



## KOSTPRIJSBEREKENING IN DE BOOMKWEKERIJ

Dat kostprijsberekening binnen de sierteelt geen gemakkelijke opgave is, daar is iedereen het over eens. Maar hoe pakken we dit het beste aan? Via het demonstratieproject 'Telen met inzicht' willen we siertelers warm maken om zelf de oefening te doen en wij helpen hen daarbij graag! In dit artikel, het derde in zijn reeks, belichten we kostprijsberekening in de boomkwekerij. Een boomkweker die zijn cijfers kent en inzicht heeft in de kostprijs van zijn product heeft alle wapens in handen om ook in de toekomst een rendabel bedrijf te runnen!

.....  
*Dieter Blancquaert*

Kostprijsberekening is geen statisch proces, je moet de oefening te gepaste tijde herhalen want de kosten variëren van jaar tot jaar. Dat kostprijsberekening niet eenvoudig is, getuigt de overgrote meerderheid van telers die het proberen maar niet slagen of telers die niet weten hoe ze eraan moeten beginnen of die het wel al eens gedaan hebben maar nu niet meer herhalen. Uit de resultaten van onze enquête blijkt dat maar liefst 60% van de siertelers niet actief bezig is met dit onderwerp, maar mogelijk is ook dit nog een grote onderschatting. Persoonlijke gesprekken en reacties over kostprijsberekening leren dat dit ook in de boomkwekerij een hekel punt is, meer zelfs, er zijn nog steeds boomkwekers die er het nut niet van inzien! Gelukkig groeit het besef om het toch te doen en hebben enkele boomkwekers de koppen bij elkaar gestoken en een manier gevonden om kostprijsberekening toch te doen slagen.

### Op zoek naar een alternatief voor de week-m<sup>2</sup>

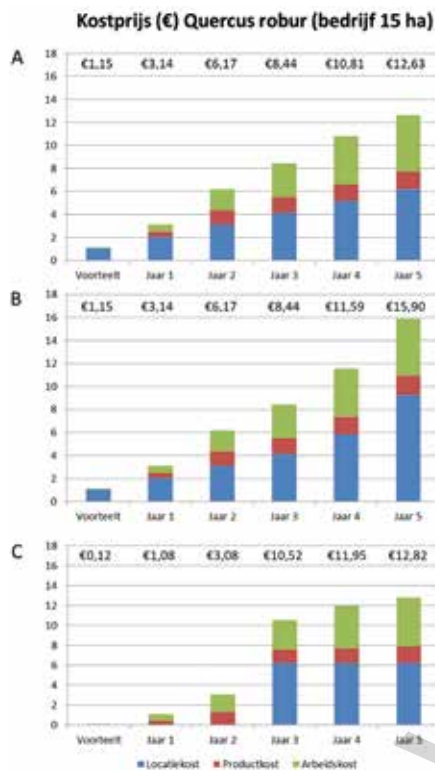
Wat maakt kostprijsberekening in de boomkwekerij nu zo bijzonder? Herinner je dat we binnen andere sectoren, zoals azalea en warme kasteelten, gewerkt hebben met het principe van de week-m<sup>2</sup>. We schrijven dus de bedrijfskosten en investeringskosten toe aan de betaalbare oppervlakte van de verschillende locaties op het sierteeltbedrijf. De betaalbare oppervlakte is in dat geval de netto-oppervlakte van de locaties vermenigvuldigd met de bezettingsgraad in tijd en ruimte (uitgedrukt in %). Aangezien het hier om relatief korte teelten gaat, is de bezettingsgraad bij een onveranderde bedrijfsvoering dezelfde jaar na jaar en, tenzij de kosten sterk gaan variëren, zal ook de week-m<sup>2</sup> van een locatie slechts licht verschillen met die van een vorig boekhoudkundig jaar. Bij boomkwekerij is dit anders. Daar gaat het vaak over **meerjarige teelten, waar-**

**van de verkoop al start ergens voorbij de helft van de volledige looptijd van de teelt.** Bovendien wordt het perceel van de teelt in kwestie doorgaans niet aangevuld met jonge planten tijdens deze looptijd, maar zal de boomkweker het perceel laten leegkomen (door verkoop of vernietiging) vooraleer een nieuwe teelt wordt ingezet. Met andere woorden, de bezettingsgraad van het perceel zal sterk variëren doorheen de volledige looptijd van de teelt, waardoor het principe van de week-m<sup>2</sup> moeilijker toepasbaar wordt bij boomkwekerijproducten. Daarenboven is de schaal van week-m<sup>2</sup> niet echt relevant voor grote oppervlaktes met lange teelten. Dit laatste lossen we op door de kosten te berekenen per jaar per hectare. De bedrijfs- en investeringskosten worden dus verdeeld over het totaal aantal hectare van het bedrijf (locatiekost).

We verduidelijken met een voorbeeld.

Stel een boomkweker heeft een bedrijf van 15 ha. De bedrijfskosten (water, verzekeringen, lidgelden, telefonie,...) en investeringskosten bedragen in totaal € 93.000. Jaarlijks wordt dus € 6200 van dit bedrag toegeschreven aan 1 hectare. Hierin zit een pacht prijs van € 350 per jaar per hectare verrekend. Om uniform te werken in de simulaties rekenen we de arbeid van het groenbestedingsjaar, de grondbewerking en de onkruidbestrijding (mechanisch) aan de kost van een loonwerker (€ 55 per uur). De overige arbeid (plantgoed voorbereiden, planten, aanbinden en snoeien) wordt door eigen kracht gedaan aan € 30 per uur.

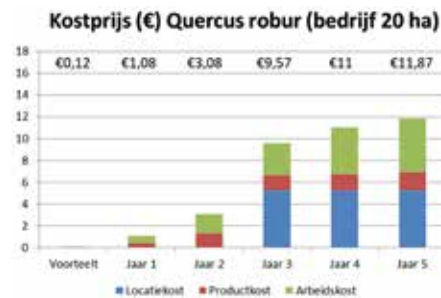
We berekenen de kostprijs van een zomereik (*Quercus robur*). Het betreft hier een vijfjarige teelt (exclusief het groenbestedingsjaar). Op een perceel van een hectare staan 6.000 planten (50 beplante rijen aan een rijafstand van 1,6 m en een plantafstand binnen de rij van 0,7 m) waaronder de locatiekost dient verdeeld te worden. We bepalen in onderstaande berekeningen de totale kostprijs zonder rooien. De kostprijs is de som van de locatiekost (bedrijfs- en investeringskosten), de arbeidskost (loonwerk + eigen arbeid) en de productkost (plantgoed, palen, draad, meststoffen, sproeistoffen,...). Indien alle planten pas na 5 jaar verkocht worden worden, bedraagt de totale kostprijs van de zomereik € 12,63 (Figuur 1A). Uiteraard is dit niet zo, dus maken we de berekening in het geval dat van de 6.000 planten er 40% (2.400 planten) verkocht wordt na het derde jaar, er 30% (1.800 planten) verkocht wordt na het vierde jaar en de overige 30% (1.800 planten) verkocht wordt na het vijfde jaar. Na het derde jaar dienen de locatiekosten dus verdeeld te worden over de planten die overblijven op het perceel, waardoor ze jaar na jaar relatief duurder worden in vergelijking met 100% verkoop op het einde. De kostprijs bedraagt € 8,44 na drie jaar, € 11,59 na vier jaar en € 15,90 na 5 jaar (Figuur 1B). Om dit verschil op te vangen, kiezen we ervoor om de locatiekost op een andere manier te verdelen en te koppelen aan de verkoopspercentages per jaar. In dit geval zal dus 40% van de totale locatiekost door gerekend worden aan de planten die verkocht worden in het derde jaar, 30% aan die in het vierde jaar en opnieuw 30% in het vijfde jaar. De kostprijs na jaar 3 stijgt op die manier naar € 10,52 per plant. Dit creëert een marge zodat de kostprijs in het vijfde jaar zakt naar € 12,82 in plaats van € 15,90.



Figuur 1: Kostprijs van zomereik (*Quercus robur*) op een bedrijf van 15 hectare. A: de kostprijs indien 100% van de planten pas na 5 jaar telen verkocht worden. B: de kostprijs rekening houdende met 40% verkoop na drie jaar, 30% verkoop na 4 jaar en 30% na 5 jaar. C: idem als B, maar met verdeling van de locatiekost volgens de verkooppentages.

Uit de kostenstructuur blijkt dat de locatiekost, met andere woorden de bedrijfs- en investeringskost, een groot deel uitmaakt van de kostprijs van de zomereik. Om deze locatiekost te doen dalen – en dus goedkoper te kunnen produceren – overweegt de boomkweker om zijn bedrijf te vergroten naar 20 hectare. Dit levert uiteraard extra kosten op, zoals pacht en investeringen, waardoor de jaarlijkse bedrijfs- en investeringskosten stijgen naar € 105.000. Jaarlijks wordt € 5.250 toegeschreven per hectare. We zijn ondertussen overtuigd van de werkwijze om de locatiekost te verdelen volgens verkooppentages en bekijken enkel dit model. Aangezien arbeid en productkost verrekend wordt per hectare of per plant, verandert in ons model niets aan deze kosten. De locatiekost per plant daalt uiteraard wel door de areaalvergroting. De simulatie leert ons dat de kostprijs zakt naar € 11,87 na het vijfde jaar (Figuur 2). De boom zal dus een kleine euro goedkoper geproduceerd kunnen worden.

In werkelijkheid wordt het verhaal iets complexer. In ons voorbeeld gaan we er van uit dat alle planten verkocht zijn



Figuur 2: Kostprijs van zomereik (*Quercus robur*) op een bedrijf van 20 hectare, rekening houdende met 40% verkoop na drie jaar, 30% verkoop na 4 jaar en 30% na 5 jaar en met verdeling van de locatiekost volgens de verkooppentages.

na het vijfde jaar, wat spijtig genoeg niet steeds het geval is. Dit en andere factoren dienen eveneens verrekend te worden in de kostprijs.

### Geen geldig excuus

Er bestaat geen geldig excuus om kostprijsberekening niet toe te passen op het bedrijf. De kostprijs en de kostenstructuur van je producten kennen, stelt de sierteler in staat deze verder waar mogelijk te optimaliseren, de kosten te beheersen en de juiste argumentatie te geven bij het nemen van bedrijfsbeslissingen.

In het kader van het demonstratieproject zijn we nog steeds op zoek naar siertelers die graag een kostprijsberekening willen laten uitvoeren en die actief over de materie willen discussiëren tijdens de workshops. Deze workshops zullen de komende maanden over gans Vlaanderen georganiseerd worden. Op pagina 32 van dit vakblad vindt u de locaties en data van de informatiesessies 'Kostprijsberekening binnen de sierteelt'. Hopelijk tot gauw! ■

*Het demonstratieproject 'Telen met inzicht' is een samenwerking tussen PCS, VMS en AVBS en wordt gefinancierd door de Vlaamse Overheid en de Europese Unie. Contacteer Dieter.Blancquaert@pcsierteelt.be of via 09/353.94.87 als je graag wil meewerken aan dit project.*



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.