



Kwekers moeten meer bijsturen qua kosten

Vooral mechanisatie kan tot flinke besparing leiden

Uit de meest recente cijfers van Van Oers Agro blijkt dat de boomkwekerijsector het afgelopen seizoen een omzetsdaling kende van zo'n 9 procent. De kosten daalden echter met slechts 5 procent. Er moet dus nog het een en ander gebeuren qua kostenbeheersing.

Auteur: Dick van Doorn



De rendementen in de boomkwekerij staan stevig onder druk. Dat blijkt uit de sectorrapporten 'Containerteelt' en 'Bos- en haagplantsoen' van Van Oers Agro uit Zundert die voor het vierde achtereenvolgende jaar afgelopen september weer zijn verschenen. Deze rapporten komen halfjaarlijks uit. Kort samengevat komt het erop neer dat boomkwekers de komende jaren nog veel meer moeten besparen op de kosten. 'Met zo'n beetje de helft aan boomkwekers in de regio West-Brabant als klant, kunnen wij als accountantskantoor momenteel een aardig beeld schetsen van de situatie in de sector,' aldus Theunis Mulders, die als relatiebeheerder agrarische sectoren gespecialiseerd is in boomkwekerij. Uit de sectorrapporten blijkt dat de rendementen sinds voorjaar 2012 onder druk zijn komen te staan. 'Sinds die tijd adviseren wij onze klanten nog nadrukkelijker om bewust bezig te zijn met kostenbeheersing,' aldus Mulders. 'Wij hebben meteen gezegd: ga eventueel specialiseren of zoek andere afzetmarkten. Desnoods in het buitenland.' Voor sommige bedrijven gold dat ze moesten leren om hun investeringsgedrag aan te passen. Daarbij ging het niet alleen om minder investeren, maar soms ook om een focus op andere investeringen dan ze gewend waren. Mulders: 'Nog steeds werken te veel mensen in de boomkwekerij op de automatische piloot. Ze moeten zich nóg bewuster worden van hun afzetmarkten.' Kwekers moeten volgens Mulders meer gefocust zijn op het verlagen van hun kritische opbrengstprijis. Dat is de opbrengstprijis per hectare die een bedrijf minimaal moet ontvangen om aan alle uitgaven, verplichtingen en privé-onttrekkingen te kunnen voldoen. 'Ze verlagen de kritische opbrengstprijis wel, maar nog onvol-

doende.' Wat je wel ziet is dat kwekerijen, vanuit het oogpunt van kostenbesparing, een kleine vaste arbeidsbezetting hebben waarvoor jaarrond werk is. Dit vaste personeel bezit vaak de nodige vakkennis en heeft de capaciteiten om los ingehuurd uitzendkrachten aan te sturen. Deze vaste bezetting wordt echter steeds meer tot het minimum beperkt. De arbeidspieken worden steeds meer ingevuld door losse uitzendkrachten.

Actiever debiteurenbeheer

Een ander punt is de liquiditeitspositie. Simpel gezegd: de snelheid waarmee het geld rond gaat in het bedrijf. Mulders: 'Wij zien de debiteurenbestanden te snel oplopen. Er staan te veel onbetaalde rekeningen open. Daardoor is er te weinig geld om af te lossen of om aan verplichtingen te voldoen.' Verder komen noodzakelijke investeringen in gevaar die juist nu nodig zijn om het hoofd boven water te kunnen houden. Een betalingstermijn van uiterlijk 45 dagen zou mooi zijn volgens Mulders; de huidige praktijk is echter zo'n 90 dagen. Hij krijgt steeds meer kredietaanvragen van boomkwekers. Volgens de accountant moeten boomkwekers duidelijker afspraken maken met hun afnemers voor wat betreft betalingen en betalingstermijnen. 'Laat de klant bij voorkeur contant betalen. Als ze te laat betalen, maan ze aan en rijd er eventueel even langs om te overleggen. Stel bij nieuwe klanten nieuwe eisen met een kortere betalingstermijn.'

Juist nu investeren

Volgens Mulders is het juist nu de tijd om te investeren, vooral in kostenbesparende machines of andere technieken die de kostprijis drukken. Ook op gebied van digitalisering is er nog een





Bart Antens.

wereld te winnen. 'Registreer alles digitaal en maak het zo dat je met één druk op de knop meteen inzicht hebt in je voorraadbeheer, debiteurenbeheer, kostenposten, enzovoorts.' Zo'n 35 procent van de boomkwekerijen in Nederland heeft dit inmiddels op orde. De overige 65 procent van de bedrijven zou op dit vlak nog een enorme inhaalslag kunnen maken. Mulders ziet dat vooral jonge ondernemers hierin voorop lopen. 'Die denken ook veel beter na over positionering van het bedrijf, marketing en de focus op assortiment en duurzaamheid.' De arbeidskosten zijn in de boomkwekerij relatief gezien nog steeds te hoog aldus Mulders. Vooral op het gebied van mechanisatie is er nog heel veel mogelijk. Een machine of robot kost wel het een en ander, maar verdient zich uiteindelijk terug. 'Met portaalmachines of losse roomachines kun je bijvoorbeeld vele malen sneller werken.'

'Boomkwekers zouden zich kunnen specialiseren in bepaalde soorten of rassen'

Werktuigenpark vervangen

Verder moeten boomkwekers volgens Mulders bewust kijken of de onderhoudskosten van oudere auto's, tractoren en/of machines niet te hoog zijn. 'Wij zien dat de kosten van het onderhoud aan de machines bij boomkwekers hoog is. Overweeg om te investeren in nieuw materieel dat sneller werkt en minder onderhoudskosten heeft,' aldus Mulders. In het meest recente sec-

torrapport beschrijft de accountant ook de ontwikkeling dat steeds meer boomkwekerijen geld uitgeven aan profilering en marketing. 'Dat zie ik echt als een positieve ontwikkeling. Dan geef je geld uit aan de toekomst van je bedrijf.'

Een boomkwekerij die de laatste jaren volop bezig is met het vervangen van zijn oude werktuigenpark is bijvoorbeeld Antens Domen BV in Oudenbosch. Een van de meest arbeidsbesparende nieuwe machines is de zogeheten 'bogenprikker' die pvc-bogen in de zaaibedden prikt. Met deze machine kan het bedrijf nu in één dag met drie mensen één hectare doen. In het verleden had men hier acht personeelsleden voor nodig. Dit voorjaar heeft Antens een aangedreven wiedege gekocht die in de plaats is gekomen

van de mechanische wiedege. 'Dit levert een extra arbeidsbesparing van zo'n 30 procent op. Aankomend jaar gaan we met een zelfgemaakte wiedvingers werken op de wiedbalk waardoor we een extra arbeidsbesparing van 40 procent kunnen bereiken.' Al het onderhoud en de reparaties worden uitgevoerd door de broer van Antens waarmee heel veel kosten bespaard worden. 'Verder wil ik komend jaar Laag Volume Spuittechniek gaan toepassen op de rijenspuit, waardoor ik een flinke middelenreductie kan bereiken én niet iedere keer hoeft bij te vullen op de locatie.' Naast vervanging van het verouderde wagen- c.q. werktuigenpark noemt Theunis Mulders van Van Oers Agro nog een punt waar boomkwekers volgens hem te weinig gebruik van maken. Het gaat daarbij om subsidies en belastingtechnische voordelen en/of regelingen. 'Daar valt voor de boomkwekerij nog veel te halen, maar daar wordt nog te weinig mee gedaan. Denk bijvoorbeeld aan de VAMIL/MIA-regeling of de EIA en qua belastingen aan de Tijdelijke veruiming willekeurige afschrijving.' Het volgende sectorrapport van Van Oers Agro komt in februari 2014 uit.

Standaardisering

Ook Toon Wagemans, strategisch adviseur bij Accon Avm in Venlo, vindt dat boomkwekers zich beter bewust moeten zijn van hun kostenposten. 'Zorg dat je de kostprijs van een product weet en welke posten het zwaarste drukken. 'Als de aankoop van een spil of het zaad maar voor zo'n vier à vijf procent van de kosten van een dergelijk product belopen, heeft het minder zin om hierop te gaan bezuinigen. Dat kan op een later



Deze nieuwe bogenprikker voor achter de tractor scheelt vijf arbeidskrachten per dag per hectare.



Toon Wagemans



Theunis Mulders

moment nog. Als arbeid verantwoordelijk is voor veertig procent van de kostprijs van dat product heeft het veel meer zin om daarop te besparen. Dit betekent niet altijd personeel ontslaan, maar kan wel mechanisatie of automatisering inhouden.

den.' Volgens de strategisch adviseur kan er in de boomkwekerij nog veel meer geautomatiseerd worden.. Kwekers zouden bijvoorbeeld terug kunnen in het aantal potmaten waardoor ze sneller kunnen werken en makkelijker kunnen auto-

matiseren. Ook het aantal lengtes kan teruggebracht worden waardoor nog sneller gewerkt kan worden. 'Vooral standaardisering kan heel veel geld en tijdswinst opleveren. En door standaardisering kun je weer makkelijker mechaniseren en automatiseren,' aldus Wagemans. Het grote voorbeeld voor de boomkwekerij daarbij zijn de snijbloemen- en vaste plantensector. Die werken al veel meer met standaardmaten waardoor het verwerken van de producten ook sneller gaat. Volgens Antens is standaardisering voor een aantal boomkwekerijen zeker een optie. In zijn bedrijf is het echter niet toepasbaar omdat hij met heel veel soorten en een diversiteit aan maatvoeringen werkt. 'Dat neemt niet weg dat ik er ooit wel aan begin. Nu is het nog veel te duur, maar in de toekomst ga ik zeker met RTK-GPS werken en verder mechaniseren.' Een collega van Antens heeft een portaalmachine met RTK-GPS die onder meer kan rondsteken, rooiploegen en stokken kan zetten. 'Super om dat te zien, maar voor ons nu nog niet haalbaar. Dat komt onder meer omdat wij met een heel andere specifieke teelt werken. Een machine met RTK-GPS is voor ons overigens alleen aantrekkelijk als hij breed inzetbaar is.'

'Te veel mensen werken in de boomkwekerij op de automatische piloot. Ze moeten zich nóg bewuster worden van hun afzetmarkten'

Weedit-systeem

Naast Laag Volume Spuittechniek dat Antens Domen reeds vollevelds gebruikt, zou ook het Weedit-systeem van Kamps de Wild tot een enorme besparing op spuitvloeistof en daardoor op kosten kunnen leiden. Sensoren die bladgroen detecteren spuiten namelijk alleen een hoeveelheid spuitvloeistof op het onkruidplantje. Probleem in de laanbomen- en heesterteelt is volgens productmanager Weedit, Evert Langebeek van Kamps de Wild de enorme range aan rijafstanden. De techniek is ervoor geschikt en grote besparingen op spuitmiddelen kunnen gerealiseerd worden. De uitdaging is om een machine te ontwikkelen die de verschillende rijafstanden die in de teelt voorkomen aan kan. AI is standaardisering voor Antens Domen BV geen oplossing, de kweker kijkt sinds kort wel



De oude wiedzeg deed Antens er uit; nieuwe gedreven wiedzeg scheelt 30% arbeidsbesparing; met wiedzingers 40%.



naar andere markten dan alleen afnemers van uitgangsmateriaal van bos- en haagplantsoen. Antens: 'We hebben proeven gedaan met minikerstboompjes en die proef is erg geslaagd. We gaan dit in de toekomst verder ontwikkelen.' De eerste zakelijke klant is binnen. Nog een kostenbesparende maatregel voor Antens die ook nog een ander voordeel oplevert is het wereldwijd rechtstreeks aankopen van zaad. 'Doordat wij ons zaad nu rechtstreeks via internet aankopen is het een stuk goedkoper en zijn we meer gewaarborgd van ons assortiment. In het verleden kwam het nog wel eens voor dat we via de reguliere handel soms moeilijk aan bepaalde soorten konden komen. Onze klanten klaagden hier dan over dat we het gevraagde op dat moment niet konden leveren.'

'Je zou als kwekers in een regio ook onderling afspraken kunnen maken over een verdeling van de soorten'

Robotisering

Naast snoeimachines en geautomatiseerde systemen voor potten kan ook de robot volgens Wagemans veel betekenen voor de boomkwekerijsector. 'Vooral diegenen die geen spullen kopen, maar zelf stekken, enten, oculeren en zaaien zouden robots kunnen aanschaffen. In Aalsmeer ben ik al bij diverse bedrijven geweest die met kleine stekrobots werken,' zegt Wagemans. 'Tot nog toe maakt vooral de boomkwekerij relatief weinig gebruik van deze

hypermoderne technieken terwijl die enorm kostenbesparend zouden kunnen werken.' Evenals Mulders ziet Wagemans ook veel in een verdergaande specialisatie in de boomkwekerij. Hiermee wordt in andere sectoren ook heel veel geld bespaard. 'Boomkwekers zouden zich kunnen specialiseren in bepaalde soorten of rassen. Nu hebben ze vaak wel een zo groot mogelijk assortiment, maar dat is qua kostenbeheersing niet de meest ideale situatie,' aldus Wagemans. Specialisatie brengt een aantal voordelen met zich mee zoals meer standaardwerkzaamheden, gerichtere ziektenbestrijding en een nog betere kwaliteit doordat de kweker zich slechts op een aantal soorten hoeft te richten. Daarnaast geeft een kleiner aantal soorten ook aan de afzetkant voordelen. Je kunt als kweker nog beter inspelen op specifieke markten en krijgt hierdoor nog beter inzicht in deze markten. 'Je zou als kwekers

in een regio ook onderling afspraken kunnen maken over een verdeling van de soorten. De een kan zich dan op een bepaalde groep soorten richten en zijn collega op een andere groep. En dan snijd ik meteen een ander punt aan: meer samenwerking.' Volgens Wagemans wordt er in de boomteelt veel te weinig samengewerkt. Juist op dat vlak is er ook nog veel te winnen. De kwekers zijn volgens hem nog te veel in zichzelf gekeerd. 'Besteed deze nieuwe machines ook aan elkaar uit. En dan is het ook mogelijk om duurdere machines of robots, bijvoorbeeld om te snoeien, te kopen. Als enkel bedrijf kun je die vaak niet betalen.' Ook moet er meer samengewerkt worden op het vlak van afzet, transport en arbeid. 'Ze zouden zelfs met een aantal collega's een compleet assortiment kunnen vormen of samen producten klaar kunnen maken voor de veiling of de kuilhoek.'



Piet Verhoeven



In de plaats van de oude mechanische strooier heeft Antens vorig jaar een computergestuurde strooier met weeginstallatie aangeschaft.

Samenwerkingsverbanden

Volgens Wagemans zijn er hier en daar in het land al voorzichtige samenwerkingsverbanden. Zo is er in de omgeving van Horst en Lottum een groep kwekers (Hacol) die bijvoorbeeld samenwerken op het gebied van teelt, assortiment, laden, keuren, promotie en afzet. 'Zulke samenwerkingsverbanden zijn kansen voor de sector.' De noodzaak om op kosten te besparen wordt steeds groter in de boomkwekerij, aldus de Accon Avm-adviseur. 'De marges worden steeds krappere zien wij. Toch denk ik dat het op termijn weer beter zal gaan. De vaste planten- en heester/boomsector heeft een product met karakter. Een ander voordeel is het goede imago dat de boomsector heeft.' Nog een ander voordeel is dat consumenten steeds meer 'vergroening' willen. Dit is gunstig voor de sector. Daarbij kun je ook denken aan een Biobased Economy. 'Daar wil-

len de mensen naartoe. De kweker die op deze trends inspeelt zal zijn marges zeker weer zien groeien.' Daarbij moet wel de kwaliteit behouden worden volgens Wagemans. 'We moeten niet richting een te 'gedreven' teelt. Dat zou funest zijn.' Het blijft volgens Wagemans een kwestie van focus aanbrengen: focus op kosten, maar ook focus op meerwaarde waardoor extra marge ontstaat. 'In dat kader zie ik ook mogelijkheden met 'gebruikte' tuinbouwkassen.'

Opleiden kostenbesparend

Mulders ziet in de praktijk dat boomkwekers hun jonge personeel steeds vaker bijscholen om in de toekomst personeel te hebben dat meerwaarde heeft voor het bedrijf. Ook scholingconsulent voor de boomkwekerij Piet Verhoeven ziet deze noodzaak. 'Als je je medewerkers meer kennis geeft dan levert dit uiteindelijk een beter rende-



Antens wil komend jaar Laag Volume Spuittechniek (LVM) toepassen op de rijenspuit.

ment voor het bedrijf op. Door meer kennis is er minder kans op faalkosten.' Tevens zorgt een goede bijscholing meestal tot beter gemotiveerd personeel waardoor betere prestaties worden geleverd. Ook Verhoeven ziet een toenemend aantal boomkwekers hun jonge medewerkers een opleiding aanbieden. 'Daardoor krijg je in de boomteeltsector een beter opgeleid middenkader. Dat is ook hard nodig wanneer je wilt mechaniseren, automatiseren of robotiseren, dan zul je personeel moeten hebben dat met deze technieken om kan gaan.' Daarbij is het verstandig om personeel te hebben dat kleine storingen kan verhelpen of onderhoud aan de machine of robot kan plegen. Het iedere keer moeten inschakelen van de leverancier of afsluiten van een onderhoudscontract zijn eveneens kostenposten, aldus Verhoeven. Het is volgens de scholingconsulent verstandig om óf iemand aan te nemen die een gedegen opleiding heeft (die bijvoorbeeld ook taken van de ondernemer tijdelijk kan overnemen) óf je eigen personeel in ieder geval voldoende bij te scholen. 'Betrekt medewerkers ook bij nieuwe plannen voor het bedrijf. Of het nou om digitalisering gaat of de aanschaf van een nieuwe machine of robot.'

Foto's: Dick van Doorn en Ruud Jacobs



Antens heeft dermate veel leeftijden en soorten/rassen dat standaardisering voor dit bedrijf voorlopig moeilijk is.



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4346