

Akkerbouwer Theo Tapken:

“De uitdaging van ondernemen is beter willen worden.”



GIBO Groep en HLB brengen met analyse akkerbouw verbeterpunten in beeld

Hoewel de bedrijfsvergelijking van de GIBO Groep voor melkveehouders al veel langer bestaat, was er voor akkerbouwbedrijven nog geen bedrijfsvergelijking. Een bedrijfsvergelijking moet niet alleen aangeven dát er verbetering mogelijk is, maar ook h_oe. De nieuwe bedrijfsanalyse voor akkerbouwbedrijven maakt deze vertaalslag nu wel. Hendrik Jan Bos: “Bij akkerbouwbedrijven is er sprake van veel meer variabelen, die ook nog eens jaarlijks verschillen en die een grote rol spelen in het bedrijfsresultaat. Daarom zijn de bedrijven lastiger te vergelijken. Neem bijvoorbeeld het bouwplan dat van jaar tot jaar en van bedrijf tot bedrijf sterk kan verschillen. De Analyse Akkerbouw is sinds kort operationeel en er komen steeds nieuwe toepassingen bij. Zo kunnen we in de toekomst niet alleen aangeven waar verbeteringen mogelijk zijn, maar ook hoeveel geld ze gaan opleveren.”

Voor de Analyse Akkerbouw heeft de GIBO Groep gemiddelden en normen berekend. De gegevens van het individuele bedrijf kunnen worden vergeleken met een op bouwplanniveau specifiek gemaakt bedrijf uit het zelfde gebied. Zo wordt meteen zichtbaar op welke punten de teler zijn bedrijf nog kan verbeteren.

Stel, uw opbrengst over 2009 is 300 euro per hectare hoger. Prachtig natuurlijk, maar wat als collega's dat jaar 400 euro per hectare meer hebben opgehaald? Dan waren er voor uw bedrijf waarschijnlijk nóg betere resultaten mogelijk geweest. Gedane zaken nemen weliswaar geen keer, maar de nieuwe Analyse Akkerbouw van de GIBO Groep geeft u het inzicht waarmee u direct kunt werken aan verbetering. “En als je weet dát het beter kan, kun je de specialisten van HLB inschakelen om te achterhalen h_oe het beter kan.”

van HLB. “Soms zijn ondernemers geneigd de oorzaak buiten het bedrijf te zoeken. Dan was het dat jaar te droog of te nat, of het pootgoed was van slechte kwaliteit. Maar als je jaar op jaar minder scoort dan vergelijkbare bedrijven, moet je dat niet meer wijten aan externe factoren.” Op grond van de database van de GIBO Groep kan de adviseur aangeven wat de resultaten kunnen zijn als de teler bepaalde ingrepen doet. “Op grond van onze analyse stellen we een plan van aanpak op, gericht op de gewenste verbeteringen. Daarmee kan de boer aan de slag. Als hij daarbij begeleid wil worden door één van onze adviseurs, kan dat. Het hoeft niet. Het staat telers natuurlijk vrij hun bedrijf te leiden zoals dat het beste bij hen past.”

Sturen op cijfers

Akkerbouwer Tapken - aardappelen, suikerbieten en graan - werkte altijd al graag met cijfers. Voordat hij het bedrijf van zijn familie overnam studeerde hij Personeel en Organisatie en werkte hij in administratieve functies. De zelfstandige positie van het boeren lonkte en het belang van sturen op cijfers nam hij mee naar zijn eigen bedrijf. “Cijfers geven inzicht. Daardoor heb ik een bredere kijk op het bedrijf, ik weet wat er op me afkomt en kan daar alvast over nadenken. Met grote veranderingen op komst, zoals de ombouw naar een toeslagregeling, is het belangrijk goed zicht te hebben op de eigen financiële cijfers en de bedrijfsresultaten. Dat de opbrengst van zijn bedrijf nog omhoog kan, daarin heeft Tapken het volste vertrouwen. “Dat dacht ik zelf al en dit is bevestigd door de bedrijfsvergelijking van GIBO Groep. De mogelijke verbeteringen heb ik nu in beeld

Aan het woord is agro adviseur Henk Frederiks van de GIBO Groep. Hij begeleidt akkerbouwers die gebruikmaken van de nieuwe akkerbouwanalyse: “Theo legt de lat hoog. Als hij weet dat het beter kan, gaat hij daaraan werken.” De Theo in kwestie is akkerbouwer Theo Tapken. Hij is klip en klaar over zijn ambities: “Ik wil bij de 25% best presterende bedrijven horen.” Deze aspiraties waren reden voor Tapken om aan de slag te gaan met de nieuw ontwikkelde bedrijfsanalyse voor akkerbouwbedrijven van de GIBO Groep.

De nieuwe Analyse Akkerbouw is het resultaat van de samenwerking tussen de cijferspecialisten van de GIBO Groep en de teeltspecialisten van

winst kan halen. Vervolgens kan de akkerbouwer samen met een adviseur van HLB onderzoeken hoe hij zijn bedrijfsvoering gaat verbeteren. Heel doelgericht, want we weten dan al op welk terrein de grootste sprong vooruit te realiseren is.”

Doelgericht verbeteren

GIBO Groep heeft verstand van cijfers, HLB van de teelt. Twee specialisten waarvoor een krachtenbundeling heel natuurlijk is. Beide organisaties investeren met hun samenwerking gericht in innovatie en dit heeft geresulteerd in nieuwe adviesmogelijkheden waar de klanten – de akkerbouwers – van profiteren. “Omdat wij de resultaten over het voorgaande jaar snel

“Het is goed als iemand van buiten met je meekijkt en je vraagt: ‘Wa arom doe je dat op deze manier?’”

HLB. Hendrik Jan Bos van de GIBO Groep is vanaf het eerste uur betrokken bij de ontwikkeling en legt uit hoe het werkt: “Voor de bedrijfsanalyse leggen we de resultaten van de akkerbouwer naast de gemiddelde cijfers van een grote groep soortgelijke bedrijven die door de GIBO Groep in een database zijn verzameld. Neem bijvoorbeeld de bewerkingskosten. Die kunnen tussen vergelijkbare akkerbouwers zomaar 300 euro per hectare verschillen. Dan doet de ene akkerbouwer het toch aanzienlijk beter. Met deze vergelijking brengen we in beeld wat de sterke en zwakte punten van de akkerbouwer zijn én op welk terrein hij met verbeteringen de meeste

op een rij hebben, kunnen we ook snel aangeven waar een bedrijf achterblijft in vergelijking met andere bedrijven,” vertelt Bos. “Wij geven HLB overigens geen inzicht in de cijfers van onze klant. Wij geven alleen aan op welke punten een bedrijf lager en hoger scoort dan gemiddeld.” De bevindingen van de GIBO Groep worden door HLB geanalyseerd om inzicht te verkrijgen in alle aspecten die van belang zijn voor de teelt. “Vervolgens kijken we samen met de boer naar het hele productietraject, van bemesting tot gewasbescherming en van bodemgesteldheid tot de kwaliteit van het poot- en zaaigoed,” vertelt Albert Wolfs, teeltbegeleider

dankzij de cijfers. Met een adviseur van HLB kijk ik naar allerlei mogelijke knelpunten zoals de bemesting en het bestrijden van aaltjes. Daar trek ik twee jaar voor uit, want in een cyclus van een jaar kun je niet alles doen. Zeker als je alleen werkt is het belangrijk dat er eens iemand van buiten meekijkt en vraagt: waarom doe je dat op deze manier?” Voor Tapken is nadenken over zijn bedrijf en hoe het beter kan juist het uitdagende van ondernemen. “Als ondernemer moet je beter willen worden, anders kachel je achteruit. Op studieavonden zie je dat telers van topbedrijven altijd aanwezig zijn. Ik denk maar zo: ze horen niet voor niets bij de besten.”

