

SIERTEELTBAROMETER 3^{DE} KWARTAAL 2015

LICHT HERSTEL BLOEMISTERIJ ERG MOEILIJKE SITUATIE BOOMKWEKERIJ MEER MARKTDRIUK IN TUINAANLEG

AVBS verzamelt via haar leden sinds het voorjaar 2013 cijfers per kwartaal over de economische situatie op sierteelt- en tuinaanlegbedrijven. 2013 was een algemeen moeilijk jaar voor sierteelt en kende een moeilijk eerste kwartaal voor tuinaanleg. 2014 was stabiel voor tuinaanleg, toonde licht herstel op bloemisterij- en snijbloemenbedrijven, maar stijgende problemen in de boomkwekerijsector. Deze trend zette zich door in 2015 en wordt nu opnieuw bevestigd door de cijfers van kwartaal drie. Bijkomend zien we in de reacties van tuinaanlegbedrijven dat ook zij stijgende marktdruk ervaren in de loop van 2015!

.....
Koen Tierens, secretaris

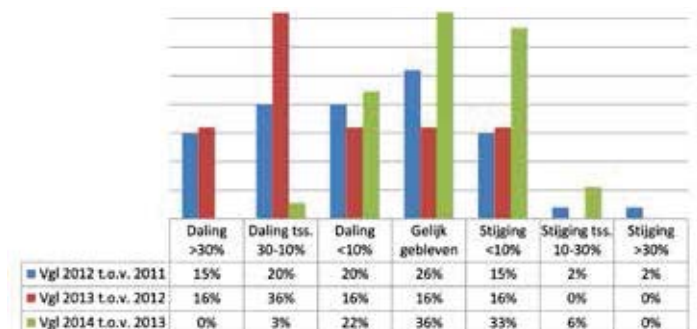
KWARTAAL DRIE 2015 BEVESTIGT TREND

Sinds we in 2013 gestart zijn met de AVBS sierteeltbarometer toonden de cijfers een erg moeilijk 2013, enig herstel voor energie-intensieve bedrijven maar daar tegenover stijgende moeilijkheden in de boomkwekerij dit en vorig jaar (zie grafieken 1 en 2).

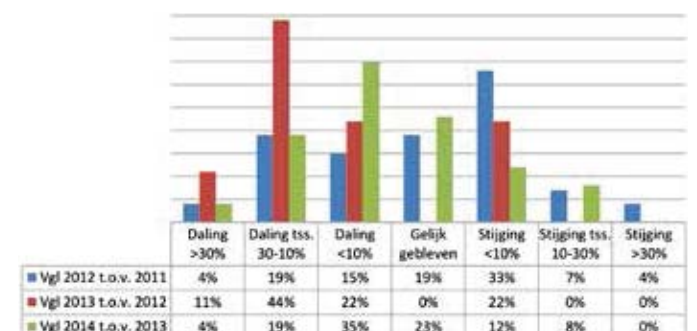
Vergelijkbare signalen kwamen tot uiting bij de bevraging over de eerste twee kwartalen van 2015 samen met een alarmerend niveau dat werd bereikt in de boomkwekerij. Die trend wordt nu ook bevestigd in het derde kwartaal 2015. Wel is het herstel in de bloemisterij- en snijbloemensector minder positief geëvolueerd in de loop van dit jaar en komen er recent ook signalen van marktdruk in de tuinaanleg naar boven en dit is opvallend (zie grafieken 3, 4 en 5).

MARGE ONDER DRUK

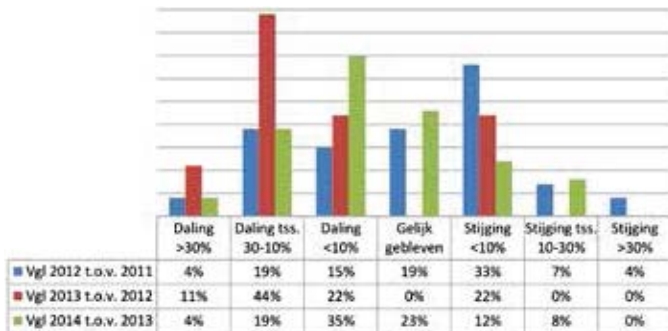
Een interessante vergelijking in de AVBS-sierteeltbarometer is deze van omzet versus winstrapportering. Zo noteren we in kwartaal drie van 2015 (tegenover 2014) dat gemiddeld dubbel zoveel bedrijven een omzetstijging aangeven t.o.v. het aantal bedrijven dat een stijging van de winst aangeeft. Het is voor mij een signaal dat bedrijven er steeds minder in slagen kosten door te rekenen waardoor



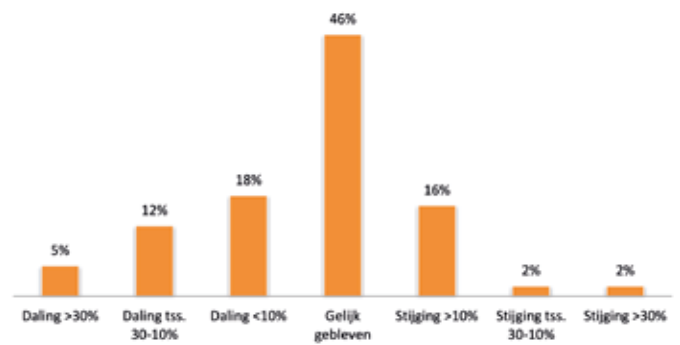
▲ Grafiek 1 – Meerjarenvergelijking omzet bloemisterij en snijbloemen



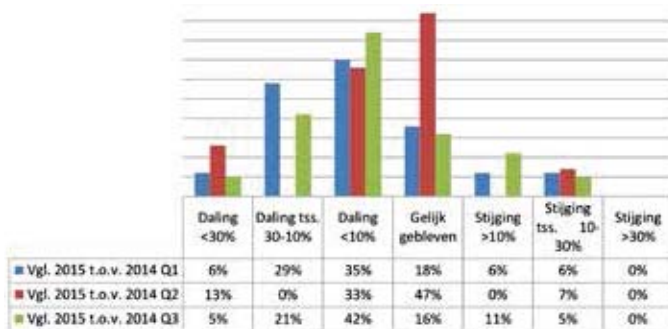
▲ Grafiek 2 – Meerjarenvergelijking omzet boomkwekerij



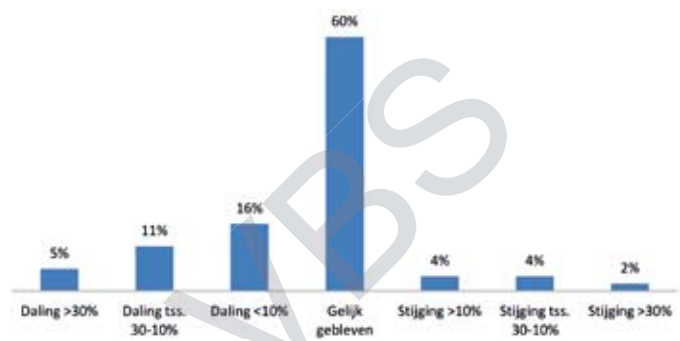
▲ Grafiek 3 – Vergelijkende kwartaalomzet Q1, Q2 en Q3 2015 vs. 2014 voor bloemisterij en snijbloemen



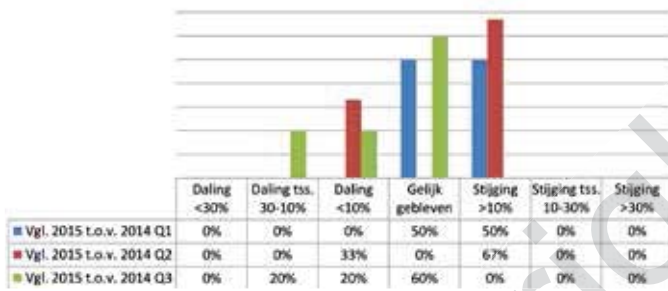
▲ Grafiek 6 – Vergelijkende kwartaalomzet Q3 2015 versus 2014 voor sierteelt en tuinaanleg



▲ Grafiek 4 – Vergelijkende kwartaalomzet Q1, Q2 en Q3 2015 vs. 2014 voor boomkwekerij



▲ Grafiek 7 – Vergelijkende kwartaalwinst Q3 2015 versus 2014 voor sierteelt en tuinaanleg



▲ Grafiek 5 – Vergelijkende kwartaalomzet Q1, Q2 en Q3 2015 vs. 2014 voor tuinaanleg

Tabel 1 – Evolutie klantenaantal in procentueel aandeel van respondenten per aangegeven sector in kwartaal drie van het aangegeven jaar t.o.v. het voorgaande jaar

Sector	Periode	Gelijk	Gestegen	Gedaald
sierteelt + tuinaanleg	Q3 2015 t.o.v. 2014	65%	11%	25%
	Q3 2014 t.o.v. 2013	57%	16%	28%
Bloemisterij + snijbloemen	Q3 2015 t.o.v. 2014	77%	5%	18%
	Q3 2014 t.o.v. 2013	59%	12%	29%
Boomkwekerij	Q3 2015 t.o.v. 2014	47%	21%	31%
	Q3 2014 t.o.v. 2013	46%	25%	29%

de noodzakelijke marge nog meer onder druk komt te staan (zie grafieken 6 en 7).

INVESTERINGSZIN STABIEL EN DALENDE EVOLUTIE IN AANTAL KLANTEN

In de bevraging wordt ook gepolst naar de economische randvoorwaarden met evolutie van betalingstermijnen, klantenportefeuille, investeringen en tewerkstelling op het bedrijf. Twee zaken die uit de reacties van kwartaal drie 2015 de aandacht trekken zijn investeringszin en klantevoluitie.

Zo rapporteert ruim 1/3 van de respondenten dat ze investeringen plannen ondanks de moeilijke sectorsituatie en dit cijfer bleef vrij stabiel in de enquêtes van de laatste drie jaar. Het vertrouwen lijkt zelfs licht gestegen, want er is een lichte daling van het aantal respondenten dat uitstel van investeringen meldt van ongeveer 1/3 in 2014 en 2013 tot ongeveer 1/5 dit jaar. Tegelijk is het ook zo dat ongeveer 1/3 van de bedrijven aangaf dit jaar geen investeringen te plannen. Kijken we naar het aantal bedrijven dat in kwartaal drie aangaf te zullen afbouwen, dan zien we daar wel schommelingen met 10% dit jaar, 6% in 2014 en 17% in het heel moeilijke jaar 2013.

Wat de evolutie van het aantal klanten in de specifieke subsectoren betreft, zien we een dalende trend. Het aandeel respondenten dat in kwartaal drie aangaf minder klanten te hebben, is met 25% ruim groter dan het aandeel van 11% dat aangaf meer klanten tot hun portefeuille te kunnen rekenen. En een vergelijkbare evolutie was er ook in kwartaal drie 2014 toen respectievelijk 28% en 16% van de respondenten aangaf een daling versus stijging van hun klantenaantal te zien. De verschillen zijn nog groter per subsector waarbij het in de bloemisterij- en snijbloemensector structureel moeilijker blijkt om nieuwe klanten te winnen in vergelijking met de boomkwekerij, maar waar er tegelijk wel minder verloop van klanten lijkt te zijn (zie tabel 1 hierboven). ■

