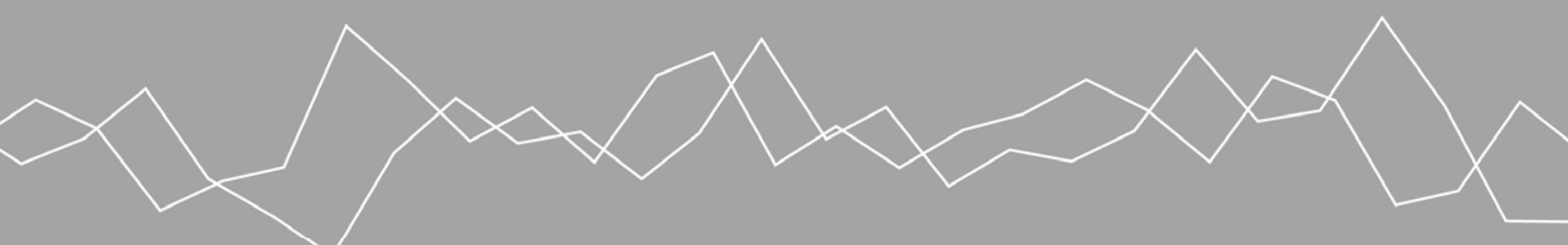


Snoeien doet groeien?



seo economisch onderzoek



Amsterdam, januari 2007  
Onderzoek in opdracht van  
de Vereniging van Hoveniers en Groenvoorzieners

# Snoeien doet groeien?

**Bedrijfsvergelijkend onderzoek 2005**

dr. Jorna Leenheer  
drs. Marcel van den Berg  
drs. Jan Holleman



**seo** economisch onderzoek

*“De wetenschap dat het goed is”*

*SEO Economisch Onderzoek doet onafhankelijk toegepast economisch onderzoek in opdracht van overheid en bedrijfsleven. Ons onderzoek helpt onze opdrachtgevers bij het nemen van beslissingen. SEO Economisch Onderzoek is gelieerd aan de Universiteit van Amsterdam. Dat geeft ons zicht op de nieuwste wetenschappelijke methoden. We hebben geen winstoogmerk en investeren continu in het intellectueel kapitaal van de medewerkers via promotietrajecten, het uitbrengen van wetenschappelijke publicaties, kennisnetwerken en congresbezoek.*

SEO-rapport nr. 958

ISBN: 978-90-6733-379-5

Copyright © 2007 SEO Economisch Onderzoek, Amsterdam. Alle rechten voorbehouden. Het is geoorloofd gegevens uit dit rapport te gebruiken in artikelen en dergelijke, mits daarbij de bron duidelijk en nauwkeurig wordt vermeld.

# Inhoudsopgave

Voorwoord	i
Vragen en antwoorden	iii
1 Inleiding	1
2 De groensector: totaalbeeld	3
2.1 Marktstructuur groensector	3
2.2 Bedrijven in de groensector	4
3 Het groenbedrijf: bedrijfseconomische kentallen	5
3.1 Mensen	7
3.2 Opdrachtgevers	8
3.3 Bruto en netto omzet	8
3.4 Kosten	10
3.5 Exploitatieresultaat	12
4 Verantwoording	15



## Voorwoord

Voor u ligt het rapport *Snoeien doet groeien?*, gebaseerd op het bedrijfsvergelijkend onderzoek 2005 in de groen-sector. Dit onderzoek wordt jaarlijks branchebreed uitgevoerd. Dit rapport is de opvolger van *Groen onder druk*, het rapport over het bedrijfsvergelijkend onderzoek 2004. De bevindingen over 2005 wijzen op een hoge mate van continuïteit ten opzichte van 2004.

Dit onderzoek is geïnitieerd door de brancheorganisatie Vereniging van Hoveniers en Groenvoorzieners (VHG). Adjunct-directeur René Kolman toont zich daarin een prettige en professionele opdrachtgever. Het Productschap Tuinbouw (PT) verspreidt de enquêteformulieren en is behulpzaam bij het ophogen van de onderzoeksgegevens naar sectorniveau (zie hoofdstuk 2).

Het onderzoek is uitgevoerd door het onderzoeksbureau SEO Economisch Onderzoek. Net als vorig jaar werd het onderzoek door het cluster Bedrijfstakanalyse uitgevoerd. Het onderzoeksteam bestond uit Marcel van den Berg, Jan Holleman en Jorna Leenheer en werd bijgestaan door onderzoekassistenten Jelena Bjelica, Maryam Dahaman, Loan Nguyen, Adi Prnjavorac en Omer Sheikh.

De belangrijkste input voor het onderzoek komt natuurlijk van de deelnemers. De ondernemers in 'het veld', die via enquêteformulieren, fax, telefoon en e-mail met ons communiceren, dragen uiteindelijk het onderzoek. Het is nu aan de lezers om met al deze informatie aan het werk te gaan. Ik wens de deelnemers en functionarissen bij VHG en PT veel succes en inspiratie bij de bestudering en de verwerking van de onderzoeksresultaten. Dat wij als onderzoekers openstaan voor opmerkingen en vragen spreekt vanzelf.

Amsterdam, januari 2007

drs. Peter Risseeuw  
Clusterhoofd Bedrijfstakanalyse  
SEO Economisch Onderzoek





## Vragen en antwoorden

### ***Wat kan ik er als ondernemer van leren?***

Naarmate de markt verandert, is het moeilijker en ook risicovoller om alleen op basis van intuïtie te ondernemen. Inzicht in de historie en de actuele positie van het bedrijf biedt zinvolle informatie. De individuele rapportage biedt een beeld van de plaats van het bedrijf tussen de collega's. Een gedetailleerde vergelijking tussen de eigen gegevens en die van de referentiegroep biedt talloze mogelijkheden voor een sterkte-zwakte-analyse.

### ***Het bedrijfsvergelijkend onderzoek is gebaseerd op het verleden, wat kan ik er mee voor de toekomst?***

Een jaarlijkse cyclus met als leidraad de vragen *'waar staan we – wat willen we – wat kunnen we – wat gaan we doen – hoe heeft het uitgepakt'* helpt de ondernemer bij het verhogen van de kwaliteit van de bedrijfsvoering en zijn of haar ondernemerschap. Het bedrijfsvergelijkend onderzoek is een uitstekend startpunt voor die cyclus. De vraag *'hoe heeft het uitgepakt?'* wordt in het bedrijfsvergelijkend onderzoek van volgend jaar beantwoord.

Naast een beeld van de eigen situatie biedt het bedrijfsvergelijkend onderzoek aanknopingspunten bij het formuleren van groei doelstellingen. De gegevens van de vergelijkingsgroepen tonen hoe de financiële aspecten van de bedrijfsvoering er uitzien bij allerlei verschillende soorten bedrijven. Wie wil doorgroeien ontleent aan de grote bedrijven kentallen en ratio's die horen bij de bedrijfsomvang van zijn aspiratieniveau. Het bedrijfsvergelijkend onderzoek is zodoende behulpzaam bij het uitstippelen van een groeipad.

### ***Kan ik direct financieel profijt aan het bedrijfsvergelijkend onderzoek ontleen?***

Ja, dat kan. In de individuele rapportage vindt u voor allerlei kostensoorten het bedrag dat u zelf besteedt, en wat uw collega's kwijt zijn, zowel in totale euro's als in een gemiddeld bedrag per arbeidsplaats. Het bedrijfsvergelijkend onderzoek is dus ook een instrument voor kostenbeheersing.

### ***Het economisch resultaat volgens het bedrijfsvergelijkend onderzoek wijkt sterk af van wat de accountant ons voorrekent. Klopt dat?***

Ja dat klopt, het moet zelfs – zie ook de onderzoeksverantwoording. Het accountantsrapport en het BVO-rapport zijn beide waardevol bij het evalueren van de bedrijfsvoering. De accountant kijkt vooral naar de vermogensvorming en het fiscale plaatje, terwijl het bedrijfsvergelijkend onderzoek beoogt de exploitatie zo scherp mogelijk in beeld te brengen. De verschillen tussen de uitkomsten van de accountant en het bedrijfsvergelijkend onderzoek zitten geheel aan kostenzijde, vooral in de arbeidskosten en afschrijvingen.

### ***Hoe zit het nu precies met de toerekening van dat ondernemersloon?***

Het ondernemersloon is een bedrag dat we toerekenen aan werkzame eigenaren van eenmanszaken, VOF's en CV's. Dat doen we om de kostenstructuur van deze ondernemingen met een persoonlijke rechtsvorm vergelijkbaar te maken met de kostenstructuur van BV's. Zie de verantwoording voor een uitgebreidere toelichting.



# 1 Inleiding

Dit bedrijfsvergelijkend onderzoek is branchebreed gehouden binnen de groensector. Het beoogt een belangrijke bron van managementinformatie te zijn voor de groenbedrijven en een betrouwbaar en consistent beeld te geven van de sector als geheel. De rapportage over het onderzoek bestaat uit twee onderdelen:

- Dit rapport, *Snoeien doet groeien?*, geeft een overzicht van de voornaamste onderzoeksresultaten op geaggregeerd niveau.
- De deelnemers ontvangen daarnaast een op het eigen bedrijf toegesneden *individuele rapportageset*, gericht op individuele bedrijfsvergelijking en prestatiebeoordeling. Deze set is voor iedere deelnemer anders, waarbij de eigen cijfers naast de gemiddelde cijfers van vergelijkbare collegabedrijven worden gezet.

Het rapport laat zien dat veel bedrijven binnen de groensector en met name de kleinschalige, een laag of zelfs negatief exploitatieresultaat behalen. De titel *Snoeien doet groeien* refereert in dit kader naar het ruimte maken voor duurzame groei in de omzet. Deze omzetgroei is nodig, omdat veel kleine bedrijven te weinig omzet realiseren om een behoorlijk ondernemersloon te verdienen. Dit betekent in feite dat de ondernemer minder verdient dan een werknemer in loondienst met een soortgelijke functie.

De opbouw van dit rapport ziet er als volgt uit. In hoofdstuk 2 wordt een *algemeen beeld* gepresenteerd van de groensector als geheel aan de hand van thema's als arbeid en werkgelegenheid, omzet en marktaandelen. Daartoe worden sectorbrede gegevens van het Productschap Tuinbouw geconfronteerd met de cijfers die in het bedrijfsvergelijkend onderzoek zijn vergaard. Op basis van deze confrontatie kan voor de hele groensector worden geschat hoe groot de omzet in de diverse deelmarkten is en wat voor soort bedrijven de groensector kent. Hoofdstuk 3 geeft een *bedrijfseconomische analyse* van de groensector, waarbij de genoemde indeling naar referentiegroepen wordt gehanteerd. Het gaat daarbij om de confrontatie van de omzet met exploitatiekosten en de daaruit voortvloeiende financiële resultaten die de verschillende referentiegroepen realiseren. We sluiten af met de onderzoeksverantwoording.

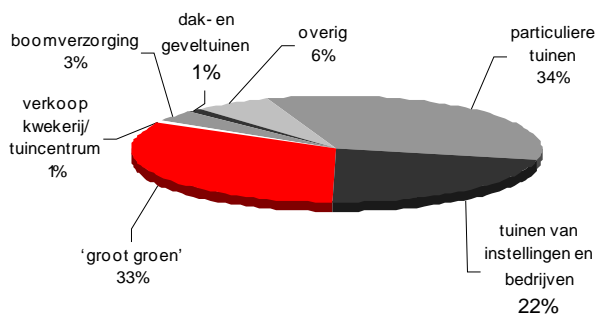


## 2 De groensector: totaalbeeld

*Alle cijfers in dit hoofdstuk zijn opgehoogde cijfers voor de gehele groensector: BVO-gegevens als basis geconfronteerd met totaalcijfers van het Productschap Tuinbouw.*

### 2.1 Marktstructuur groensector

Volgens gegevens van het Productschap Tuinbouw (PT) zijn er ongeveer 4.490 bedrijven actief in de groensector. Deze bedrijven zetten gezamenlijk 1.843 miljoen euro omzet om en de totale werkgelegenheid bedraagt naar schatting 31.600 voltijdbanen; daarmee is de sector niet noemenswaardig in omvang veranderd ten opzichte van 2004.<sup>1</sup>

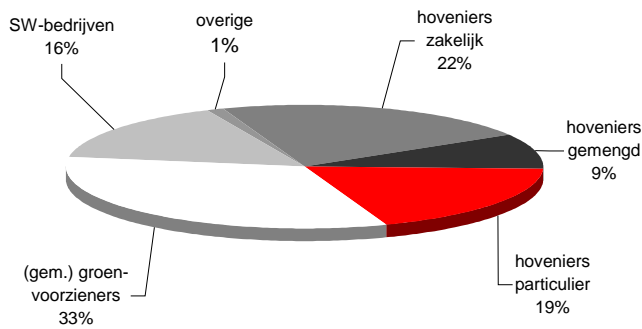


**Figuur 2.1 Omzetaandelen deelmarkten**

De omzet wordt behaald uit verschillende deelmarkten, dat wil zeggen verschillende categorieën van producten en diensten. In tabel 2.1 is de totale omzet uitgesplitst naar acht deelmarkten en een categorie overige. De meeste omzet komt van particuliere tuinen (34 procent) en groot groen (33 procent), gevolgd door tuinen van instellingen en bedrijven (22 procent).

De meeste deelmarkten kennen een gespecialiseerde structuur. Dat houdt in dat de omzet uit de betreffende deelmarkt vooral wordt gerealiseerd door bedrijven die zich hoofdzakelijk met deze activiteit bezighouden. Dit geldt allereerst voor de twee grootste deelmarkten: particuliere tuinen en groot groen. Voor particuliere tuinen geldt dat 82 procent van de omzet door particuliere hoveniers wordt behaald en 93 procent van de omzet uit groot groen komt van (gemengde) groenvoorzieners en SW-bedrijven. De kleine deelmarkten boomverzorging en dak- en geveltuinten kennen een nog gespecialiserdere structuur waarbij de omzet bijna uitsluitend door een zeer klein aantal gespecialiseerde bedrijven wordt behaald.

<sup>1</sup> Voor 2004 werd een totale omzet gerapporteerd van 1.753 miljoen. Additionele informatie heeft ons geleerd dat er meer SW-bedrijven zijn dan tot nu toe werd aangenomen. De toename in de gerapporteerde omzet en werkgelegenheid in dit rapport is voornamelijk toe te schrijven aan dit nieuwe inzicht en niet aan een daadwerkelijke groei van de sector.



**Figuur 2.2 Bedrijven op de deelmarkt: tuinen van bedrijven en instellingen**

Het minst gespecialiseerd is de deelmarkt ‘tuinen van instellingen en bedrijven’ (de derde deelmarkt in omzetaandeel). In deze markt wordt de omzet verdeeld tussen zowel zakelijke hoveniers (22 procent), gemengde particuliere/zakelijke hoveniers (negen procent), particuliere hoveniers (negen procent), (gemengde) groenvoorzieners (33 procent) en SW-bedrijven (zes-tien procent) (zie Figuur 2.2). Bedrijven van verschillende pluimage pikken dus een graantje mee uit deze markt.

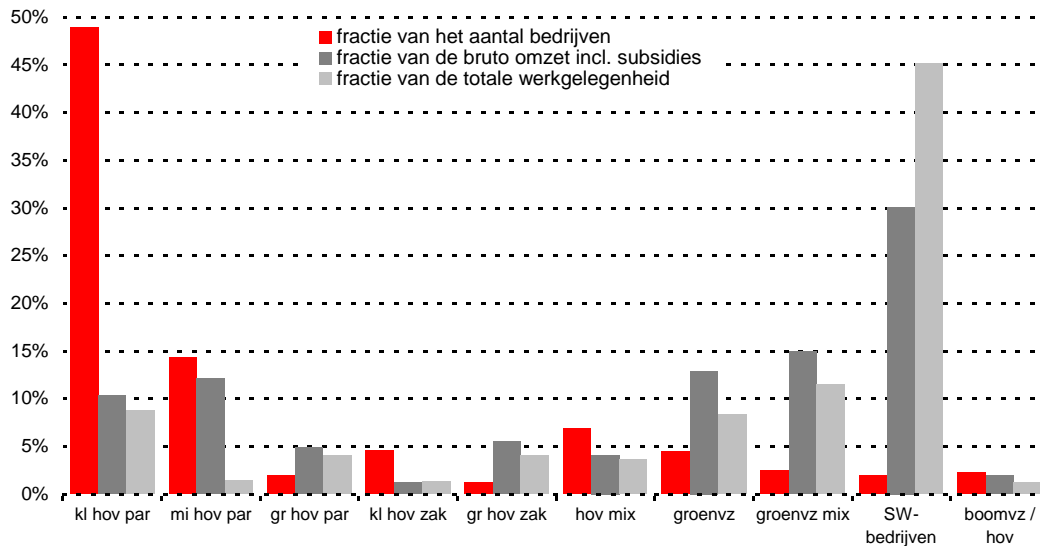
## 2.2 Bedrijven in de groensector

De bedrijven in de groensector verschillen aanzienlijk in de schaal waarop ze actief zijn en de producten en diensten die ze leveren. Het is daarom van belang op basis hiervan onderscheid te maken tussen verschillende bloedgroepen, hierna te noemen referentiegroepen. Dit onderzoek onderscheidt elf referentiegroepen, weergegeven in tabel 2.3. In de groensector wordt veelal op kleine schaal gewerkt. Bijna de helft van de groenbedrijven zijn kleine hoveniers: bedrijven met minder dan drie voltijdbanen (inclusief de ondernemer zelf) die vooral voor de particuliere markt werken. Daarnaast is negen procent deeltijdhovenier (met een jaarlijkse omzet beneden € 10.000) en opereren ook de kleine zakelijke hoveniers (4,5% van het totaal) kleinschalig (gemiddeld twee fte). Aan de andere kant van het spectrum staan de grootschalige SW-bedrijven (gemiddeld 159 fte) en gemengde hoveniers/groenvoorzieners (33 fte).

**Tabel 2.3 Aantal bedrijven in de groensector naar referentiegroep**

referentiegroep	totaal aantal bedrijven	% van het totaal aantal bedrijven	gemiddeld aantal fte
deeltijdhoveniers	405	9%	0,3 fte
kleine hoveniers particulier (tot 3 fte)	2.195	49%	1,3 fte
middelgrote hoveniers particulier (3-9 fte)	645	14%	5,1 fte
grote hoveniers particulier (>9 fte)	90	2%	13,9 fte
hoveniers, gemengd particuliere en zakelijke markt	310	7%	3,6 fte
kleine zakelijke hoveniers (tot en met 7 fte)	205	5%	2,0 fte
grote zakelijke hoveniers (> 7 fte)	50	1%	24,4 fte
groenvoorzieners	205	5%	13,0 fte
gemengd groenvoorzieners/hoveniers	110	2%	32,6 fte
SW-bedrijven	90	2%	158,5 fte
gemengd tuincentra/hoveniers	85	2%	4,8 fte
gemengd boomverzorgers/hoveniers	100	2%	3,8 fte
<b>Totaal</b>	<b>4.490</b>	<b>100%</b>	

De schaalverschillen zijn terug te zien in de omzet en de werkgelegenheid per referentiegroep (Figuur 2.4). De kleine en middelgrote hoveniers vormen meer dan zestig procent van het aantal groenbedrijven, maar realiseren slechts 25 procent van de omzet en ruim tien procent van de werkgelegenheid. Voor groenvoorzieners en SW-bedrijven is de situatie omgekeerd. Zo is slechts zeven procent van de bedrijven een (gemengde) groenvoorzieners, maar deze bedrijven realiseren wel bijna dertig procent van de omzet en vertegenwoordigen twintig procent van de werkgelegenheid. Ook laat de figuur zien dat er slechts weinig SW-bedrijven zijn, maar omdat deze veel werknemers hebben creëren zij relatief veel werkgelegenheid voor de sector.



**Figuur 2.4 Omzet en werkgelegenheid naar referentiegroep**





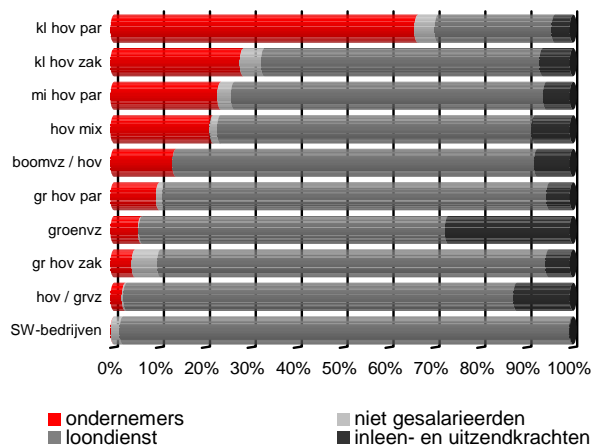
### 3 Het groenbedrijf: bedrijfseconomische kentalen

De analyses in dit hoofdstuk hebben tot doel inzicht te verschaffen in het bedrijfseconomisch presteren van de onderscheiden groepen groenbedrijven. Presteren grote hoveniers beter of slechter dan kleine hoveniers? Zijn er verschillen zichtbaar in de productiviteit of de winstgevendheid tussen de particuliere markt en de zakelijke markt? We baseren ons daarbij op de indeling in referentiegroepen.<sup>2</sup> Achtereenvolgens bespreekt dit hoofdstuk de personele inzet (3.1), de verschillende typen opdrachtgevers (3.2), de omzet (3.3), de exploitatiekosten (3.4) en het exploitatieresultaat (3.5).

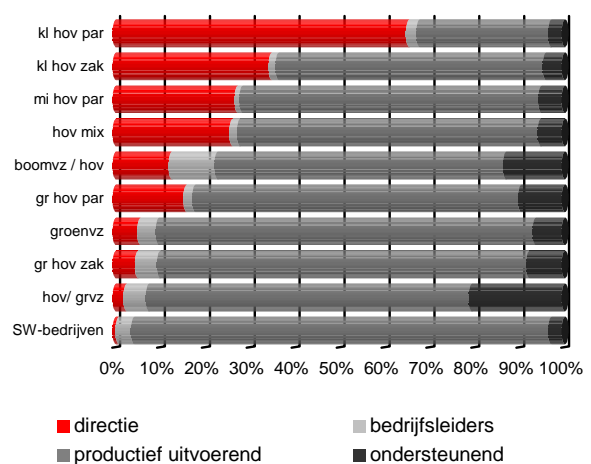
De meeste deelnemers aan het bedrijfsvergelijkend onderzoek zijn eenmanszaak of vof (67 procent); daarnaast komende rechtsvormen huwelijkse vof (acht procent) en BV (23 procent) regelmatig voor. Bijna alle bedrijven opereren zelfstandig (89 procent) en zijn dus geen dochter- of overheidsbedrijf. Bij overheidsbedrijven gaat het overigens uitsluitend om SW bedrijven.

#### 3.1 Mensen

Hoofdstuk 2 liet zien dat de gemiddelde *bedrijfsomvang* (uitgedrukt in werkgelegenheid) sterk verschilt tussen de onderscheiden referentiegroepen. Ook in de personele *structuur* zitten verschillen. We laten hier twee indelingen van de personele structuur zien: naar rechtspositie (Figuur 3.1) en naar functie (Figuur 3.2).



Figuur 3.1 Personeel naar rechtspositie



Figuur 3.2 Personeel naar functie

Bij de personeelsopbouw naar rechtspositie gaat het om de onderlinge verhouding tussen ondernemers, personeel in loondienst, niet-gesalarieerd personeel (bijvoorbeeld meewerkende gezinsleden) en extern personeel (inleen- en uitzendkrachten). Het aandeel ondernemers en niet-gesalarieerden is het hoogste bij de kleine en mid-

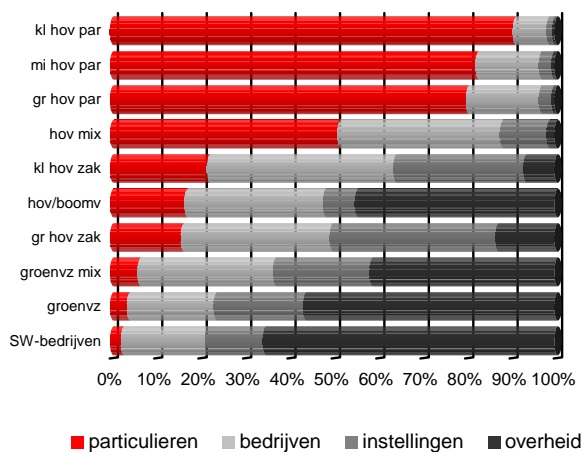
<sup>2</sup> De referentiegroep hoveniers/tuincentra is uit de tabellen en figuren in dit hoofdstuk weggelaten, omdat het aantal deelnemers aan het onderzoek te klein is om een betrouwbaar beeld te geven.

delgrote particuliere en zakelijke hoveniers. Logischerwijs neemt het aandeel personeel in loondienst toe met de bedrijfsomvang: hoe groter het bedrijf, hoe minder groot de rol van de ondernemer en meewerkende gezinsleden in de bedrijfsvoering. Het aandeel inleen- en uitzendkrachten dat wordt ingezet, varieert van twee tot krap dertig procent. Het meeste externe personeel is te vinden bij de grote bedrijven: de groenvoorzieners (puur en gemengd), de gemengde hoveniers en de boomverzorgers/hoveniers. De SW-bedrijven maken het minst gebruik van extern personeel.

De personeelsopbouw naar functie geeft inzicht in de verhouding tussen directie, bedrijfsleiders, productief uitvoerend personeel en ondersteunend personeel. Twee zaken vallen daarin op. Enerzijds is de fractie directieleden per groep in Figuur 3.2 sterk vergelijkbaar met de fractie ondernemers in Figuur 3.1. Dit geeft aan dat in het midden- en kleinbedrijf de functies van ondernemer en directielid veelal samenvallen. Gemengde bedrijven (hoveniersactiviteiten gecombineerd met resp. groenvoorziening en boomverzorging) zetten, mogelijk vanwege coördinatie, relatief veel ondersteunend personeel in (resp. twintig en veertien procent van het personeel). Voor de andere groepen maakt het ondersteunend personeel minder dan tien procent van het totale personeelsbestand uit.

## 3.2 Opdrachtgevers

De groensector werkt zowel voor de marktpartijen (particulieren, bedrijven en instellingen) als voor de overheid (gemeenten, provincies en het Rijk). De referentiegroepen verschillen ook in termen van opdrachtgevers die zij bedienen.



Voor de particuliere hoveniers zijn particulieren veruit de belangrijkste opdrachtgever (meer dan tachtig procent van de omzet). De zakelijke hoveniers halen hun omzet voornamelijk uit opdrachten voor bedrijven en instellingen. Deze groepen werken nauwelijks voor de overheid. De SW-bedrijven, boomverzorgers, groenvoorzieners halen relatief het grootste deel van hun omzet uit overheidsopdrachten. Dit hangt bij de boomverzorgers en de groenvoorzieners samen met de aard van de werkzaamheden. SW-bedrijven zijn in veel gevallen verzelfstandigde gemeentelijke diensten, die nog altijd veel opdrachten van institutionele partijen uitvoeren.

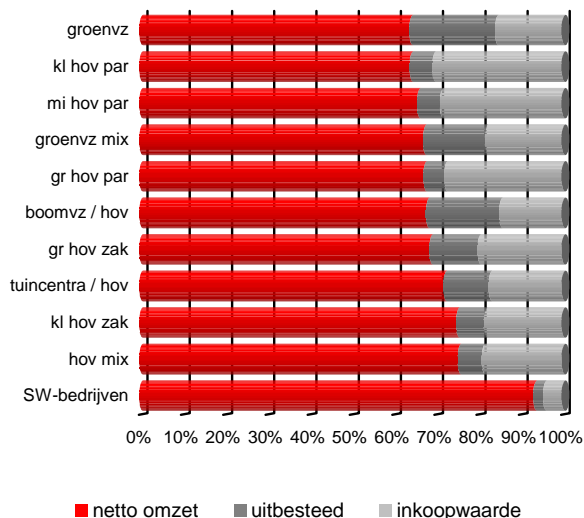
**Figuur 3.3 Bruto omzet naar type opdrachtgever**

## 3.3 Bruto en netto omzet

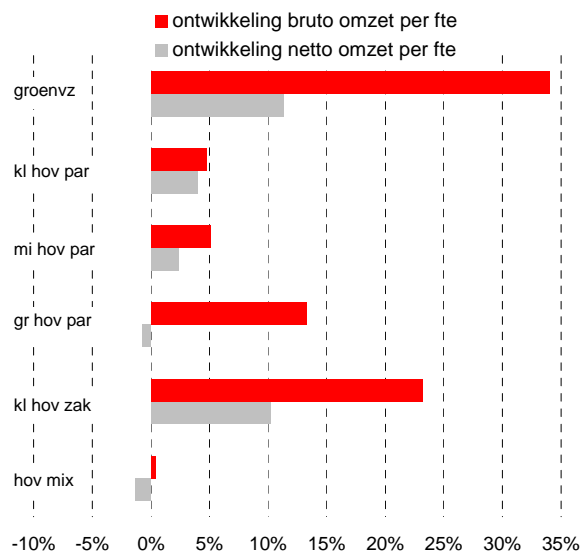
Figuur 3.4 toont de opbouw van de bruto omzet voor de verschillende referentiegroepen. De netto omzet wordt gedefinieerd als de bruto omzet (de totale omzet inclusief ontvangen subsidies) minus de kosten van uitbesteed werk en de inkoopwaarde van materialen.<sup>3</sup> Samen met de totale kosten is de netto omzet een cruciale

<sup>3</sup> Accountants noemen de netto omzet ook wel bruto marge.

variabele bij de bepaling van het exploitatieresultaat. De figuur laat zien dat bedrijven die veel aanlegopdrachten in de orderportefeuille hebben (particuliere hoveniers) een hogere gemiddelde inkoopwaarde hebben dan bedrijven die meer in onderhoud actief zijn (zakelijke hoveniers, groenvoorzieners, boomverzorgers en SW-bedrijven). Rond de dertig procent van de bruto omzet van hoveniers met een focus op particuliere markten wordt gevormd door kosten voor inkoop van materialen. Voor de andere groepen ligt dit percentage tussen de vijftien en twintig procent. SW-bedrijven zitten daar nog ruim onder met slechts vijf procent. Uitbesteed werk is vooral bij groenvoorzieners (puur en gemengd) en boomverzorgers/hoveniers een belangrijke post.



**Figuur 3.4 Opbouw van de bruto omzet per referentiegroep**



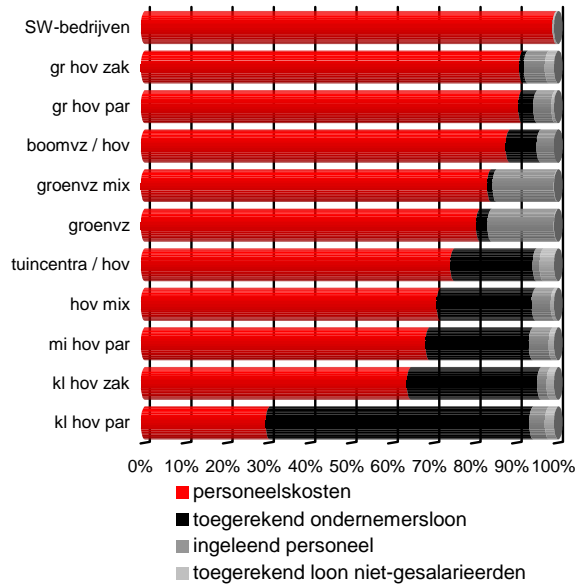
**Figuur 3.5 Ontwikkeling van de bruto en de netto omzet per arbeidsplaats t.o.v. 2004**

De bruto omzet per fte (zie Figuur 3.5) stijgt voor alle referentiegroepen<sup>4</sup>. Voor de groenvoorzieners en kleine zakelijke hoveniers ligt deze stijging zelfs boven twintig procent. Dat de netto omzet voor beide groepen aanzienlijk lager ligt (rond tien procent), komt omdat deze bedrijven de groei in de bruto omzet hebben opgevangen door aanzienlijk meer werk uit te besteden. De grote particuliere hoveniers zien de bruto omzet ook flink groeien (met dertien procent), maar realiseren een lichte daling in de netto omzet. Dit opvallende verschil komt door zowel een stijging in de inkoopwaarde als een groei in het uitbesteed werk. De kleine en middelgrote particuliere hoveniers weten de stijging in de bruto omzet om te zetten in een lichte groei in de netto omzet per arbeidsplaats; met +4 procent, respectievelijk +2,4 procent. De gemengde hoveniers hebben tenslotte te maken met een stagnerende bruto omzet en een lichte krimp van de netto omzet van ruim één procent.

<sup>4</sup> De ontwikkelingscijfers worden niet voor alle referentiegroepen getoond, omdat de omvang van het panel (bestaande uit bedrijven die zowel in 2004 als 2005 deelnamen) voor enkele groepen te klein is om betrouwbare uitspraken te kunnen doen.

### 3.4 Kosten

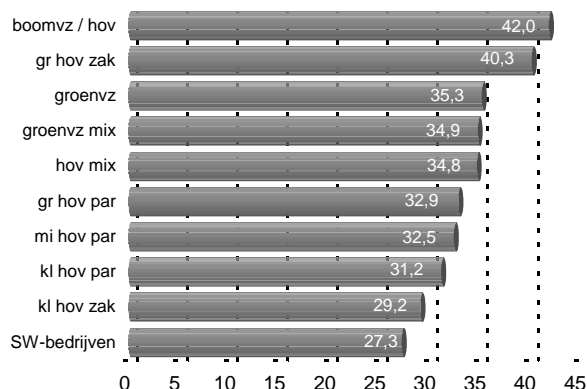
Het exploitatieresultaat (of economisch resultaat) wordt bepaald door de netto omzet te confronteren met de totale exploitatiekosten. Deze vallen uiteen in arbeidskosten en materiële kosten.



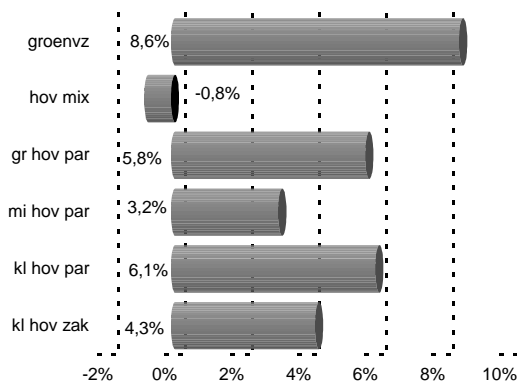
Veruit het belangrijkste deel van de arbeidskosten wordt gevormd door de personeelskosten voor personeel in loondienst. Voor de kleine en middelgrote hoveniers vormt het toegerekend ondernemersloon een belangrijk deel van de totale arbeidskosten. Dit is een voor ondernemers en niet-gesalarieerden een toegerekend loonbedrag (zie ook de verantwoording in hoofdstuk 4). Kosten voor ingeleend personeel zijn alleen bij de groenvoorzieners, al dan niet gemengd, een factor van belang. Voor deze groepen vormt ingeleend personeel ongeveer vijftien procent van de totale arbeidskosten. Bij de andere groepen is dat vijf procent of minder.

**Figuur 3.6 Samenstelling arbeidskosten**

In Figuur 3.7 zijn de arbeidskosten per arbeidsplaats weergegeven. In dienstverlenende sectoren zoals de groensector is arbeid de belangrijkste productiefactor. De arbeidskosten vormen bijna driekwart van de totale exploitatiekosten en zijn daarmee een cruciale factor. De boomverzorgers hebben te maken met de hoogste arbeidskosten per fte: € 42.000. Dit is niet verwonderlijk, gezien het specialistische karakter van de werkzaamheden; dit brengt een hogere beloning met zich mee als vergoeding voor kennis, opleiding en expertise. Na de boomverzorgers volgen de groepen die gemiddeld wat groter van omvang zijn, de grote zakelijke hoveniers met ruim € 40.000 voorop. Deze worden gevolgd door de groenvoorzieners, al dan niet gemengd, met € 35.000. Onderaan zijn traditioneel de kleine en middelgrote hoveniers te vinden rond de € 30.000. De lijst wordt afgesloten door de SW-bedrijven met € 27.000.

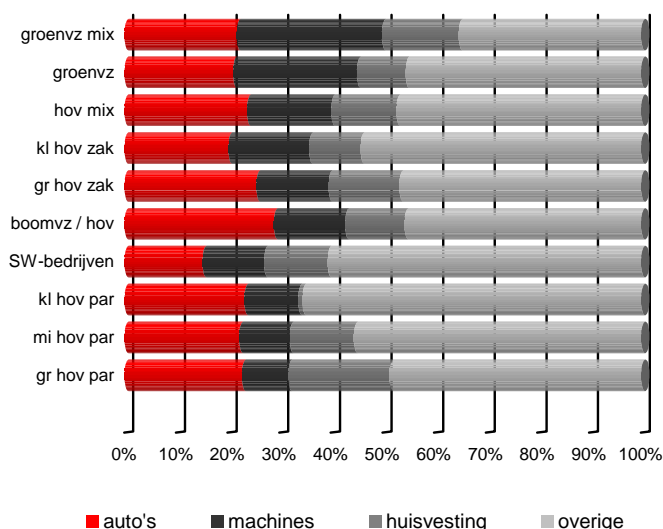


**Figuur 3.7 Arbeidskosten (x €1000) per fte**



**Figuur 3.8 Ontwikkeling arbeidskosten per fte t.o.v 2004**

De groenvoorzieners maken de grootste sprong in de arbeidskosten per fte met een groei van 8,6 procent (Figuur 3.8). Deze stijging zit voor het grootste deel in de kosten voor ingeleend personeel. Daarna volgen de kleine en de grote particuliere hoveniers (+6,1 procent resp. +5,8 procent), de kleine zakelijke hoveniers (+4,3 procent) en de middelgrote particuliere hoveniers (+3,2 procent). De gemengde hoveniers duiken licht in de min; zij zien de arbeidskosten met bijna één procent teruglopen.



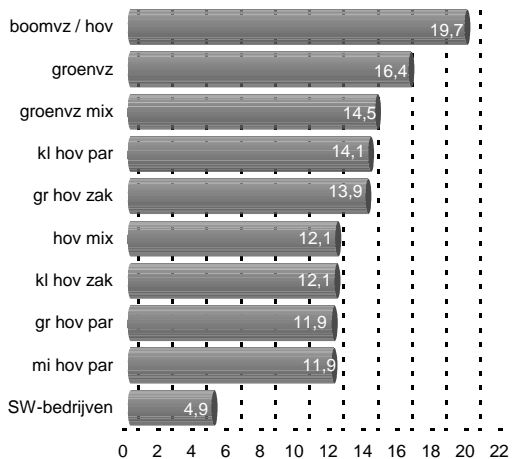
**Figuur 3.9 Samenstelling materiële kosten**

In Figuur 3.9 is de samenstelling van de materiële kosten<sup>5</sup> weergegeven. De groenvoorzieners, al dan niet gemengd, hebben een relatief groot aandeel auto- en machiniekosten in het totaal. Dit is niet verwonderlijk; het betreft over het algemeen grotere bedrijven, die op een meer kapitaalintensieve manier werken dan kleinere hoveniersbedrijven. Hetzelfde geldt in zekere mate voor boomverzorgers. Kleine particuliere hoveniers opereren vaak vanuit huis en zijn daardoor minder dan één procent van de materiële kosten kwijt aan huisvesting.

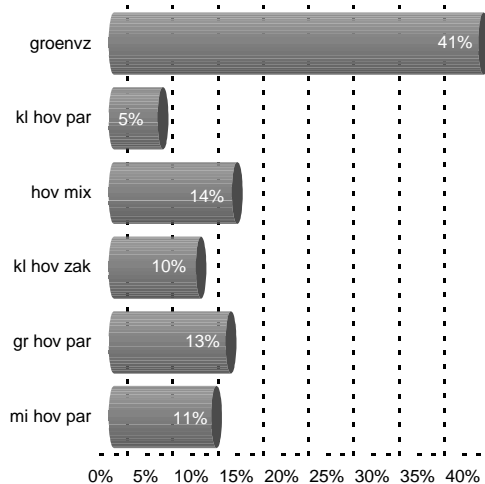
In Figuur 3.10 zijn de materiële kosten per arbeidsplaats weergegeven. Deze kosten zijn het hoogst voor de meer kapitaalintensieve groenbedrijven, zoals groenvoorzieners (€ 16.400 per fte) en boomverzorgers (€ 19.700

<sup>5</sup> De categorie overige is een verzamelpost van onder meer kantoorkosten, verkoop- en reclamekosten, vermogenskosten, accountantskosten en afdrachten aan het moederbedrijf.

per fte). De andere groepen zitten tussen de € 12.000 en € 14.000 per arbeidsplaats. Helemaal onderaan staan de SW-bedrijven; zij komen uit op gemiddeld € 4.900 aan materiële kosten per voltijd baan. Dit heeft deels te maken met schaalvoordelen, maar vooral met arbeidsintensieve activiteiten.



**Figuur 3.10 Materiële kosten (x €1.000) per fte**

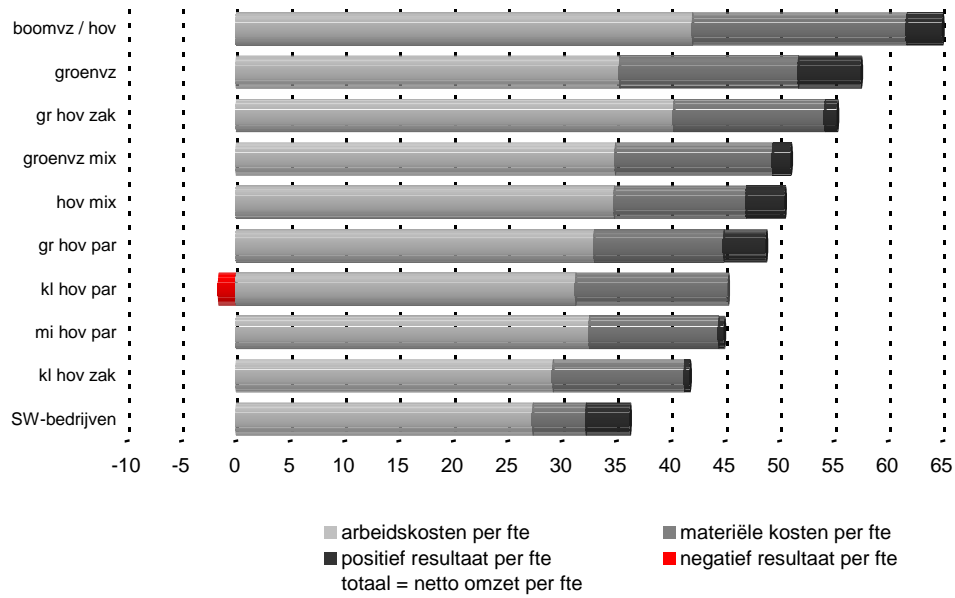


**Figuur 3.11 Ontwikkeling materiële kosten per fte t.o.v 2004**

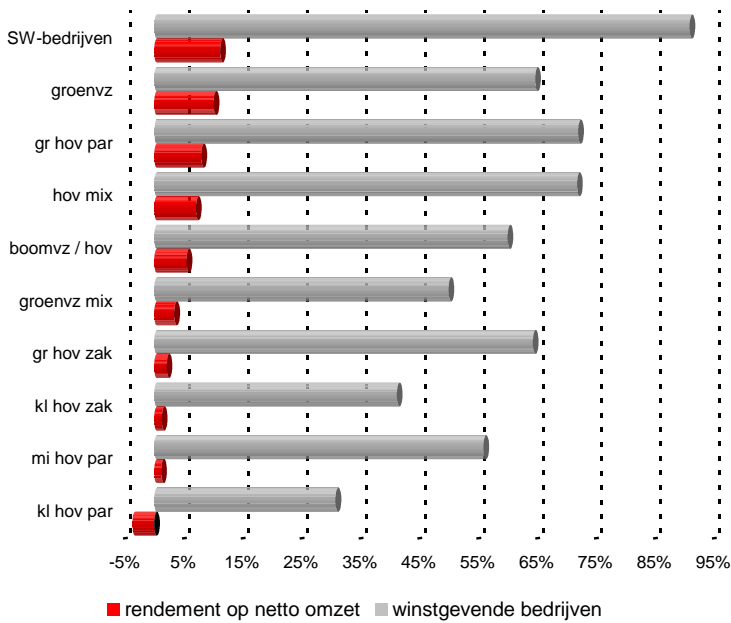
De ontwikkeling van de materiële kosten per arbeidsplaats (Figuur 3.11) toont één duidelijke uitschieter. De materiële kosten per fte van de groenvoorzieners zijn ten opzichte van 2004 met ruim veertig procent gestegen, terwijl deze groep al op een redelijk hoog kostenniveau zat. De stijging is voor een belangrijk deel terug te voeren op de teruglopende bedrijfsomvang in termen van werkgelegenheid en in mindere mate op het oplopen van de materiële kosten in absolute zin. De kleine particuliere hoveniers zien de materiële kosten per arbeidsplaats het minst hard oplopen met een stijging van vijf procent. Daartussen zitten de andere groepen met groeicijfers tussen tien en veertien procent.

### 3.5 Exploitatieresultaat

In Figuur 3.12 is weergegeven hoe het exploitatieresultaat per arbeidsplaats volgt uit de confrontatie van de netto omzet met de exploitatiekosten. De boomverzorgers voeren, net als vorig jaar, de lijst aan met de hoogste netto omzet per fte. Door het hoge kostenniveau behalen zij echter niet het beste economische resultaat, hoewel zij met € 3.600 per fte wel tot de beter presterende behoren. De groenvoorzieners draaien het best en halen met bij een fraaie netto omzet per fte een resultaat van € 5.800 per arbeidsplaats. De groenvoorzieners noteren sterke kostenstijgingen (zie 3.4), maar de omzetstijgingen overtreffen deze. Ook ruim in de zwarte cijfers zitten de gemengde hoveniers, de grote particuliere hoveniers en de SW-bedrijven. De kleinere hoveniersbedrijven, zowel op de particuliere als de zakelijke markt, hebben het nog altijd moeilijk. Deze groepen hebben geen progressie geboekt vergeleken met vorig jaar, het blijft derhalve een zorgwekkende groep. De kleine particuliere hoveniers eindigen net als vorig jaar in het rood, met een negatief economisch resultaat per fte van € 1.600.



**Figuur 3.12 Kernkentalen per fte (x €1000)**



**Figuur 3.13 Rendement op netto omzet en de fractie bedrijven die winst maakt**

Figuur 3.13 bevestigt het beeld van Figuur 3.12. Bovendien blijkt dat de groepen die de mooiste rendementen halen over het algemeen ook de kleinste fractie bedrijven in de rode cijfers hebben.

De groenvoorzieners halen een rendement van tien procent. Ook grote particuliere en gemengde hoveniers doen het bovengemiddeld goed. De kleine en middelgrote hoveniersbedrijven hebben het veelal erg moeilijk. Meer dan de helft van deze bedrijven maakt verlies en het gemiddelde rendement op de omzet is negatief of marginaal.





## 4 Verantwoording

### Deelname

In totaal hebben dit jaar exact 500 bedrijven deelgenomen aan het onderzoek. Een deel van de door deze 500 bedrijven ingevulde en geretourneerde enquêteformulieren moest terzijde worden gelegd omdat de kwaliteit onvoldoende gewaarborgd kon worden. Uiteindelijk zijn de analyses in dit rapport gebaseerd op 448 bedrijven. Van deze 448 zijn er 298 aangesloten bij de VHG, dit is aanzienlijk meer dan in 2004.

Van de 448 bedrijven waarop de analyses zijn gebaseerd, deed 37 procent (165 bedrijven) ook mee in het bedrijfsvergelijkend onderzoek over 2004, de ontwikkelingscijfers die in dit rapport besproken worden zijn op basis van deze groep berekend.

### Vertrouwelijkheid

In het bedrijfsvergelijkend onderzoek wordt financiële en strategisch gevoelige informatie van individuele bedrijven verzameld. Uitgangspunt is dat herleidbare gegevens van individuele bedrijven niet aan derden worden verstrekt en dus ook niet in de algemene rapportage voorkomen.

### Toerekeningen

Ten behoeve van de onderlinge vergelijkbaarheid worden enkele kostenbedragen aan bedrijven toegerekend, naast de kosten die op de enquêteformulieren geïventariseerd zijn. Het gaat hierbij om het ondernemersloon en een toerekening voor niet-gesalarieerden.

Een directeur-grootaandeelhouder (DGA) van een BV ontvangt uit de BV een salaris, dat deel uitmaakt van de totale personeelskosten van het bedrijf. Werkzame eigenaren van ondernemingen met een persoonlijke rechtsvorm (eenmanszaken, vof's, cv's) ontvangen geen salaris, maar een vergoeding uit de winst. In de personeelskosten van deze bedrijven is dus geen beloning voor de arbeid van werkzame eigenaren opgenomen. Om deze bedrijven met bv's vergelijkbaar te maken, wordt daarvoor aan bedrijven zonder rechtspersoonlijkheid een bedrag toegerekend. Economisch gezien bestaat het toegerekend ondernemersloon uit salaris, pensioenopbouw en een vergoeding voor het ondernemersrisico. Onderstaande tabel geeft de toegerekende bedragen weer.

**Tabel 4.1 Toerekening ondernemersloon**

bedrijfsomvang (fte's)	bedrag per voltijds werkzame eigenaar
3 of minder	€ 32.500
4-7	€ 41.500
8-15	€ 54.000
16-31	€ 68.000
Meer dan 31	€ 81.500

Het toegerekend ondernemersloon dient slechts de onderlinge vergelijkbaarheid. Het is geen norm, maar wel een plausibel bedrag<sup>6</sup>. De ondernemer beslist zelf om meer of minder aan de onderneming te onttrekken. Om bedrijven met *niet-gesalarieerde gezinskrachten* vergelijkbaar te maken met bedrijven die wel betaalde krachten inzetten, wordt per voltijds niet-gesalarieerde een kostenbedrag van € 15.000 toegerekend. Dit bedrag komt ruwweg overeen met de helft van de gemiddelde kosten per arbeidsplaats in de hele sector.

<sup>6</sup> De bedragen zijn geïndexeerd ten opzichte van 2004 (met een 3%-verhoging).

**Exploitatieresultaat**

Zoals al bij de omzet toegelicht gaat het in het bedrijfsvergelijkend onderzoek om de confrontatie tussen omzet en kosten. Financieringsbaten en –lasten, en andere buitengewone posten blijven buiten beschouwing. Het gehanteerde winstbegrip is het exploitatieresultaat (ook wel: economisch resultaat). Als saldo van omzet en exploitatiekosten geeft het resultaat een scherp beeld van het financiële resultaat. Deze benadering wijkt daarmee af van die van de accountant. Die kijkt vooral naar vermogensvorming en het fiscale plaatje, terwijl het bedrijfsvergelijkend onderzoek gericht is op de zuivere exploitatie. De verschillen tussen accountantsrapport en bedrijfsvergelijkend onderzoek zitten met name in de sfeer van arbeidskosten en afschrijvingen.





# seo economisch onderzoek

Roetersstraat 29 . 1018 WB Amsterdam . T (+31) 20 525 16 30 . F (+31) 20 525 16 86 . [www.seo.nl](http://www.seo.nl)