



'Iedereen wordt voorzichtiger'

'Voorop blijven lopen', een must voor de Nederlandse boomkwekerijsector

In het recent gepubliceerde visiebericht 'Voorop blijven lopen' schetst de Rabobank een huidig en toekomstig beeld van de Nederlandse boomkwekerijsector. Volgens de bank heeft de boomkwekerijsector een sterke positie, zowel in Nederland als internationaal. Maar toch liggen er ook zeker aandachtspunten. Zo neemt de internationale concurrentie toe en komt er meer druk op de productie te liggen. Dit alles vraagt continue aanpassingen van kwekers om ook in de toekomst voorop te kunnen blijven lopen. Cor de Fijter, sectormanager tuinbouw van Rabobank Nederland, laat aan de hand van enkele vragen zijn licht schijnen over de toekomst van de Nederlandse boomkwekerijsector.

Auteur: Ruud Jacobs

Hoe financieel gezond is de totale bedrijfstak in 2010?

"De conclusie uit het visiebericht 'Voorop blijven lopen' is dat de boomkwekerij in Nederland er goed voor staat. De boomkwekerij heeft een sterke positie, zowel in Nederland als internationaal. Op bedrijfsniveau en ook tussen de verschillende teelten zijn er uiteraard verschillen. Over het algemeen is de vermogensstructuur van de boomkwekerij sterk. Tijdens de economische crisis is de boomkwekerij goed overeind gebleven. Dit blijkt ondermeer uit de exportcijfers en uit de rentabiliteitscijfers van het LEI. Ondernemers zitten dicht op hun markt. Zij verkopen veelal zelf hun product. Door de ongunstige valutaverhouding werd de export naar het Verenigd Koninkrijk en Oost-Europa minder. Maar de export naar Duitsland is gegroeid. Dit geeft aan dat de sector inventief is en handelsstromen kan verleggen. Als je kijkt naar de verschillende afzetmarkten, dan is in de consumentenmarkt het afgelopen seizoen over het algemeen goed geweest. De institutionele markt heeft wel last van de bezuinigingen bij overheden en het afnemen van het aantal nieuwbouwprojecten. Door de lange winter is het seizoen van de laanbomen, bos- en haagplantsoenen dit jaar kort geweest. Dit zal in een aantal

gevallen leiden tot een liquiditeitstekort.

In het algemeen is de boomkwekerij een solvabele sector. Bedrijven hebben veelal een financiële buffer om tegenvallers of een dalende omzet op te vangen. Met de huidige economische verwachtingen en het voorzichtige herstel verwachten wij dat faillissementen incidenten zijn. De boomkwekerij kent veelal familiebedrijven en ondernemers die met hun gezin sterk met hun bedrijf zijn verbonden. Daarbij zijn de ondernemers doorzetters en ook innovatief. Dit hebben zij het afgelopen decennium laten zien. Zoals ook uit ons visiebericht blijkt, financieren wij in de boomkwekerijsector met een positieve verwachting.

Hoe zijn de verwachtingen voor de komende jaren?

"De marktverwachtingen voor de lange termijn zijn positief. De sector staat er goed voor en is in staat te profiteren van de kansen die er liggen. De ontwikkelingen in consumententrends en maatschappelijke bewegingen zijn gunstig voor de boomkwekerij. Consumenten en overheden zijn zich bewust van het belang van groen. Een voorbeeld van een dergelijke trend is dat de tuin wordt gezien als een verlengstuk van het woonhuis, waar mensen zich terugtrekken



Cor de Fijter, sectormanager tuinbouw van Rabobank Nederland

en andere overheidsgebouwen is groen steeds vaker nadrukkelijk aanwezig vanwege positieve gezondheidseffecten. Groen speelt ook een belangrijke rol in de architectuur. Het concept 'Bouwen met groen en glas' pleit voor gebouwen met een eigen ecosysteem, waarin planten een integraal onderdeel zijn van het gebouw en de technische installaties. Voor de boomkwekerij liggen er vele mogelijkheden om samen te werken met architecten en projectontwikkelaars. Om zo oog voor groen te krijgen. Dit betekent wel dat boomkwekers of de handelaren contacten met nieuwe partijen moeten gaan leggen om

deze kansen ook werkelijk te verwezenlijken. De bouwwereld en de trendmakers zijn daarin belangrijke pijlers. Maatschappelijk verantwoord ondernemen is de norm. Zorgvuldig omgaan met de elementen en arbeid is vanzelfsprekend. In de institutionele markt is duurzame productie een steeds nadrukkelijker koopmotief. Nederlandse overheden hebben duurzame aankopen in hun beleid opgenomen. Ook hier liggen kansen voor de boomkwekerijsector. Er is ook een gevaar in de bezuinigingen die de overheden de komende jaren moeten gaan doorvoeren. Dit kan tot vraaguitval leiden en vraagt om extra inspanningen van boomkwekers om de groene leefomgeving op de kaart te houden. Ook voor het visueel aantrekkelijke product zijn er mogelijkheden. Het is bij uitstek geschikt voor impuls aankopen. Bij het grootwinkelbedrijf, zoals supermarkten en bouwmarkten staat de plantenafdeling nog aan het begin van haar ontwikkeling. Veel van deze bedrijven zoeken nog naar de juiste presentatie en verzorging in het schap. Groepen boomtelers kunnen dit oppakken. Of dit samen met potplantentelers en de handel oppakken, om zo hier mooie schappenplannen te presenteren. Naast de kansen in de markt komen in onze studie de risicofactoren aan de orde. Heeft de ondernemer voldoende oog voor risico's, zoals

weersinvloeden, fytosanitaire zaken en concentratierisico afnemers. Voor een ondernemer is het belangrijk dat de risico's te overzien zijn. Maar ook dat de impact op het bedrijf en de gehele sector in beeld is. Het risico van tegenvallende verkopen door weersinvloeden is groter als het seizoen korter is. Door het seizoen te verlengen zorg je voor meer spreiding en ook voor minder risico. Fytosanitaire zaken kunnen hele grote gevolgen hebben. Zeker als specialisatie in een gewas ver is doorgevoerd. Ook de insleep van schadelijke organismen dient aandacht te krijgen van de ondernemer en de sector. Het grootwinkelbedrijf vraagt om grote partijen. Hierdoor neemt het concentratierisico van een debiteur binnen het klantenbestand van de boomkweker toe. Een ondernemer dient zich bewust te zijn van dit risico. Om het risico te spreiden kan het ook een aanzet zijn voor samenwerking tussen boomkwekers. Het gaat uiteindelijk om het rendement met een oog voor het risico."

Wat zijn binnen boomkwekerijsector de gevolgen van de crisis?

"Gevolg van de crisis is dat ondernemers kritisch naar hun bedrijf en hun omgeving kijken. Iedereen wordt voorzichtiger. De belangrijkste uitdagingen voor de sector is om groen promi-

nent op de agenda te houden. Daarnaast, met oog voor de risico's, acteren op de markt mogelijkheden. Overheden zullen na de recente investeringen, komende jaren gaan bezuinigen op projecten. Maar in de totale uitgaven is groen slechts een beperkt deel. Met het belang wat aan groen wordt gegeven, moet bij gerichte inspanningen van de boomkwekerij het toch mogelijk zijn deze bestedingen minimaal op peil te houden. De consument is wispelturig en wijkt door economische tegenwind gemakkelijk uit naar (goedkopere) alternatieven en beslist vaak op het laatste moment. Juist dan is het uiterlijk van een product belangrijk om de consument te verleiden. Voor het visueel aantrekkelijke product behoeft dat geen probleem te zijn, want de prijs/kwaliteit verhouding is over het algemeen goed. Gevolg van de crisis is ook dat ondernemers het financieringsbeleid van de bank als strikter uitlegen. In de praktijk is er weinig veranderd. Wij kijken naast de ondernemer en zijn plan ook naar de interne organisatie van het bedrijf. Met goede interne stuurinformatie kan een ondernemer beter anticiperen op veranderingen in het bedrijf of veranderende omstandigheden."

boomkwekerijsector in cijfers:

Areaal gewasgroepen (x 1 ha)

	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Areaal Bos- en haagplantsoen	2.287	2.384	2.300	2.640	2.605	2.904	2.889	2.760
Areaal Laan- en parkbomen	3.158	3.457	3.592	3.735	3.828	4.249	4.445	4.535
Areaal Vruchtbomen	1.251	1.128	1.145	1.257	1.418	1.394	1.326	1.456
Areaal Rozenstruiken	612	486	463	509	651	577	547	543
Areaal Sierconiferen	2.340	2.547	2.732	2.941	2.723	2.698	3.040	3.151
Areaal Sierheesters en klimplanten	1.787	1.893	2.134	2.179	2.842	3.114	3.245	3.396
Areaal Vaste planten	1.207	1.255	1.385	1.315	1.278	1.248	1.228	1.298
Areaal totaal	12.642	13.150	13.751	14.576	15.345	16.184	16.720	17.139
Areaal containerteelt	975	934	1.128	1.056	1.041	952	798	768
Areaal teelt onderglas of folie	369	380	395	433	403	404	405	423

Toelichting: het jaar 2009 is een raming.

Bron: PT en LEI

Bedrijfseconomische rentabiliteit en gezinsinkomen uit bedrijf

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Rentabiliteit (ratio)	93,0	89,0	94,0	94,0	99,0	101,0	97,0
Gezinsinkomen (x €1)	65.000	56.000	67.000	67.000	84.000	91.000	76.000

Toelichting: Het jaar 2009 is een raming. Rentabiliteit = opbrengsten per €100,- kosten.

Een rentabiliteit van 100 betekent dat de opbrengsten gelijk zijn aan de bedrijfseconomische kosten.

Bij een overschrijding van 100 zijn de opbrengsten hoger dan de kosten.

Bron: Actuele ontwikkeling van resultaten en inkomens in de land- en tuinbouw, 2009 / LEI