

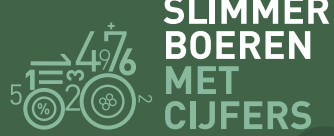
WITLOOFBAROMETER GEEFT BETER INZICHT IN JE BOEKHOUDING

Als witloofteler is het belangrijk dat je een goed inzicht hebt in de cijfers van je bedrijf. De prijs voor witloof flirt al jaren met de productiekostprijs, dus al wat je als teler kan besparen op deze kostprijs is gewonnen. De Nationale Proeftuin voor Witloof, Inagro, Boerenbond en ILVO hebben daarom de Witloofbarometer ontwikkeld als een instrument om telers te ondersteunen bij het nemen van strategische en operationele beslissingen en het managen van de rentabiliteit. – Naar: Nationale Proeftuin voor Witloof, Inagro, Boerenbond & ILVO

.....

Je bedrijf is economisch gezond als je met je omzet ruimte hebt om arbeid te betalen en te investeren.

.....



Witloofsector al jaren in crisis

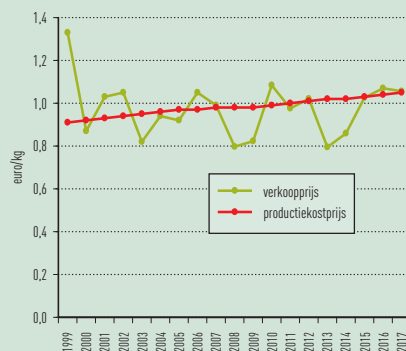
De witloofsector verkeert al geruime tijd in een crisis. Verkoopprijzen schommelen al jaren rond de kostprijs en de consument eet steeds minder witloof. Het evenwicht tussen vraag en aanbod is zoek. Kenmerkend voor de huidige crisis is de ongewoon lange duur van deze slechte prijzen. De hele keten is dan ook op zoek naar een oplossing.

In de witloofsector zijn er internationaal gezien maar enkele grote spelers. Nederland, Frankrijk en België staan op kop als het gaat over productie van witloof. In de beginjaren 2000 is er in Frankrijk een grote areaaluitbreiding van witloof gebeurd. Dit heeft er toen al voor gezorgd dat de prijzen scherper werden. Vraag en aanbod waren uit evenwicht. Daarnaast zijn ook voor ons belangrijke afzetlanden zoals Duitsland en Zwitserland begonnen met eigen witloofproductie. Dit betekent dat er op de wereldmarkt alweer minder plaats is voor Belgisch witloof. Het areaal witloof in België neemt de laatste jaren dan ook af. Gelukkig worden er ook nieuwe markten aangeboord zoals Japan en de Verenigde Staten, wat enige soelaas kan bieden. Al een tiental jaren gaat de witloofsector dus van het ene slechte jaar in het andere. Door de afname in areaal, en dus ook in aanvoer, is er wel opnieuw een lichte prijsstijging de afgelo-

pen twee jaar. Deze stijging is helaas niet groot genoeg om ook de stijging in kosten te compenseren. Zowel lonen, zaaigoed als gewasbeschermingsmiddelen worden alsmaar duurder. Als teler kan je dus maar één ding doen: zorg ervoor dat je eigen bedrijf zo rendabel mogelijk is. Maar hoe doe je dat?

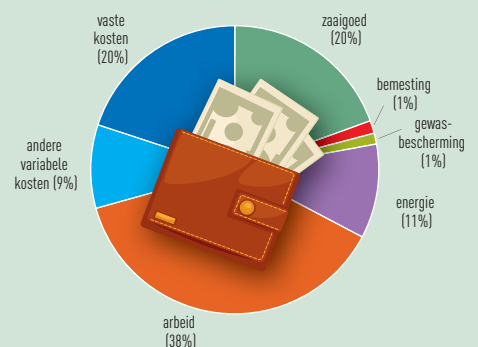
Hoe zit het op mijn bedrijf?

Langs de kostenkant deden de telers al heel wat inspanningen. De productie van witloof is zowel arbeids- als kapitaalsintensief. Daardoor is de witloofteler nog gevoeliger voor prijsenschommelingen (figuur 1). De afgelopen jaren is er op



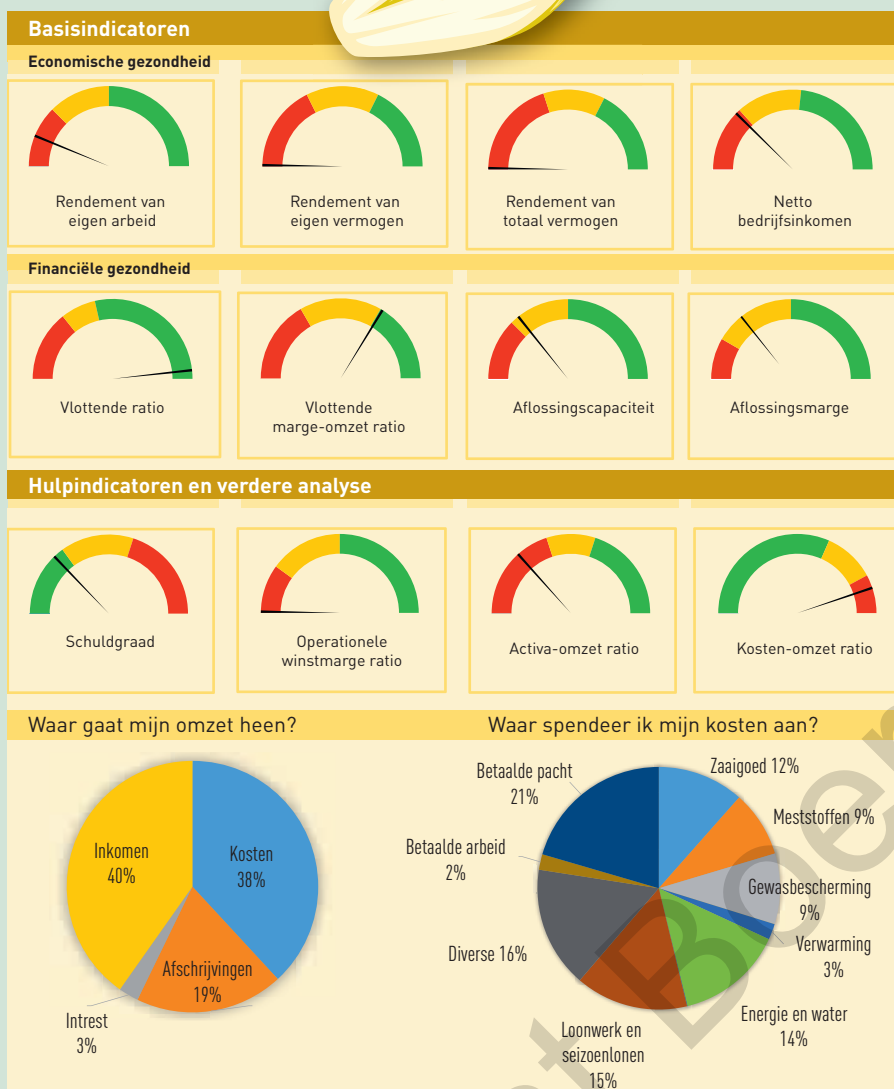
Figuur 1 De middenprijs die een witloofteler krijgt, is niet altijd voldoende om de productiekostprijs te dekken. – Bron: Boerenbond

verschillende kostenposten zo veel mogelijk geoptimaliseerd, maar ook daar worden marges nu zeer klein. De productiekosten van een kilogram witloof worden geschat rond de euro, zeker als je witloof van een hoge kwaliteit wil telen. Figuur 2 toont een overzicht van de kostenverdeling voor een witloofbedrijf. Het is als teler echter van heel groot belang dat je een inzicht krijgt in je eigen kostenstructuur. Zijn jouw kosten te vergelijken met een doorsnee witloofbedrijf? Wat kan er anders? Wat kan er beter?



Figuur 2 Verdeling van de productiekosten op een witloofbedrijf – Bron: Boerenbond

De Witloofbarometer geeft je meer inzicht in de financiële en economische gezondheid van je bedrijf en helpt je bij het nemen van beslissingen om kleine of grote veranderingen door te voeren in je productieproces. Je bedrijf is financieel gezond als je voldoende omzet kan genereren om al je kosten te kunnen betalen op het moment dat deze zich voordoen. Je bedrijf kan financieel gezond zijn maar het moet ook economisch gezond zijn. Je bedrijf is economisch gezond als je met de gerealiseerde omzet ook nog ruimte hebt om arbeid te betalen



Figuur 3 De witloofbarometer toont acht basisindicatoren van de financiële en economische gezondheid van je bedrijf en vier hulpindicatoren. De kleurenschakering leert je of je bedrijf goed (groen), matig (oranje) of zwak (rood) scoort. - Bron: ILVO

(zowel vreemde als eigen arbeid) en te investeren in je eigen of vreemd vermogen. Het is dus van belang dat je bedrijf op beide vlakken in orde is. Met de Witloofbarometer kan je met je eigen cijfergegevens aan de slag. De barometer bestaat uit drie verschillende Excel-rekenbladen die je helpen je bedrijfsgegevens te analyseren. Endife 1.0 is een diagnostool. Als teler kan je je eigen economische kengetallen invoeren (opbrengsten, kosten, activa en passiva). De tool geeft je dan feedback over de financiële én economische gezondheid van jouw bedrijf. In de vorm van acht barometers krijg je meer inzicht over je bedrijf (figuur 3). Elke barometer is een basisindicator van je bedrijfsvoering, gaande van het rendement op eigen arbeid, over het netto-bedrijfsinkomen tot de aflossingsmarge. Weet je niet goed

wat een bepaalde barometer juist betekent, dan kan je meer uitleg vinden in begeleidende fiches. Hierin worden ook suggesties tot verbetering aangereikt.

Hoe maak ik keuzes?

Endife 2.0 laat je toe om te spelen met cijfers en te simuleren welke impact bepaalde operationele of tactische beslissingen hebben op de financiële en economische gezondheid van jouw bedrijf. Het gaat in dit model over kortlopende beslissingen, zoals de keuze tussen zelf wortels telen of wortels aankopen. Wil je graag nadenken over investeringen over een langere termijn, dan kan je werken met Endife 3.0. Deze tool helpt je bij het nemen van grotere strategische beslissingen, zoals het uitbreiden van de eigen koelcapaciteit of een omschakeling naar bioteelt.

Referentiebedrijven

Elke tool bevat ook twee referentiebedrijven per boekjaar (een bedrijf met grondwitloof en een met hydroteelt) en dit voor de referentie jaren 2010 tot 2014. De simulaties voor deze referentiebedrijven gebeuren op basis van de financieel-economische gegevens die de dienst AMS/AKKV van het departement Landbouw en Visserij verzamelt van de witloofbedrijven in Vlaanderen. De cijfers zullen ook de volgende jaren nog worden geüpdatet. Met deze referentiebedrijven kan je het programma vlot verkennen en leer je de tool te gebruiken. Daarnaast dienen ze ook als indicator voor de opbrengsten en kosten in een bepaald teeltjaar, maar ze kunnen zeker niet als het gemiddelde bedrijf gezien worden.

Ga zelf aan de slag

De boekhouding en gezondheid van een bedrijf zijn niet zomaar wat cijfers. Een goed begrip van deze cijfers is van levensbelang voor elke witloofteler. We zouden alle telers dan ook willen aanraden om eens aan de slag te gaan met de tool. Er zullen zeker interessante inzichten en oplossingen naar boven komen. De Witloofbarometer is samen met een uitgebreide handleiding vrij beschikbaar op www.boerenbond.be/witloofbarometer. De tool zal ook na afloop van het demonstratieproject nog regelmatig geüpdatet worden.

Zie je het niet zitten om alleen met de tool aan de slag te gaan, of heb je vragen bij de resultaten? Contacteer dan zeker de medewerkers van de Nationale Proeftuin voor Witloof, Inagro of Boerenbond. Wij helpen je graag op weg! We komen een halve dag bij je langs en vullen samen met jou de Endife 1.0 in. De resultaten hiervan kunnen we samen bespreken. Wie geïnteresseerd is, kan ook deelnemen aan een groepsgesprek rond rentabiliteit met andere telers die de tool hebben ingevuld. ■

Aan dit artikel werkten mee: Tim De Clercq, Nationale Proeftuin voor Witloof; Tania De Marez & Peter Maenhout (Inagro); Christien Miroir (Boerenbond), Erwin Wauters & Jef Van Meensel (ILVO).

Het project 'Verbetering van de rentabiliteit door optimalisatie van het bedrijfsmanagement op witloofbedrijven' heeft als roepnaam 'De Witloofbarometer'.



Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling: Europa investeert in zijn platteland

