



## Minder overheidsgeld voor groen. Wat nu? Leveranciers van institutioneel groen blikken vooruit

Gemeenten gaan fors bezuinigen, ook op openbaar groen. Dit jaar gaat gemiddeld 9 procent - en volgend jaar zelfs 10 procent - minder geld naar onderhoud van bloemperken, grasveldjes en bomen, blijkt uit onderzoek van het COELO (Centrum voor Onderzoek Economie Lagere Overheden) en RTL Nieuws. Behalve dat er minder geld is voor onderhoud, is de vraag in hoeverre de aangekondigde bezuinigingen ook van invloed zullen zijn op toekomstige groene aanbestedingen en de inkoop van nieuw plantmateriaal.

Auteur: Ruud Jacobs

2010 Was voor de boomkwekerijsector al het slechtste jaar van deze eeuw. Uit cijfers van het landbouweconomisch instituut LEI blijkt dat het gemiddeld inkomen per boomkwekerijbedrijf

als gevolg van matige afzet afgelopen jaar met zo'n 30 procent is gedaald ten opzichte van 2009. Hoe zijn de verwachtingen van de boomkwekerijsector m.b.t. de markt van het

openbaar groen? Vakblad Boom in Business vroeg boomkwekers naar hun verwachtingen.



## 1. Bespeurt u op dit moment al enige terughoudendheid bij nieuwe offerte-aanvragen/aanbestedingen door gemeentes of is het business as usual?

**Harm Horlings**, M. van den Oever

Boomkwekerijen: "Wij merken op dit moment nog niets van enige terughoudendheid bij nieuwe aanvragen door gemeenten. Het is niet business as usual, want dat is het nooit, maar de aanvragen gaan gewoon door. Als prijzen verder onder druk komen te staan, dan is dat zeker niet alleen te wijten aan aangekondigde of verwachte bezuinigingen. Prijzen worden normaal gesproken bepaald door vraag en aanbod. Binnen de boomkwekerij komt daar nog een factor bij en dat is een beperkt marktinzicht bij veel aanbieders. Dit in combinatie met een niet bekende kostprijs leidt tot ongelooflijke prijsverschillen die op zich weer aanleiding vormen voor nog lagere prijzen. De boomkwekerij is zelf veel meer verantwoordelijk voor het door haar gehanteerde te lage prijsniveau dan de (bezuinigende) overheid."

**Corné Leenders**, Boomkwekerij Udenhout:

"Nee, we merken dat nog niet. Veel projecten zijn een paar jaar geleden gestart en zijn inmiddels in de afrondende fase, waar nu het groen aan te pas komt. Ook wordt er veel geïnvesteerd in nieuwe wegen, waar ook weer nieuwe bomen geplant moeten worden. Verder zijn de grote gemeentes druk bezig met het opknappen van de 'Vogelaar-wijken'. Ook daar wordt geïnvesteerd in het groen. En vaak moeten gemeentes als ze bomen kappen, een op een nieuwe bomen terugplanten. Wat we wel merken is dat door de stagnatie op de woningmarkt, er minder projecten op de markt komen om hele woonwijken aan te kleden. Dat is wel jammer. Zeker omdat wij het totaalconcept leveren."

**Peter Vanlaerhoven**, Maasplant: "Het woord terughoudendheid hangt met grote letters aan de gevel van gemeenteland. Uiteraard zijn er ook enige nuances in te bespeuren. Veel gemeentes weten (nog) niet goed wat ze te besteden hebben, andere hebben net genoeg om de inboet te bekostigen. De bezuinigingen beginnen overigens al eerder in het traject. Vaak komt de personeelsbezetting eerder onder druk te staan, wat dan weer doorwerkt naar de aankoop."

**Koert Tijdens**, Tijdens Boomkwekerijen: "Wij merken nog weinig van een verminderde vraag. Wel moet er meer in concurrentie aangeboden worden, iets wat de prijs en kwaliteit niet ten goede komt. We zien hierdoor een lichte omzetting, maar dit wordt deels opgevangen door nieuwe klanten. We zijn over het afgelopen jaar tevreden met het behaalde resultaat."

**Ton van Dalen**, Huverba: "Huverba doet niet direct zaken met gemeenten, wel via hoveniers en aanleg- en onderhoudsbedrijven. Ik zie dat onze klanten voorzichtiger zijn geworden, pas bestellen als zij daadwerkelijk de order hebben en bovendien de order pas laat doorgeven. Ook zie ik dat zij de bomen goedkoper willen (moeten) inkopen, waardoor er een verschuiving optreedt naar lichtere maten. Tevens is er meer vraag naar twee keer verplant, in plaats van drie keer verplant. Voor de heesters en vaste planten ervaar ik minder druk op de prijzen. Positief is dat gemeentes er inmiddels wel van doordrongen zijn dat een groene leefomgeving belangrijk is voor het welzijn en de gezondheid van de burger."

**Hans Blokzijl**, Bomencentrum Nederland: "Ik zit met mijn producten vooral in de niche-markt. Wij leveren vaak voor meer aansprekende projecten, ofwel de highlights. Dit zijn zulke specifieke producten, dat lang niet iedereen aan die vraag kan voldoen. Zodoende merk ik eigenlijk nog niet zoveel van enige terughoudendheid bij de overheden. Toch is het zeker niet meer business as usual. Bij aanbestedingen gaat het meestal om het goedkoopste van het goedkoopste. Toch bespeur ik dat gemeenten daar vaker weer van afstappen."

**Richard de Bie**, Boomkwekerij Richard de Bie BV: "Ik verwacht zeker dat we iets zullen merken. De geluiden zijn niet erg positief van de kant van de gemeentes. Ze weten alleen niet waar er precies bezuinigd wordt. Maar wanneer er maar een kwart van de woningbouw plaatsvindt, vergeleken met een jaar of drie geleden, kun je op je vingers natellen dat we hier ook iets van zullen merken. Misschien moeten we blij zijn dat het maar negen of tien procent is. Ik zou ervoor tekenen."

**Jan de Vries**, Boot & Co: "In bijna elke gemeente praat men over bezuinigingen. Niet elke gemeente bezuinigt echter op 'Groen'. Dat beeld is erg wisselend over de gemeenten. Velen vinden dat de kwaliteit van de leefomgeving niet mag afnemen. Toch zien we dat de bezuinigingen ook tot krimp op de institutionele markt leiden. Nog niet dramatisch, maar toch!"



Harm Horlings



Anneke de Jong



Hans Blokzijl

## 2. Voorziet u dat de prijzen als gevolg van de aangekondigde bezuinigingen verder onder druk zullen komen te staan of is dat nu al het geval? Zijn er in de markt al ontwikkelingen zichtbaar?

**Anneke de Jong**, Boomkwekerij Gebr. Van den Berk BV: "Prijzen staan al enige tijd in de hele sector onder druk, maar we verwachten niet dat dit verder zal toenemen. We denken dat het dieptepunt is bereikt."

**Peter Vanlaerhoven**: "De ontwikkelingen zijn al een tijdje gaande en ik vrees dat het grote verschil tussen productieareal enerzijds en effectieve toepassing anderzijds, wat nu steeds meer in een spagaat komt, eerst weer meer in balans moet komen."

**Ton van Dalen**: "Gemiddeld staan de prijzen van bomen onder druk, met uitzondering van een aantal schaarse soorten. Niet alleen in Nederland, ook in de voor ons belangrijke exportlanden. De vraag naar heesters en vaste planten loopt redelijk goed door. Tot voor twee jaar terug zijn er behoorlijk meer bomen opgeplant. Deze bomen komen nu de markt op, waardoor het aanbod nog toeneemt, terwijl de vraag afneemt. Daarnaast hebben wij drie strenge winterperiodes gehad, terwijl er de jaren daarvoor nauwelijks winter was. Dit heeft direct effect op onze omzet. De institutionele markt is grotendeels afhankelijk van de investeringen door overheden en de bouwsector. De Europese overheden, inclusief Nederland, zullen de komende periode echter alleen de echt noodzakelijke investeringen uitvoeren. Ondanks heel licht herstel in de bouw, zal het ook in deze sector nog even duren voordat er echt herstel optreedt. Dus ik verwacht voor de laanbomensector voorsnog geen prijsherstel."

**Corné Leenders**: "Nee, dat is nu al. Je moet nu ook al heel scherp calculeren. Je zult de kostenkant goed in de gaten moeten houden en het logistieke plaatje goed voor elkaar hebben. Wij doen dat nu door bijvoorbeeld het transport te combineren met collega-bedrijven. Dat is beter voor het milieu en beter voor de omgeving vanwege minder druk vrachtverkeer. Bovendien dragen we samen de transportkosten."

**Harm Horlings**: "Logisch geredeneerd kan de (gemeentelijke) overheid, als ze minder in de knip heeft, ook minder uitgeven. Afhankelijk van het gevoerde beleid binnen de diverse gemeenten, zal dit ook de boomkwekerij kunnen treffen."

Als er minder gebouwd wordt, zal er uiteindelijk immers ook minder geplant worden. Er zijn gelukkig ook gemeenten waar het groen een prominente plaats inneemt en waar op groen niet of nauwelijks bezuinigd wordt. Welke dat zijn zal ik in dit blad niet verklappen, maar dat ze er zijn is duidelijk. Vaak zijn dat gemeenten waar een duidelijke visie is op het gebruik van groen en waar de verantwoordelijke mensen zich verantwoordelijk gedragen voor de woon-, leef- en werkomgeving van hun inwoners."

**Jan de Vries**: "De kwaliteit/prijsverhouding staat zeker op scherp. De uitslagen van de diverse aanbestedingen laten een forse prijzenslag zien. Kennelijk wil een aantal bedrijven tegen elke prijs leveren."

**Toon Ebben**, Ebben Boomkwekers: "Op nationaal gebied is er voor opdrachten met transparante openbare aanbestedingen zeker sprake van prijserosie. Voor deze projecten is een harde concurrentiestrijd gaande. Bij projecten met hoge ambities qua kwaliteit en productiemethodieken is de prijserosie echter minimaal. Verder zie je dat prijserosie bij opdrachtgevers die kritisch zijn, een stuk minder is. Internationaal gezien is er wel sprake van enige druk vanwege de financiering van projecten."

## 3. Hebben de gemeentelijke bezuinigingen ook gevolgen voor uw eigen toeleveranciers of sortiment (bijv. inkrimpen sortiment/minder hectares)?

**Peter Vanlaerhoven**: "De invulling van gemeentelijk groen is steeds vaker gekoppeld aan het kostenplaatje voor onderhoud. Bijvoorbeeld door vakbeplanting met heesters te vervangen door grasbanen met hier en daar een solitair. Dat wetenschappelijk onderzoek heeft aangetoond dat het openbaar groen steeds belangrijker lijkt te worden, zowel qua beleving als qua functionaliteit, is ineens van nul en generlei waarde."

**Ton van Dalen**: "Huverba heeft besloten minder bomen op te planten. Daarnaast passen wij wel het assortiment aan op de vraag naar specifieke soorten, maten en vormen. Doordat wij minder opplanten, kunnen onze leveranciers ook minder leveren. Door de margedruk aan de afzetkant, staat er bovendien ook druk op de prijzen van het opplantmateriaal."

**Corné Leenders**: "Voor de toeleveranciers: uiteindelijk wel. Alles hangt aan elkaar. Minder verkoop betekent minder inkoop. Dit heeft geen gevolgen voor het sortiment. Het sortiment hangt niet samen met de verkoop. Wij proberen ons te onderscheiden door een heel breed en diep assortiment. Bomen van Acer tot Ziziphus. Dat is onze sterkte. Ook zit je natuurlijk met de productietijd. De bomen die nu opgeplant worden, zijn pas over vijf jaar weer leverbaar. Goed ondernemen is vooruitzien en proberen in te schatten wat de markt vraagt."

**Richard de Bie**: "Leveranciers worden erg onder druk gezet, of leggen prijzen weg waarvoor je de bomen niet kunt kweken. Er zal een koude sanering plaatsvinden. Ik ben benieuwd wat er over een jaar of vijf in de kwekerij is veranderd. Als de vraag kleiner wordt, zal het aanbod vanzelf ook kleiner worden en dit zal sneller gaan dan we denken."

**Harm Horlings**: "Boomkwekers, en zeker laanboomkwekers, moeten lange tijd vooruit kunnen en durven kijken. De productietijd van onze bomen is minimaal vier tot vijf jaar. Dat betekent dat de bomen die wij dit voorjaar opplanten, vanaf 2015 op de markt komen. Als wij al minder hadden willen of moeten produceren, dan hadden wij dat vier jaar geleden moeten doen. Nu de economie lijkt aan te trekken, zullen wij



Toon Ebben



Ton van Dalen

klaar moeten zijn om de te verwachten vraag in te kunnen vullen. Dat betekent dat onze leveranciers van uitgangsmateriaal niet bang hoeven te zijn voor de afzet van hun producten.”

**Toon Ebben:** “De bezuinigingen hebben tot op heden geen gevolgen voor ons sortiment. De projecten zijn immers al lang gepland en hiervoor waren dus ook al budgetten beschikbaar. Ik verwacht voor de sector de grootste problemen in de herfst van 2011 en gedurende het hele jaar 2012. Het ijlt allemaal na.”

#### 4. Hoe denkt u een eventuele terugval qua omzet als gevolg van de aangekondigde bezuinigingen op te kunnen vangen? Kortom, waar ziet u kansen om marktaandeel te kunnen behouden?

**Anneke de Jong:** “Binnen de organisatie besteden we veel aandacht aan klanttevredenheid, in alle geledingen. Aspecten als kwaliteit, vakkennis, betrouwbaarheid en goede logistieke service zijn speerpunten. Deze factoren in combinatie met competitieve prijzen, maken dat we de komende jaren met vertrouwen tegemoet zien. Daarbij heeft Van den Berk afnemers door heel Europa, publiek, maar ook semi-publiek en privaat, en dat heeft automatisch een bepaalde risicospreiding tot gevolg.”

**Peter Vanlaerhoven:** “Maasplant is een modern bedrijf dat met de tijd mee gaat. De vereiste criteria vanuit gemeentes, waarvan duurzaamheid een van de belangrijkste lijkt te worden of te zijn, staan bij ons hoog in het vaandel. Ook de sortimentskennis blijft bij ons belangrijk om afnemers



Corné Leenders

goed te kunnen voorlichten. Andere toegevoegde waarden, waar binnen gemeentes op bezuinigd wordt, kunnen wij goed inpassen. Bijvoorbeeld: de tijd die inkopers nodig hebben om een beplantingslijst bij elkaar te zoeken, kunnen wij op een duurzame maar ook op een interessantere manier invullen. Met persoonlijk contact bereik je meer. Duurzaam overleg heet dat bij ons.”

**Ton van Dalen:** “Ik zie kansen door zoveel mogelijk ons assortiment aan te passen aan de vraag van de markt. Daarnaast is Huverba niet alleen afhankelijk van Nederland. Ik zie ook kansen doordat de groene leefomgeving behoorlijk in de belangstelling staat. Niet alle gemeentes bezuinigen, want minder aandacht voor de leefomgeving van hun burgers geeft direct een reactie van deze burgers. Dus wij moeten als sector de positieve invloed van bomen op de mens blijven benadrukken.”

**Corné Leenders:** “Omdat wij niet alleen afhankelijk zijn van de Nederlandse markt, kunnen we kleine terugvallen op de markt goed compenseren en onszelf op andere markten richten. Ook is het heel belangrijk om in je product te blijven geloven en de kwaliteit hoog in het vaandel te houden. Blijf de afnemers voorzien van goede adviezen en informatie. Laat ze zien wat je kunt en waar je sterk in bent. Wees creatief en probeer samen met de opdrachtgever tot een goed resultaat te komen.”

**Toon Ebben:** “Intensivering en verdiepen van relaties met bestaande klanten, uitbreiding van het aantal particuliere klanten en projecten en bovendien meer activiteiten richting Oost-Europa.”

**Harm Horlings:** “De kansen voor ons soort bedrijven liggen op straat. Groen is hot en voor



Jan de Vries

veel mensen op dit moment goud waard. Als wij met z'n allen de kansen die er volop liggen weten te pakken, hoeven we niet na te denken over terugvallende omzet of verlaging van het inkomen. We zullen dan wel bereid moeten zijn om de samenwerking te zoeken en ieder voor zich een duidelijke afbakening van zijn of haar markten te maken. Dan hebben we niet zoveel exposanten nodig op de IPM als we dit jaar hadden. Exporteren is voor de Nederlandse boomkwekerij een heel belangrijk onderdeel van de afzet, maar exporteren is ook een vak, net zoals het kweken van bomen een vak is. Voor een kwalitatief goed product met een redelijke prijs is altijd afzet te vinden. Maar het kweken van zo'n kwalitatief goed product is weer een heel ander vak dan het verkopen ervan, zeker in het buitenland.”

#### Conclusie

Voor de korte termijn zullen de aangekondigde overheidsbezuinigingen bij de boomkwekerijen nog geen noemenswaardige hoeveelheden roet in het eten gaan gooien. De projecten voor 'dichtbij' zijn immers financieel al eerder afgehamerd. Voor verderop in de tijd, volgens sommigen begint dat al komende herfst, zijn er zeker negatieve bijstellingen vanuit gemeenteland te verwachten. Minder geld, ook voor groen, betekent onvermijdelijk ook minder offertes en groene bestellingen. Echter door slim te opereren, samen te werken, bestaande relaties te koesteren en door anders te zijn dan de ander blijven er ongetwijfeld voldoende kansen. In deze biedt het buitenland, verder oostwaarts, wellicht ook nieuw perspectief. Gelukkig zijn er ook nog de onderzoeken, zoals van NIVEL, het Nederlands instituut voor onderzoek van de gezondheidszorg. Hieruit blijkt dat mensen in een groene woonomgeving zich niet alleen gezonder voelen, maar het daadwerkelijk ook zijn. Hoeveel beter kun je als sector de argumenten aangedragen krijgen.