



KOSTPRIJSBEREKENING BIJ WARME KASTEELTEN

In het kader van het demonstratieproject 'Telen met inzicht' hebben we de voorbije maanden vijftien sierteeltbedrijven bezocht en een kostprijsberekening gedaan van hun verschillende producten. Hierbij werden de bedrijven zo geselecteerd, dat een zo divers mogelijk gamma aan teelten aan bod kwam. Immers, de kostenstructuur hangt sterk af van het teelttype. In dit artikel lichten we de verschillende aspecten van kostprijsberekening toe en gaan we wat dieper in op de situatie bij warme kasteelten. We gingen hiervoor langs bij Joris Volckaert.

Dieter Blancquaert

Joris Volckaert teelt samen met zijn vrouw Katrien al 25 jaar bloeiende kamerplanten. Als zoon van groentekwekers had hij uiteraard de passie voor het telen in het bloed, maar de beslissing om sierteler te worden, was minder evident. Joris: "Na 10 jaar op de arbeidsmarkt, wou ik graag zelfstandige worden en bovendien was de vraag naar bloeiende kamerplanten toen erg hoog. Veel telers waren al wat ouder en ik verwachtte dat het na verloop van tijd iets gemakkelijker zou worden in de sector. Sinds 2005 stellen we echter vast dat de vraag naar bloeiende kamerplanten sneller terugvalt dan de productie."

Op zijn bedrijf in Nazareth wordt onder een halve hectare warm glas *Kalanchoë*, *Muehlenbeckia*, *Vinca*, *Poinsettia* en chrysant geteeld. Deze teelten zijn vrij kort en de warme kas laat toe heel het jaar rond te telen, ook al is de afzet van *Vinca* (voorjaar), chrysant (najaar) en *Poinsettia* (winter) seizoensgebonden. Joris: "De sector heeft het momenteel echt niet gemakkelijk en we mogen er

niet op rekenen dat het uit zichzelf zal verbeteren. In iedere andere sector stijgen de verkoopprijzen evenredig met de kostprijzen, behalve in de land- en tuinbouw, met als resultaat dat vele telers amper de lippen boven water houden. Als het dan een beetje beter gaat, wordt er al snel meer geproduceerd, zodat de verkoopprijs opnieuw terugvalt."

Hij beseft goed dat kostprijsberekening nodig is om zijn bedrijf gezond te houden en om de beslissingen doorheen de jaren correct te ondersteunen. Zelf heeft Joris al heel wat ervaring met kostprijsberekening, maar hij stapte mee in het demonstratieproject om nieuwe inzichten te verkrijgen en eens een onafhankelijke mening te horen. Joris was ook benieuwd wat de kostprijs zou zijn van zijn producten, mocht hij morgen volledig opnieuw starten met zijn bedrijf.

De drie pijlers van een kostprijsberekening

De kostprijs van je product bestaat uit drie pijlers. Een eerste pijler is de ma-

terიაalkost. Dit omvat de aankoopprijs van het plantgoed, pot en substraat, etiketten en het verpakkingsmateriaal. Een tweede pijler bestaat uit **arbeid**. Het is vanzelfsprekend dat bij een arbeidsintensieve teelt het aandeel van arbeid in de kostprijs hoger is dan bij een teelt waar weinig arbeid aan te pas komt. De derde pijler omvat **alle andere kosten** die gepaard gaan met het uitbaten van je bedrijf en die niet meteen toe te wijzen zijn aan een bepaalde teelt. Elektriciteit, verzekeringen, lidgelden, veilingkosten en investeringskosten zijn hier enkele voorbeelden van. De kosten van de derde pijler worden op jaarbasis samengeteld en gedeeld door de beteelbare oppervlakte van je bedrijf. Dit is de netto oppervlakte (zonder gangpaden, sproeibanen,...) vermenigvuldigd met de bezettingsgraad in tijd en ruimte. Als je bedrijf gedurende 3 maanden 100% vol staat en de andere 9 maanden 80%, dan vermenigvuldigt je de netto oppervlakte met factor 0,85. Op die manier weet je wat een vierkante meter op je bedrijf je

jaarlijks kost (zonder dat er zelfs een teelt opstaat). Door dit getal te delen door de 52 weken in een jaar, kom je aan de week-m². Bij warme kasteelten is er vaak maar één locatie, de verwarmde serre, zodat alle kosten meteen kunnen worden doorgerekend naar deze locatie. De situatie is anders op bijvoorbeeld een azaleabedrijf. Daar zijn de jaarlijkse kosten van de serre (investeringen, verwarming,...) hoger dan de kosten van een containerveld. Een gezonde redenering is dan ook om deze locatie-specifieke kosten door te rekenen naar de week-m² van de locatie in kwestie, wat in de praktijk resulteert in een hogere week-m² van de serre ten opzichte van de week-m² van het containerveld.

Investeren in je toekomst en in ergonomie

Het is vanzelfsprekend dat de investeringskosten en de intresten op geleend kapitaal bij een startend bedrijf een pak hoger zijn dan bij een bedrijf waarvan al 2/3 van de investeringen zijn afgeschreven. We hameren erop dat bij een ouder bedrijf de afgeschreven investeringen nog steeds meegerekend moeten worden in de kostprijs, zodat een buffer gecreëerd wordt om het verouderd machinepark op termijn te vervangen en je infrastructuur te herstellen of te vernieuwen. Hierdoor kom je niet voor verrassingen te staan op budgettair vlak. Bovendien is het belangrijk dat je voldoende gespaard hebt tegen je pensioen. Joris: "Bij iedere andere zelfstandige zijn het gebouw en de grond minstens evenveel waard als de aankoopwaarde bij stopzetting en kan het bedrijf vaak met winst verkocht worden. In onze sector is dat niet zo. Een serre betekent vaak geen meerwaarde voor je

bedrijf bij verkoop, integendeel! Bij een zelfstandige met een basisinvestering in bijvoorbeeld een winkel of loods die even groot is als de basisinvestering bij een glastuinbouwbedrijf is het eindresultaat dus verschillend en eigenlijk moet dit in onze sector gecompenseerd worden door hogere winsten tijdens het bestaan van het bedrijf." Joris heeft gelijk, idealiter wordt in de kostprijs naast een realistisch arbeidsinkomen eveneens een winstmarge verrekend.

Een ander belangrijk aspect bij een ouder bedrijf is ergonomie. Je werkt al wat trager, de arbeidsefficiëntie valt terug en je begint ook lichamelijk de tol te betalen van al dat harde werken. Ergonomie wordt dus belangrijker naarmate je ouder wordt en dit vertaalt zich in de kostprijs vaak in hogere personeelskosten (die eveneens verhogen door een lagere automatisatie ten opzichte van jonge bedrijven). Joris: "Ik heb indertijd de keuze gemaakt om de kamerplanten op tafels te telen in plaats van op een betonnen vloer. De meerprijs hiervan was aanzienlijk hoger (€ 40.000 voor 4.400 m²) en dit verbeterde op zich de kwaliteit van mijn producten niet, maar het was een prijs die ik graag betaalde om 30 jaar te blijven rechtstaan. Ik kan iedere teler aanraden hier vroeg genoeg rekening mee te houden", gaat hij verder.

Een week later tonen we Joris de resultaten van onze berekeningen. Joris: "Dit ligt volledig in de lijn van de verwachtingen. Ik weet heel goed dat de ene teelt al wat rendabeler is dan de andere teelt en deze studie toont mooi de sterke en zwakkere producten op mijn bedrijf. Ik ben ook blij een goed gemotiveerde mening te horen. Iedereen is er zich van

bewust dat de verkoopprijzen te laag zijn en ik hoop dat met dit project de bewustwording dat er iets moet gebeuren, verhoogd wordt. We zouden enerzijds de prijzen moeten verhogen aan hetzelfde tempo dat de kostprijs stijgt. Anderzijds moeten we blijven zoeken naar meer rendabele teelten of manieren om onze huidige teelten meer rendabel te maken." Rentabiliteit ligt niet alleen in de verhouding tussen kost- en verkoopprijs, maar eveneens op persoonlijk vlak. "Naarmate ik ouder word, merk ik goed dat ik graag wat meer vrije tijd zou willen hebben. Ik heb het ervoor over om hiervoor extra personeelskosten te betalen."

Op de vraag of Joris met al deze wijsheid na al die jaren telen opnieuw zou beginnen en of hij de dingen anders zou aanpakken, antwoordt hij: "Ik vind het een heel mooie job, ik geniet van de collegialiteit en het aangename milieu. Ik sta niet elke ochtend in de file, ik stap de deur uit en ben op mijn werk. Bij een nieuwe start zou ik het niet anders aanpakken. Uiteraard is geluk een belangrijke factor in onze branche, zeker door de onvoorspelbaarheid van de markt, maar de juiste keuzes maken hangt niet enkel van geluk af. Je cijfers kennen en met je cijfers bezig zijn is onontbeerlijk. Ik doe al vanaf de eerste dag aan kostprijsberekening en raad iedereen aan hetzelfde te doen."

Het demonstratieproject 'Telen met inzicht' is een samenwerking tussen PCS, VMS en AVBS en wordt gefinancierd door de Vlaamse Overheid en de Europese Unie. Wil je graag meewerken aan het project? Contacteer dan dieter.blancquaert@pcsier-teelt.be of via 09/353.94.87. ■

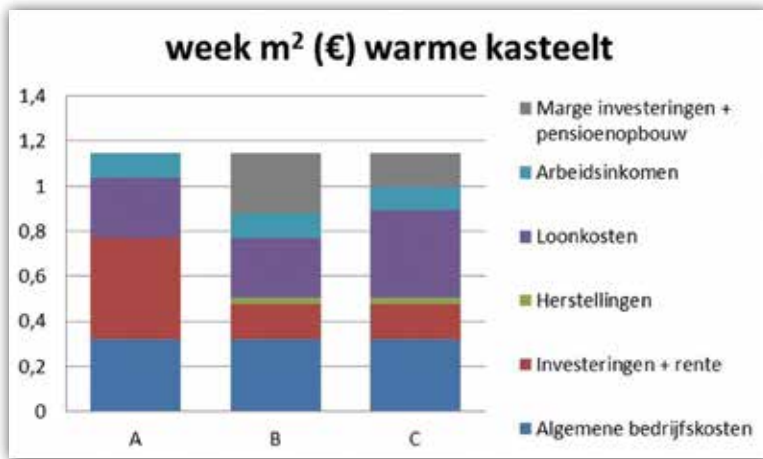
VOORBEELD KOSTPRIJSBEREKENING BIJ WARMES KASTEELT

We maken de vergelijking van de kostenstructuur van een jong, pas opgestart bedrijf en een bedrijf waar de investeringen al voor 2/3 zijn afgeschreven. We nemen als voorbeeld een bedrijf van 1 ha warme glastuinbouw. De totale kost om zo een bedrijf vandaag op te starten bedraagt ongeveer € 2.000.000. Hierin zit het machinepark en de volledige infrastructuur van zowel het bedrijfsgebouw, de loods als de serre in verrekend, evenals een vrachtwagen en een heftruck. In dit voorbeeld laten we de verschillende investeringen afschrijven op 7, 15 en 25 jaar, zodat het jaarlijks te betalen bedrag aan aflossingen (afschrijvingen + 2% rente

na verrekening VLIF-steun) € 170.000 bedraagt. Jaarlijks wordt € 120.000 uitgegeven aan verzekeringen, lidgelden, onderhoud, mest- en sproeistoffen, kolen, elektriciteit,...

We stellen dat alle teelten in het voorbeeldbedrijf ongeveer evenveel arbeid vergen, zodat we – om eenvoudig te rekenen – de loonkost kunnen laten meetellen in de week m². Op het bedrijf zijn naast de bedrijfsleider en zijn vrouw, 2 seizoenarbeiders en 2 voltijdse medewerkers actief. De bedrijfsleider keert zichzelf en zijn vrouw een bescheiden gezamenlijk arbeidsinkomen van € 40.000 per jaar uit en we rekenen een loonkost van € 100.000 aan voor de

andere medewerkers op het bedrijf. Op jaarbasis zal een jong startend bedrijf dus ongeveer € 430.000 aan kosten moeten betalen (zonder materiaalkost). De netto-oppervlakte van het bedrijf van 1 hectare bedraagt 8500 m² (zonder loods, bedrijfsgebouw en gangpaden) en het bezettingspercentage (in tijd en ruimte) bedraagt 85%. Alle kosten moeten dus verrekend worden naar 7225 m², wat neerkomt op een week-m² van € 1,144. Bij een bedrijf dat al voor 2/3 is afgeschreven, zijn de aflossingen uiteraard een pak lager, maar stijgen de onderhouds- en herstellingskosten door een verouderde infrastructuur en machinepark. Hiervoor rekenen we



▲ Grafiek: Voorbeeld van de week m² van een bedrijf van 1 ha warme kasteelt.
 A: jong, opstartend bedrijf,
 B: bedrijf dat voor 2/3 afgeschreven is,
 C: bedrijf voor 2/3 afgeschreven en extra voltijdse werkkraft.
 De grijze balk geeft de marge weer voor investeringen en pensioenopbouw. Na vermenigvuldiging van de netto oppervlakte (8.500 m²) met de bezettingsgraad (85%) blijft 7.225 m² beteelbare oppervlakte over.

€ 10.000 extra aan per jaar. De jaarlijkse kosten zakken in dit bedrijf naar € 330.000, wat een week-m² geeft van € 0,878. De bedrijfsleider wordt wat ouder en beslist om samen met zijn vrouw wat minder op het bedrijf te werken (zonder in te boeten aan arbeidsinkomen voor het gezin). Uiteraard moet het bedrijf verder blijven draaien, dus er wordt een extra voltijdse medewer-

ker aangenomen. Door deze beslissing stijgen de loonkosten per jaar naar ongeveer € 185.000 en de totale kosten naar € 375.000. De week m² bedraagt hier € 0,998.

Wat betekent dit nu concreet?

We nemen als voorbeeld een warme kasteelt, potmaat 6 cm, die 10 weken op het bedrijf blijft. Tijdens deze 10 weken staat de teelt aan een dichtheid van 54

potten per m². De materiaalkost (pot, potgrond, plantgoed, etiket) bedraagt € 0,40. De locatiekost (met arbeid) per plant bedraagt voor het jonge opstartende bedrijf € 0,21 (= € 1,144 x 10 weken / 54 potten per m²) en dus komt de totale kostprijs neer op € 0,61. Het afgeschreven bedrijf boekt al wat meer winst, de locatiekost bedraagt voor dezelfde plant € 0,16 en de kostprijs zakt naar € 0,56. Voor meer vrije tijd voor de bedrijfsleider en zijn gezin stijgt de kostprijs naar € 0,58 per plant. De verschillen lijken niet zo groot, maar maken in de praktijk een wereld van verschil uit. Idealiter wordt de verkoopprijs van het product gebaseerd op de kostprijs van het jonge bedrijf. Doordat de afschrijvingen na verloop van tijd wegvallen, wordt op die manier budget gecreëerd om vervangingsinvesteringen, eventuele hogere personeelskosten en pensioenopbouw te betalen. ■



Onderzoek met steun van de Vlaamse Overheid, het Agentschap Innoveren & Ondernemen, de Europese Unie, de Provincie Oost-Vlaanderen, Boerenbond en AVBS, dé sierteelt- en groenfederatie.



TWEETS van het Waarnemings- & Waarschuwingssysteem
 VOOR ZIEKTEN EN PLAGEN IN BOOMKWEKERIJ,
 TUINAANLEG & OPENBAAR GROEN



Volg ons ook op Twitter @WWboomkwekerij

21 mrt. 2017

Welke middelen nu, bij ontluiking van parasieten uit winterei, ingezet kunnen worden lees je in W&W-bericht 4.

23 mrt. 2017

#PCS en @ILVOvlaanderen brengen problematiek rond #aaltjes en #taxuskever in de #boomkwekerij in kaart. Lees Actua 8.

24 mrt. 2017

Rupsen zijn actief op Buxus. Door de hogere temperaturen zal hun activiteit snel toenemen. Advies in W&W-bericht 5.

27 mrt. 2017

Weldra zal schade op coniferen zichtbaar worden. W&W-bericht 5: <http://bit.ly/YuMFNi> doelgericht voor schade op de plant is aangericht.

28 mrt. 2017

Lees meer over de nieuwe PCS brochures #afdekmaterialen en #monitoring en bekijk de rapporten sortiment via Actua 9.

29 mrt. 2017

Bodemtemperatuur en de activiteit van bodeminsecten stijgt. Maatregelen kunnen genomen worden. Lees W&W-bericht 6.

31 mrt. 2017

W&W-bericht 8: In de jonge toppen van vroeg uitlopende gewassen worden parasieten waargenomen.

3 apr. 2017

Tijd om de nodige maatregelen te treffen. Bepaalde bladvlooiën, roestmijten en motjes komen in actie. W&W-bericht 9

4 apr. 2017

Actua 10 geeft een overzicht van #gewasbeschermingsproeven lopend in 2017 op het #PCS op de verschillende afdelingen.

4 apr. 2017

Op bepaalde loofgewassen eerste #vraat van keverachtigen te zien. Adulten nu aanpakken beperkt eiafleg. W&W-bericht 10.