

In de vaste planten worden relatief weinig overschotten verwacht en dat is een teken dat het goed gaat. Overschotten behoren echter tot de normale bedrijfsrisico's, waar net als een regelmatig tegenvallende oogst rekening mee gehouden moet worden.

Tekst: Henk van den Berg,  
teelt- en bedrijfsadviseur  
Fotografie: René Faas

Het is belangrijk om het risico op overschotten, net als de extra kosten voor los personeel en certificering, door te berekenen. Nu is het tijd de prijs te verhogen. Als het goed gaat, moet dit gewoon gebeuren. Bij een krimpende markt krijg je dit niet meer voor elkaar.

Als alles goed is, is de prijs gebaseerd op de kostprijs. Natuurlijk kan die ook gebaseerd zijn op extreme vraag of overschotten, maar die spelen meestal tijdelijk. Een goede prijs wordt zo lang mogelijk vastgehouden door de productie niet te snel uit te breiden. Overschotten worden weggegooid of tegen afbraakprijzen in de markt gezet.

Zulke schommelingen zijn geen goede basis voor het grote assortiment. Omdat het assortiment in de vaste planten erg groot is, heeft lang niet iedereen van elke product de kostprijs goed in beeld. Vaak wordt er met een soort van gemiddelde gewerkt voor planten die ongeveer even duur worden geschat. Natuurlijk komt dat wel ongeveer uit, maar de telers die precies weten wat de kostprijs is, telen alleen de planten die minder kosten om te telen dan deze gemiddelde prijs. De rest van het sortiment



## Goede zaken in 2020

is voor de telers die niet weten wat de kostprijs is en die verdienen zomaar een paar centen minder op een plant. Bij grote aantallen is dit op termijn dodelijk voor een bedrijf. Als een nieuw product te duur in de markt wordt gezet, dan zal de volumegroei van dit product tegenvallen, zodat er weinig aan verdiend kan worden. Wordt een product, al dan niet door onvoldoende inzicht in de kostprijs, te goedkoop aangeboden, dan ontstaat er een grote markt, maar wel voor een prijs waar geen teler iets aan kan verdienen. De kostprijs weten is extreem belang-

rijk, zelfs als sommige telers zeggen dat je daar toch niets aan kan doen. Het is belangrijk voor de beslissingen binnen het bedrijf. Een bedrijf met goed inzicht stapt eerder van slecht renderende gewassen af en zal sneller uitbreiden met de wel renderende gewassen. Dit inzicht maakt het verschil in rendement tussen ogenschijnlijk dezelfde bedrijven. Rekenen aan de kostprijs, beslissingen durven nemen om een product wel of niet te (blijven) telen en het lef hebben om de prijs te vragen die nodig is, kunnen 2020 tot een succesvol jaar maken.