



## Varkenscyclus in bomenland

In Amerika zijn de prijzen voor plantgoed historisch hoog. Wat zijn de parallellen met de Europese markt

In Amerika draait de economie weer als vanouds. Voor boomkwekers heeft dat als voordeel dat er een echte 'verkopersmarkt' is ontstaan. Kwekers die de afgelopen tijd zijn blijven investeren, kunnen goud verdienen door de enorme tekorten. Niet alle kwekers kunnen daar overigens van profiteren. Vanwege onvoldoende liquiditeiten en slechte bedrijfsresultaten hadden veel kwekers de afgelopen jaren niet de mogelijkheden om de jaarlijkse aanplant op peil te houden. Hoe zit dat in Nederland? Houden kwekers hun investeringen op peil of dreigen er tekorten op het moment dat de markt gaat aantrekken?

Auteur: Peter Jansen

Boomkwekers roepen om het hardst dat er niets aan de hand is, dat bij hen alles 'normaal' gaat. Dat is ook logisch; wie wil toegeven dat het bij zijn bedrijf slecht gaat? Bij landschapsarchitecten zou dat duidelijker moeten zijn. Maar een rondje langs diverse bureaus door heel Nederland levert alleen maar positieve verhalen op. Nike van der Keulen van MTD Landschapsarchitecten heeft daar een verklaring voor: 'Wij werken altijd omgekeerd. Voordat we een beplantingsplan maken, kijken we eerst bij de kweker welke boomsoorten er in de gewenste maten verkrijgbaar zijn. Op die manier lopen wij nooit tegen tekorten aan. Het is me ook niet opgevallen dat er minder maten beschikbaar zouden zijn. Alleen de iep is een probleem. Allereerst door de iepenziekte, maar nu gaan alle iepen die beschikbaar zijn ook nog naar een groot project in Amsterdam. Dus zitten we nog steeds zonder iepen.'

De tip die Van der Keulen van MTD geeft, is exact de strategie die ook Amerikaanse land-

schapsarchitecten hanteren. Maak niet per se je eigen keuze, maar ga voor bijzondere bomen in gesprek met de kweker en bepaal het beplantingsplan in overleg met de accountmanager van deze bedrijven. Toch dreigen er, zeker op niet al te lange termijn, wel degelijke tekorten. Veel kwekers hebben het lastig en moesten de afgelopen jaren zelfs mensen ontslaan. Wat is er dan makkelijker dan te snijden in de jaarlijkse aanplant? Daarnaast hoorde dit vakblad van verschillende inkopers van de grotere kwekerijen dat het dit jaar aanmerkelijk lastiger is om met name de bijzondere soorten in te kopen. Ook dat laatste duidt op terughoudendheid bij nieuwe aanplant.

### Huizenmarkt = bomenmarkt?

Amerikaanse kwekers zagen de vraag naar bomen achteruitgaan, waardoor zij ook minder gingen aanplanten. Van sommige soorten werd dertig procent minder geplant, van andere wel tot tachtig procent. Nu de Amerikaanse vastgoedmarkt weer aantrekt, zie je hetzelfde bij

de bomenmarkt gebeuren. Het lastige is echter dat bomen niet even in één seizoen volgroeid raken; daar gaan jaren overheen. Wat eerder niet geplant is, daar heb je vijf tot soms tien jaar later nog last van. Nancy Buley, directeur communicatie van J. Frank Schmidt & Son Co in Portland, Oregon, een van de grootste kwekerijen van Amerika: 'Sommige kwekers plantten bepaalde soorten twee of drie jaar lang helemaal niet. Nu de vraag weer stijgt, kunnen veel kwekers de vraag niet meer aan. Er wordt druk geïmporteerd; Canada is een dankbaar slachtoffer. Wij krijgen vijf aanvragen per dag sinds begin vorig jaar, terwijl dat in de voorgaande jaren een paar per week waren. Er komt een groot tekort aan bomen in de maten 4,4 tot 6,4 cm, vooral in de minder gangbare maten en soorten.'

In 2019 (???) interviewde dit blad vader en dochter Michael en Chloe Sallin van boomkwekerij Cherry Lake Farm uit Florida. Op dat moment was de economische crisis in Amerika nog volop merkbaar, maar directeur Sallin voorspelde toen

al wat er nu gebeurt. In 2011 werd iedere boom met verlies verkocht; toch bleven vader en dochter Sallin naar eigen zeggen driftig investeren in nieuwe aanplant. Dat laatste in het heilige vertrouwen dat de economie eens weer zou verbeteren en de vraag naar beplantingsmaterialen weer zou aantrekken.

## Spillenkwekers voelen de crisis; de plantafstand wordt vergroot en het aantal laanboomspillen neemt af

### Omvallen

In een artikel in het Amerikaanse Landscape Architecture Magazine uit juni 2013 meldt Nancy Buley, directeur communicatie van 's werelds grootste boomkwekerij, J. Frank Schmidt, dat de aanplant van spillen op het hoogtepunt van de crisis wel met 50 procent gedaald zou zijn in de complete markt. Individuele kwekers hielden de

hand op de knip, maar daarnaast gingen ook honderden kwekers failliet. Grote kwekerijen hielden de productie vaak nog wel vol, maar bij de kleinere kwam er veel druk op de ketel te staan, vooral nadat ze grote partijen bomen weg moesten gooien of tegen afbraakprijzen op de markt moesten dumpen in de jaren direct na het begin van de economische crisis, die in Amerika natuurlijk nog meer dan bij ons een vastgoedcrisis was. Grofweg een kwart van alle kwekers heeft de crisis in Amerika niet overleefd, samen met veertig procent van alle landschapsarchitecten. Ook tuincentra kregen een flinke klap. Ongeveer een kwart daarvan haalde het einde van de crisis niet. De kwekers die voorraad hebben, zijn de koning te rijk. In 2011 was de prijsdaling voor laanbomen in Amerika voorbij; de prijzen stegen weer, maar de opbrengsten nog niet. Een kweker in Georgia zag de prijzen van zijn jonge bomen van drie jaar oud stijgen met 24 procent: 'Wij hadden het geluk dat we vlak voor de crisis begon ons hele aanbod verkocht hadden. We bleven daardoor niet met een voorraad zitten. Ik heb een tijdlang

kleinere bomen verkocht: 14-16 cm in plaats van de normale 20-25 cm. Ook plantten we minder bomen dan mogelijk was op onze velden. Nu is het gelukkig weer zover dat we ons plantmateriaal niet meer voortijdig hoeven te verkopen; we laten de planten nu doorgroeien tot 20-25 cm.'

### Spillenkweker

Kees Sukkel heeft een spillenkwekerij van 11 hectare in Kesteren. Als spillenkweker staat hij aan het begin van de boom. Spillenkwekers bepalen in grote mate de toekomstige beschikbaarheid van boomsoorten en boommaten. Wat niet als spil wordt opgekweekt, is gedurende een periode van drie tot vijf niet verkrijgbaar als soort of maat. Spillenkwekers voelen de crisis; de plantafstand wordt vergroot en het aantal laanboomspillen neemt af. 'We bestaan nog steeds. We zijn kleine kwekers. We stammen uit een tijdperk waarin de afname van spillen geen probleem was. Dat is de laatste jaren wel een stuk minder geworden. We hebben nu het hele seizoen nodig om onze producten te verkopen. De handel is verschoven naar de lente. We beginnen wel te







Kees Sukkel

merken dat de vraag naar laanbomen afneemt en dat de markt meer verschuift in de richting van sierbomen. De eerste tekenen van herstel zijn aanwezig, maar nu doen fruitbomen en vormbomen het beter en er is veel vraag naar alles wat bol is. Het is een kwestie van vraag en aanbod, en we hopen natuurlijk op een schreeuwend tekort aan spullen die wij op voorraad hebben.'

**'Dertig procent mag omvallen'**

In Nederland lijken er geen tekorten, maar is dat werkelijk zo? De toekomst moet dat uitwijzen. Boomoloog Jan P. Mauritz ziet eerder problemen bij de grote hoeveelheid bomen die op voorraad zijn, dan dat er een tekort zou ontstaan: 'Daar is in Nederland geen enkele sprake van. Nu kun je de Nederlandse markt ook niet met de



Pieter van den Berk

Amerikaanse vergelijken; die markten zijn totaal anders. Je kunt Amerika niet gebruiken om voorstellingen voor Nederland te doen. De productie van bomen stijgt hier nog steeds ieder jaar, crisis of geen crisis. Voor de bomensector in Nederland zou het goed zijn als een derde van de boombedrijven failliet zou gaan. Als gewoon dertig procent zou omvallen, maakt dat onze markt veel gezonder. Daar zou de hele sector van opknappen. Dan zouden de prijzen van de bomen weer wat kunnen stijgen. De kwaliteit van veel bomen laat te wensen over; ook dat kan ondervangen worden door de verkleining van de markt. Maar ik zie geen problemen rond de levering van alle boomsoorten. Er zijn ruim voldoende op voorraad. Daardoor gaan de prijzen omlaag en dat komt de kwaliteit niet altijd ten goede. Niet iedereen kiest voor kwaliteit; consumenten kijken steeds vaker naar de prijs. De sector moet hard werken voor lagere prijzen.'



Chloe en Michael Sallin.



**Stuur of twitter dit artikel door!**

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4792](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4792)