

EERSTE KWARTAAL SIERTEELT: BEDRIJFSRESULTATEN ONDER DRUK*Anita van der Knijff*

De laatste jaren staan de bedrijfsresultaten van sierteeltbedrijven, met name snijbloemenbedrijven, behoorlijk onder druk (tabel 1). In 2005 namen door hogere opbrengstprijzen voor zowel snijbloemen als pot- en perkplanten de gemiddelde opbrengsten per bedrijf toe. Echter, de gemiddelde kosten stegen navenant, waardoor de rentabiliteit uit kwam op hetzelfde niveau als in 2004.

Tabel 1 *Bedrijfsresultaat en inkomen sierteeltbedrijven (x 1.000 euro per bedrijf)*

	Snijbloemenbedrijven			Pot- en perkplantenbedrijven		
	2003	2004	2005r	2003	2004	2005r
Totaal opbrengsten	675	704	762	736	772	811
Totaal betaalde kosten en afschrijvingen	635	653	715	643	702	747
Gezinsinkomen uit normale bedrijfsvoering	40	51	47	93	70	64
Buitengewone baten en lasten	-2	-3	-3	-13	-3	-3
Gezinsinkomen uit bedrijf	38	48	44	80	67	61
Rentabiliteit	92	92	92	101	97	97

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Totale veilingomzet gestegen, verschillen tussen productgroepen

In het eerste kwartaal van 2006 is de totale veilingomzet van sierteeltproducten uit Nederland met 1,7% gestegen ten opzichte van dezelfde periode vorig jaar. Deze omzetsijging is volledig toe te schrijven aan de productgroep kamerplanten (tabel 2). De sterke daling van de veilingomzet van tuinplanten is het gevolg van het matige voorjaarsweer, waardoor de vraag uitbleef. De veilingomzet van snijbloemen nam licht af. Een kleine kanttekening bij de cijfers is echter wel op z'n plaats: dit jaar valt Pasen (met de daarbij behorende omzet) in april en vorig jaar al in maart.

Tabel 2 *Ontwikkeling veilingomzet, aantal verkochte stuks en gemiddelde opbrengstprijs per productcategorie t/m maart 2006 a)*

	Omzet		Aantal verkocht		Gemiddelde prijs (ct/stuk)	
	totaal (mln. euro)	mutatie tov 2005 (%)	stuks (mln.)	mutatie tov 2005 (%)	2006	2005
Snijbloemen	557	-0,4	2.232	-2,1	0,25	0,25
Kamerplanten	289	7,9	216	1,6	1,34	1,26
Tuinplanten	20	-18,9	43	-24,0	0,47	0,44

a) exclusief import

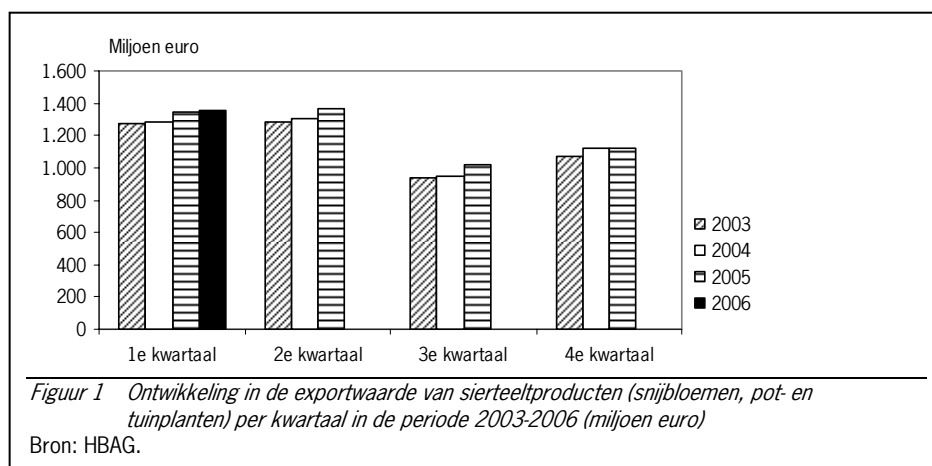
Bron: VBN.

Traditiegetrouw zijn tulp en roos verreweg de twee meest verkochte snijbloemen in het eerste kwartaal. Het afzetseizoen van tulp dat veelal tot Pasen loopt, is dit jaar door de late paasdagen meer gespreid. Desondanks werden de eerste drie maanden van dit jaar meer tulpen aangevoerd (3%). Blijkbaar kon de markt deze extra aanvoer aan, want de middenprijs steeg sterker dan de aanvoer. Hierbij profiteerde tulp van de lagere aanvoer van kleinbloemige roos, twee producten die veelal met elkaar concurreren. Opvallend is dat ook de aanvoer van grootbloemige roos van Nederlandse bodem daalde. In totaal nam de aanvoer van rozen het eerste kwartaal met bijna 10% af. Deze daling van de aanvoer is deels het gevolg van een

krimp van het areaal rozen. Daarnaast speelde ook het donkere weer in februari een rol. Door het kleinere aanbod waren rozen, vooral rond Valentijnsdag, goed aan de prijs. Doordat verhoudingsgewijs meer grootbloemige rozen werden aangevoerd steeg de gemiddelde prijs en nam de veilingomzet met 3% toe. Bij kamerplanten steeg de veilingomzet in het eerste kwartaal met bijna 8%; zowel de aanvoer, het aantal verkochte stuks als de gemiddelde prijs nam toe (tabel 2). Overigens is de gemiddelde prijs slechts indicatief en geeft deze geen inzicht in prijsverschillen die ontstaan door variatie in potmaten, lengten, cultivars enzovoort. De eerste maanden van dit jaar nam opnieuw de aanvoer en omzet van Phalaenopsis met dubbele cijfers toe, maar waren de groeipercentages niet meer zo extreem hoog als ze geweest zijn. Andere orchideeënsoorten liften mee met de populariteit van Phalaenopsis, maar moesten iets aan prijs inleveren bij een sterke toename van de aanvoer. Door het matige voorjaarsweer is dit jaar het tuinplantenseizoen laat van start gegaan. Hierdoor werden in het eerste kwartaal aanzienlijk minder tuinplanten verkocht. Met name werd er minder perkgoed verkocht, zoals violen (-30%) en primula's (-26%). Bovendien lagen de gemiddelde opbrengstprijzen hiervoor ook zo'n 10% lager dan vorig jaar. De gemiddelde prijsstijging van 3 cent voor de productgroep tuinplanten (tabel 2) komt dan ook volledig op het conto van boomkwekerijproducten die ook in deze productcategorie vallen, zoals heesters, klimplanten en vaste planten.

Lichte stijging exportwaarde

Het eerste kwartaal nam de export van zowel snijbloemen als pot- en tuinplanten met iets meer dan 1% toe ten opzichte van het eerste kwartaal vorig jaar. De totale exportwaarde van sierteeltproducten kwam hiermee uit op 1.360 miljoen euro (figuur 1). In vergelijking met vorig jaar blijft de exportgroei procentueel gezien iets achter. De totale export van snijbloemen en pot- en tuinplanten naar de drie belangrijkste afzetlanden (Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, samen goed voor ruim 60% van de exportomzet in 2005) nam in het eerste kwartaal zelfs af. Daarentegen nam de export naar niet-EU-landen toe. De export van snijbloemen naar Rusland steeg met maar liefst 46%. Hiermee klom Rusland naar de vijfde plaats in de top-10 van belangrijkste afzetlanden voor snijbloemen. De export van snijbloemen naar de Verenigde Staten zat na enkele jaren van daling weer in de lift (8%).



Sterke stijging energiekosten

De twee belangrijkste kostenposten op sierteeltbedrijven zijn arbeid en energie. Ten opzichte van het eerste kwartaal vorig jaar zijn de arbeidskosten licht gestegen als gevolg van de nieuwe CAO-lonen per 1 oktober 2005. In de arbeidsinzet zijn over het algemeen geen grote veranderingen opgetreden. De energiekosten zijn in het eerste kwartaal daarentegen wel fors hoger. Bij één van de belangrijkste gasleveranciers aan de glastuinbouw bedroeg de commodityprijs 20,7 ct/m³, tegenover 15,2 ct/m³ in het eerste kwartaal van

2005 en 11,5 ct/m³ in het eerste kwartaal van 2004. Vooral voor kwekers die voor 2004 en 2005 de commodityprijs hadden vastgezet, is de prijsstijging groot. Eind vorig jaar kon voor 2006 de commodityprijs vastgezet worden rond de 24 ct/m³. Naar schatting heeft minder dan de helft van alle tuinders de commodityprijs voor dit jaar vastgezet. Vorig jaar lag dit percentage beduidend hoger. Ondanks de verschillen in contractvormen is de gasprijs voor het merendeel van de tuinders fors gestegen. Hierdoor zullen veel tuinders geneigd zijn geweest om de gaskraan wat dichter te draaien. Maar door het koudere winterweer, met name januari en maart waren een stuk kouder dan vorig jaar, waren de mogelijkheden hiervoor beperkt.

Bedrijfsresultaten blijvend onder druk

Hoewel de verschillen tussen sierteeltbedrijven groot zijn, zitten de laatste jaren veel bedrijven in de rode cijfers. Ondanks de veelal aantrekkelijke opbrengstprijzen voor sierteeltproducten is het bedrijfsresultaat van het gemiddelde sierteeltbedrijf in het eerste kwartaal door de sterk gestegen energiekosten niet minder onder druk komen te staan. Met name de sierteeltbedrijven met perkgoed in hun assortiment hebben dit jaar een moeilijke seizoenstart.