

Pascal Braekman

Beleidsadviseur Sierteelt en Bemesting, Afdeling Duurzame Landbouwontwikkeling – Dept. Landbouw & Visserij.
(pascal.braekman@lv.vlaanderen.be)

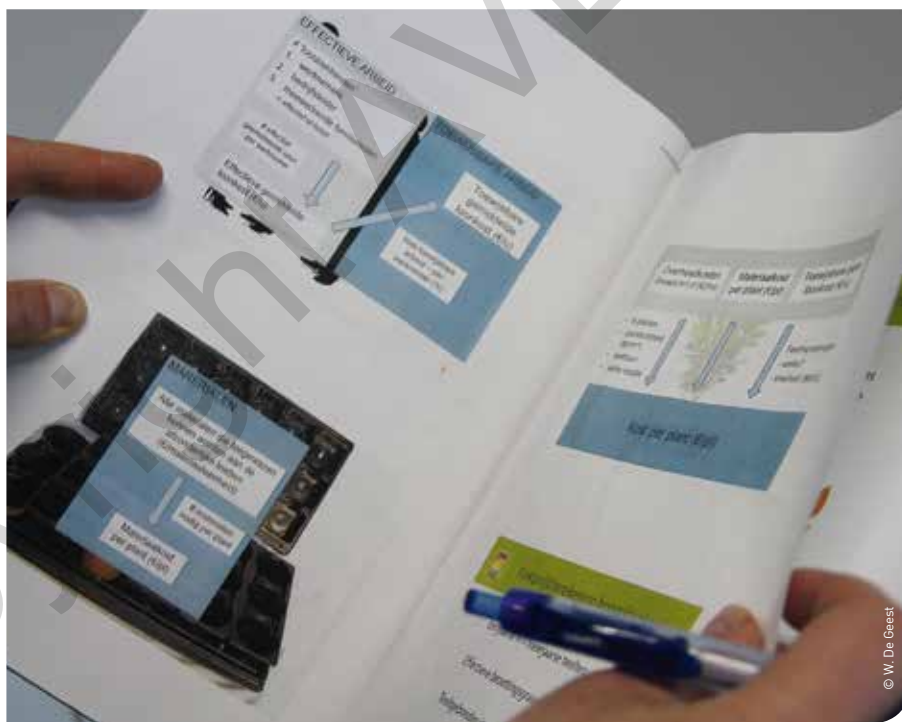
‘TELEN MET INZICHT’ OOK MOGELIJKHEDEN VOOR UW BEDRIJF

Een van de demonstratieprojecten die het Departement Landbouw en Visserij momenteel subsidieert is het project ‘Telen met inzicht’. Partners in dit project zijn het Proefcentrum voor Sierteelt, het Vlaams Milieuplan Sierteelt en BB Consult – AVBS.

ONDERBOUWDE BEDRIJFS- BESLISSINGEN NEMEN

Het project wil sierteeltbedrijven beter wapenen om tot gefundeerde, verantwoorde, toekomstgerichte bedrijfsbeslissingen te komen. Het demonstratieproject maakt hiervoor gebruik van verschillende hulpmiddelen, zijnde de beschikbare bedrijfseconomische gegevens, rekentools om tot een correcte kostprijsberekening te komen en simulaties waarbij de impact van specifieke aanpassingen in de bedrijfsvoering doorgerekend worden in de kostprijzen van de producten.

Veel sierteeltbedrijven hebben vandaag de dag heel wat plantensoorten en cultivars in hun productassortiment. Dit stelt bedrijven in staat om snel op marktvragen en trends in te spelen en risico's te spreiden, ook al resulteert dit niet altijd in een correcte prijsvorming ...! Een markt gedreven productie en een divers aanbod maakt een overzichtelijk en gedetailleerde bedrijfseconomische boekhouding echter niet eenvoudig. Zo wordt het toewijzen van bepaalde teelthandelingen en productiekosten bemoeilijkt naarmate het assortiment groter wordt. Hoe kan men bijvoorbeeld een juiste verdeelsleutel bepalen voor de kostenpost ‘verwarming’ bij het telen van een groot plantenassortiment? En wordt de tijdsbesteding voor bv. het klaarmaken van een bestelling wel in rekening gebracht? Maar, zelfs voor monocultuurbedrijven is inzicht in de interne kostenstructuur niet eenvoudig. Zo zal bv. de kost van het eigen vervoer voor een snelle levering van een klein



▲ Inzicht in de interne kostenstructuur is niet zo eenvoudig

aantal planten, in veel gevallen niet doorgerekend worden in de kostprijs.

Net omdat deze kostprijsberekening in vele gevallen onvolledig gebeurt of zelfs achterwege wordt gelaten, zijn bedrijven in dergelijke gevallen helemaal niet op de hoogte van de rendabiliteit van een teelt/gewas en van de bedrijfseconomische boekhouding in zijn totaliteit. Het risico bestaat dan dat bedrijfsleiders verkeerde beslissingen zullen nemen en/of investeringen kunnen doorvoeren op lange termijn zonder dat ze daarom echt duurzaam en rendabel zijn. Het al

dan niet verder telen van een bepaalde plantensoort, louter afhankelijk van de marktvraag en –prijs die men er voor krijgt, is daar een voorbeeld van. Sierteeltbedrijven kunnen zich voor de samenstelling van hun assortiment echter ook baseren op andere invalshoeken zoals risicospreiding, introductie van een nieuw product in de markt, het kunnen aanbieden van een volledig productpalet aan de afnemers ...

De vraag is dus of siertelers in veel gevallen wel weten of hun huidige verkoopprijs nog de volledige productiekost

en afgeleiden kan dekken en of de kennis op de sierteeltbedrijven voorhanden is om onderbouwde toekomstgerichte keuzes te maken. Het project 'Telen met inzicht' wil die kennis bij zoveel mogelijk bedrijfsleiders opkrikken. Telers kunnen op twee manieren participeren in dit project, nl. via een intensieve bedrijfsopvolging en/of door deel te nemen aan workshops.

INTENSIEVE BEDRIJFSOPVOLGING

Bij de intensieve bedrijfsopvolging bezoeken de projectpartners PCS en VMS ieder bedrijf individueel en worden in samenwerking met de telers de bedrijfseconomische boekhouding en mogelijke externe factoren die invloed kunnen hebben op het al dan niet veranderen van bedrijfsstrategie uitgebreid geïnventariseerd, besproken en geanalyseerd. Op basis van de verzamelde bedrijfsgegevens en met behulp van externe gegevens uit verzamelde statistiek, bedrijfsvoorlichting, veilingen en literatuur, kunnen in een volgende fase simulaties worden doorgerekend om diverse beslissingen gefundeerd te nemen. Het kunnen doorrekenen van scenario's is cruciaal bij een toekomstgerichte bedrijfsvoering. Bovendien kunnen mogelijke bedrijfsspecifieke, strategische keuzes verder beoordeeld worden op haalbaarheid door ook externe factoren, zoals regelgeving, marktsituatie en benodigde vergunningen, in rekening te brengen.

WORKSHOPS

De ervaringen van de verschillende bedrijven en uitgewerkte scenario's worden gebruikt om concrete voor-



▲ *Het toewijzen van bepaalde teelthandelingen en productiekosten wordt moeilijker naarmate het assortiment groter wordt.*

beeldcases uit te werken. Deze worden vervolgens gebruikt om er **workshops** rond te creëren en te organiseren.

Deze bestaan uit 3 grote delen:

1. Informatie en demonstratie: er wordt uitleg gegeven rond de rekentools om kostprijzen te berekenen en hierop wordt dieper ingegaan in de uitgewerkte voorbeeldcases;
2. Discussie en leermoment: de aanwezige telers worden uitgenodigd om actief deel te nemen aan de discussie waar er verder gebouwd wordt op de voorbeeldcases. De bedoeling is vooral dat hier ervaringen en informatie tussen de telers zelf uitgewisseld worden. Dit is immers de beste manier om van elkaar iets te leren

3. Samenvatting en feedback: nieuwe ideeën/informatie die tijdens de discussie aan bod kwamen, worden samengevat en feedback over gevraagd in de sector.

Voor beide activiteiten kunnen nog bedrijven participeren !

Wil je aan de hand van kostprijsberekeningen en discussies samen met andere telers werken aan een meer duurzame en rendabele toekomst voor jouw bedrijf binnen de sierteeltsector? Neem dan contact op met Dieter Blacquart (dieter.blacquart@pcsierteelt.be – 09/ 353 94 94) van het Proefcentrum voor Sierteelt. ■