nieuws

Adviseurs meer op het voorplan op de boerderij

nieuws

De boerenstiel wordt steeds complexer zodat landbouwers sneller het advies inwinnen van specialisten, zowel voor het runnen van hun bedrijf als voor belangrijke investeringen. Aansluitend op de landbouwvertrouwensindex bracht Crelan aan de hand van een enquête de relatie tussen de landbouwer en zijn adviseurs in kaart. Vlaamse boeren doen het vaakst een beroep op financiële adviseurs, de vertegenwoordigers van zaadfirma's en fytobedrijven en op veeartsen. In Wallonië wordt advies over fokkerij meer naar waarde geschat.

25 JULI 2014 – LAATST BIJGEWERKT OM 14 SEPTEMBER 2020 14:26

Lees meer over:
landbouw algemeen



De boerenstiel wordt steeds complexer zodat landbouwers sneller het advies inwinnen van specialisten, zowel voor het runnen van hun bedrijf als voor belangrijke investeringen. Aansluitend op de landbouwvertrouwensindex bracht Crelan aan de hand van een enquête de relatie tussen de landbouwer en zijn adviseurs in kaart. Vlaamse boeren doen het vaakst een beroep op financiële adviseurs, de vertegenwoordigers van zaadfirma's en fytobedrijven en op veeartsen. In Wallonië wordt advies over fokkerij meer naar waarde geschat.

In navolging van het Crelan-symposium over erfbetreders heeft de bank dit jaar een deel van zijn jaarlijkse landbouwenquête gewijd aan de relatie tussen de boer en zijn adviseurs. Zowel in Vlaanderen (86%) als in Wallonië (74%) geven de land- en tuinbouwers aan dat ze nood hebben aan professioneel advies op hun bedrijf en dit op diverse terreinen.

Vlaamse boeren vragen vooral ondersteuning op het vlak van subsidieaanvragen, reglementering en lastenboeken. In Wallonië staan teelttechniek en fokkerijadvies bovenaan het verlanglijstje. Financiële en fiscale adviezen zijn evenzeer welkom op heel wat bedrijven. Het is voor Crelan duidelijk dat het managen van een landbouwbedrijf heel wat kennis vraagt die niet altijd terug te vinden is in hoofde van één persoon. "Daarom is het positief dat land- en tuinbouwers ook kunnen terugvallen op professionele adviseurs."

De bank onderzocht eveneens op wie men dan meestal een beroep doet. In Vlaanderen staan de financiële adviseurs bovenaan (73%), op de voet gevolgd door de zaadfirma's en fytohandelaars (61%), de veeartsen (60%), de teelt-of fokkerijadviseurs en dan de landbouworganisaties. Maar een kwart van de Vlaamse boeren is vragende partij voor toelichting over de termijnmarkten voor landbouwgrondstoffen. In Wallonië staan de veeartsen (72%) op de eerste plaats, gevolgd door de financieel adviseurs (69%), de teelt- of fokkerijadviseurs (66%), zaadfirma's en fytohandelaars, en landbouworganisaties.

Hoewel een landbouwer graag advies krijgt, is hij niet altijd bereid om daarvoor te betalen. De raadgevingen van de boekhouder (factuur) en de landbouworganisaties (lidgeld + factuur) worden meestal gepercipieerd als betalend advies. Slechts 12 procent zegt

dat hij betaalt voor het advies van de zaadfirma of fytohandelaar. Volgens het Kenniscentrum landbouw van Crelan, aangestuurd door market managers Stef Mertens en Vincent Van Zande, beseft de boer niet dat dit laatste advies reeds verrekend is in de productprijs. Voor het advies van de veevoederfirma geldt overigens hetzelfde. De bereidheid tot betalen voor professionele ondersteuning, wat niet hetzelfde is als de perceptie dat voor advies reeds betaald wordt, ligt in Vlaanderen hoger dan in Wallonië. Van de ingewonnen adviezen wordt 67 procent altijd of meestal gevolgd in Vlaanderen. In Wallonië bedraagt dit cijfer 54 procent. De adviezen die het best opgevolgd worden in Vlaanderen zijn die van de zaadfirma's en fytohandelaars, gevolgd door de overheid, de bedrijfsleiderkring en de teelt- of fokkerijadviseur. In Wallonië staat de notaris op plaats één, gevolgd door de zaadfirma's en fytohandelaars, de financieel adviseurs en de loonwerkers. Op de vraag waarom bepaalde adviezen dan niet uitgevoerd worden, haalt men volgende redenen aan: het resultaat van het advies is onzeker, de adviezen zijn tegenstrijdig of onrealistisch in de ogen van de land- en tuinbouwer of de uitvoering ervan is simpelweg te duur.

De laatste jaren vragen de banken bij grote investeringen een bedrijfsplan. Dat is een doordacht plan waaruit moet blijken dat de vooropgestelde investering rendabel is of kan worden. Crelan vroeg of de landbouwer bereid is zo'n bedrijfsplan op te (laten) stellen. Acht op de tien landbouwers antwoorden dat zij dit zouden doen. De cijfers zijn vrij gelijklopend voor alle sectoren met een uitschieter naar boven voor de varkenshouderij in Vlaanderen. "Dit toont aan dat de land- en tuinbouwers hun investeringsplannen goed overwegen en aftoetsen met boekhoudkundige en technische resultaten en dat er minder geïnvesteerd wordt op goed gevoel", prijst Crelan.

De schaalvergroting op heel wat bedrijven maakt dat de investeringen zeer kapitaalintensief zijn. Bovendien is de volatiliteit van de prijzen sterker dan in het verleden. Volgens Crelan is het dan ook logisch dat de risico's vooraf realistisch ingeschat en goed berekend worden en dit op de eerste plaats in het belang van het bedrijf zelf.

Tot slot polste de enquête naar de generatiewissel op een familiaal land-of tuinbouwbedrijf. Bij zo'n overdracht komen heel wat aspecten kijken: waardebepaling, successieplanning, economische bedrijfsontwikkeling, familiale afspraken, financiering, subsidiering, enz. 86 procent van de Vlaamse en 70 procent van de Waalse landbouwers geeft aan dat zij zich bij de overdracht van het bedrijf zouden laten begeleiden door een extern adviseur. Crelan leidt hieruit af dat het niet meer zo vanzelfsprekend is dat een bedrijf wordt overgelaten aan één van de kinderen zonder de andere leden van de familie erbij te betrekken.

Beeld: Loonwerk Defour

VILT vzw

Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact

M • info@vilt.be

Volg ons op:

screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/
screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada