

Roald en Marjan de Haan koersen op zeker met GIBO Kwartaalbericht

"Cijfers over kosten en opbrengst liegen niet"

"Zorg dat je weet wat je doet, zo houd je de risico's beperkt." Startende varkenshouder Roald de Haan heeft uitgesproken ideeën over ondernemen, die zijn gestoeld op praktijkervaring én op de cijfers in het GIBO Kwartaalbericht. "Je kunt wel denken dat je het goed doet, maar de harde cijfers zeggen pas precies hoe het zit."

'Met ons fokzeugenbedrijf willen we bij de top meedraaien'

Januari 2007 was niet de beste tijd om een fokzeugenbedrijf te beginnen. Met 22 euro per afgeleverde big was de prijs historisch laag. Maar Roald en Marjan de Haan uit het Groningse Bellingwolde lieten zich niet afschrikken. Dit was hun droom, dit was hun kans, ze gingen ervoor. Ze konden hun woning ruilen met een varkensboer in de buurt die wilde stoppen. En omdat ze toch wat tijd nodig zouden hebben om het bedrijf naar hun ideeën op de rails te zetten, namen ze de tegenvallende opbrengst met

droge ogen. Wetende dat varkensprijzen uiteindelijk ook weer omhoog gaan. Nu, ruim tweeën-half jaar later, hebben ze geen enkele spijt. "Als ondernemer mag je best eigenwijs zijn, maar je moet ook wel goed kunnen luisteren."

Een Mercedes verschil

Bij de veehouders waar Roald jarenlang werkte als bedrijfsverzorger, leerde hij de kneepjes van het vak. "Tussen de opbrengst van twee vergelijkbare bedrijven zit soms een Mercedes

verschil. Om te weten waar dat aan ligt heb ik goed rondgekeken. We wilden altijd al een eigen bedrijf en zijn in 2004 serieus gaan zoeken naar een mogelijkheid. Toen de kans zich voordeed, hebben we die gepakt."

Van de boer die wilde stoppen heeft de familie De Haan alleen de materiële zaken uit de BV overgenomen, zoals onroerend goed, de veestapel en de inventaris. Over de verdere invulling hadden Roald en Marjan hun eigen ideeën. Zo zitten ze heel bewust samen in het bedrijf. "Ik heb bij een boer gewerkt die ziek werd, waardoor zijn vrouw er alleen voor stond", vertelt Roald. "Hij deed de administratie maar liep jaren achter. Een heel vervelende situatie. Wij hebben er bewust voor gekozen om samen het bedrijf te doen. Je moet allebei alles kunnen, zo voorkom je problemen als een van de twee tijdelijk niet kan meewerken."

Leren van succes

Roald kijkt niet alleen, hij luistert ook. Hij nam een advies ter harte van een boer waar hij werkte: zorg dat je een accountant met visie hebt. "Bij succesvolle bedrijven had ik al gezien dat je moet zorgen dat je een goed team achter je hebt. En daarmee moet je op één lijn zitten,





de doelen moeten helder zijn. Veearts, voerleverancier, de bank en ook de accountant, je hebt elkaar nodig en je moet wat van elkaar kunnen aannemen. Iedereen brengt zijn eigen specialisme in en de middelen om de gestelde doelen te bereiken. Ik heb rondgevraagd bij anderen en zelf de GIBO Groep benaderd toen we onze plannen gingen uitvoeren. GIBO Groep heeft vakspecialisten in de varkenshouderij, die werken met moderne rapportagemiddelen zoals de kwartaalberichten. Dat vinden we belangrijk." Hendrik Jan Bos van GIBO Groep in Stadskanaal is van meet af aan betrokken bij het bedrijf van de familie De Haan. "We hebben de plannen doorgenomen en onder meer gekeken of er niet te gunstig was begroot. Dat komt nog wel eens voor en daar kun je grote missers mee maken als je je investeringen daarop baseert. Dat was niet het geval, Roald en Marjan hadden alles grondig voorbereid."

Inmiddels ligt de omvang van het bedrijf iets boven het gemiddelde. Met 360 zeugen leveren Roald en Marjan in totaal zo'n 10.440 biggen per jaar af. Hebben ze erg veel last gehad van de lage prijzen bij de start van het bedrijf? Marjan: "Natuurlijk was het een moeilijke start, maar

daardoor hebben we van begin af aan geleerd om zuinig te zijn en hard te werken. Eerst hebben we gezorgd dat de zeugenstapel op orde was. Er staat nu een ander ras in de stal dan in het begin, een ras dat beter past bij onze manier van werken." Roald: "We hebben de productie omhoog gebracht en de kosten omlaag, dat loonde de moeite door de lage prijzen. Ik durf te stellen dat de kostprijs die wij nu hebben, niet veel scherper kan."

Feiten op een rij

Om goed zicht te hebben op alle factoren die van invloed zijn op de inkomsten en uitgaven, maakt de familie De Haan gebruik van de kwartaalberichten van GIBO Groep. Ieder kwartaal krijgen ze een overzicht van de kosten en opbrengsten, die ze kunnen vergelijken met de cijfers van eerdere kwartalen. Hendrik Jan Bos van GIBO Groep: "Kwartaalberichten helpen je snel te signaleren. Bij de jaarrekening weet je pas achteraf, meer dan een jaar later, waar je kosten en baten zitten. Nu weet je dat zodra de btw-aangifte van een kwartaal afgerond is." Zo zit je kort op de cijfers en kun je meteen ingrijpen als de ontwikkelingen dat vereisen, stelt Roald. "We willen technisch bij de top

draaien in onze sector. Je kunt wel denken dat je het goed doet, maar de cijfers zeggen precies hoe het zit. Als je een beslissing moet nemen over een bepaald product, vertelt iedere vertegenwoordiger een mooi verkoopverhaal. Maar dat klopt niet altijd. Harde cijfers op basis van de eigen administratie liegen niet over kosten en opbrengsten."

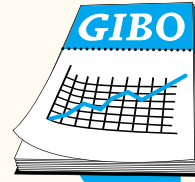
De productie van de fokzeugen van Roald en Marjan stijgt gestaag. "De top in onze sector zit op dertig grootgebrachte biggen per zeug per jaar, wij zitten nu op 29. Toen we dit bedrijf kochten, zat het gemiddelde op 22 biggen per zeug. Door zorgvuldig een keuze te maken voor een ras en een voersysteem dat bij elkaar en bij ons past, houden we de kostprijs laag en de productie hoog." Een voorbeeld: de voerkosten waren te hoog, bleek uit de kwartaalberichten. Marjan: "Sommige zeugen waren te dik, andere te mager. Dat is niet goed. Daarom hebben we ze een tijd met de hand gevoerd. Dat werkte voor ons veel beter. Als een zeug blijft liggen terwijl er gevoerd wordt, weet je meteen dat er iets aan de hand is."

Verder lezen op volgende pagina

Roald: "Daarom hebben we nu een systeem dat het voer op de vloer stort. We kunnen zien of alle zeugen in beweging komen, en alle dieren kunnen nu beter bij het voer. Dit werkt voor ons veel beter. En dat blijkt ook uit de kwartaalberichten. Dit systeem is veel effectiever en dat is maar goed ook, want voer is voor ons de grootste kostenpost."

Eigen geld

De prijs van biggen ligt inmiddels op 42 euro per big; een groot verschil met de prijs in 2007. De winst die het bedrijf nu maakt, wordt gereserveerd voor toekomstige investeringen. In 2013 moet het bedrijf aan strengere welzijnseisen voldoen en voor die investering probeert Roald zo min mogelijk een beroep te doen op de bank. "We streven ernaar om het geld dan zelf beschikbaar te hebben. We willen eventueel doorgroeien naar 500 zeugen, maar alleen als we de zorg voor het bedrijf zelf kunnen behappen. Dat is voor ons belangrijk want ik ben een perfectionist en ik zal ook veel eisen van eventuele werknemers. Dat is lastig samenwerken, dat wil ik andere mensen niet aandoen."



Kwartaalbericht

Elk kwartaal alle cijfers op een rij

GIBO Kwartaalbericht geeft inzicht in de kosten en opbrengsten van een onderneming. Met deze cijfers kunnen ondernemers de meest recente ontwikkelingen in hun bedrijf vergelijken met de ontwikkelingen in eerdere kwartalen. Kiezen voor ander voer? Wel of niet investeren in een nieuwe, betere machine? Wat is er beschikbaar voor privé, aflossing en reservering? Zijn fiscale maatregelen nodig vóór het einde van het boekjaar?

GIBO Kwartaalbericht maakt het mogelijk goed gefundeerde beslissingen te nemen én laat snel zien of een beslissing in de praktijk de verwachte uitwerking heeft. GIBO Kwartaalbericht is beschikbaar voor melkvee- en varkenshouders.

