

Ondanks de crisis en teruglopende overheidsopdrachten heeft de loonwerksector perspectief, concludeert de Rabobank in een onlangs uitgekomen visiebericht. De auteurs, beide als sectormanager betrokken bij de sector, geven aan dat de bank vertrouwen heeft in de sector. Zij geven aan dat veel bedrijven op kantoor en in relatiewerk nog een slag moeten maken.

## “Investeer in administratie”

*Clemens van der Aa en Arjan Ausma, sectormanagers loonwerk van Rabobank Nederland*

Op bijeenkomsten krijgt Clemens van der Aa het verhaal vaak te horen, vertelt hij. “Banken willen niet meer meedenken en voor investeringen is geen geld. Het zal zeker zo zijn dat er soms minder gemakkelijk geld wordt gegeven, maar voor goed onderbouwde plannen is altijd geld beschikbaar. We gaan alleen niet mee in groeiplannen uitsluitend op basis van emotie. Grotere investeringen zullen goed en realistisch moeten worden onderbouwd. Dat hou ik ondernemers ook altijd voor: wat zou jij doen als iemand geld bij je komt lenen? Geef je dat omdat het zo’n goede kennis is of wil je ook weten wat hij ermee gaat doen en wat zijn plannen zijn?”

Van der Aa en Ausma weten precies in welk spanningsveld het huidige cumelabedrijf moet werken. Van der Aa is naast sectormanager loonwerk ook sectormanager voor de melkveehouderij, de melkgeitenhouderij en de landbouwmechanisatie. Ausma is hoofdverantwoordelijke voor de sector akkerbouw. In juli verscheen van hen de sectorvisie loonwerk. In de visie geven ze aan waar volgens hen kansen liggen, maar ook met welke bedreigingen de sector te maken heeft. Natuurlijk bevat dat bekende zaken als de teruglopende overheidsbestedingen in de GWW-markt, de overcapaciteit die aanwezig is en de honger naar klanten. Het wordt samengevat in de conclusie dat angst om klanten te verliezen en hebzucht naar meer omzet de sector bepalen.

### **“Bedrijven met betere resultaten zijn beter georganiseerd.”**

Juist dat zijn zaken die volgens Ausma een ondernemer de verkeerde richting op laten bewegen. “We zien te vaak dat mensen in prijsconcurrentie vluchten om machines beter rendabel te krijgen. Een ondernemer met toekomst kent juist zijn klant en speelt in op zijn wensen. Dat betekent vooral een goed contact met klanten. Wat wil hij, waar wil hij met zijn bedrijf naar toe, waar is behoefte aan en hoe kun je dat samen invullen? Op die manier opereer je als een moderne dienstverlener, die helpt om het bedrijf van de klant beter te laten functioneren. In de akkerbouw betekent dat meedenken over het mineralenmanagement. Hoe zorg ik voor een gegarandeerde aanvoer van mest met constante gehalten en op het juiste moment? Maar het kan ook zijn: meedenken over de organische-stofvoorziening. Of juist over de invulling van arbeid op piekmomenten, bijvoorbeeld tijdens het aardappelrooien.”

Meer nog dan in de akkerbouw ziet Van der Aa daarvoor mogelijkheden in de (melk)veehouderij. “Door het wegvallen van de quotering hebben veel ondernemers in de melkveehouderij een hoog ambitieniveau. Bedrijven worden groter en dat betekent minder tijd voor landwerk. Velen denken dat dit nog wel meevalt, maar ze zullen vooral de stal in moeten. Daar moeten zij het verdienen en er moeten daarom duidelijke keuzes worden gemaakt”, aldus Van der Aa. Hij voorspelt dat dit ruimte zal bieden aan loonwerkers. “Want er is niet alleen minder tijd, er komt ook nog de noodzaak om meer ruwvoer van eigen land te halen bij. De afgelopen jaren was ruwvoer genoeg en als je niet genoeg had, kon je relatief goedkoop maïs bijkopen. Die tijd is voorbij en dus komt er extra druk op de ruwvoerteelt. De Kringloopwijzer zet ondernemers ook aan om meer opbrengst van eigen land te halen. Als loonwerker kun je dat inzichtelijk maken door te investeren in weeg- en monstersystemen om hoeveelheden in beeld te brengen. Dat kun je dan gebruiken om met de veehouder in gesprek te gaan over het verhogen van de opbrengsten van zijn ‘dure’ landbouwgrond.”

Van der Aa. “Als loonwerker moet je al zoveel, dus wellicht moet je daarvoor iemand aanstellen. Je zult veel meer als dienstverlener met de veehouder in gesprek moeten.” Hij beseft dat dit voor veel bedrijven een lastige investering is. “Je moet in zo’n geval geld vrijmaken om iemand aan het werk te zetten die niet direct rendement oplevert. De eerste jaren zul je aan de relatie moeten bouwen. Die buffer moet je dan wel hebben binnen het bedrijf, want het is een lange-termijninvestering. En dat zul je dus nog niet direct in de tarieven terug kunnen zien. Dat komt pas als je jezelf als dienstverlener hebt bewezen. Toch kan het een betere investering zijn dan weer een nieuwe, grotere machine.”

De beide sectormanagers maken zich zorgen over het uitblijven van initiatieven op het gebied van mestverwerking. “Door de uitbreiding in de melkveehouderij is het absoluut noodzakelijk dat er verwerkingscapaciteit komt, maar tot nu toe zijn er zeer beperkt nieuwe initiatieven.” Het verbaast Van der Aa, maar tegelijk kan hij het ook wel verklaren. “Het probleem is dat in de veehouderij niemand de aanvoer wil garanderen. Dat komt door bedrijven en instanties die roepen dat ze voor € 10,- tot € 12,- mest kunnen verwerken. Mooie geluiden, maar binnen de bank hebben we nog nooit plannen gezien die dat waar maken. We verwachten ook niet dat het voor dat bedrag mogelijk is. Meer realistische berekeningen komen altijd rond de € 18 tot € 20,- uit, ongeveer gelijk aan de huidige verwerkingskosten. Daarom rekenen we binnen



de bank veehouderijbedrijven altijd door met deze kosten per kubieke meter mest voor verwerking. Als er straks veel aanbod komt van de verplicht te verwerken mest, zal dat ook de prijs zijn. Zeker omdat er straks wel eens een situatie kan ontstaan dat er meer aanbod is van te verwerken mest dan dat er capaciteit is. Als ondernemer in de mestverwerking een mooi perspectief."

Zorgelijk stellen Van de Aa en Ausma vast dat bedrijven onvoldoende hun kostprijs bepalen en kosten te weinig doorberekenen. Het gevolg is dat het rendement van de bedrijfstak de afgelopen jaren weer is gaan dalen. "Terwijl we gelijk zien dat ongeveer twintig procent van de bedrijven het uitstekend blijft doen. En dat is dan niet omdat ze groter zijn of veel hogere tarieven hanteren. Als we goed naar die bedrijven kijken, zie je daar vooral dat de onderneming beter is georganiseerd. Dat is ook de reden dat we nu zo veel aandacht besteden aan het in beeld brengen van de kosten en effecten van een investering. Je wordt gedwongen om daarover na te denken."

***"Investeren in een adviseur kan rendabeler zijn dan in een machine."***

Extra aandacht voor het kantoorwerk is volgens Ausma één van de eenvoudigste manieren om het rendement te verbeteren. "We zien nog te veel dat rekeningen te laat worden verstuurd, dat debiteurentermijnen oplopen en dat de hele administratie te wensen overlaat. Terwijl daar veel te winnen is. Door in beeld te hebben hoeveel productieve uren en een juiste administratie daarvan. Via GPS-systemen, apps op de telefoon of andere slimme administratiepakketten komen daar steeds meer middelen voor.

Die ontwikkeling past in de huidige tijd, waarin relaties tussen cumelabedrijven en opdrachtgevers zakelijker en professioneler worden, benadrukken Van der Aa en Ausma. "We zijn ervan overtuigd dat uit een goede organisatie vaak meer rendement te halen is dan uit weer een nieuwe machine. Je rendement stijgt nu eenmaal harder doordat je precies kunt doorberekenen hoe lang je bezig bent geweest. Nu zie je vaak discussie over een kwartier en kun je als loonwerker niet meer laten zien dan een handgeschreven krabbel van een werknemer met de bijnaam van de boer. Heb je keurig een computeruitdraai op basis van de geautomatiseerde administratie, dan praat het heel anders. Maar daar haal je wel rendement, want op twee uur hakselen is een kwartier meer of minder toch 12,5 procent. Dat haal je nooit uit je prijzen, maar wel door het goed te organiseren."

TEKST & FOTO: Toon van der Stok