

DOOR DE OGEN VAN...

Pieter Boelens

Accountmanager Rabobank

Het zijn drukke tijden voor Rabobank accountmanager Pieter Boelens (47). Het maken van investeringsplannen voor loon- en grondverzetbedrijven en het aan- en verkopen van agrarische gronden gebeurt met name in de wintermaanden. Vanwege de lange levertijden van landbouwvoertuigen moesten de investeringsplannen al veel eerder (september '21) worden gemaakt. De machines moeten tijdig besteld worden om nog in te kunnen zetten in het komende seizoen. Vaak is dit ook de periode waarin toekomstplannen worden gemaakt. **De Loonwerker zocht hem op en vuurde een aantal vragen op hem af. Boelens die veel bedrijven in portefeuille geeft een aantal waardevolle tips en adviezen.**

Heb je het idee dat de uurprijs die bedrijven rekenen nog al eens te laag is?

"Wat mij dit seizoen opvalt is dat mede vanwege de stijgende brandstofprijzen ondernemers zeggen: 'Er moet wat gebeuren anders wordt het volgend seizoen wel heel erg lastig'. Persoonlijk blijf ik bij mijn redenering. Jaarlijks moet je kijken wat je met kleine stapjes kunt doen. Het voordeel is dat er minder discussie is. Heb je echter jaren niks gedaan dan moet je nu een hele grote stap zetten. Ik ben meer van de weg van geleidelijkheid. Het is niet verstandig om nu de prijzen in één keer tien of vijftien procent te verhogen. In de wintermaanden worden prijsafspraken met klanten gemaakt. Afgelopen seizoen was bijzonder vanwege de hoge brandstofprijzen. Voor de maaiers hebben ondernemers hun klanten bezocht en tussentijds hun tarieven verhoogd maar nog niet het gehele stuk. Het is ook wel eens andersom. Er zit altijd een spanningsveld. Ik ben van mening dat bedrijven nu heel goed moeten rekenen. Wat is mijn kostprijs? Welk tarief moet ik aan de klant doorberekenen? Het kan een bewuste keuze zijn wanneer je dat niet doet maar wees dan ook bewust dat je bepaalde vervangingsinvesteringen niet kunt uitvoeren. Bovendien blijf je niet bij de tijd."

"Het is niet verstandig om nu de prijzen in één keer tien of vijftien procent te verhogen"

Bedrijven investeren in precisielandbouw. Op welke manier hier een verdienmodel aan gehangen worden?

"Wanneer ik naar de gehele landbouwsector kijk, concludeer ik dat we steeds meer gaan naar: 'meien is weten'. Dit item wordt in de toekomst steeds belangrijker. Daarvan ben ik overtuigd. In Nederland zijn we al heel ver met precisielandbouw. Binnen Europa kunnen wij ons legitimeren. Zo van: 'wij doen het beter dan overige bedrijven'. We kunnen de resultaten inzichtelijk maken. Wanneer er een probleem is, lossen wij dat heel specialistisch op. Een klein gedeelte van een perceel pakken we aan en niet het hele grote gebied. Want dan richt je meer schade aan en heb je meer middelen nodig. Ik denk dat dat in ons voordeel kan werken en geld bespaard kan worden. Dus je moet ook in staat zijn om dat rendabel te maken. De grondprijs in Nederland is hoog. Van de vruchtbare bodem

moet een hoge opbrengst komen. Wanneer je als bedrijf hierop heel specifiek kunt acteren dan vertaalt dit zich weer richting veehouders of akkerbouwers. Als je de opbrengst structureel met vijf of tien procent kan verhogen is dat ook serieus geld en is dat ook hoger tarief waard."

Precisielandbouw. Investeren of toch even wachten? Klanten vragen er toch nog niet om?

"Zorg dat je niet te veel achterstand oploopt in bepaalde zaken. Ik heb het dan over precisielandbouw. Wanneer je nu geen stappen onderneemt kan over vijf jaar de kloof wel eens te groot zijn. Kijk goed wat je wel of niet kan doen. Ik snap ook wel dat dat moeilijk is wanneer klanten er niet om vragen. Probeer bij te blijven! Als er in de toekomst wel door klanten naar gevraagd wordt, loop je achter en moet je fors investeren. Met name bedrijven die al heel ver zijn hebben een voorsprong en kunnen snel ergens op inspringen. De ervaring hebben ze immers al. Je hoeft echt niet altijd voorop te lopen. Daarentegen moet je ook niet uit het oog verliezen wat de trends en nieuwe technieken zijn. Wanneer je niet op tijd de machines vervangt zie je vaak dat je snel achterop gaat lopen. Dat wordt de kloof groter en moeilijker om deze te dichten. De investeringsbedragen worden immers ook steeds groter. Ik adviseer: maak een duidelijk investeringsplan en bestudeer wat je verdringcapaciteit is. Dan moet je een goede planning in je financiering maken. Welk leasetermijn past bij mijn machine? Welke machine past goed in mijn financiering? Vaak zie je dat ondernemers zeggen: elk jaar vervang ik één of twee trekkers. Het is geen ramp wanneer een jaar overgeslagen wordt, maar grote oogstmachines hebben vaak veel impact en kunnen overige vervangingen in de weg staan. Mijn beeld is dat de koplopers, bedrijven die voorop lopen qua technieken, het vaak goed doen."

Diverse bedrijven doen al veel in precisielandbouw. In de praktijk is het soms lastig om dit door te berekenen aan de klant. Heeft u de oplossing?

"Ik snap dat dit een lastig punt is. In principe wordt het werk ook gedaan door een nabijgelegen loonwerker die nog niet werkt met technieken op het gebied van precisielandbouw. Bovendien is hij goedkoper. De primaire sector zoals de akkerbouw en veehouderij is kostprijsgericht. De werkzaamheden uitgevoerd door loonwerkers zijn dan natuurlijk te maken kosten. Maar ik blijf erbij dat een melkveehouder die zijn eerste grassnede top in de kuil heeft meer verdient dan één die het

Biografie Peter Boelens

Leeftijd: 47 jaar, getrouwd en vader van twee kinderen
Woonplaats: Beilen
Functie: Accountmanager Rabobank
Werkzaam sinds: 2001
Nevenfuncties: Lid foktechnische commissie van Haffinger Stamboek



'halfbakken' doet. Dat wordt vaak niet gerekend. De loonwerker is misschien een tientje of vijftien euro per hectare duurder geworden. Besparingen op voer en / of andere kosten kunnen het gevolg zijn. Dan kan het gewoon uit. De bewustwording van het leveren van kwaliteit komt er steeds meer. Links of rechtsom zal er wat moeten gebeuren. Binnen de marges die nu gehanteerd worden is het niet meer te dragen. De brandstofprijzen blijven stijgen, vakkundig personeel wordt duurder en de steeds hogere wordende machinekosten moeten wel terugverdiend worden. Het gevolg is dat er een hoger uurtarief berekend moet worden om het rendabel te maken en om je vervangingsinvestering bij te kunnen houden. De kostenstijging is niet tegen te houden. Die tendens zien wij over de gehele wereld. De loonwerksector is daar niet in uniek in. Aan de bovenkant moet je sturen. Wanneer je dat niet doet kom je onderaan de streep tekort."

Loonbedrijven worden steeds vaker adviseur op het gebied van bodembeheer en/of grasland. Toch blijft het moeilijk om de extra kosten door te berekenen aan klanten. Heeft u een advies?

"Ik denk dat bedrijven klanten zoals akkerbouwers en veehouders meer moeten ontzorgen. Zorg ervoor dat er door vakkundig en gekwalificeerd personeel goede werkzaamheden worden afgeleverd. Wanneer hierdoor de kwaliteit bij hen significant beter is, is een hogere prijs ook realistisch. Personeel wat goed werk aflevert, mag ook wat meer kosten. Het levert ook meer op. Je ziet een differentiatie ontstaan. Bedrijven die al heel ver gaan in precisielandbouw en hiervoor een hogere prijs berekenen. Dit moet ook want zij hebben een hogere kostprijs. Wat ik uit gesprekken met melkveehouders en akkerbouwers constateer is dat arbeid ook daar een issue is. De investeringen die zij moeten nemen zijn fors. Uit een rekensommetje blijkt dat het soms beter is om bepaalde werkzaamheden uit te besteden. Met name wanneer je afhankelijk wordt van externe arbeid. Dan is het al snel lonend om de loonwerker te bellen. De capaciteit van een loonwerker is vaak groot. Met name in het maken van graskuilen zie je dat loonbedrijven uniforme kwaliteit kunnen leveren. Zij zijn in staat om in één keer een grassnede vlot weg te kunnen werken. Wanneer je als melkveehouder dit zelf doet ben je meer arbeidsuren kwijt en zie je veel verschil in kwaliteit. Over het algemeen ben ik best wel positief over de toekomst voor de loonwerksector. Zij hebben omtrent hoge investeringsbijdragen met een sterk oplopend kostenniveau wel wat noten te kraken. Hoe ga je dat terugbetalen? Dat kan door tariefverhoging, efficiënter werken en door meer samen te werken."

Onderhoud aan het machinepark gebeurt vaak door een servicemonteur. De professionele machines vragen echter zoveel specifieke kennis dat onderhoud ook door een monteur van een mechanisatiebedrijf uitgevoerd wordt. Is het verstandig om als bedrijf zelf een monteur in dienst te hebben of niet?

"Tegenwoordig bevindt zich veel elektronica in landbouwmachines. Het wordt dan lastiger voor loonbedrijven om service en onderhoud uit te voeren. Om de machine weer up-to-date te maken wordt er tegenwoordig meer samengewerkt door servicemonteurs van het loonbedrijf en mechanisatiebedrijf. De monteur van het loonbedrijf voert onderhoud uit aan het mechanische gedeelte en waar een laptop met de juiste programmatuur voor nodig is komt de monteur van het mechanisatiebedrijf even langs. Deze werkwijze levert een besparing op in arbeidsuren en dus kosten voor onderhoud. Het voordeel is dat de eigen monteur qua kennis op de hoogte blijft omdat een professional naast hem staat en je bent minder uren kwijt aan onderhoud gepleegd door een servicemonteur van een mechanisatiebedrijf die een hoger uurtarief in rekening brengt."

Gezamenlijk investeren in een landbouwmachine is dat een goed idee?

"Ja, ik ben daar een voorstander van. Door samen te werken denk ik dat je efficiënter kunt werken en de duurdere machines beter kunt benutten. Hierdoor ben je rendabel aan het werk. Ik denk dat daar in de toekomst meer naar gekeken moet worden. Ik snap dat het lastig is omdat je met de samenwerkende partij vaak ook elkaars concurrent bent. Dat ligt wel eens gevoelig. 'De andere loonwerker komt dan toch met zijn machine bij mijn klanten op de dam', wordt gedacht/gezegd. Maar zeker voor de hele grote machines kan een samenwerking goed uitpakken. Door gezamenlijk de krachten te bundelen, maakt dat het makkelijker om een machine rendabel te maken."

Om de vier jaar de landbouwmachine weer inruilen voor een gloednieuwe om hoge onderhoudskosten te voorkomen en vanwege de goede uitstraling van het bedrijf. Is dat in uw ogen goed?

"Bij een machine die maximaal ingezet wordt en op de top van zijn kunnen moet presteren, zie je vaak hoge onderhoudskosten. Op een gegeven moment moet je je afvragen: wegen die op tegen de aanschaf van een nieuwe machine? Welk rendement kun je op die machine maken? Is het bedrijfseconomisch verantwoord om zo snel alweer in te ruilen? Bedrijven maken keuzes. Doe ik aan onderhoud of ga ik voor nieuw? Als een bedrijf een factuur van zestigduizend euro voor onderhoud ontvangt dan wordt de afweging gemaakt om te investeren in een nieuwe machine. Over het algemeen zie je dat machines niet maximaal benut worden. Die grote oogstmachines gaan een jaar of tien mee. Enkele fabrikanten re-builden machines. Op het moment dat je een rebuild hebt, sta je er weer hartstikke netjes voor en kun je nog een periode rijden."

Bij een groot project investeren bedrijven dikwijls in een machine met een hoge aanschafprijs. Wanneer de klus is geklaard staat deze in de schuur. Is het dan verstandiger om afstand te doen?

"In het grondverzet zie je vaak aangenomen klussen voor een x-periode. Als het een hele grote klus is waar je meerdere jaren werkzaam bent, zou je kunnen kijken of deze in die periode is terug te verdienen. Wanneer dat niet het geval is, is huur een goede optie. Om voor een x-periode een machine te huren weet je dat het afgebakend is. Het risico is afgedekt. Na de klus blijft de machine niet staan. Dus daar zou huur een goed alternatief kunnen zijn of de machine moet in die periode terugverdiend worden. Dan kun je zeggen: is het verstandiger om hem te kopen of om een financial lease af te sluiten."

Je hebt ook loonbedrijven die bewust kiezen voor tweedehands machines. Is dat verstandig? Denk hierbij ook aan garantie, service en onderhoud?

"Nou, garantie wordt vaak door een dealer verleend. Bij een occasion worden vaak over de meest kwetsbare delen garantie gegeven. Het investeringsbedrag is een stuk lager. Hierdoor is deze makkelijk rond te rekenen. Wanneer je niet maximaal in het werk zit en je een nieuwe niet rond kunt rekenen zou je naar een gebruikte machine kunnen kijken. Echter, ook een rebuild die goed is nagekeken en waar nog garantie op zit, kan een interessante optie zijn. Je kunt daar nog een paar jaar mee verder. Het hangt helemaal af van: hoe is de machine in te zetten en kun je deze rond rekenen op je bedrijf." *