



*Wat kost Nederlandse wijn ?*

# Is wijnbouw rendabel in Nederland ?

Door Wouter van Toeffelen (WTE Fruitaadvies) en Jan Oude Voshaar (Wijngaard Wageningse Berg)

*De wijnbouw is in Nederland in het afgelopen decennium sterk in opkomst, vanwege nieuwe vroegrijpe druivenrassen. Andere agrariërs, bijv. fruitteelers kijken wel eens naar de wijnbouw als alternatief of als aanvulling op bedrijf. Over de wijnbouw in Nederland zijn relatief weinig bedrijfseconomische cijfers beschikbaar, terwijl deze wel nodig zijn voor belangstellenden die zich oriënteren op deze tak. Reden om de bedrijfseconomische aspecten van wijnbouw in Nederland uit diepen.*

De berekeningen zijn opgesteld vanuit de gebruikelijke werkwijze in de fruitteeltsector. Wijnbouw en fruitteelt kennen bedrijfseconomisch veel parallellen. Het zijn namelijk beide takken van landbouw met een meerjarig gewas dat in de beginjaren nog weinig productief is. En het product wordt pas verkocht een tijdje na de oogst nadat het "verwerkt" en opgeslagen is.

De berekende cijfers zijn vanuit een perspectief van een biologische wijnbouwer berekend. Echter de bedrijfseconomische verschillen tussen gangbare en biologische wijnbouw zijn relatief klein, veel kleiner dan in de appel- en perenteelt.

Tussen de wijnbouw en de overige fruitteelt bestaat echter ook een opvallend verschil, nl. de veel sterkere relatie tussen kwaliteit en kwantiteit. Hoge opbrengst (6000 à 8000 liter wijn/ha) levert een dunne, waterige wijn zonder afdronk die maximaal 3 euro waard is, bij lage opbrengst (3000 à 4000 liter wijn/ha) is een geconcentreerde wijn met afdronk haalbaar, ter waarde van 9 à 12 euro. Vanwege de hoge grondprijzen en arbeidskosten is Nederlandse wijn relatief duur. In de markt van matige wijnen (ruim 80% van de wereldmarkt) is prijs de beslissende factor en verliest Nederlandse wijn het van de goedkope wijnlanden, vooral als het nieuwtje ervan af is. Op langere termijn is in Nederland alleen productie van (zeer) goede wijnen rendabel. Deze zullen hun weg blijven vinden in de nichemarkt van streekproducten en relatiegeschenken. In combinatie met agro-toerisme lijkt dan een rendabel bedrijf mogelijk. In dit artikel zullen

we daarom uitgaan van goede wijnkwaliteit. Behalve lage opbrengst betekent dit uiteraard ook veel kennis van het vinificatieproces.

## **Bedrijfseconomische grondslag.**

De berekeningen in dit artikel zijn op basis van de bedrijfseconomische grondslag. Alle bedrijfseconomische kosten worden meegeteld, dus niet alleen de uitgaven, maar ook alle rentekosten en de eigen arbeidskosten van de ondernemer en zijn familie.

Net als bij de investering in de aanplant van een fruitopstand heb je met een wijngaard met stichtingskosten te maken. In de eerste jaren liggen de kosten hoger dan de opbrengsten en stijgt in feite de investeringssom jaarlijks. Deze jaarlijkse waardevermindering wordt ook wel aanwas of bijschrijvingen genoemd. Deze zogenaamde stichtingsperiode duurt tot het jaar dat de opbrengsten de kosten gaan overstijgen. In de wijnbouwberekening bedraagt de stichtingsperiode 3 jaar. De inplantkosten bedragen € 28.600,- per ha en de uiteindelijke stichtingskosten bijna € 68.000,-. Deze stichtingskosten moeten afgeschreven worden in de productieve jaren.

## **Bedrijfseconomische kostprijs**

De kostprijs van een meerjarig gewas bereken je door vanaf de volproductieve fase van de aanplant alle berekende kosten te delen door de productie. In de voorbeeldberekening is een staffeling van 4000, 4500 en 5000 flessen (van 0,75 liter) per ha opgenomen. Voor een goede rode wijn is een productie van 4000 flessen/ha reëel; voor een goede witte wijn is 4500 flessen/ha mogelijk. In Limburg zijn 500 flessen



extra haalbaar. In de berekening voor een bedrijf van ca. 3 ha kom je dan op een kostprijs (excl. BTW) van € 8,53 bij 4000 flessen/ha, € 7,79 bij 4500 flessen/ha en € 7,20 bij 5000 flessen/ha. Voor barrique-gerijpte wijnen is de kostprijs een paar euro hoger (deze worden daarom vaak in flessen van 0,5 liter verkocht)

Al deze kostprijzen zijn exclusief 19% BTW en "af bedrijf". Vaak zal een wijnbouwer nog extra kosten voor afzet, p.r en transport hebben. De verkoopprijs aan winkels zal dus minstens 8 à 9 euro moeten bedragen (excl. btw). Inclusief btw en de marge van de wederverkoper betekent dit een winkelprijs van 13 à 14 euro.

Omdat goede Nederlandse wijn vooral verkocht zal worden in de eigen regio ligt rechtstreekse verkoop voor de hand. Dit bespaart enerzijds de marge van de tussenhandel, maar vraagt wel veel meer eigen arbeid. Bij rechtstreekse verkoop is een flesprijs van 12 à 13 euro reëel (incl btw)

### Is Nederlandse wijnbouw rendabel?

In feite is het vaststellen van het rendement simpel. Je trekt van de opbrengstprijz de kostprijs af en dan heb je het bedrijfseconomische rendement. De opbrengstprijz en daarmee het rendement hangt echter sterk af van het verkoopkanaal.

In het supermarktkanaal (waar 75% van de wijnaankoop plaats vindt) is de concurrentie van goedkope buitenlandse wijnen is zo sterk dat verkoop van Nederlandse wijn nooit rendabel kan zijn. Gespecialiseerde wijnwinkels in de eigen regio zijn wel geïnteresseerd in streekwijnen en zijn bereid deze in te kopen voor 8 à 9 euro (excl btw.). Ook restaurants beginnen streekproducten steeds belangrijker te vinden. Echter het effect van de eigen regio blijft beperkt tot een afstand van 5 à 10 km. Aan wijnwinkels en restaurants zullen niet veel meer dan 5000 flessen per jaar worden afgezet (tenzij de wijngaard topwijn maakt en in de nabijheid ligt van een grote stad). Verder is het rendement hiervan niet hoog omdat nauwelijks de kostprijs wordt terugverdiend. Wel moet men de promotionele waarde van verkoop via goede wijnwinkels en restaurants niet onderschatten.

Een groot deel van de wijn zal verkocht worden via rechtstreekse verkoop. Als men dit

efficiënt organiseert (beperkte openingstijden, voorverkoop, etc.) dan kan men wat meer rendement halen.

Verder zorgen agrotouristische activiteiten voor extra inkomsten (open dagen, rondleidingen en wijnproeverijen voor groepen, workshops, etc.). Omdat men daarbij veel beter het verhaal achter de wijn kan overbrengen (wat moet je allemaal doen om goede wijn te maken) leveren deze activiteiten op hun beurt weer extra rechtstreekse verkoop van wijn.

### Verbeteren van rendement

Het rendement van een individuele wijnbouwer kan natuurlijk verschillen van deze voorbeeldberekening. Kostprijsverlaging is mogelijk en wordt in de landbouw vanouds sterk gezocht in productieverhoging, mechanisatie, schaalvergroting en samenwerking.

Productieverhoging (meer liters per ha) levert een mindere kwaliteit wijn op en is dus niet in beeld.

Vanwege de hoge arbeidskosten is mechanisatie al heel snel rendabel. In bovenstaande berekening is uitgegaan van machinaal ondergroei-beheer, loofsnijder en bladdunner. Verbetering is nog mogelijk door een scheutopbindmachine. Maar er blijven veel handmatige werkzaamheden over die moeilijk mechaniseerbaar zijn (bijv. wintersnoei, scheutdunnen, trosdunnen). Schaalvergroting (meer hectares per bedrijf) heeft daardoor relatief beperkt effect op de kostprijs. Verder kan schaalvergroting gemakkelijk leiden tot een oververzadigde kleine eigen regionale markt. Samenwerking tussen bedrijven is wel zinvol, bijv. ter verlaging van machinekosten. Samenwerking bij de vinificatie kan zeer veel investeringen in een wijnkelder besparen, alsmede in verwerving van vinificatie-kennis.

Verder wordt het rendement verbeterd door vergroting van de agrotouristische activiteiten  
Tot besluit

De wijnbouw in Nederland ontwikkelt zich tot een volwassen landbouwsector die het stadium van pionierende hobbyisten inmiddels wel ontgroeid is. De nieuwe druivenrassen hebben de wijnbouw een enorme impuls gegeven. Voor fruittelers zou het een alternatief kunnen zijn. Het telen van een meerjarig gewas is voor een fruitteler vertrouwd. Ook beschikt hij over grond en al een deel van het benodigde machinepark.

**Bijlage artikel: samenvattende bedrijfseconomische cijfers:****Berekening stichtingskosten:**

Inplantkosten per ha:	28.600
Bijschrijvingen/aanwas (jaar 1):	15400
Bijschrijvingen/aanwas (jaar 2):	11975
Bijschrijvingen/aanwas (jaar 3):	11798
Stichtingskosten:	67774

**Berekening kostprijs:**

Kosten per ha (volproductieve aanplant):

		4000 flessen/ha	4500 fl/ha	5000 fl/ha
Gewasbescherming, meststoffen		1000	1000	1000
Los materiaal wijnmaken	€ 1,15/fles	4600	5175	5750
Rente omlopend kapitaal		150	150	5750
Gemidd. rente beplanting	2% over stichtingskosten		1355	1355
1355				
Afschrijving beplanting	4% over stichtingskosten	2711	2711	2711
Arbeid vast ;	100 uur x € 22,-	2200	2200	2200
Arbeid los	350 uur x € 13,-	4550	4550	4550
Hagelverzekering		1000	1125	1250
Grond, gebouwen, d.p.m.'s, algemeen e.d.	€ 14.175	14481	14481	14481
Accijns	€ 0,514/fles	2056	2313	2570
totaal		34104	35061	36018
kostprijs in euro per fles		8,53	7,79	7,20
rentabiliteit in % bij verkoopprijs € 8,- per fles		94	103	111

*Uitgangspunten: 3 ha wijngaard met eigen vinificatie.*

Echter de verwerking van druiven tot wijn is een bottleneck: de vinificatie vereist veel kennis en extra investeringen. Ook de afzet van het eindproduct naar winkels en consumenten zal voor de meeste telers nieuw zijn. Telers met veel huisverkoop hebben hierbij een voor-sprong.

Nederlandse wijnbouw is vooral rendabel bij rechtstreekse verkoop in combinatie met agro-toeristische activiteiten. Voorwaarden hiervoor zijn: een (zeer) goede wijnkwaliteit, een grote afzetmarkt in de directe omgeving (binnen 5 km) of weinig concurrentie in eigen regio en je moet PR en agrotourisme leuk vinden

**Over de auteurs**

- Wouter van Teeffelen werkt als sinds 1988 als fruitteeltadviseur met een specialisatie teelt appels/peren en bedrijfseconomie/management. In 2006 startte Wouter als zelfstandig adviseur onder de naam WTE Fruitadvies zijn eigen adviesbureau. Voor bedrijfseconomische en bedrijfskundige vragen richt Wouter zich tot op zekere hoogte ook op aanverwante sectoren zoals de wijnbouw.
- Jan Oude Voshaar uit Wageningen is sinds 1998 professioneel biologisch wijnbouwer.