

Sortiment vaste planten

Tekst: Henk van den Berg
teelt- en bedrijfsadvies
(0252) 340301 / 06-51312207
Foto: René Faas

De sortimentskeuze is een allesbepalende factor voor de kans dat er in de toekomst geld verdiend kan worden. Dat het in de praktijk totaal niet bekend is met welke gewassen het geld verdiend kan worden, is echter geen reden om er niet goed over na te denken. Als er een gewas is waarvan iedereen zeker weet dat dit de toekomst is, begin er dan niet aan, omdat juist die wetenschap er voor zorgt dat deze voorspelling niet uit gaat komen. Waar wel op gelet moet worden is een scala aan factoren die gezamenlijk bepalen of een gewas in de toekomst rendabel zal zijn. Dit zal echter voor elke teler een ander gewas of scala aan gewassen zijn, omdat bedrijven enorm van elkaar verschillen, zowel teeltechnisch als qua bedrijfsvoering. Het is dus van het grootste belang om objectief te onderzoeken wat voor een soort u kweker u bent.

TELER OF ONDERNEMER

Bovenstaande kop is geen waardeoordeel, maar het is wel belangrijk om te weten of u meer teler bent dan ondernemer. Ondernemen is namelijk een totaal plaatje. U kunt niet alleen planten telen zonder zich in de afzet te verdiepen. Als u meer kweker bent dan handelaar, probeer dan uw afzet zoveel mogelijk uit handen te geven. Als u alleen teler bent is het veel risicovoller om producten te telen die

nog niet zijn verkocht dan wanneer u wel in de handel bent ingeburgerd. Bij tekorten zullen namelijk eerst de kwekers benaderd worden die zich actief in de handel begeven. Zoek dus contact met ondernemers die meer met handel hebben dan met telen. Op die manier is het mogelijk elkaar te versterken. Een handelaar die geen planten kan telen en dit ook niet bij een goede teler veilig stelt, is eigenlijk ook geen ondernemer, omdat ook hier geen sprake is van een totaalplaatje. Misschien moet je wel stellen dat alleen een groot bedrijf op eigen houtje een totaalplaatje kan bieden. Je kunt ook stellen dat het bij elkaar zoeken van specialiteiten in aparte bedrijven een veel sterker en vooral flexibeler eenheid is.

SORTIMENTSKEUZE

Je kunt je afvragen wat dit allemaal met sortimentskeuze te maken heeft. Het antwoord is: heel veel. Als er alleen geteeld wordt, moeten er gewassen geteeld worden die vrijwel zeker zijn af te zetten. Dat dit voor een strakke prijs moet, hoeft geen echt probleem te zijn, als de afzetzekerheid maar groot is. Bij veel vaste plantentelers wordt het rendement namelijk voor een belangrijk deel bepaald door de overschotten die er wel of niet zijn. Met een goede kostprijsberekening moet duidelijk worden wanneer er nog rendement gehaald wordt. Als er afzetzekerheid is, hoeft er geen marge voor de overschotten te worden gerekend. Als die zekerheid er niet is, mag deze marge nooit uit de kostprijsberekening gelaten worden. Hierdoor kunt u als teler een bepaald voordeel halen uit de kostprijs ten opzichte van de kweker/handelaar die

in zijn assortiment meer afzetrisico neemt. Bent u wel actief op afzetgebied dan kunt u soorten telen die wat grilliger in de markt liggen. U kunt de producten immers zelf onder de aandacht van een potentiële afnemer brengen. Uw voordeel hierbij is dat u voor de minder gangbare risicosoorten vaak een ruimere prijs kunt bedingen die het risico van overschoten rechtvaardigt. Welke gewassen voor u geschikt zijn hangt dus van meer factoren af dan alleen de geschiktheid van de grond, de beschikbare accommodatie en de mechanisering.

EERLIJK ZIJN TEGEN UZELF

Een objectieve zelfanalyse is best wel moeilijk. Het lijkt er namelijk op dat iedereen toch wel graag gezien wordt als ondernemer. Toch kun je beter een teler zijn met een goed rendement dan een ondernemer die de kost niet kan verdienen. Eigenlijk is de teler die tot de conclusie komt dat hij het totaalplaatje niet kan bieden en hiervoor een oplossing zoekt, een betere ondernemer dan degene die dit niet wil toegeven en probeert het te redden zonder op zoek te gaan naar het totaalplaatje. Een goed zelfbeeld bepaalt dus voor een deel de juistheid van de keuzes van het assortiment. Het assortiment laten bepalen door de aanwezigheid van plantmateriaal of de keuze van de collega-teler nadoen is vrijwel nooit succesvol. De juiste keuze vergt tijd om hierover na te denken en is nooit vanzelfsprekend dezelfde keuze als het vorige seizoen. Nu kan de keuze makkelijk zijn door niets te veranderen maar laat dit nooit een gewoonte worden waar niet over nagedacht hoeft te worden.

