

Ondernemingsplan

T.N. Groot Bloembollen



Opgesteld door:

ing. J.M. Zwemmer ab
Agro Adviseur

Flynth Adviseurs en Accountants
J. Duikerweg 7
1700 AG Heerhugowaard
T: 088 - 018 23 00

Heerhugowaard, 10 februari 2017

INHOUDSOPGAVE

Voorwoord	2
1 Inleiding	3
1.1. Algemene gegevens	3
1.2. Aanleiding	3
2. Bedrijfsprofiel	4
2.1 Historisch overzicht	4
2.2 Bedrijfsomschrijving	4
2.3 De ondernemer	5
2.4 Volwaardigheid bedrijf	6
3. Strategie	8
3.1 Nut en noodzaak	8
4. Toekomst	10
4.1 Bedrijfsopzet	10
4.2 Financieel	10
5. Samenvatting	11

Bijlage 1: Foto impressie van de bedrijfsactiviteiten van T.N. Groot

Bijlage 2: Bedrijfsomvang en -type volgens NSO-typing / LEI en WUR

Bijlage 3: Situatieschets

Voorwoord

Het voorliggende ondernemingsplan is opgesteld op verzoek van de heer T.N. Groot te Nieuwe Niedorp. Hij wil een bedrijfswoning realiseren waarbij een wijziging van het bouwvlak noodzakelijk is. De gemeente Hollands Kroon heeft gevraagd om in een ondernemingsplan de beoogde bouw van de bedrijfswoning en de volwaardigheid nader toe te lichten.

Het ondernemingsplan is het eindresultaat van een aantal gesprekken tussen de heer Groot en ondergetekende. Waar nodig is gebruik gemaakt van branche-informatie.

Het ondernemingsplan bestaat uit:

- Historisch overzicht;
- Bedrijfsbeschrijving;
- Strategie;
- Toekomst;
- Conclusie.

Drie bijlagen

Ondergetekende is bereid het ondernemingsplan toe te lichten.

ing. J.M. Zwemmer ab
Agro Adviseur

1. Inleiding

1.1 Algemene gegevens

Algemeen

Naam	: T.N. (Tom) Groot
Adres	: Westerweg 16 A
Postcode en woonplaats	: 1733 EB Nieuwe Niedorp
Geboren	: 6 juli 1982
Telefoonnummer	: 06 - 239 19 191
E-mail	: tomgroot@hotmail.com
Opleiding	: Middelbare Tuinbouwschool en spuitlicentie
Accountant	: Flynth Adviseurs en Accountants
Architect	: Breddels Architecten
Huisbankier	: ABN Amro bank

Bedrijf

Oppervlakte grond in eigendom	: Circa 1.50.00 ha bij het bedrijf
Oppervlakte grond in gebruik	: Circa 8.40.00 ha in verband met reizende bollenkraam. Daarnaast nog divers los land in gebruik.
Oppervlakte schuren	: Circa 1.650 m ²
Klimaatcellen en installaties	: In de diverse gebouwen geïnstalleerd
Teelt	: Bloembollen
Milieuvergunning	: Aanwezig
Bestemmingsplan	: Agrarische bestemming

1.2 Aanleiding

Aanleiding voor het maken van dit ondernemingsplan is de aanvraag voor de wijziging van een bouwvlak voor de realisatie van een bedrijfswoning. De heer Groot wenst het bestaande bouwblok zodanig te wijzigen waardoor de woning op voldoende afstand komt van de bedrijfsgebouwen zodat op termijn nog een bedrijfsgebouw kan worden gerealiseerd, gespiegeld aan de laatst gebouwde nieuwe schuur.

De gemeente wil in het kader van deze aanvraag een nadere onderbouwing van de volwaardigheid van het bedrijf.

2. Bedrijfsprofiel

2.1 Historisch overzicht

Jaar

- | | |
|-----------|--|
| 2009 | • Aankoop van de huidige locatie met circa 750 m2 bedrijfsgebouwen |
| 2011/2012 | • Realisatie van nieuwe bedrijfshal met installaties, circa 875 m2 |
| 2013 | • Installatie van droogwanden voor de bloembollen |
| 2015 | • Installatie van bloembollenbewaarcellen
• Investering van nieuwe tractor, selecteerwagen en beregeningshaspel |

Tussendoor zijn er ook diverse kleinere investeringen gerealiseerd.

2.2 Bedrijfsomschrijving

Bedrijf

Het bedrijf van de heer Groot is een modern bedrijf en heeft zich gespecialiseerd in het telen van bloembollen, voornamelijk tulpen. Het bedrijf is gevestigd aan de Westergweg 16 A te Nieuwe Niedorp.

De bedrijfsgebouwen zijn opgebouwd uit verschillende delen met diverse bouwjaren tussen 1979 en 2012. Vooral de laatste jaren is er veel procesmatig geïnvesteerd. De totaal bebouwde oppervlakte is circa 1.650 m².

In de bedrijfsgebouwen bevinden zich diverse klimaatcellen met bijbehorende installaties. De inrichting van de bedrijfsgebouwen is kapitaalintensief, veel installaties zijn op maat gemaakt.

Er is een compleet machinepark en het bedrijf heeft een goede ontsluiting op de openbare weg.

Het bedrijfsproces bestaat in grote lijnen uit telen, oogsten, ontvangst, opslag, schonen en verwerking, verpakking en gereed maken voor transport.

Jaarlijks wordt er land gehuurd in de omgeving van Nieuwe Niedorp. De heer Groot heeft een aantal vaste agrariërs waarvan jaarlijks andere percelen kunnen worden gehuurd. Van het gehuurde areaal land ligt 100 % in de gemeente Hollands Kroon.

De teelt omvat in 2016 circa 8.40.00 hectare. De groei in volume is circa 10 % per jaar. De gehele exploitatie is in eigen beheer.

Assortiment

Het assortiment bloembollen bestaat uit:

2.50.00 ha Strong Gold
1.75.00 ha Verandi
2.75.00 ha Dow Jones
0.60.00 ha Sunni Prince
0.50.00 ha Dynasty
0.30.00 ha Rescue

Personeel

De heer Groot heeft gedurende het bollenseizoen circa 20 mensen in dienst, dit zijn voornamelijk scholieren. De behoefte aan personeel is de laatste jaren vrij stabiel. Er is weinig verloop van personeel.

Afzet

De bloembollen worden afgezet via eigen afzet en exporteurs (circa 50 %) in binnen- en buitenland. De overige 50 % wordt afgezet via Hobaho, dit bedrijf is met name gespecialiseerd in de bemiddeling en de veiling van bloembollen.

Financiële resultaten

Uit de jaarcijfers blijkt dat de heer Groot in de afgelopen jaren goede resultaten heeft behaald. Het bedrijfsresultaat was positief en het eigen vermogen is jaarlijks toegenomen. Diverse investeringen werden gedaan uit de eigen kasstroom. Het bedrijf heeft een gezonde liquiditeitspositie en de solvabiliteit is goed.

2.3 De ondernemer

De heer Groot komt uit een agrarisch ondernemersgezin en is van jongs af aan al werkzaam in de bloembollen. Na het volgen van de Middelbare Tuinbouwschool te Schagen heeft hij bij diverse bloembollenkwekers gewerkt. Al gauw bouwde hij zijn eigen bloembollenkraam op die dan verwerkt werd op het bedrijf waar hij werkte.

De heer Groot geef hier een omschrijving van zijn idee.

"Ik heb duidelijke lijnen uitgezet waarop mijn bedrijf zich tot nu toe heeft ontwikkeld. Met de beoogde bouw van de bedrijfswoning is het bedrijf dan ook qua wonen in orde".

Zijn partner Marieke verzorgt de personeelsadministratie en heeft daarnaast een fulltime baan in het onderwijs.

2.4 Volwaardigheid bedrijf

Agrarische bedrijven verschillen onderling sterk in bedrijfsopzet. Om bedrijven toch te kunnen indelen in homogene groepen, is de NSO-typering in gebruik. Daarbij worden economische normen gebruikt: de Standaardopbrengst (SO). Met de SO-rekenmodule kan de bedrijfsomvang en het bedrijfstype van een bedrijf worden vastgesteld.

Standaard verdien capaciteit (SVC)

De bedrijfsomvang in SO is over bedrijfstypen heen niet sterk gerelateerd met de arbeidsinzet of het resultaat van een bedrijf. Een akkerbouwer houdt van 100.000 euro opbrengsten bijvoorbeeld meer over dan een vleesvarkenshouder.

Met het kengetal SVC wordt daarvoor gecorrigeerd. De SVC geeft een beeld van de vergoeding voor de inzet van arbeid en kapitaal (toegevoegde waarde) die op basis van standaarden gemiddeld in een jaar wordt behaald met de betreffende agrarische productie. De werkelijk gerealiseerde toegevoegde waarde van een bedrijf zal nooit gelijk zijn aan de berekende SVC, vanwege verschillen in prijsvorming, technisch resultaat, productbewerking, subsidies en/of multifunctionele activiteiten.

Grootteklasse SVC

Voor het handiger gebruik van de SVC zijn standaard-grootteklassen vastgesteld. De gehanteerde grenzen van die klassen zijn gebaseerd op de gemiddelde verhouding van de SVC per arbeidskracht en dus min of meer bij een gemiddeld-efficiënte arbeidsinzet. De werkelijke arbeidsinzet van een bedrijf hangt mede af van de mate van mechanisering.

Omdat de werkelijke toegevoegde van een bedrijf af kan wijken van de norm is het mogelijk dat de omschrijving bij de grootteklasse niet van toepassing is op het individuele bedrijf. De uitkomsten moeten dan ook vooral als een (globale) richtlijn worden gezien.

Er zijn 5 klassen gedefinieerd op basis van het bedrag aan SVC:

1. < 25.000 euro: zeer kleine bedrijven

Deze bedrijven vragen voor de agrarische activiteit volgens de in gebruik zijnde standaarden een arbeidsinzet van maximaal 0,75 arbeidsjaareenheden (aje), tenzij de arbeid duidelijk minder efficiënt of tegen een lagere vergoeding dan gemiddeld wordt ingezet.

2. 25.000 – 60.000 euro: kleine bedrijven

Deze bedrijven vragen voor de agrarische activiteit volgens de in gebruik zijnde standaarden een arbeidsinzet van 0,75 tot maximaal 1,5 aje, afhankelijk van de mate van automatisering en de efficiëntie waarmee de arbeid kan worden ingezet.

3. 60.000 – 100.000 euro: middelgrote bedrijven

Deze bedrijven zijn van dusdanige omvang dat voor ongeveer 1,5 tot 2,5 aje een gemiddelde toegevoegde waarde kan worden gerealiseerd.

4. 100.000 – 250.000 euro: grote bedrijven

Deze bedrijven zijn van dusdanige omvang dat voor ongeveer 2,5 tot 5 aje een gemiddelde toegevoegde waarde kan worden gerealiseerd.

5. $\geq$ 250.000 euro: zeer grote bedrijven

Deze bedrijven kunnen aan meer dan 5 aje arbeid bieden tegen een gemiddelde vergoeding.

Op basis van de huidige bedrijfsomvang en de vermelde teelt komt het bedrijf van de heer Groot in de klasse 60.000 – 100.000 euro: middelgrote bedrijven. Zie hiervoor bijlage 2. Er kan dus worden gesteld dat het bedrijf volwaardig is.

3. Strategie

VISIE De heer Groot wil maatschappelijk verantwoord telen met het accent op duurzaamheid en met respect voor mens en milieu.
MISSIE Een herkenbare en betrouwbare bloembollenkweker die op basis van consumenten- en klantenkennis producten ontwikkelt, een volledig assortiment aanbiedt en kwalitatief hoogstaande bloembollen levert.
HOOFDDOEL Leveren van bloembollen van topkwaliteit. Dit in hoge mate van zekerheid om de leveringen te kunnen garanderen en de afzet daarmee te kunnen borgen.
TE BEREIKEN RESULTATEN: • Realisatie van een woning bij het bedrijf. • Optimalisatie van de huidige bedrijfsvoering.

3.1 Nut en noodzaak

Knelpunten bij bedrijf

- Toezicht
De heer Groot en zijn partner wonen nu in een gedeelte van een schuur van het bedrijf. Deze woonsituatie wordt gedoogd door de gemeente. Het is van belang dat er gewoond wordt bij het bedrijf. Zij zijn huiverig voor diefstal van machines, gereedschappen en brandstof. De oogst en ook de machines kunnen niet buiten blijven staan en moeten steeds binnen worden gezet, voornamelijk omdat de toegangspoort steeds open moet zijn. In de regio vindt regelmatig diefstal plaats.
- Arbeid
Afnemers en leveranciers komen op ongeregelde tijden. Als ze dan bellen moet de heer Groot op het bedrijf aanwezig zijn.

Wensen vanuit de ketenpartners

Er is sprake van een toenemende vraag vanuit de diverse marktsegmenten en afzetgebieden. De houding en de wensen van de afnemers zijn daarbij de laatste jaren sterk veranderd. Afnemers worden kritischer en eisen meer kwaliteit, snelle leveringen en probleemoplossend vermogen van de heer Groot. Alles moet gewoon goed zijn.

Groei

De bestaande bedrijfsvoering is intensief, zowel qua arbeid als qua organisatie, en er is sprake van een toename in volume. Deze groei zal doorzetten waardoor het belang van een woning bij het bedrijf steeds is toegenomen.

Gezien de verwevenheid van de bestaande activiteiten, de kapitaalintensieve bedrijfsgebouwen, de gerealiseerde installaties en de interne logistiek is het essentieel dat de gewenste uitbreiding in aansluiting op de bestaande bedrijfsgebouwen plaatsvindt.

Aansluiting bij bestaande gebouwen

De beoogde bouw van de bedrijfswoning zal plaatsvinden in aansluiting op de bestaande bedrijfsgebouwen en op grond die bij hem in eigendom is. Dit perceel gedeelte is al deels verhard en wordt soms gebruikt voor opslag.

De te gebruiken bouwmaterialen zijn vergelijkbaar met die van de omliggende bedrijfsbebouwing. De situatieschets is te vinden in bijlage 3.

Continuïteit van de onderneming

De heer Groot streeft als bedrijf naar een duurzame ontwikkeling. Continuïteit en een stabiel, gezond bedrijfsresultaat zijn daarbij het belangrijkste doel. Groeien in uitbreiding is nodig als dat daaraan bijdraagt.

De heer Groot is zich bewust dat voor de continuïteit van de onderneming het van belang is om niet stil te blijven staan. Hij is daarom voortdurend op zoek naar kansen en mogelijkheden om zijn marktpositie te verstevigen. Realisatie van de bedrijfswoning is daar een onderdeel in. Door de woonsituatie bij het bedrijf goed te regelen zullen de efficiëntievoordelen van het bedrijf worden verbeterd.

4. Toekomst

De heer Groot is een gedreven teler van bloembollen. De producten vinden hun afzet via supermarkketens en (groot)handelsbedrijven in binnen- en buitenland. "Handen uit de mouwen, betrouwbaar en met gezond boerenverstand" geven de grondhouding van dit bedrijf weer. De passie voor het telen en de markt- en productkennis zijn door het gehele bedrijf terug te vinden.

4.1 Bedrijfsopzet

Gewenst bouwvlak

Het bouwvlak moet worden gewijzigd om de bedrijfswoning te kunnen realiseren. Er wordt aansluiting gezocht bij de overige bedrijfsgebouwen. In bijlage 3 is de situatie schetsmatig nader uitgewerkt.

Gebruik

De bedrijfswoning zal worden gebruikt voor wonen. Het probleem van de huidige gedoogsituatie wordt hiermee opgelost.

Teeltomvang

De komende jaren zal het areaal bloembollen geleidelijk worden uitgebreid. Dit zal gerealiseerd worden door het betelen van meer land. Er is voldoende capaciteit om de eerst komende jaren de uitbreiding van het areaal bloembollen te kunnen verwerken.

Personeel

De heer Groot verwacht geen probleem bij het aantrekken van personeel aangezien er al jaren goede contacten zijn met een vaste groep. Het aantrekken van nieuwe personeelsleden gaat via het eigen netwerk.

4.2 Financieel

Investerings- en financieringsplan

Het gaat om een forse investering. Het is de planning om in 2017 deze investering uit te voeren. Uit de jaarcijfers en de opgestelde begroting blijkt dat deze investering financieel haalbaar is en dat aan de financiële verplichtingen kan worden voldaan.

5. Samenvatting

Het bedrijf van de heer Groot is een modern en toekomstgericht bedrijf. De heer Groot wil zijn ketenpartners blijven bedienen en de productieprocessen nog meer optimaliseren. Op de huidige locatie zijn de toekomstmogelijkheden goed en is de bouw van de bedrijfswoning goed realiseerbaar.

In financieel opzicht is er de afgelopen jaren een goed resultaat behaald waardoor er op dit moment financieel de ruimte beschikbaar is om deze investering te doen en te dragen.

Bij de heer Groot is er sprake van een goed inkomen en voldoende continuïteit. Het eigen vermogen zal jaarlijks toenemen en binnen de marge is er voldoende ruimte voor investeringen.

De provincie Noord-Holland gaat er voor de planologische volwaardigheid vanuit dat er uit het bedrijf een volwaardig inkomen moet worden verworven. Daar wordt aan voldaan.

Bijlage 1: Foto impressie van de bedrijfsactiviteiten van T.N. Groot



Foto 1: Land klaarmaken voor het planten van de bloembollen



Foto 2: Planten van de bloembollen



Foto 3: Beregenen van de bloembollen



Foto 4: De bollenvelden staan in bloei



Foto 5: De bloembollen worden geoogst



Foto 6: Medewerk(st)ers en scholieren voor het bollenpellen



Foto 7: Opslag van de bloembollen in kuubskisten



Figuur 8: Kostbare inventaris

Bijlage 2: Bedrijfsomvang en -type volgens NSO-typering



Bedrijfsomvang en -type volgens NSO-typering

In statistiek en onderzoek worden bedrijven vaak ingedeeld naar bedrijfstype en bedrijfsomvang. Sinds 2010 wordt daarvoor de NSO-typering en de Standaardopbrengst (SO) gebruikt. Ook voor beleid wordt gebruik gemaakt van deze kengetallen.

Wageningen Economic Research berekent en beheert de normen en biedt op internet een rekenmodule aan, waar bedrijfsgegevens kunnen worden ingevuld en waar deze rapportage wordt samengesteld.

Dit rapport is via die rekenmodule samengesteld op 3-2-2017

De gegevens en de gebruikte normen horen bij de Landbouwtelling van 2016

De ingevoerde gegevens leiden tot de volgende informatie:

Bedrijfstype volgens NSO-typering		
Hoofdtype	2 - Tuinbouwbedrijven	
Subtype	2221 - Bloembollenbedrijven	
Omschrijving	Resultaat	Eenheid
Totale oppervlakte cultuurgrond	8,4	ha
Standaardopbrengst (SO)	201.600	euro
Standaardverdien capaciteit (SVC)	80.840	euro
Grootteklasse o.b.v. SVC	Klasse 3: 60.000 – 100.000 euro: middelgrote bedrijven	

Specificatie van ingevoerde gegevens, normen en SO per product

Categorie	Aantal	Eenheid	SO per eenheid	Standaard-opbrengst
Bloembollen en -knollen				
Tulp, bloembollen en -knollen	8,4	ha, gemeten maat	24.000	201.600

U kunt resultaten van groepen bedrijven bekijken in [Agrimatie](#)

Wageningen Economic Research is niet aansprakelijk voor eventuele schade ontstaan door het gebruik van de Rekenmodule, door het beëindigen van het beschikbaar stellen ervan of door conclusies en besluiten van gebruikers op basis van de uitkomsten ervan.

Toelichting bij de kengetallen

Bedrijfstype

De agrarische bedrijven in Nederland verschillen onderling sterk in bedrijfsopzet. Op het ene bedrijf wordt bijvoorbeeld melk geproduceerd en op een ander bedrijf appels. Om bedrijven te kunnen indelen en met elkaar te kunnen vergelijken wordt de Standaardopbrengst (SO) gebruikt. Met behulp van de SO-normen kunnen de appels en de koeien bij elkaar worden geteld en kan de economische bedrijfsomvang (SO) en het NSO-bedrijfstype (specialisatiegraad) van agrarische bedrijven worden berekend. Informatie over de verschillende typen is opgenomen in de notities op de website:

[Wageningen Economic Research](#)

Standaardopbrengst (SO)

De bedrijfsomvang van een bedrijf wordt gemeten in Standaardopbrengst (SO). Voor elke gewas- en diersoort uit de Landbouwtelling is een SO-norm berekend, die de opbrengsten per eenheid weergeeft die onder normale omstandigheden op jaarbasis behaald worden. De bedrijfsomvang wordt berekend als een sommatie van alle eenheden van de producten maal hun SO-norm. De opbrengsten van toeslagen, subsidies en verbredingsactiviteiten zijn niet meegenomen in de normen en dus ook niet in de totale SO van het bedrijf.

Standaard verdien capaciteit (SVC)

De bedrijfsomvang in SO is over bedrijfstypen heen niet sterk gerelateerd met de arbeidsinzet of het resultaat van een bedrijf. Een akkerbouwer houdt van 100.000 euro opbrengsten bijvoorbeeld meer over dan een vleesvarkenshouder. Met het kengetal SVC wordt daarvoor gecorrigeerd. De SVC geeft een beeld van de vergoeding voor de inzet van arbeid en kapitaal (toegevoegde waarde) die op basis van standaarden gemiddeld in een jaar wordt behaald met de betreffende agrarische productie. De werkelijk gerealiseerde toegevoegde waarde van een bedrijf zal nooit gelijk zijn aan de berekende SVC, vanwege verschillen in prijsvorming, technisch resultaat, productbewerking, subsidies en/of multifunctionele activiteiten.

Grootteklasse SVC

Voor het handiger gebruik van de SVC zijn standaard-grootteklassen vastgesteld. De gehanteerde grenzen van die klassen zijn gebaseerd op de gemiddelde verhouding van de SVC per arbeidskracht en dus min of meer bij een gemiddeld-efficiënte arbeidsinzet. De werkelijke arbeidsinzet van een bedrijf hangt mede af van de mate van mechanisering. Omdat de werkelijke toegevoegde van een bedrijf af kan wijken van de norm is het mogelijk dat de omschrijving bij de grootteklasse niet van toepassing is op het individuele bedrijf. De uitkomsten moeten dan ook vooral als een (globale) richtlijn worden gezien.

Er zijn 5 klassen gedefinieerd op basis van het bedrag aan SVC:

1. < 25.000 euro: zeer kleine bedrijven
Deze bedrijven vragen voor de agrarische activiteit volgens de in gebruik zijnde standaarden een arbeidsinzet van maximaal 0,75 arbeidsjareenheden (aje), tenzij de arbeid duidelijk minder efficiënt of tegen een lagere vergoeding dan gemiddeld wordt ingezet.
2. 25.000 – 60.000 euro: kleine bedrijven
Deze bedrijven vragen voor de agrarische activiteit volgens de in gebruik zijnde standaarden een arbeidsinzet van 0,75 tot maximaal 1,5 aje, afhankelijk van de mate van automatisering en de efficiëntie waarmee de arbeid kan worden ingezet.
3. 60.000 – 100.000 euro: middelgrote bedrijven
Deze bedrijven zijn van dusdanige omvang dat voor ongeveer 1,5 tot 2,5 aje een gemiddelde toegevoegde waarde kan worden gerealiseerd.
4. 100.000 – 250.000 euro: grote bedrijven
Deze bedrijven zijn van dusdanige omvang dat voor ongeveer 2,5 tot 5 aje een gemiddelde toegevoegde waarde kan worden gerealiseerd.
5. >= 250.000 euro: zeer grote bedrijven
Deze bedrijven kunnen aan meer dan 5 aje arbeid bieden tegen een gemiddelde vergoeding.

Bijlage 3: Schetstekening

