



# Het rendement en de klant zijn belangrijker dan de aantallen

Voor de hele sector belangrijk om aanbod niet te snel te laten toenemen

Nadat vorig jaar de weg naar boven ingeslagen is, zijn ook dit jaar de omzet en het resultaat van de boomkwekerij verbeterd. Bij de bos- en haagplantsoenkwekers hebben het inkrimpen van het areaal en het reduceren van de kosten hun vruchten afgeworpen. Kwekers die hun bedrijfsvoering, teeltplan en afzetkanalen wisten af te stemmen op de afzet, hebben duidelijk betere resultaten geboekt. Het wordt almaar belangrijker om te produceren wat de klanten wensen.

Auteur: P.H.C. (Paul) de Jong, specialist boomkwekerij bij Van Oers Agro



 3 min. leestijd

te realiseren door vraag en aanbod beter in balans te brengen. Hierdoor krijgt de sector meer ruimte voor onderhouds- en vervangingsinvesteringen. De containertelers wisten de vraag en het aanbod al eerder in balans te brengen. Zij hebben nu ook ruimte om te investeren, extra af te lossen en reserves op te bouwen. Wel blijft het noodzakelijk om verantwoord met de beschikbare middelen om te gaan. De bos- en haagplantsoenkwekers zullen deze ontwikkeling de komende jaren volgen.

#### Ontwikkeling bedrijven

Het aantal bedrijven blijft afnemen; veel kleinere bedrijven die vooral in de regio afzetten, zullen de komende jaren afbouwen. De ontwikkelingen op het gebied van automatisering en digitaal werken zijn niet door alle ondernemers bij te houden, maar de markt, de afnemers en de overheid vragen wel een bepaalde mate van automatisering. Een accuraat voorraad- en facturatiesysteem is noodzakelijk om toekomstproof te zijn. De jongere generatie ziet de mogelijkheden en de noodzaak hiervan sneller in. Stilstaan in deze ontwikkelingen maakt het op termijn moeilijker om bij te blijven op de markt.

#### De cijfers

De cijfers over het afgelopen seizoen laten een duidelijke groei zien in de omzet per m<sup>2</sup> bij de containerkwekers. De arbeidskosten en kritische opbrengstprijzen zijn in verhouding minder snel gestegen. Onder de kritische opbrengstprijzen verstaan we de opbrengst die een bedrijf minimaal per m<sup>2</sup> moet ontvangen om aan alle uitgaven, verplichtingen en privé-onttrekkingen te kunnen voldoen. De ruimte voor extra investeringen of aflossingen is bij grote bedrijven fors gestegen. Niet voor niets is dit ook de groep met de meeste investeringsplannen voor het komende seizoen. Kleine en middelgrote bedrijven zien echter ook ruimte ontstaan en kunnen met hun positieve werkkapitaal weer denken aan investeringen of extra aflossingen. Ook in de bos- en haagplantsoensector is de omzet per hectare het afgelopen jaar gestegen, en ook hier is de kritische opbrengstprijzen in verhouding minder snel gestegen dan de omzet. Er wordt weer meer geïnvesteerd en extra afgelost, waardoor de lasten zijn toegenomen. Doordat de betalingstermijn terugloopt en de omzet stijgt, komt er meer geld beschikbaar in de sector.

#### Uitdagingen

Op termijn voorzien we problemen met de invulling van geschoold en zelfstandig personeel. Bedrijven worden groter, vaak ook met meerdere locaties; de aansturing van zo'n bedrijf kan dan niet

Overproductie brengt veel kosten met zich mee; het overgrote deel van de productie zal verkocht moeten worden om resultaat te behalen. Het rendement en de klant zijn belangrijker dan de aantallen. De omzetgroei in de containerteelt van de laatste jaren heeft geleid tot toename van het areaal in het afgelopen jaar. De omzet is weer terug op het niveau van 2011. Containerteeltbedrijven zagen het aantal klanten het afgelopen jaar weer toenemen. Er is duidelijk meer vraag naar de producten.

#### Prijzen

Door de productie af te stemmen op de afzet en overproductie te minimaliseren, konden kwekers dit seizoen een hogere prijs voor hun producten vragen. Deze prijsverhoging is voor de meeste bos- en haagplantsoenkwekers noodzakelijk. Het maximaal opplanten van de beschikbare hectares gebeurt bij de meeste kwekers niet meer. De sector heeft de schaarste en de prijsverhoging zelf weten

## ACHTERGROND

Door de productie af te stemmen op de afzet en overproductie te minimaliseren, konden kwekers dit seizoen een hogere prijs voor hun producten vragen

meer door de ondernemer alleen gebeuren. Het opleiden van eigen personeel voor leidinggevende functies is noodzakelijk om de bedrijfsvoering op lange termijn zeker te stellen. Daarnaast hebben veel ondernemers nog te weinig inzicht in hun marge per product, wat sturen lastig maakt. Er zit nog veel ruimte in het rendement van de boomkwekerijsector. Ook de communicatie met de afnemer wordt almaar belangrijker. Veel kwekers hebben de eindklant niet als directe klant, maar leveren aan de tussenhandel. Uiteindelijk telt de menig van de eindklant mee in de afzet. Voor kwekers wordt het dus steeds belangrijker om te weten wie de klant is en wat zijn behoeften zijn, en daar ook naar te luisteren en te handelen.

Nu het beter gaat in de sector, is het zaak verantwoord om te gaan met de beschikbare middelen. De verleidingen om fors uit te breiden, liggen op de loer. Laat de groei van de afgelopen periode en de lage rente echter niet de overhand krijgen bij beslissingen om uit te breiden. Stuur op de behoefte van de klanten; vraaggericht produceren is noodzakelijk voor blijvende goede resultaten. Door aan te sluiten bij de behoefte van de klanten, zal het eigen rendement verbeteren. Om te voorkomen dat er weer prijsdruk ontstaat door overproductie, is het voor de hele sector belangrijk om het aanbod niet te snel te laten toenemen.



Be social

Scan of ga naar:

[www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7276](http://www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7276)