

Eigen bedrijf sturen met data uit sector

Als het goed is, kent iedere teler alle financiële kanten van zijn bedrijf. Toch kan het zeer zinvol zijn individuele opbrengsten en kosten eens te vergelijken met collega's of met het sectorgemiddelde. Met de Benchmark Aardbei van Van Oers Agro kan dat tot in de kleinste details.

VAK | door Stan Versteegen

Het eerste waarin een teler geïnteresseerd is, zijn de prijzen voor zijn product. Dat kunnen dagprijzen, weekprijzen of (dagelijkse) klokprijzen zijn. De gerealiseerde prijzen zijn van grote invloed op het financiële bedrijfsresultaat. Maar er speelt natuurlijk veel meer, zoals de gerealiseerde producties en kwaliteit aan de inkomstenkant en de lange lijst van kosten aan de uitgavekant. Een goed inzicht daarvan voor je eigen bedrijf verkrijgen is één, het kunnen vergelijken met het gemiddelde van al die collega's is twee.

Uit zo'n vergelijking kan blijken dat sommige kosten op jouw bedrijf ten opzichte van collega's heel hoog of juist heel laag zijn. Dat vaststellen is één, het vinden van een oorzaak is twee. Dan kan blijken dat er een goede reden voor is, het kan ook zijn dat er iets te verbeteren valt.

Continu verzamelen van data

Met dat idee in het achterhoofd ging Sten Rijken in zijn stageopdracht voor HAS Green Academy bij Van Oers Agro aan de slag bij de ontwikkeling van de Benchmark Aardbei. Inmiddels is Rijken daar werkzaam. Hij werd daarbij begeleid door Theunis Mulders, directeur van Van Oers Agro. In feite is de benchmark een verzameling van heel veel data rond de aardbeienteelt. De benchmark van Van Oers Agro omvat de data van ruim 30% van het areaal van Ne-

derlandse substraattellers en 50% van het Nederlandse vollegrondareaal en is daarmee representatief voor de sector. De data zijn afkomstig uit het interne boekhoudprogramma van het accountantsbureau in West-Brabant en uit een onder eigen klanten en niet-klanten gehouden enquête. Door met deze data bedrijven te vergelijken en waargenomen trends door te rekenen kan Van Oers Agro ondernemers helpen bij het maken van strategische keuzes in hun bedrijfsvoering. De data zijn verzameld vanaf 2017 en lopen door tot en met de dag van vandaag (en morgen).

Rassen en arealen

De Benchmark Aardbei bevat (het verloop in) de areaalgegevens van veertien rassen

vanaf 2017 in zes verschillende teeltsystemen: vollegrond, tunnelkas, tunnel, stelling, kas belicht en kas.

Elsanta was in 2021 met 138 hectare het meest geteelde ras van de klanten van Van Oers Agro, gevolgd door Limalexia met 88 en Sonsation met 35 hectare. In 2017 waren Jive en Sonata nog populaire rassen, maar die arealen zijn flink gedaald. In 2022 was het areaal onder de West-Brabantse klanten van Van Oers Agro qua kas en vollegrond vrijwel gelijk, 120 hectare glas en 118 hectare vollegrond. Verder stond er 66 hectare in tunnels, 41 op stellingen, 31 in tunnelkassen en 10 hectare onder belicht glas. Het areaal aan vollegrond is in de loop der jaren teruggelopen van 156 naar 118 hectare. Als vervanging zijn meestal stellingen geplaatst. Het kasareaal nam toe van 78 hectare in 2017 naar 120 hectare in 2022.

Afzetkosten

De telers in de benchmark telen voor BelOrta, Berryworld, Fruitmasters, The



In 2022 was het areaal onder de West-Brabantse klanten van Van Oers Agro qua kas en vollegrond vrijwel gelijk, 120 hectare glas en 118 hectare vollegrond.

FOTO: JOOST STALLEN

FOTO: PETER ROEK



De benchmark van Van Oers Agro omvat de data van ruim 30% van het areaal van Nederlandse substraattelers en 50% van het Nederlandse vollegrondareaal en is daarmee representatief voor de sector.

Greenery, Hoogstraten, Oxin Growers en ASF Group of hebben eigen afzet. In de benchmark zijn de veilingkosten per afzetorganisatie opgenomen en tevens de verschillen in commissie per kilo en in percentage van de omzet. De afzetkosten voor telers met een eigen afzet zijn in deze vergelijking buiten beschouwing gelaten. Van de omzet van de klanten van Van Oers Agro is Hoogstraten goed voor ruim een kwart van die omzet en The Greenery iets minder dan een kwart. Dan volgen Berryworld, Oxin Growers en ASF. Fruitmasters en BelOrta hebben een klein aandeel in die omzet.

Middenprijzen en kwaliteit

Vanuit de data zijn verder overzichten te maken van de middenprijzen per teeltsysteem, afzetorganisatie, ras en teler. Ook zijn geanonimiseerd de gerealiseerde middenprijzen per teler weer te geven. Het is mogelijk om per afzetorganisatie een overzicht te maken van de kwaliteitsverhouding in de aanvoer en dat is ook te maken per teler, teeltsysteem of ras. Hoogstraten maakt onderscheid in een breed scala sorteringen, bij The Greenery zijn dat er minder. Berryworld en ASF voeren een beperkt aantal klassen waarbij klasse I-1 veruit het grootste aandeel heeft. Aan de ene kant gaan ze daarmee

voor kwaliteit, aan de andere kant moet je als teler voor de mindere kwaliteit andere afzetkanalen zoeken, terwijl andere afzetorganisaties wel alle kwaliteitssorteringen accepteren.

Arbeidskosten

De belangrijke kostenpost arbeid valt weer te geven in percentage van de omzet en

per vierkante meter. Gemiddeld lagen die kosten in 2017 op 38% van de omzet en die stegen naar 42% in 2019. In de jaren daarna zijn ze procentueel gedaald naar 31%, maar dat betekent niet dat de absolute arbeidskosten gedaald zijn! De oorzaak van de daling zit in een stijging van de netto middenprijs en daardoor een omzetsijging. Naar verwachting zullen in

Onderwerpen Benchmark Aardbei

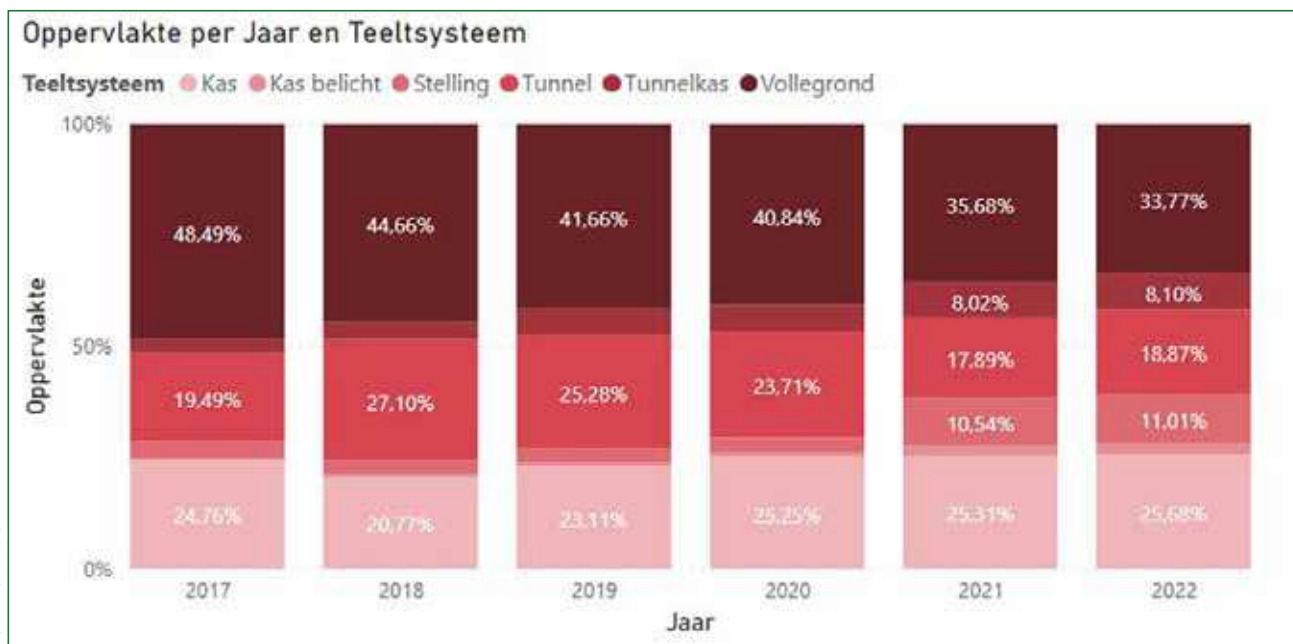
Inkomstenkant

- Areaal (per ras, teeltsysteem, jaar en afzetorganisatie).
- Middenprijzen (per teeltsysteem, ras, teler, maand en afzetorganisatie).
- Percentage classificering (per teeltsysteem, afzetorganisatie, teler en ras).
- Omzet (omzetindex per teler en vergelijken met voorgaande jaren).

Kostenkant

- Afzetorganisaties (veilingkosten per kilo).
- Arbeid (percentage van de omzet, uren per kilo, kosten per meter).
- Energie (gas per vierkante meter, middenprijs gas per maand, middenprijs per teler, kosten per vierkante meter)

- Wkk (middenprijs per vierkante meter gas met telers die wel of geen wkk hebben).
- Productie ten opzichte van middenprijs (aantal kilo's en middenprijs per ras).
- Productie ten opzichte van aantal kuub gas.
- Kostprijs procentueel (procentuele kosten per post per teler en voor alle telers samen).
- Kostprijs absoluut (euro's per vierkante meter per kostenpost per teler en voor alle telers samen).
- Grondstoffenindex (index per teler, alle telers samen en in vergelijking met voorgaande jaren).
- Resultatenrekening.



2023 de arbeidskosten procentueel en absoluut weer stijgen, vanwege verhoging van het minimum loon met 10%.

Energiekosten

Om te weten dat de gasprijzen gestegen zijn, heb je geen benchmark nodig. Wel biedt het inzicht in wat een maximale gasprijs per kuub mag zijn om rendabel te kunnen telen. Ook kan een teler zich vergelijken met zijn collega's en een afwijking gaan maken of hij/zij niet een ander of nieuw gascontract moet gaan afsluiten.

Kostprijzen

Het overzicht van de mogelijkheden van de benchmark is bijna onuitputtelijk. Eentje lichten we er hier nog uit, dat is de kostprijs en het aandeel van alle geadmistreerde kostenposten daarin. Ook kun je inzicht krijgen in het verloop in die kostenposten over de jaren heen. Door de jaren heen zijn energie en plantmateriaal procentueel gezien de grootste kostenposten, arbeid buiten beschouwing gelaten. Vorig jaar waren de energiekosten goed

voor 30% en plantmateriaal voor 23%. In verhouding zijn de kosten voor plantmateriaal in de loop der jaren wat afgenomen en de energiekosten geleidelijk gestegen.

Ten opzichte van 2017 zijn de energiekosten jaarlijks in aandeel toegenomen, met uitzondering van 2020 toen het 23% was. In 2017 was dat 24%; in 2018 en 2019 zat het rond 27% en in 2021 op 30%. Momenteel zit dat aandeel op bijna 38%, maar dat zal nog iets dalen, omdat eind oktober nog niet alle kosten voor plantmateriaal betaald zijn. Tot en met oktober zit dat aandeel op 14%.

Resultatenrekening

Uit alle verzamelde gegevens valt als laatste een resultatenrekening per bedrijf op te maken: de rendabiliteit van het bedrijf. Daaruit valt op te maken wat het bedrijf onder de streep overhoudt vóór aflossing en belastingbetaling. Ook valt daaruit af te leiden waar een teler veel geld aan kwijt is en waar hij/zij beter of slechter scoort dan de benchmark. Ook kan Van Oers Agro eerder oorzaken ontdekken dan de individuele teler, omdat zij in de benchmark het complete overzicht hebben. Gezamenlijk kan dan naar verbeteringen gezocht worden, die passen in de bedrijfscultuur.



Sten Rijken: "Een goed inzicht in opbrengsten en kosten voor je eigen bedrijf verkrijgen is één, het kunnen vergelijken met het gemiddelde van al die collega's is twee."