

DOOR ANTON OOSTVEEN
FREELANCE JOURNALIST



Bedrijfsadvies richt zich op tele

De combinatie fruitteelt en economie is een onderontwikkeld gebied in de fruitsector, vindt bedrijfsadviseur Wouter van Teeffelen. "Dat is ook te verklaren, want niemand stapt in de fruitteelt om veel geld te verdienen. En als het economisch tegenzit, geeft werken in de boomgaard meer voldoening dan het doorrekenen van de komende jaren. Juist dan is economie echter belangrijk. Het bedrijf moet namelijk wel blijven draaien."

Van Teeffelen heeft in de afgelopen maanden wel ervaren dat de behoefte aan bedrijfs-economisch advies groeit. Sinds dit jaar heeft hij zijn eigen bedrijf: WTE Fruitadvies. "De meeste telers zijn wat betreft teeltbegeleiding al voorzien. Die markt is verzadigd, maar voor op de fruitteelt toegespitst economisch advies kunnen telers op weinig plaatsen terecht. Daarin kan ik mij onderscheiden."

Loopbaan van teelt en economie

Van Teeffelen kan bogen op een loopbaan, waarin zowel teelt als economie ruimschoots aan bod zijn gekomen. Na de Hogere Tuinbouwschool startte hij bijna twintig jaar geleden bij DLV-fruitteelt. Daarna werkte hij bij accountantskantoor AccoN en vervolgens als ketenmanager bij de afzet van biologisch fruit. Ondertussen studeerde hij af als bedrijfsdeskundige in Rotterdam. Last but not least heeft hij ook een klein teeltbedrijf met peren, waarbij hij nauw samenwerkt met een teler. Zijn ruime ervaring bundelde hij in het adviesprogramma 'Rendementsanalyse Fruitteelt': "Hoe concreter je een vraag om economisch advies kunt beantwoorden, des te beter het in de praktijk werkt." Zijn programma werd deze maand voorgelegd aan diverse deskundigen bij ondermeer accountantsbureaus, het LEI en bij banken. Daarnaast werkten een aantal van zijn klanten met het programma in een pilotgroep. "Die telers weten binnenkort precies hoe hun afzonderlijke percelen renderen. Het programma biedt namelijk gedetailleerd inzicht in het reilen en zeilen van zowel het bedrijf als van elk perceel. Dat maakt het mogelijk eigen resultaten te spiegelen aan gemiddelden en

"Fruitteelt is topsport", stelt Wouter van Teeffelen. "Net zoals in de afgelopen decennia in de glastuinbouw blijven ook in de fruitteelt de echte ondernemers over als het de sector tegenzit. Als teeltadviseur en bedrijfseconoom richt hij zich op deze telers van morgen."

aan resultaten op andere bedrijven."

Elk perceel apart doorlichten

Hoe een perceel Elstar het doet ten opzichte van zo'n perceel bij een collega, is de vraag die de rendementsanalyse precies kan beantwoorden. "Volgens mij is dat een sterk punt, want veel analyses en jaarrekeningen zijn gebaseerd op het hele bedrijf. Voor agrarische bedrijven met één product, zoals melk of tomaten, geeft dat niet. Maar voor een fruitteeler is het goed te weten wat de omzet en de kosten van elk perceel en van elk ras zijn." De belangrijkste analysegegevens komen van de teler, zoals de leeftijd van de percelen en de kwaliteit ervan. "Dat neem je mee als je een begroting opstelt. Daarnaast controleer ik de verwachte producties en kosten ook met de jaarrekening van de afgelopen jaren. Als daaruit blijkt dat de opbrengsten hoger of lager zijn dan gemiddeld, houd ik daar ook rekening mee."

Het ligt voor de hand dat Van Teeffelen de bedrijfseconomische kostprijs berekent, inclusief volledige vergoeding voor eigen arbeid en het eigen vermogen. Het hoeft geen betoog dat op deze basis het rendement vaak negatief is. Zelfs de indicatieprijzen voor de nieuwe appelrassen zijn onvoldoende om alle kosten te dekken. Hij legt iedereen echter langs dezelfde 'meetlat', waardoor onderlinge bedrijfsvergelijkingen het meest eerlijk zijn. De rendementsanalyse geeft ook de kritieke opbrengstprijzen weer, zoals de adviseur de kostprijs op basis van de fiscale jaarrekening noemt. Die is gebaseerd op de daadwerkelijke uitgaven, naar wens met of zonder privé uitgaven en/of investeringen. De kostprijs wordt

vaak maar net gehaald. "Veel fruittelers kunnen net alle rekeningen betalen. Of ze zetten de tering naar de nering, zodat het net uitkan."

Conference rendeert vier keer beter

Een van de resultaten van de rendementsanalyse is dat het gemiddelde saldo van de peer Conference vier keer zo hoog is als dat van het huidige sortiment appels. "Dat verklaart ook waarom de rentabiliteit in de fruitteelt niet verder daalt. Door de dalende prijzen en de stijgende kosten nam het saldo van Elstar en Jonagold in de afgelopen tien jaar enorm af, maar door de uitbreiding van het areaal peer blijft het gemiddeld genomen gelijk." Dat roept de vraag op hoe het gespecialiseerde appelbedrijven lukt het hoofd boven water te houden. "Er zijn altijd uitzonderingen die de regel bevestigen. Een kleine groep telers met alleen appel blijft goed draaien. Zij telen op rationele wijze hoge producties kwaliteitsfruit per hectare en, nog belangrijker, per manuur." Vaak zijn dat telers die zelf hun afzet regelen en door de bedrijfsstructuur ook interessante partners zijn voor afnemers. In het algemeen worden in de afzet snel veel kosten gemaakt die niet altijd voldoende rendement opleveren. Hoe korter de lijnen, des te lager de kosten. Bovendien is de sanering bij appels sneller verlopen dan bij peren. Ook dat is een reden voor het gemiddeld gelijk blijvende rendement, want de slechtst renderende bedrijven vallen het eerst af. Omgekeerd zijn er ook bedrijven die overleven dankzij de huidige hoge perenprijzen. Of dat de blijvers zijn, is de vraag. Het aanbod peren neemt in de komen-

rs van morgen



Adviseur Wouter van Teeffelen: "Elke perenteler moet voor zichzelf nagaan of hij kan overleven als de prijzen terugvallen."

de jaren toe. Elke teler moet voor zichzelf nagaan of hij kan overleven als de prijzen terugvallen."

Twee soorten geïnteresseerden

Na de oogst van 2006 wil Van Teeffelen de uitkomsten van zijn programma gebruiken om in studiegroepjes percelen te vergelijken.

"Tenminste, bij voldoende belangstelling. Het kost de nodige dagdelen om samen de gegevens te analyseren. Nog afgezien van de motivatie is ook niet iedereen geschikt voor zo'n studieclub. Wie in financiële problemen zit, kan er beter niet instappen. Dan zijn de onderwerpen te emotioneel beladen."

Economisch advies leeft vooral bij twee 'soor-

ten' telers. De een vindt het leuk strategisch met bedrijfseconomie te stoeien. "Die teler heeft bij wijze van spreken de conceptjaarrekening al doorgespit voordat de boekhouder deze komt toelichten." Bij de ander is economische ondersteuning bittere noodzaak. "Daar gaat het slecht en is de continuïteit van het bedrijf in het geding."

Bij zijn overstap van DLV naar AccoN kwam Van Teeffelen vaker in aanraking met minder goed draaiende bedrijven. "Als je bij een accountantskantoor werkt, bezoek je bedrijven waar je als teeltadviseur niet of nauwelijks komt. Teeltadviseurs komen vaak op de mooie bedrijven. Die telers geven veel feed back, volgen adviezen vaker op en springen sneller

in op nieuwe ontwikkelingen. Die mooie bedrijven zijn echter niet per se de beste renderende bedrijven."

Hij is niet bang dat zijn specialiteit juist minder goede bedrijven trekt. Het prille klantenbestand geeft daar geen aanleiding toe. En als een teler in de problemen aanklopt, is hij welkom. "Het is geen ondankbaar werk om bedrijven weer op de rails te helpen.

Persoonlijk haalde ik de meeste voldoening uit het werk als een bedrijf door de bank was opgegeven, maar dat die teler het dankzij een economisch goed onderbouwde koerswijziging toch redde."