

## Kengetallen Boerderijwinkels

### *Mogelijkheden voor winstmaximalisatie*

### Inleiding

Vanwege de beperkte mogelijkheden voor ondernemers met een boerderijwinkel om interne en vooral ook externe bedrijfsvergelijking toe te passen, is hiervoor een model ontwikkeld. Een kleine 40 ondernemers hebben technische en financiële informatie uit hun jaarrekening van 2009 en/of 2010 aangeleverd. Dit is verwerkt tot sectorgemiddelden. Hiermee krijgen ondernemers tools in handen voor een verdere optimalisatie van hun bedrijfsvoering.

### Stof tot nadenken

De volgende gemiddelde gegevens zijn naar voren gekomen:

- 1 tot 2 ondernemers werken meer in de boerderijwinkel
- Rond de € 20 besteding per klant per winkelbezoek
- Ongeveer 14.500 klanten in de winkel
- 62 m<sup>2</sup> verkoopvloeroppervlakte
- 32 uur per week aan openingstijd
- 1,3 fte aan betaalde krachten en 1,0 fte aan onbetaalde krachten

Het is verstandig om als ondernemer de eigen inkoopkosten te analyseren en daarbij rekening te houden met de kosten voor producten uit het eigen agrarisch bedrijf. Vraag is of de verkoopprijs voldoende is en of de producten via een ander afzetkanaal voor een betere prijs zijn te verkopen. Een ander belangrijk aspect is de eventuele betaalde arbeidskracht. In hoeverre is deze van belang en is het interessant om de winkel een aantal uur minder te openen? Ook kan er winst te halen zijn door het effect van promotie en de kosten daarvan te bezien in relatie tot de omzet.

Het voorgaande geeft een groot deel van de gegevens aan, die relevant zijn om inzichtelijk te hebben voor de mogelijkheden van winstmaximalisatie. Daarnaast zijn de kosten van slacht, verpakkingsmaterialen, schoonmaakmiddelen/werkkleding, gas/water/electra, auto, afschrijving, onderhoud en rente van belang.

### Besluit

In een brochure is een kleine greep van de gegenereerde gegevens opgenomen evenals een checklist met gegevens welke voor een boerderijwinkel relevant zijn om in beeld te hebben. Kengetallen maken het mogelijk om bedrijfsvergelijking toe te passen. Het is een beproefd instrument om ondernemerschap te professionaliseren en de bedrijfsvoering aan te scherpen. Een goede bedrijfsvergelijking ontwikkelen voor een sector kan niet in één jaar. Daar is meer tijd voor nodig. De verkregen inzichten in de beschikbaarheid van gegevens biedt een goede basis voor vervolg.

Meer weten? Contacteer Mariska van Koullil (Projectleider ZLTO)

E-mail [Mariska.van.koullil@zlto.nl](mailto:Mariska.van.koullil@zlto.nl)

Tel +31 73 217 35 15

**De uitvoering van het project lag in handen van de ZLTO, LTO Noord Advies en GIBO Groep. Het is mede mogelijk gemaakt door Taskforce Multifunctionele Landbouw Rabobank, LTO Noord Fondsen, LIB, ZLTO, GIBO Groep en het project GROEI.kans!**



*"GROEI.kans!" heeft een bijdrage geleverd aan het project kengetallen Multifunctionele landbouw. Het project GROEI.kans! wordt gerealiseerd in het kader van het Interreg IVa programma voor de Grensregio Vlaanderen - Nederland, mede-gefinancierd vanuit het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling.*