

# Resultaten bedrijfsvergelijkend onderzoek hoopgevend

Net voor de jaarwisseling werden de resultaten van het bedrijfsvergelijkend onderzoek (BVO) 2006 bekend. Met een groter aantal inzenders dan in 2005 waren de resultaten wisselend, maar met een positieve teneur.

**V**oor het eerst zijn de vragenlijsten voor de zomervakantie naar de bedrijven verstuurd in de veronderstelling dat men tijdens de rustige zomerperiode de gelegenheid had om de vragenlijst in te vullen. Dit bleek helaas niet het geval. Veel ondernemers krijgen pas na de vakantie de jaarcijfers. Voor velen is dit toch de bron om het BVO in te vullen. Van de 461 bruikbare enquêtes zijn er 206 ingestuurd door bedrijven die het jaar ervoor ook hadden deelgenomen. Voor de VHG is het van belang dat deze groep gaat groeien. Het levert de VHG steeds betere informatie op om haar beleid op te baseren. Trends zijn beter te onderkennen en de kwaliteit van de informatie groeit.

## Regioconsulenten

Een voorbeeld van beleid dat op basis van het BVO is ontwikkeld, is de benoeming van de regioconsulenten. Zij zijn vanaf hun aanstelling bezig met het verbeteren van de bedrijfsvoering bij kleine hoveniers. Ruim 60% van de deelnemers is lid van de VHG. Dit betekent wel dat er altijd nog 1.000 leden zijn die het belang van deelname nog niet hebben onderkend. De resultaten van het BVO zijn goed te gebruiken om uw bedrijfsvoering verder te verbeteren. Ook al moet u even wennen aan de soms lastig te lezen overzichten. Met enige uitleg van de regioconsulent, een behandeling in een studieclub of een presentatie tijdens de afdelingsbijeenkomst wordt u snel op een praktisch spoor gezet. De VHG biedt u hier in voldoende ondersteuning; u hoeft het niet alleen te doen.

## Kleine hoveniersbedrijven

Dat er voldoende aanleiding is om mee te doen aan het onderzoek, blijkt uit de resultaten in de groep kleine hoveniers (bedrijven met minder dan drie fulltime (fte) medewerkers). Hoewel voor het eerst meer dan 50% van de groep (ruim 2.200 bedrijven) een positief resultaat haalt, is dit nog steeds veel te laag. In een tijd waarin consumenten een ruimhartig bestedingspatroon hebben en de tuin steeds meer onderdeel van het huis uitmaakt, is er voor elk bedrijf een goede boterham te verdienen. Ook het gemiddeld rendement op de netto-omzet is gestegen van -3,7 naar + 0,5%.

## Boomverzorgers

De groep van boomverzorgende bedrijven wordt steeds meer diffuus. Werd in 2004 73% van de omzet door gespecialiseerde bedrijven gemaakt, in 2006 is dit gedaald naar 57%. De bedrijven raken omzet kwijt aan meer allround georiënteerde bedrijven. De boomverzorgers blijven met € 70.000,- onverminderd de hoogste omzet per fte maken. Met ruim € 57.000 komt de groep gemengd groenverzoeken/

hoveniers op een tweede plaats.

De minste omzet per fte wordt met bijna € 30.000,- gemaakt door de SW-bedrijven.

## Themavragen

Dit jaar werd een uitgebreid BVO gehouden, waarbij ruimte was om een aantal thematische vragen te stellen. Zo blijkt de zelfstandigheid de belangrijkste reden om in de sector ondernemer te zijn. Blijkbaar stemt dit tot zoveel tevredenheid dat 90% van de ondernemers niet verwacht op korte termijn over te stappen. Ondanks het feit dat ondernemers de groene sector als een aantrekkelijke voor werknemers bestempelen, worden zij helaas regelmatig geconfronteerd met vertrekkende werknemers. Volgens hen is de zwaarte van het werk één van de belangrijkste argumenten om de sector te verlaten. De VHG gaat dit jaar bezig met het thema 'boeien en binden' van werknemers om VHG-leden specifiek in dit onderdeel van hun bedrijfsvoering te ondersteunen.

## Opmerkelijk

In een aanvullende analyse uitgevoerd door het onafhankelijk onderzoeksbureau SEO blijkt dat bedrijven die VHG-lid zijn en/of Groenkeur hebben betere rendementen behalen. Het is geen onomstotelijk bewijs voor de effectiviteit van het lidmaatschap of keurmerk. Wellicht zijn goed lopende bedrijven eerder geneigd zich bij Groenkeur of VHG aan te sluiten. Maar desalniettemin is het een opmerkelijke bevinding. ■

*De volledige resultaten van het BVO zijn te vinden op het Ledennet. Wilt u uw eigen resultaten doornemen met uw regioconsulent, mail of bel dan met het landelijk bureau via ledencontact@vhg.org of via 030 659 5650.*