

SECTORRAPPORT BOOMKWEKERIJ NAJAAR 2019



VANOERS-AGRO.NL

SECTORUPDATE | BOS- & HAAGPLANTSOEN

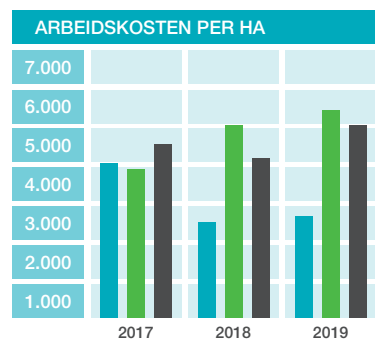
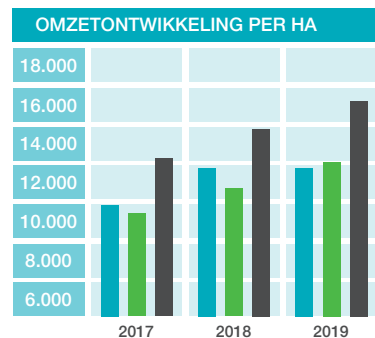
Algemene terugblik | In het najaar van 2019 heeft de vooruitgang in de bos- en haagplantsoen-bedrijven doorgezet. Dit wordt enerzijds gekenmerkt door groei en positieve resultaten, anderzijds door drukte in de afgelopen periode. Schaarste op de markt en kortere doorlooptijden van orders zorgen voor hectiek in het bos- en haagplantsoen.

Vooruitgang stabiliseert

De omzetgroei over het afgelopen najaar ligt gemiddeld op 10%. Dit ligt lager dan de gemiddelde omzetgroei van 20% in het najaar van 2018. Opvallend is dat de omzetgroei van de kleine bedrijven is achtergebleven. Dit komt mede doordat de kleine bedrijven als eerste uitverkocht waren en daardoor geen extra omzet hebben kunnen genereren. De omzetgroei bij grotere bedrijven stabiliseerde zich op 10%.

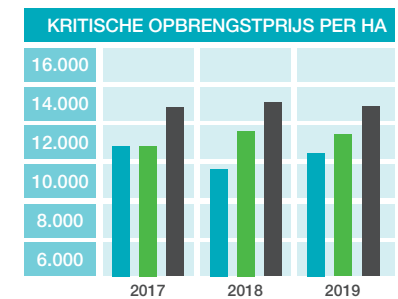
Vraag om arbeid blijft groot

Arbeidskosten volgen de lijn van de omzet. De gemiddelde groei ligt dan ook rond de 10%. De hogere omzet door het drukke afleverseizoen heeft gezorgd voor een grotere behoefte aan personeel waardoor ook de lasten gestegen zijn. De middelgrote bedrijven hebben opvallend hogere arbeidskosten dan de andere twee groepen. Om als bedrijf toekomstbestendig te zijn is het van belang om over voldoende plantmateriaal te beschikken. De middelgrote bedrijven hebben hier extra in geïnvesteerd waardoor de arbeidskosten hoger uitvallen. De arbeidskosten bij de grote bedrijven zijn het hardst toegenomen met 16%.



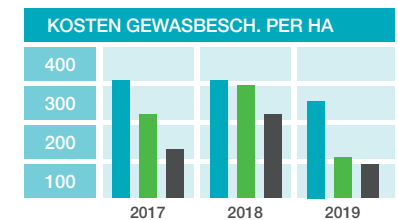
Opbrengstprijs stabiliseert

Uit de cijfers over het afgelopen najaar is gebleken dat bedrijven de kosten per hectare hebben weten te stabiliseren. In combinatie met gelijkblijvende financieringslasten en een gelijkblijvend investeringsniveau is de kritische opbrengstprijs vrijwel gelijk gebleven. Bij de kleinere bedrijven is een lichte stijging te zien tegenover een lichte daling bij de grote en middelgrote bedrijven. De meeste vervangingsinvesteringen zijn achter de rug waardoor bedrijven ruimte creëren om te reserveren voor moeilijker tijden.



Gebruik van gewasbescherming onder druk

Het gebruik van de gewasbeschermingsmiddelen komt steeds verder onder druk te staan. Ook in de teelt van het bos- en haagplantsoen is dit een belangrijk item. Na een kostenstijging in het najaar van 2018 zijn de kosten voor gewasbescherming over de gehele lijn gedaald. Bij de grote en middelgrote bedrijven is zelfs een daling van meer dan 50% zichtbaar welke mogelijk wordt veroorzaakt door het opmaken van oude voorraden. De prijzen van gewasbeschermingsmiddelen zijn grofweg met 2-2,5% gestegen waardoor de daadwerkelijke reductie van het middelengebruik nog hoger blijkt te liggen.



0-15 ha 15-25 ha 25+ ha



Verwachtingen voorjaar

De verwachtingen voor het komende voorjaar zijn voor wat betreft de vraag naar boomkwekerijproducten goed. Of dit zich ook zal laten zien in de cijfers hangt af van de beschikbaarheid van het leverbare product.

De verwachting is dat de schaarste op de markt in het aankomende voorjaar een hoogtepunt zal bereiken. Enerzijds zal dit zorgen voor goede prijzen terwijl aan de andere kant gelet zal moeten worden op kwaliteit. De trigger om planten van mindere kwaliteit te leveren, of planten die eigenlijk bestemd zijn voor komend jaar vervroegd uit te leveren, is groot.

Steeds meer mensen zien het belang van voldoende bomen in de samenleving wat zorgt voor marktkansen in het bos- en haagplantsoen. Niet voor niets verschenen recent artikelen over de vraag naar miljoenen bomen in de komende jaren, zowel provinciaal als landelijk. De sector kan zich hier nu op voorbereiden, al blijft het risico van een wijziging in het politieke standpunt aanwezig.

SECTORUPDATE | CONTAINERTEELT

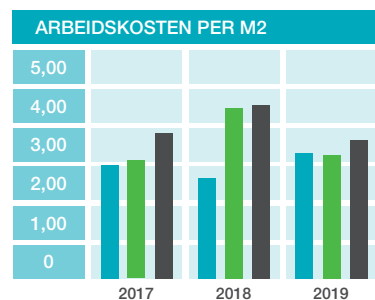
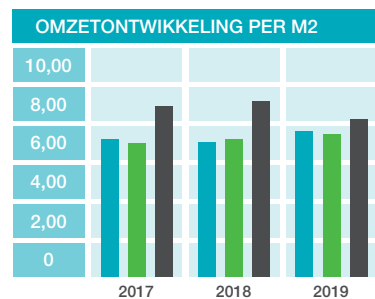
Algemene terugblik | In het sectorrapport over seizoen 2018-2019 spraken we de verwachting uit dat de containerteelt te maken zou krijgen met een negatieve groei. Uit de cijfers blijkt dat schaarste het afgelopen najaar op de containerteeltmarkt, plaats heeft gemaakt voor ruimte. Dit laatste heeft een invloed gehad op de prijzen. Met name de prijzen op de klok lagen een stuk lager dan voorgaande jaren. De vraag naar groen in pot blijft groot maar wordt specifiek gericht op kwaliteit.

Omzet over hoogste punt heen

Na 5 jaar van omzetsijging laat de omzet het afgelopen najaar voor het eerst een lichte daling zien. Deze daling is bij de grote bedrijven het grootst met 11%. Gezien de trendsettersrol die de grote containerteeltbedrijven in de productlevenscyclus hebben, is dit ook logisch. Bij de middelgrote bedrijven is een daling zichtbaar van 5%, terwijl bij de kleine bedrijven de omzet nog licht toe is genomen. Opvallend is dat de omzet naar het buitenland weer een lichte toename laat zien. De vraag op de binnenlandse markt is het afgelopen najaar minder geweest waardoor bedrijven genoodzaakt waren om het product aan andere markten aan te bieden.

Meer ruimte voor vast personeel

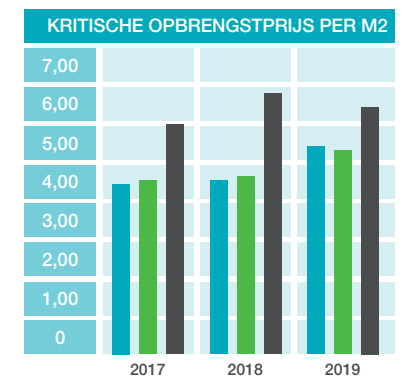
Uit de cijfers blijkt een relatie tussen de omzet en de arbeidskosten. Waar de laatste jaren de omzet toenam, namen ook de arbeidskosten per m² toe. Nu de omzet voor het eerst een daling laat zien, zijn ook de arbeidskosten gedaald. Bij de kleine bedrijven geldt dat zowel de omzet



als de arbeidskosten gestegen zijn. De daling van de arbeidskosten van de middelgrote en grote bedrijven kent twee redenen. Enerzijds is door de lagere omzet ook minder productiecapaciteit aanwezig geweest. Anderzijds heeft een verschuiving plaatsgevonden tussen het aangaan van een vast dienstverband ten opzichte van het inhuren van uitzendkrachten. Uit de cijfers blijkt dat het vast in dienst nemen van personeel financiële voordelen geeft. Onder andere het voorkomen van dubbele kosten voor het inwerken van personeel en flexibeler kunnen werken met vast personeel zijn daar voorbeelden van.

Bewust omgaan met uitgaven

Ook de kritische opbrengstprijs beweegt mee met de andere kengetallen. De gewenste investeringen zijn over het algemeen uitgevoerd waardoor minder vervangingsinvesteringen plaats hebben gevonden in het afgelopen najaar. De kostprijs bepaalt een steeds groter aandeel in de kritische opbrengstprijs. Dit is positief omdat hieruit blijkt dat efficiënter gewerkt wordt met de overige bedrijfskosten en financieringslasten. Daarnaast zien we, mede door de goede jaren bij de containerteeltbedrijven, een toename van de privé-uitgaven. Het is belangrijk dat deze op tijd bijgestuurd kunnen worden wanneer mindere tijden aanbreken. Ondanks dat de kritische opbrengstprijs deels meebeweegt met de omzet blijken de schommelingen minder groot. De kritische opbrengstprijs neemt daarmee een stabielere positie aan.



0-2 ha C 2-4 ha C 4+ ha C



Verwachtingen voorjaar

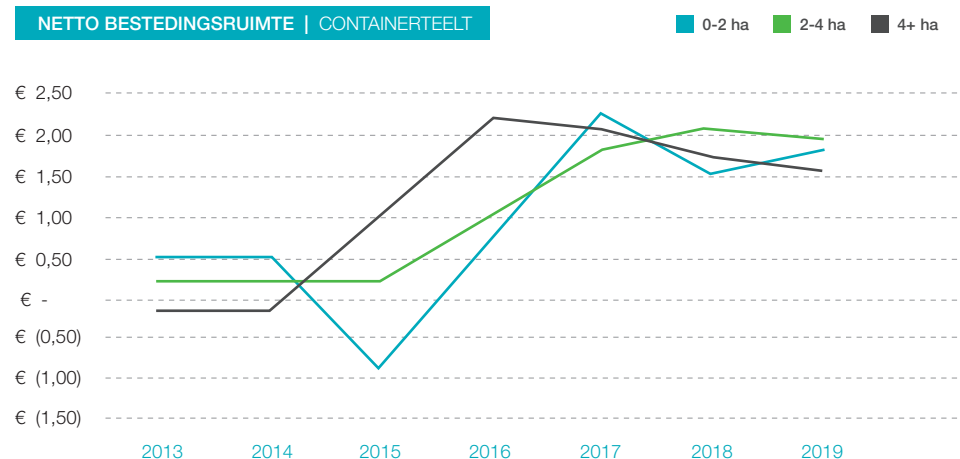
Opnieuw zijn de verwachtingen voor het komende voorjaar voorzichtig. De containerteeltbedrijven lopen voor in de cyclus en zullen daarom als eerste een crisis of dip in de economie gaan voelen. Daarop anticiperen is op dit moment de belangrijkste opgave. Dit kan onder andere door het spreiden van risico's waarvoor verschillende mogelijkheden zijn. Waaronder: minder aantallen, een goede assortimentsopbouw en reserve afzetkanalen.

Doordat schaarste op de markt het afgelopen jaar is afgenomen zijn op dit moment meer voorraden aanwezig op de containerteeltbedrijven. Dit kan een positief effect hebben op de omzet van voorjaar 2020. De verwachting is dat het komende voorjaar stabiliseert aan voorgaand jaar. Doordat de schaarste op de markt afneemt wordt het als ondernemer nog belangrijker om je te onderscheiden van de rest. Afnemers beschikken opnieuw over de ruimte om te kiezen voor kwaliteit.

NETTO BESTEDINGSRUIMTE GEEFT MOGELIJKHEDEN OM TE RESERVEREN

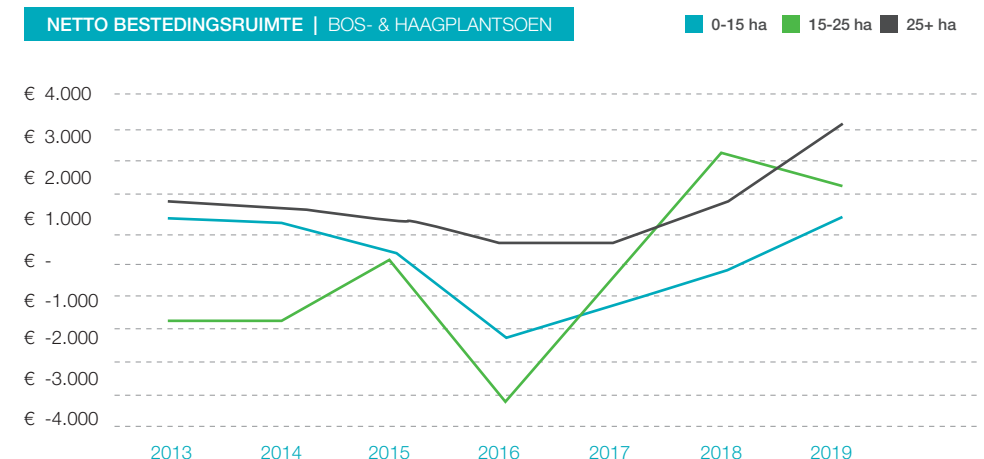
De netto bestedingsruimte geeft het verschil weer tussen de omzet en de kritische opbrengstprijs. Dit is wat er overblijft wanneer alle kosten van de omzet afgetrokken worden, de investeringen betaald zijn, aflossingen gedaan zijn en de ondernemer voldoende financiële middelen heeft om van te leven. De netto bestedingsruimte laat zien hoe groot de ruimte is om te reserveren voor slechtere tijden.

De netto bestedingsruimte bij de containerteeltbedrijven is voor het vierde jaar op rij over de hele lijn positief. Voor de middelgrote bedrijven blijkt zelfs dat deze al sinds 2012 positief is. Het dieptepunt van de crisis ligt in 2010 met een kleine naschok voor de kleine bedrijven in 2015. Opvallend is dat de netto bestedingsruimte bij de grote bedrijven weer begint te dalen. Bij de middelgrote en kleine bedrijven piekt de netto bestedingsruimte op dit moment. De verwachting is dat deze de komende jaren ook zal dalen. Hieruit blijkt opnieuw de trendsettersrol van de grote containerteeltbedrijven.



De netto bestedingsruimte bij de containerteeltbedrijven is voor het vierde jaar op rij over de hele lijn positief. Voor de middelgrote bedrijven blijkt zelfs dat deze al sinds 2012 positief is. Het dieptepunt van de crisis ligt in 2010 met een kleine naschok voor de kleine bedrijven in 2015. Opvallend is dat de netto bestedingsruimte bij de grote bedrijven weer begint te dalen. Bij kleine- en middelgrote bedrijven piekt de netto bestedingsruimte op dit moment. De verwachting is dat deze de komende jaren ook zal dalen. Hieruit blijkt opnieuw de trendsettersrol van de grote containerteeltbedrijven.

De netto bestedingsruimte van de bedrijven in het bos- en haagplantsoen laat een compleet ander beeld zien. In het bos- en haagplantsoen blijkt de netto bestedingsruimte in het najaar van 2019 voor het eerst over de gehele lijn positief te zijn. Waar de grote en kleine bedrijven vorig jaar al een positieve ruimte laten zien, is dit nu ook bij de middelgrote bedrijven het geval. Het dieptepunt van deze netto bestedingsruimte blijkt in het bos- en haagplantsoen te liggen in 2016. In dat jaar zijn reserveringen uit voorgaande jaren benut om aan de betalingsverplichtingen te voldoen. Op dit moment is een stijgende lijn zichtbaar waaruit blijkt dat de ondernemers voldoende ruimte hebben om te reserveren voor komende jaren.



Uit deze figuren blijkt opnieuw dat de containerteeltbedrijven een voorsprong hebben in de product levenscyclus, wat zorgt voor de verschillen tussen beide grafieken. De grafieken geven aan in welke jaren ruimte is om te reserveren en in welke jaren reserveringen uit andere jaren benut dienen te worden. Bij beide sectoren is het op dit moment mogelijk om te reserveren voor komende jaren. Omdat bij de grote containerteeltbedrijven de lijn dalend is, is het belang van opbouwen van voldoende reserves bij deze groep momenteel het grootst.

VAN OERS AGRO

Van Oers Agro onderscheidt zich door kwaliteit, vooruitstrevendheid en een persoonlijke benadering. Onze medewerkers zijn afkomstig uit de agrarische sector en weten daardoor exact wat er bij u speelt. Ze begrijpen dat u van vele markten thuis moet zijn en denken graag met u mee om uw plannen vorm te geven en tot uitvoering te brengen. Door aandacht en sectorkennis is Van Oers Agro de adviespartner in de sector geworden.

Deze publicatie is een tussentijdse update met cijfers van de boomkwekerijmarkt over het huidige seizoen. Het eindrapport van het volledige seizoen is komende nazomer op te vragen bij Van Oers Agro. Deze publicatie volgt in een reeks van eerdere sectorrapporten.

Van Oers Agro

Hofdreef 24, 4881 DR Zundert. T. +31 (0)76 - 597 88 00
Bovendonk 7, 4707 ZH Roosendaal. T. +31 (0)165 - 582 600
E. agro@vanoers.nl

VANOERS-AGRO.NL