te sturen. Organisatorische fouten nemen toe. Zo berichtte zes jaar geleden de voormalige adviesorganisatie LTB dat de grootste glastuinbouwbedrijven het met hun economische resultaat niet beter deden dan de middelgrote bedrijven." De vraag naar het rendement van de grootste bedrijven is wel heel interessant. "We zouden er graag aan gaan werken, ook omdat we dan de ondernemers en de beleidsmakers beter kunnen adviseren. Want het zijn niet alleen de kleinste bedrijven die erop moeten rekenen dat de druk op het rendement blijft bestaan."

De glastuinbouw kijkt terug op een jaar waarin de kostprijs weer steeg. Dat is zorgelijk, want de Nederlandse teler moet doorgaans juist via de kostprijs zijn marge beveiligen. Heel veel (betaalbare) mogelijkheden zijn er echter niet. Schaalvergroting en/of samenwerking lijkt één van de beste opties te zijn, stelt het Landbouw-Economisch Instituut. Meer omvang betekent overigens niet automatisch meer rendement. Want hoewel de middelgrote bedrijven het beter doen dan de kleinere, is nog niet duidelijk of groter dan middelgroot (of zelfs megagroot) per definitie tot hogere rendementen leidt.

SAMENVATTING

Waar draait het om?

Het eerste jaarverslag van het nieuwe Flora Holland eens wat doorgesnuffeld. En....het zal u verbazen, maar ik werd er niet echt vrolijk van. Ik mis iets, ik mis visie en mis commitment met mij, het veilinglid. Ik mis mezelf. Ik zie niets van mezelf terug in de verheven taal over draaischijf en mondiale handel. Die interesseert me namelijk helemaal niets. Het enige wat mij interesseert is of de Veiling daadwerkelijk bijdraagt aan mijn resultaat. Dat lijkt nu precies datgene te zijn wat hen totaal niet interesseert. Ik mis de directe betrokkenheid met dat waar het in ons wereldje echt om gaat. Een betere prijsvorming en een duidelijke ondersteuning aan de resultaten en de doelstellingen van de eigenaar. Het veilinglid. Er is geen eenduidig doel waar veilinglid en organisatie elkaar vinden en waar wij "zij aan zij" aan werken. Daar waar het bij mij allemaal om draait, dat is bij hen compleet uit het beeld verdwenen. Het interesseert ze niets wat er komt en voor welke prijs het gaat, als het maar veel is en via Flora Holland draait.

Er zitten in mijn veiling een aantal zaken fundamenteel fout en men lijkt daar zeer gelukkig mee. Vindt dat het zo hoort en absoluut zo moet. Daardoor werkt men aan de verkeerde doelen. Flora werkt voor zichzelf, voor haar voortbestaan en wereldfaam.

Ze werkt niet voor mij, heeft geen visie over mijn toekomst als Nederlandse producent en is dus zeker niet in de weer om deze te versterken. Ze is in de weer om zichzelf te versterken en vindt dat wij als leden, daarmee zijn gebaat. Dat ons verdwijnen gelijke tred houdt met hun groei, dat interesseert ze niet.

Het wordt tijd dat we de teugels weer in handen nemen. Onze veiling weer terug brengen naar de oorsprong. Haar reden van bestaan weer terugvoeren op haar leden en niet op haarzelf. Bij elk plan en elke beslissing dient die ene vraag te worden gesteld. "Is dit in het belang van Hans de Vries". Nee? Vergeet het dan verder maar. Elk nieuw bestuurslid wordt geleerd te denken aan het grotere belang, dat van de Coöperatie. FOUT, denk aan het grootste belang, dat van het veilinglid.

Het wordt ook tijd voor een toekomstvisie die ietsje meer behelst dan "wij worden lekker groot". Een visie waarin een duidelijke keuze wordt gemaakt voor het veilinglid en welke als grondslag dient voor alle verdere beslissingen. Waar gaan we heen, hoe gaan we het bereiken en welke middelen zijn daarvoor noodzakelijk?

Om een klein voorbeeldje te noemen. Als we over tien jaar 80% van onze aanvoer verkocht hebben voor we het in een auto laden, dan ontwikkel je voor die 80% een perfect transportmiddel. Geen nieuwe veilingkar, maar een nieuwe ketenkar is dan een oplossing. Even nadenken en werken vanuit een plan voorkomt dure fouten. Flora is daarbij een middel en mag niet langer het doel zijn.

Hans de Vries
www.Doorgedraad.nl