



Broers Berg stippelen strategie uit met Akkerbouwmonitor

Groei, hogere saldo's en minder risico's

Martin en Gert Jan Berg uit Kolham zijn de laatste jaren flink gegroeid. Ook investeerden ze in verkleining van de oogstrisico's. Ondanks die forse investeringen zijn hun 'kritieke' kosten bijna niet hoger dan het gemiddelde van hun studiegroep. Ook met de financiële opbrengst per hectare komen ze bijna op het gemiddelde uit.

Die uitslag kwam naar voren in de Akkerbouwmonitor van Accon-AVM. Daarin vergeleken ze de uitkomsten in een bedrijfseconomische studiegroep van telers van zetmeelaardappelen op zand- en dalgronden in Noordoost-Nederland. „We wilden geen borrelpraat, maar sparren met collega's op basis van echte cijfers“, geeft Martin Berg als reden om eraan mee te doen. Hij maakt daarbij wel de kanttekening dat niet alles in cijfers is te vangen en dat het ervan afhankelijk is hoe ondernemers de cijfers invullen.

De broers hebben een Veenkoloniaal akkerbouwbedrijf met 360 hectare. Zetmeelaardappelen zijn goed voor de helft van het bouwplan. Dat gewas staat centraal en daar is het bedrijf helemaal op ingericht met machines en gebouwen. Twee derde deel van de zetmeelaardappelen wordt tot januari vanuit opslag op het land geleverd aan Avebe. Een derde deel gaat in de eigen aardappelbewaring, voor latere levering, tot in april. Ze telen ook hun eigen pootgoed voor de zetmeelteelt en bewaren het pootgoed

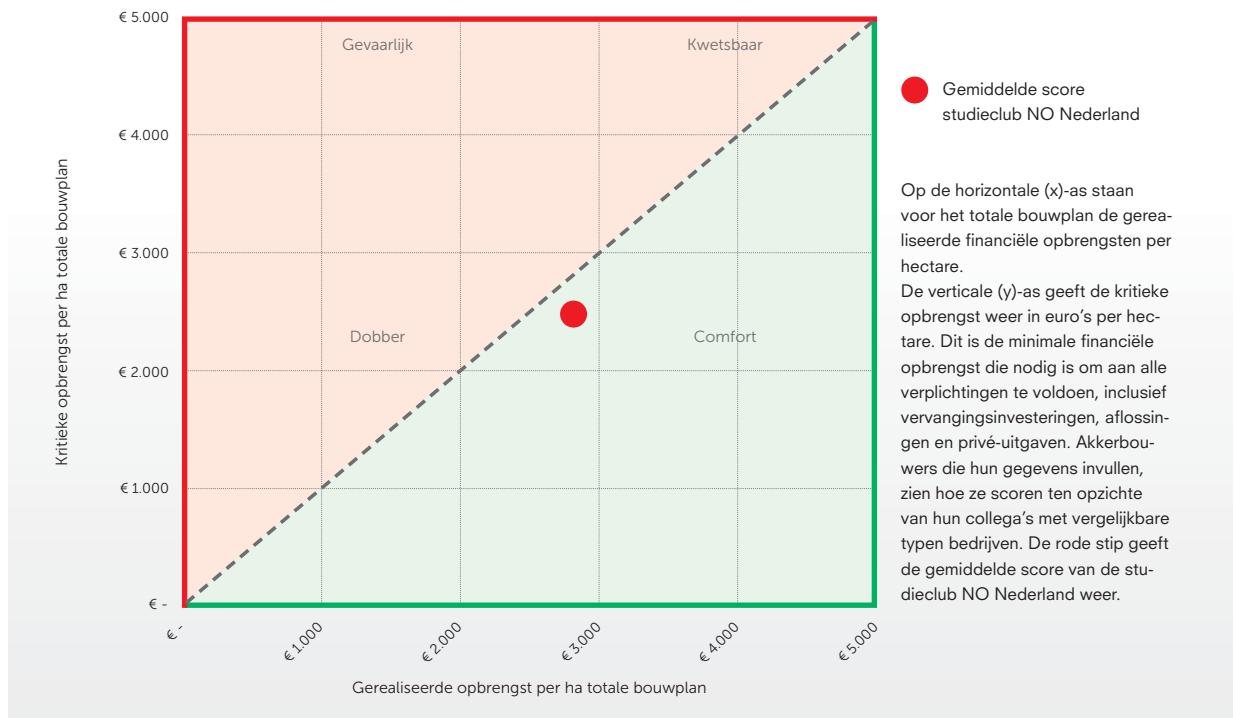
ook in een eigen bewaring. Naast aardappelen bestaat het bouwplan uit suikerbieten, granen en uien.

Oogstrisico's uitbannen

Het is geen verrassing voor Martin Berg dat hun bedrijf midden in het kwadrant uitkomt. „Als je veel van iets hebt, kom je meestal dicht bij het gemiddelde uit. Want dan heb je bijvoorbeeld altijd betere en minder goede grond. Iemand met een kleiner bedrijf op

Martin (rechts) en Gert Jan Berg: „Wij hebben bewust investeringen gedaan om oogstrisiko's uit te bannen.“

AKKERBOUWMONITOR



slechte grond zal altijd achterblijven en iemand met alleen goede grond zal altijd beter scoren.“

Ook met de mechanisatiekosten per hectare scoren de broers gemiddeld, terwijl lagere mechanisatiekosten vaak een van de redenen is voor schaalvergroting. „Je zou wel verwachten dat een groot bedrijf iets lager moet kunnen uitkomen“, reageert Berg. „Maar wij hebben bewust investeringen gedaan om oogstrisiko's uit te bannen. De afgelopen jaren hebben we genoeg meegemaakt met moeilijke oogsten. Daarom hebben we gekozen voor oogstzekerheid. Daardoor hebben we nu wat hogere mechanisatiekosten per hectare.“
Waar zit dat in? „Dat is een doorlopend proces. Voor alles wat we vervangen, komt iets terug dat wat groter is dan nodig voor het bestaande areaal. We kunnen met onze mechanisatie nu 450 hectare bewerken.“ Dit jaar is bijvoorbeeld de tweerijige aardappelrooier vervangen door een vierrijer. Berg: „Met de tweerijer zaten we aan de krappe kant. Als zich nu een kans voordoet om te groeien, hoeven we niet ook nog te investeren in machines.“

Eventueel wat groei

Groei blijft een van de doelen van de Groningers. „Ja, we kijken naar de kansen en willen eventueel wat groeien, maar we weten nog niet hoe“, zegt Berg. „Er zijn daarvoor in de buurt niet zoveel mogelijkheden. Bovendien kun je met de huidige prijzen geen grond blijven kopen.“ De broers oriënteren zich daarom meer op landruil met melkveehouders: aardappelteelt bij de veehouder en gras of maïs bij Berg in plaats van graan. Dat laatste vindt de akkerbouwer niet erg: „Met graan verdienen je geen klap.“
Sinds 2010 is het bedrijf flink gegroeid. „Als we

dat niet gedaan hadden, zouden onze kosten lager uitkomen.“ Vorig jaar kochten de broers 46 hectare. „Soms kun je iets niet laten lopen, zoals buurmans land. Bovendien hoefden we geen extra investeringen te doen in machines. Zo'n aankoop moet je op de lange termijn beoordelen. Zo'n kans krijg je geen tweede keer. Dan doe je dat ook wel eens als het niet is uit te rekenen. We hopen dat we het op de lange termijn goed hebben gedaan.“

Uien als nieuw gewas

Om de financiële opbrengsten te verhogen telen de broers sinds twee jaar uien, dit jaar 12 hectare, volgend jaar 14,5 hectare. Over een paar jaar zou dat best wel eens 20 hectare kunnen zijn, verwacht Berg. Uien is een beetje vreemde eend in de bijt in het Veenkoloniale bouwplan, want het uienareaal is nog klein in Noordoost-Nederland en het is een volledig vrij gewas. Berg: „We waren altijd gewend aan graan, zetmeelaardappelen en suikerbieten. Daarvan weet je vooraf al wel ongeveer wat de prijs zal zijn. Uien zijn volledig vrij. Dat is voor ons best wel nieuw.“ De uien zitten in de pool van Agrifirm. Berg verwacht dat die prijs dit seizoen af land rond de 10 cent zal uitkomen. Vorig oogstseizoen was dat ook af land 13 cent. „Dat zijn interessante prijzen. Maar het kan ook zo maar 2 cent zijn.“ Berg wil liever niet af land leveren. „Dan kun je niet zelf het moment kiezen om te leveren. Je staat dan eigenlijk met de rug tegen de muur.“ Daarom staat een uienbewaarsplaats op het verlanglijstje. Maar die zal er in 2017 nog niet komen. Ploegen doet Berg al lang niet meer. „De organische stof blijft daarvoor boven in de bouwvoor. Na het rooien ziet het nu weer wit van de meeuwen en er zijn ook weer meer molshopen. Dat is een teken dat we met niet

ploegen goed bezig zijn. Ploegen is wel een goede onkruidbestrijding, maar nu spuit ik in een middag 25 hectare met glyfosaat. Dat kost maar 10 euro per hectare aan middel en het onkruid gaat gegarandeerd dood.“

Nu finetuning

De broers willen met een kleine groei, met hoger salderende gewassen en met het verkleinen van de risico's nog beter scoren. Berg: „We proberen het elk jaar beter te doen. We zijn nu vooral bezig met finetuning. Daarom hebben we bijvoorbeeld geïnvesteerd in rijenbemesting voor pootaardappelen. Bovendien denken we eraan om de pootmachine om te bouwen voor directe rugopbouw.“ Maar vanwege de grote omvang doen de broers veel standaard, bijvoorbeeld het spuiten. „Bij de huidige omvang hebben we geen tijd om altijd eerst in het gewas te kijken of het nodig is om te spuiten. Bij een kleiner bedrijf heb je daar meestal meer tijd voor.“ ■

Inhaalslag

„De gebroeders Berg scoren met gemiddelde resultaten op een hele grote oppervlakte. Dat biedt een grote potentie, want een iets betere prestatie en massa wordt kassa.“ Dat zegt adviseur Harm Jan Schipper van Accon-AVM. Hij ontwikkelde samen met collega's de Akkerbouwmonitor en begeleidt de bedrijfseconomische studiegroep waar Martin Berg aan deelneemt. De broers investeerden de afgelopen jaren in grond, in bewaring en in machines. Daardoor zijn de kosten niet lager dan gemiddeld. Maar het was wel nodig, vindt Schipper. „Het was een inhaalslag. Daarvoor was het eigenlijk een beetje te sober. Nu hebben ze een extra stapje vooruit gezet, met uitgebalanceerde fiscale sponsoring.“