



## Eerste kwartaal 2011 sierteelt: na hoopvolle start enthousiasme getemperd

*Gerben Jukema en Anita van der Knijff*

Voor de meeste siertelers is 2011 positief gestart met hogere veilingprijzen in januari en februari bij een groter aantal verkochte stuks. In maart daarentegen zakte de vraag in. Dit had een negatief effect op de prijsvorming en de export.

### *Terugblik 2010*

Na het 'crisisjaar' 2009 was er in 2010 duidelijk sprake van economisch herstel en wist het overgrote deel van de sierteeltbedrijven betere bedrijfsresultaten te boeken door gemiddeld hogere opbrengsten bij lagere kosten (tabel 1). Toch werden in 2010 met name door snijbloemenbedrijven opnieuw rode cijfers geschreven. Het inkomen uit bedrijf kwam gemiddeld wel weer positief uit. Ondanks dit inkomensherstel werd gemiddeld ontspaard, maar aanzienlijk minder dan het jaar ervoor. Ook hadden in 2010 minder bedrijven liquiditeitsproblemen in vergelijking met 2009.

Tabel 1	Bedrijfsresultaat en inkomen sierteeltbedrijven (x 1.000 euro per bedrijf)					
	Snijbloemenbedrijven			Pot- en perkplantenbedrijven		
	2008	2009	2010r	2008	2009	2010r
Totale opbrengsten	938	855	963	1.089	895	956
Totaal betaalde kosten en afschrijvingen	945	937	948	1.038	850	887
Inkomen uit bedrijf	-12	-85	12	50	44	68
<i>Idem per onbetaalde aje</i>	-7	-48	7	31	30	46
Rentabiliteit	90	82	93	97	95	99

Bron: Informatienet LEI.

### *Omzet bloemenvveiling positief ondanks tegenvallende cijfers maart*

In het eerste kwartaal van dit jaar is de veilingomzet (exclusief import) met bijna 2% toegenomen ten opzichte van vorig jaar en bedroeg in totaal 986 miljoen euro (tabel 2). Deze omzetgroei is volledig toe te schrijven aan de maanden januari en februari, toen zowel bij snijbloemen als bij kamerplanten grotere aantallen werden verkocht tegen hogere prijzen. In maart bleef de marktvraag om verschillende redenen achter bij vorig jaar. Zo speelde onder andere een ander verloop van de internationale feestdagenkalender de handel parten (onder andere late Pasen). Ook hield in 2010 de winter langer aan en was in maart min of meer sprake van een inhaalslag. Per saldo resulteerde dit in een daling van de omzet in maart 2011 met 16%.

Alle drie de productgroepen noteerden het eerste kwartaal eenzelfde omzetgroei, maar deze was de resultante van uiteenlopende ontwikkelingen in prijs en aantal verkochte stuks. Zo nam bij snijbloemen de omzet toe door iets meer verkochte stuks bij eenzelfde middenprijs, terwijl bij kamerplanten de prijs juist toenam maar minder stuks werden verkocht. Tuinplanten moesten iets in prijs inleveren bij een hoger aantal verkochte stuks.

Op productniveau valt op dat troschrysanthen het eerste kwartaal vlot werden verkocht met name door meer vraag uit Oost-Europa.

Bij een wat lagere aanvoer steeg de gemiddelde prijs naar 29 cent, vier cent meer dan in 2010. Voor Nederlandse rozen werd drie cent meer betaald, bij een lager aanbod dan in dezelfde periode vorig jaar.



De tulpenaanvoer steeg 3% waarbij de gemiddelde prijs van 14 cent gehandhaafd bleef. De omzet van kamerplant Phalaenopsis steeg met bijna 12% door een combinatie van hoger aanbod en gemiddelde hogere prijzen. Bij tuinplanten konden violen en primula bij een toename van het aanbod qua prijs nog ongeveer gelijke tred houden met vorig jaar. Andere gewassen, zoals buxus en helleborus, werden minder goed betaald.

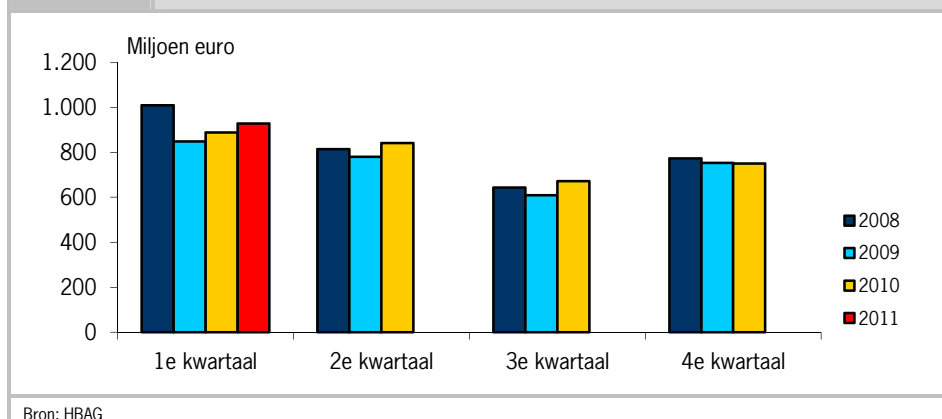
<b>Tabel 2</b>		<b>Ontwikkeling veilingomzet, aantal verkochte stuks en gemiddelde opbrengstprijz per productcategorie t/m maart 2011a)</b>					
	<b>omzet 2011 (mln. euro)</b>	<b>mutatie t.o.v. 2010 (%)</b>	<b>aantal ver- kochte stuks 2011 (mln.)</b>	<b>mutatie t.o.v. 2010 (%)</b>	<b>gem. prijs 2011 (ct/stuk)</b>	<b>gem. prijs 2010 (ct/stuk)</b>	
Snijbloemen	527	1,8	2.354	0,6	0,22	0,22	
Kamerplanten	403	1,9	259	-5,5	1,55	1,44	
Tuinplanten	57	1,8	76	4,4	0,75	0,77	
<b>Totaal</b>	<b>986</b>	<b>1,8</b>	<b>2.689</b>	<b>0,0</b>	<b>0,37</b>	<b>0,36</b>	

Bron: VBN  
a) exclusief import

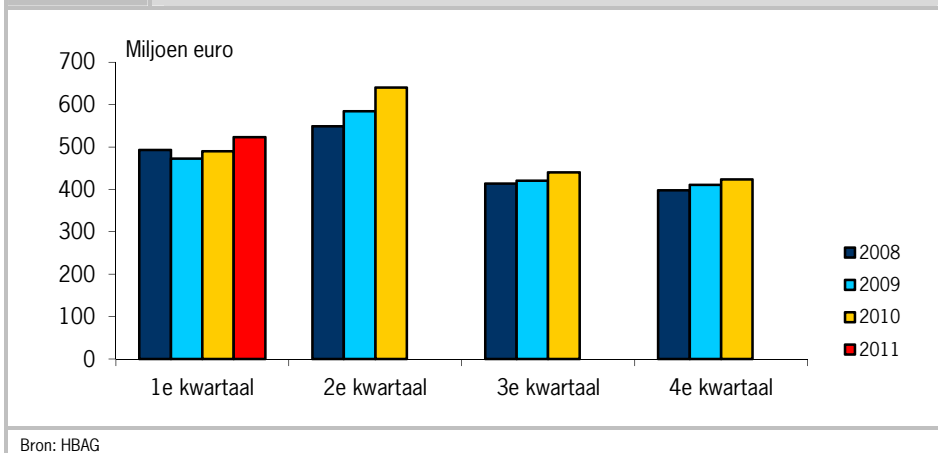
### *Exportwaarde stijgt met 5%*

De exportwaarde steeg in het eerste kwartaal van 2011 naar 1,5 miljard euro; een groei van 5%. Zowel de snijbloemen- (+5%) als de plantenexport (+7%) nam toe. Door hogere inkoopwaarden en het zachtere weer ten opzichte van eerdere jaren kreeg de export een impuls. Ook viel dit jaar de belangrijke bloemendag Valentijn op een maandag in plaats van in het weekend. Dit leidde tot extra vraag. De export groeide in de eerste twee maanden sterk, maar kende in maart een daling. Vorig jaar maakte de export in die maand juist een inhaalslag na twee koude maanden. Naar de tien belangrijkste afzetlanden, Italië uitgezonderd, groeide de exportwaarde van het Nederlands product. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk lieten een groei zien van respectievelijk, 3, 4 en 7%. De export naar Rusland groeide zeer sterk (+34%) en daarmee was Rusland in het eerste kwartaal het vijfde exportland. De export naar Zuid-Europese landen (Italië, Spanje en Portugal) nam af. Financiële tekorten, hoge werkloosheid enzovoort drukten het consumentenvertrouwen. Bovendien leverde de eerder op gang gekomen lokale productie voor de handelaren extra concurrentie op.

**Figuur 1** Ontwikkeling in de exportwaarde van snijbloemen per kwartaal in de periode 2008-2011 (miljoen euro)



**Figuur 2** Ontwikkeling in de exportwaarde pot- en tuinplanten per kwartaal in de periode 2008-2011 (miljoen euro)



### *Kosten marginaal gestegen*

'Traditioneel' ontwikkelt de gasprijs voor de tuinbouw zich min of meer parallel, al dan niet met enige vertraging, aan de wereldolieprijs. Echter, de prijsontwikkelingen van de laatste tijd wijzen op een zogenaamde 'ontkoppeling'. Zo bedroeg de commodityprijs voor niet-gecontracteerd aardgas in het eerste kwartaal circa 22 ct/m<sup>3</sup> en is de afgelopen drie kwartalen min of meer stabiel, terwijl de olieprijs in die periode juist sterk steeg. Bij een inmiddels bijna vergelijkbare olieprijs liep in 2008 de commodityprijs voor niet-gecontracteerd aardgas op tot om en nabij de 40 ct/m<sup>3</sup>. Wel ligt momenteel de commodityprijs voor niet-gecontracteerd gas ongeveer 4 cent/cm<sup>3</sup> hoger dan in het eerste kwartaal van 2010.

Een indicatie of bedrijven met een w/k-installatie extra inkomsten kunnen genereren door middel van het handelen in energieproducten is de sparkspread. Deze sparkspread laat het verschil tussen de inkoop van gas en de verkoop van elektriciteit zien. De sparkspread bevindt zich geheel 2011 al op een laag niveau en had het eerste kwartaal een dalende trend ten opzichte van 2010. De marges waren dus klein en het hangt van adequaat energiemanagement af of tuinders hiermee extra inkomsten hebben kunnen genereren in vergelijking met vorig jaar.

Een andere belangrijke kostenpost is arbeid. De cao-lonen voor de uitzendbranche zijn per 3 januari van dit jaar beperkte toegenomen (0,5%) en de cao-lonen voor de glastuinbouw stegen in oktober vorig jaar met 1% en gaan pas per 1 juli met 0,75% omhoog. De kostenstijgingen lijken dus momenteel beperkt.