



Containerteelt en bos- en haagplantsoen klimmen langzaam uit dal

Betalingstermijnen blijven probleem – overproductie moet shredder in voor sneller herstel

Terwijl de containerteelt al redelijk uit het dal kruipt, vallen in het bos- en haagplantsoen nog steeds klappen. Verlies nemen, opletten dat de betaaltermijnen niet nog langer worden, eventueel een extra gesprek met de bank en dan komt ook voor die kwekers het herstel. Dat staat te lezen in de sectorrapporten over het najaar van 2014 van accountants- en advieskantoor Van Oers.

Auteur: Peter Voskuil

Van Oers is marktleider in de sector bos- en haagplantsoen en in de regio Zundert ook in de containerteelt. Honderden kwekers maken gebruik van zijn diensten en de kennis die zijn accountants en adviseurs daardoor opdoen, bundelt Van Oers in zijn sectorrapporten. 'Het doel is om ondernemers te helpen tendensen en trends in de markt te zien op basis van onze algemene ervaringen', vertelt Theunis Mulders, relatiebeheerder boomkwekerij bij Van Oers en een van de opstellers van de rapporten.

Containerteelt

Dit voorjaar betekent dat relatief goed nieuws voor de containerteelt. Hoewel de situatie per kweker enorm verschilt, lijkt het algemene beeld er toch een te zijn van een deelsector in

de boomkwekerij die de weg naar boven weer gevonden heeft. De ondernemers hebben dat soms ook hard nodig om weer wat extra vet op de botten te krijgen, want containertelers hebben in 2014 voornamelijk geruimd. Incourante partijen werden vernietigd, wat leidde tot minder overaanbod en een stabielere markt waarin kwaliteit belangrijker wordt.

Volgens het rapport is er een groeiende groep afnemers die bereid is een goede prijs te betalen, mits het om een kwalitatief hoogwaardig product gaat. Het rapport daarover: 'Er ontstaat een stilzwijgend onderscheid tussen kwekers die sturen op kostprijs en kwekers die hun afzet in een ander marktsegment zoeken.'

Webshops

Toch is het niet allemaal zonneshijn. De omzet

van tuincentra liep in 2014 tot wel 25% terug. Bestellingen werden kleiner, betalingen bleven langer uit. Dezelfde tendens is te zien bij hoveniers en groenvoorzieners. Verkoop via webshops lijkt vooralsnog niet bij het grote publiek aan te slaan: 'De vraag is of dit het kanaal voor de toekomst is, of dat dit juist prijsdruk veroorzaakt', aldus het rapport.

Wat de export betreft, zijn de vooruitzichten in Duitsland en vooral ook Engeland (vanwege de goedkope euro en veel uitgestelde verkopen) het gunstigst.

Van Oers verwacht dat de consumentenvraag sowieso weer wat zal aantrekken. 'Ondernemers die hun aandacht de afgelopen jaren hebben gericht op marketing, promotie en logistiek, beginnen daar nu de vruchten van te plukken.

De eerste kwekers die hun strategie, teeltplan of bedrijfsopzet veranderden, zijn de eersten die erbovenop komen.'

Omdat kwekers kritischer naar hun eigen teeltplan kijken, versobert het sortiment. Gemak en onderhoudsarm lijken bij de consument de trend te zijn. Daarnaast wil de consument vrijwel jaar rond bloeiende planten kunnen kopen.

Aan aanbodzijde hebben de meeste kwekers hun volume bewust laten dalen, waardoor de markt meer in balans is gekomen. De grotere bedrijven hadden de meeste moeite om hun aanbod aan de teruglopende vraag aan te passen. Met een omvang van tussen de 15.000 en 35.000 m² is het eenvoudiger om op de veranderende vraag in te springen. Juist deze groep heeft een opruiming van incurante planten doorgevoerd, constateert Van Oers.

Bos- en haagplantsoen

Die ruis moet bij bos- en haagplantsoen nog de markt uit. Er is nog altijd veel overaanbod in gangbare soorten. Er zijn te veel kwekers die hun onverkoopbare product nog een jaar laten staan, in de hoop dat ze er alsnog iets voor vangen. 'Maar de markt wil verse planten', zegt Theunis Mulders van Van Oers. 'Weggooien is in dit geval denk ik beter dan weggeven. In de containerteelt zie je de markt zich al vrij snel weer herstellen als dat soort partijen gewoon de shredder in gaat. De tuincentra hebben de grootste klap gehad; de consumentenvraag komt terug.'

Verschillen

De financiële resultaten over het najaar 2014 laten volgens het rapport grote verschillen zien in. Sectorbreed staat de marge onder druk. Toch zijn er voldoende bedrijven die een goed najaar gedraaid hebben. Succes vindt in de meeste gevallen zijn oorsprong in marktgericht kweken (volume en sortiment) en in goede contacten met afnemers. Het rapport: 'Tegelijkertijd zitten andere bedrijven nog midden in het dal; sommige merken nu pas de eerste gevolgen van de crisis.'

De omzet per hectare daalde ten opzichte van het najaar 2013 licht. Vooral de kleinere bedrijven slaagden er niet in om voldoende afzet te vinden. Een logische ontwikkeling is dan dat die steeds meer op zoek gaan naar directe afzet. De reguliere handelsmarge wordt dan in veel gevallen weggegeven aan de afnemer, wat weer zorgt voor verdere prijsdruk ten opzichte van de handel.

Paniefsituaties

Mulders: 'De handel is voorzichtig geworden, koopt niets meer op voorhand. Daardoor zijn kwekers al vanaf dag één zenuwachtig en dat zorgt weer voor extra prijsdruk.'

Heel wat kwekers gingen de afgelopen periode van paniefsituatie naar paniefsituatie. 'Het aantal faillissementen in de sector is tot op heden laag; desondanks is de financiële situatie van sommige bedrijven zorgelijk. De verschuiving naar daghandel in combinatie met achterblijvende vraag en de aanwezigheid van personeel heeft ertoe geleid dat er veel vooruitgewerkt is. Volle kuilhoeken, waarbij de kosten voor de baat uit gingen', staat in het rapport te lezen.

Vooral de kleinere bedrijven (kleiner dan 10 hectare) hebben het momenteel lastig. De omzet per hectare is daar gemiddeld lager dan de door bezuinigingen al dalende kritische opbrengstprijs. 'Deze groep teert in en zal reserves moeten aanspreken. Dit blijkt uit de hoeveelheid kredietaanvragen van bedrijven met een omvang tot 10 hectare.'

Debiteuren

Een groot punt van zorg zijn ook de betalingen. Ook in de containerteelt is dit een probleem. Handelaren die wel op tijd betalen, vragen en krijgen daar vaak extra korting voor. Bij binnenlandse transacties moet gewaakt worden voor 'shoppende' afnemers, die van kwekerij naar kwekerij gaan en overal hun 'tegoed' laten

vollopen. Uit de cijfers blijkt dat vooral kleine bedrijven moeite hebben met het innen van hun facturen.

Terwijl vroeger 30 dagen de norm was, werd dat 60 en het verschuift nu naar 60 tot 90 dagen. Mulders denkt dat het wel op tijd betalen zelfs zou kunnen zorgen voor een vliegwieleffect in het herstel van de markt: 'Het betaalgedrag is nu soms absurd. De termijnen schuiven almaar verder op; we zien ze nog niet teruglopen.' Gevolg: er is geen cash op momenten dat het nodig is.

Het doel is om ondernemers te helpen tendensen en trends in de markt te zien op basis van onze algemene ervaringen

Banken

Dat leidt soms tot financieringsproblemen waarbij banken de kraan dichtdraaien, terwijl die eigenlijk open zou moeten gaan. Mulders: 'Banken willen liever geen verliezen financieren. Daar moet je op voorsorteren, vooraf al met de bank om tafel gaan. Als je te laat komt, zegt de bank nee.'

Een korte belronde langs de Rabobank en ABN AMRO leert dat beide banken het nog wel degelijk zien zitten in de boomkwekerijsector. Volgens



Cor de Fijter

Cor de Fijter, sectormanager tuinbouw bij de Rabobank, ziet de Rabobank de boomkwekerij nog altijd als een sterke sector waarin zij graag investeert. Er zitten momenteel wel wat boomkwekers bij bijzonder beheer en er zijn partijen van naam en faam verdwenen, maar niet zo veel dat er alarmbellen bij de bank rinkelen.

Integendeel zelfs, vertelt De Fijter: 'Van nature zitten ondernemers in de boomkwekerij zo dicht op die markt; daar kan ik eigenlijk niets negatiefs over zeggen. Ik vind dat de sector een goed perspectief heeft. Op de lange termijn komt het allemaal goed; dat weet ik zeker. Je fleurt de consumenten en de leefomgeving op. Groen verbetert de leefomgeving, groen is zelfs min of meer hot, momenteel. Het is een competitieve markt, maar er zit zonder meer toekomst in. De productmogelijkheden en kansen zijn enorm.'

Wat de export betreft, zijn de vooruitzichten in Duitsland en vooral ook Engeland het gunstigst

Gouden kennis

Sectormanager plantaardige sector Jan de Ruyter laat namens ABN AMRO eenzelfde geluid horen. Hij wijst op alle onderzoeken die aantonen welke invloed groen heeft op het concentratievermogen

in scholen en kantoren, op de woonomgeving, op criminaliteit. 'Dat bewustzijn gaat zich snel uitbetalen. Dat zie je echt gebeuren nu. De groenbudgetten zullen weer gaan stijgen; de mensen moesten eerst ervaren wat het betekent als erop gekort wordt.'

Uit de praktijk bij ABN AMRO kent hij boomkwekers die met succes hun afzet heel anders zijn gaan organiseren. Bedrijven die internationaal de boer op zijn gegaan en op beurzen als de IPM in Essen staan. Andere kwekers zitten nog meer in de overlevingsmodus.

Ook De Ruyter kent van nabij de strubbelingen met debiteuren die niet betalen. Volgens hem is alle informatie over de kredietwaardigheid van je afnemers in deze tijd gouden kennis. De Ruyter vraagt zich hardop af of boomkwekers onderling niet zouden kunnen samenwerken door betalingsgegevens te registreren op een centraal punt. In de bloemen- en plantenhandel (Floridata) gebeurt dit al met succes, en ook in de bloembollen- en eierhandel bestaan systemen om transactiedata te delen. De Ruyter: 'Ik denk dat het de moeite loont daarover na te denken, want dit is toch een groot probleem in de sector.'

Lange adem

Het belangrijkste moment bij het samenstellen van het rapport, was voor Theunis Mulders toen hij zag dat de omzetten boven de kritische

opbrengstprijzen bleken uit te komen: 'Dat betekent dat de markt het dieptepunt bereikt heeft en dat het eigenlijk alleen maar beter kan gaan. Dat zegt dat we in principe weer klaar zijn voor groei.'

Maar voordat het zover is, moet dus nog wel het overaanbod en ook de onzekerheid uit de markt verdwijnen. Veel kwekers geven bij Van Oers aan een bovengemiddeld voorjaar te moeten draaien om weer op krachten te komen. Over de verwachtingen voor 2015 schrijft Van Oers dan ook: 'Het is een duel van de lange adem, waarbij geduld gevraagd wordt van ondernemers, financiers en crediteuren.'



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5229



Jan de Ruyter



Theunis Mulders