

De kostprijs in de agrarische sector

De kost gaat voor de baat uit, oftewel: om te verdienen moeten eerst kosten gemaakt worden. Om uiteindelijk een goed rendement te behalen, is het voor een ondernemer belangrijk om goed in beeld te hebben hoe hoog de kosten precies zijn. De kostprijsberekening kan een belangrijk instrument zijn om de koers van een onderneming te bepalen. Een zorgvuldige berekening geeft naast inzicht in de te verwachten kosten ook duidelijkheid over de benodigde omzet van het bedrijf.

Tekst: Ellen van den Maacker | Illustratie: Hank van Ruitenbeek

De kostprijs speelt een belangrijke rol in het agrarisch ondernemerschap. Intensieve ondernemers en tuinders zijn al lange tijd gefocust op de kostprijs. Voor melkveehouders, die sinds 1 april 2015 produceren voor de vrije markt, zal de kostprijs een steeds grotere rol spelen in hun bedrijfsvoering. Akkerbouwers en in toenemende mate melkveehouders worden in de berekening van de kostprijs geconfronteerd met de hoge grondprijzen in Nederland.

Som van kosten

Wat is de kostprijs eigenlijk? Van Dale omschrijft de kostprijs als 'som van kosten die nodig zijn voor het maken van een product'. Er bestaan vele methodes om de kostprijs te berekenen. Bij alle berekeningen wordt gerekend met directe en indirecte kosten en vaste en variabele kosten.

Kostprijs beheersen

Door de kostprijs te beheersen kan een bedrijf inspelen op een winstgevende bedrijfsvoering. Efficiënter werken, bepaalde investeringen wel of niet doen en door de kwaliteit van

productiemiddelen als grond, gebouwen, mechanisatie en voer kan de kostprijs worden beïnvloed. Onder druk van de markt is in de afgelopen jaren de kostprijs op agrarische bedrijven al flink gedrukt.

Kansen en bedreigingen

Over de rol die de kostprijs moet spelen in een bedrijfsvoering zijn de meningen verdeeld. Hieronder worden enkele kansen en bedreigingen uiteengezet:

- **Kans:** Kostprijs geeft inzicht in de bedrijfseconomische situatie. Door de kostprijs te bepalen en vooral door deze uit te splitsen in verschillende posten kan nauwkeurig bepaald worden waar het geld heen gaat.
- **Kans:** Vergelijk de kostprijs met collega's en voorgaande jaren. Accountantskantoren verzamelen veel gegevens van hun klanten en berekenen hieruit gemiddeldes. Door de eigen gegevens te vergelijken met deze algemene cijfers kan bepaald worden hoe het bedrijf presteert vergeleken met andere bedrijven.
- **Kans:** Gebruik de kostprijs als indicatie voor de verkoopprijs. Er zijn steeds meer agrarische ondernemers die een onderscheidend product aanbieden om zo meer

invloed te hebben op de prijs die zij ontvangen. Voor ondernemers die zelf de vraagprijs kunnen vaststellen kan de kostprijs een goede indicatie zijn bij het vaststellen van de vraagprijs.

- **Bedreiging:** De focus op de kostprijs leidt de aandacht af van wensen uit de markt. Een volledige focus op de kostprijs maakt ondernemers blind voor de vraag uit de markt. Om rendabel te blijven in de bedrijfsvoering, moet een ondernemer zich altijd afvragen waar de markt om vraagt en daarop (proberen) in te spelen.
- **Bedreiging:** De focus op de kostprijs leidt tot kortetermijnbeleid. Vaak is de kostprijsberekening gericht op de korte termijn. Hierbij wordt de langetermijnvisie wel eens vergeten. Besparen op bijvoorbeeld kwaliteit van bepaalde installaties, onderhoud of brandveiligheid kan op korte termijn de kostprijs drukken, maar op lange termijn voor hoge kosten zorgen als er een calamiteit ontstaat.
- **Bedreiging:** Het draait niet om een lage kostprijs, maar om rendement. Een te sterke kostprijsstrategie kan de aandacht afleiden van waar het uiteindelijk om draait: het behalen van een goed rendement.

Van Dale omschrijft de kostprijs als 'som van kosten die nodig zijn voor het maken van een product'

ctor



Uitbesteden

Een mogelijkheid om het financiële risico te drukken is het uitbesteden van bepaalde activiteiten. Denk daarbij aan meer werk laten doen door de loonwerker of bepaalde activiteiten, bijvoorbeeld verpakken, uitbesteden aan een telersvereniging. Hierdoor kan de aanschaf van dure installaties of machines worden voorkomen. Met het uitbesteden van werkzaamheden kunnen vaste kosten dalen en stijgen de variabele kosten. Als de productie terugloopt, betekent dat dus ook een afname in de totale kostprijs. <

Discussiestuk 'Kostprijs'

Eind 2014 is het discussiestuk 'Kostprijs' behandeld door de provinciale AJK's. Tijdens de discussies gaven de leden van NAJK aan dat zij niet geloven dat de bodem van de kostprijs in Nederland al is bereikt. Jongeren willen kritischer kijken naar de mogelijkheden die uitbesteding hen kan bieden en kosten drukken door onderling meer samen te werken. Ook gaven de jonge boeren en tuinders tijdens de discussies aan dat, ondanks het negatieve effect op de huidige kostprijs, voor de lange termijn durven te investeren als dit de kwaliteit van hun product ten goede zou komen. De jonge ondernemers willen daarnaast dat de consument meer inzicht krijgt in wat de effecten zijn van maatschappelijke eisen op de kostprijs van een product. Wil jij meer weten over het discussiestuk 'Kostprijs', kijk dan op www.najk.nl onder het tabblad 'over NAJK' – 'Standpunten'. <



**Opbrengst of het milieu?
Ik kies beide.**

Telers van de toekomst kijken naar opbrengst, kwaliteit én milieu. YaraBela Extran (KAS) en Sulfan (met zwavel) zijn nitraatmeststoffen met bewezen hoge prestaties en hoog rendement. Kortom, een natuurlijke keuze voor telers die topprestaties eisen.

Weten waarom? Kijk op purenutrient.yara.nl of download de Yara Pure N app.



Knowledge grows