



Visie boomkwekerij uit 2010 onder de loep

Sectormanagers over toekomstbeeld dat zij vijf jaar geleden schetsten

‘Voorop blijven lopen.’ Zo heet het visiebericht over de Nederlandse boomkwekerij dat de Rabobank in 2010 uitgaf. De bank investeert in dergelijke visies, maar wat blijkt er vijf jaar later van te kloppen? Dit blad nam de proef op de som. Het haalde tien hoofdpunten uit de visie van 2010 en liep die met sectormanager en medeopsteller Cor de Fijter en zijn collega Arne Bac langs.

Auteur: Peter Voskuil

1 Het opvolgersprobleem

Cor de Fijter: ‘Dat probleem blijft. Het aandeel 55+ is nog steeds hoog in de sector. Positief is wel dat er ruimer naar gekeken wordt. Ik heb het idee dat er vijf jaar geleden nog veelal binnen de familie werd gekeken, maar dat men inmiddels ook veel meer daarbuiten begint te kijken. Ik ken daar in Boskoop een paar recente voorbeelden van.’

Arne Bac: ‘Wat we wel zien, is dat het enthousiasme om toe te treden natuurlijk minder wordt als de rendementen lager worden.’

2 Marktkennis boomkwekers

De Fijter: ‘Op dit vlak is volop beweging, maar het blijft een punt van aandacht, omdat collegabedrijven niet stil zitten.’

Bac: ‘In het mkb is men meer gewend te investeren in opleiding. In grootschalige bedrijven wordt vaak fors geïnvesteerd in het verbeteren van management.’

3 Kanalen bespelen

Bac: ‘De overheden besteden opdrachten voor begraaflaatsen en natuuraanleg steeds meer aan

6 Afhankelijkheid van één afnemer

De Fijter: 'Groeï is niet per definitie goed. Groeien is goed, zolang het rendement op vermogen beter wordt en risico's en bedrijfsprocessen controleerbaar en beheersbaar blijven.'

7 Digitalisering (terugkoppeling verkoopvloer)

De Fijter: 'Toen was het een tip om daarin te investeren; nu is het volop aan de gang. Een paar partijen zijn al zover. Die krijgen kassascans of kopen die informatie. Een enkeling haalt ook aan het einde van het seizoen retouren op. Dat is belangrijke informatie, denk ik, die uiteindelijk gaat leiden tot meer schaprendement. Wat zijn de gangmakers in het assortiment, bijvoorbeeld in een tuincentrum? Als je dat volkomen helder in beeld hebt, kun je veel beter sturen in je bedrijfsvoering.'

Bac: 'Hoe sneller je kunt bijsturen, hoe beter je je bedrijf kunt optimaliseren.'

De Fijter: 'Dit wordt een van de vraagstukken om de komende jaren voor elkaar te krijgen. De keten blijft dynamisch en wordt steeds korter.'

Voor een ondernemer is
het belangrijk
dat hij voldoende
spreiding in afzet houdt'

Cor de Fijter (l) en Arne Bac (r).

op basis van een totaalconcept. Dat vraagt om samenwerking met andere partijen, of meer deskundigheid van laanboomkwekers om dat binnen het eigen bedrijf te kunnen.'

4 Meer samenwerken

De Fijter: 'De markt is heel divers, met veel verschillende marktsegmenten. Indirect is er nog veel onderlinge concurrentie. We hebben wel een keten, maar we "ketendenken" nog niet allemaal. Maar in de koplopersgroepen zie ik heel bemoedigende initiatieven op dit gebied.'

5 Aankoopperiode verlengen

De Fijter: 'De focus op het voorjaar en het weer zal blijven. Daar is, vrees ik, voorlopig niet aan te ontkomen.'

8 Oost-Europa kansrijke markt

De Fijter: 'Oost-Europa is nog steeds kansrijk. Alleen: deze markt kan heel hard groeien en heel hard krimpen. Daarom moet je voor de lange termijn gaan. Voor een ondernemer is het belangrijk dat hij voldoende spreiding in afzet houdt.'

Bac: 'De ontwikkeling van die markt is vertraagd door de economische crisis. In Oost-Europa zijn de overheidsbestedingen ook gekrompen, misschien nog wel harder dan bij ons. En de valutaverhoudingen, politieke beslomeringen en fytosanitaire kwesties helpen momenteel ook niet mee, natuurlijk.'

9 Betalingstermijn debiteuren

De Fijter: 'De financieringscapaciteit heeft in 2013 en 2014 zijn grens bereikt. Normaal financierde iedereen elkaar op een bepaalde manier. De ruimte die er vroeger was, is er niet meer. Dat zie je ook terug aan bepaalde faillissementen. Niet alleen aan producentenzijde, maar ook aan de afzetzijde.'

Bac: 'Beheer vanuit de producent is wel sterker geworden. Per saldo is het gelukt meer tijd te overbruggen. Sommige deelsegmenten gaan wat beter. Zodra er weer geld verdiend wordt, wordt er direct weer sneller betaald; daar ben ik van overtuigd.'

10 Aankoopvoorwaarden grootwinkelbedrijf

De Fijter: 'Grote partijen zijn aantrekkelijke klanten, met groot verkooppotentieel. De aankoopvoorwaarden van het grootwinkelbedrijf zijn vaak omvangrijk. Dit kan bij nakoming een flink financieel risico betekenen. Het is een uitdaging om tot een werkbaar uitkomst te komen. Als dat niet lukt kan de conclusie zijn dat leverancier en afnemer niet bij elkaar passen.'

Bac: 'Een aantal grootwinkelbedrijven in een deel van de markt neemt tegenwoordig standaard een verpandingsverbod in de voorwaarden op. Maar dat beperkt rechtstreeks de financieringsmogelijkheden. Daardoor kunnen wij als bank ook minder doen, omdat we de omzet simpelweg niet meer kunnen verpanden.'

De Fijter: 'Ik moet wel zeggen dat het collectief en de belangenbehartiging dit probleem wel goed hebben opgepakt. Die hebben een aantal handelsvoorwaarden netjes uitonderhandeld.'

Conclusie

De Fijter: 'Toch wel redelijk geschetst, denk ik, deze visie uit 2010. Kijk, als je echt gaat zoeken, zal je altijd wel iets tegenkomen waarop valt af te dingen. Maar op hoofdlijnen klopt het allemaal wel. Ondanks alles loopt de boomkwekerijsector nog steeds voorop.'



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5557