



## Siertelers maken bedrijfsevaluatie en kijken naar de toekomst

Heel wat siertelers hebben enkele moeilijke jaren achter de rug. Gelukkig vangen we her en der positievere signalen op en horen we dat de verkoop binnen bepaalde subsectoren terug in de lift zit. In de zomer van 2017 heeft het PCS een grootschalige bevraging uitgevoerd naar de sector om te polsen naar de huidige situatie binnen het bedrijf en hoe siertelers de toekomst van het bedrijf en de sector in het algemeen zien. Een bloemlezing van de resultaten!

*Dieter Blancquaert*

De enquête werd uitgevoerd in het kader van het demonstratieproject 'Telen met inzicht'. De responsgraad van de enquête was goed, maar liefst 137 siertelers hebben de enquête ingevuld, zodat we toch een mooi beeld kunnen schetsen van de sector. De 137 respondenten vertegenwoordigen mooi de verschillende subsectoren van de sierteelt: 8 snijbloementelers, 27 perkplanten- en chrysantentelers (we nemen deze groep samen, aangezien de teelten vaak in combinatie bleken te zijn), 66 telers met als hoofdzaak boomkwekerijproducten en vaste planten (zowel vollegrond als containerteelten), 13 telers van groene en bloeiende kamerplanten en 23 azaleatelers. Uiteraard maken we de kanttkening dat de beschreven resultaten enkel gebaseerd zijn op de ingestuurde reacties en dus in bepaalde mate kunnen afwijken van de reële situatie.

### De identiteit van een Vlaams sierteeltbedrijf

Sierteelt in Vlaanderen kent een lange traditie en dat uit zich in de familiale eigenheid van de bedrijven en het aantal generaties dat het bedrijf al kent. In 78% van de bedrijven wordt de bedrijfsleider bijgestaan door meewerkende familieleden, met als koploper perkplanten- en chrysantentelers, die bijna uitsluitend familiebedrijven zijn. De subsector boomkwekerij kent hoofdzakelijk jonge bedrijven, met ongeveer 47% van de respondenten in de eerste generatie. Kamerplanten, perkplanten en potchrysan worden veelal geteeld in tweedegeneratie bedrijven (respectievelijk 54 en 56%) (Figuur 1a).

We peilden eveneens naar de leeftijd van de jongste bedrijfsleider (Figuur 1b). Ook hier zien we duidelijk een verschil tussen de subsectoren. Bij kamerplanten, boomkwekerij, perkplanten en potchrysan zijn de jongste bedrijfsleiders tussen de 51 en 60 jaar, ook al zijn er heel wat nog jongere bedrijfsleiders bij boomkwekerij. Uit de bevraging blijkt dat bij azalea en snijbloemen de jongste bedrijfsleiders iets jonger zijn. Ook al geven vele bedrijven aan dat opvolging/overname nog niet van toepassing is, dreigt het familiale karakter van het bedrijf in vele gevallen te verdwijnen. De huidige bedrijfsleiders zien op termijn geen overname of opvolging (Figuur 1c). Vaak zijn de kinderen niet geïnteresseerd en/of worden ze afgeraden om het bedrijf over te nemen. Dit is een algemene trend in de meeste subsectoren, ook al zien we bij boomkwekerij, perkplanten en potchrysan dat er toch redelijk wat bedrijven overgenomen zullen worden door de kinderen.

### Afzet en marktbenadering

De Vlaamse sierteler levert hoofdzakelijk aan de groothandel (79%), gevolgd door tuinaannemers en groendienst (39%) en particulieren via thuisverkoop (25%). Verkoop aan de retail komt op de vierde plaats met 24%. De veiling is minder populair bij de siertelers, 35% van de respondenten gaf aan nooit op de veiling te verkopen. 17% ziet de veiling als een uitweg voor de onverkochte producten. Slechts 11% verkoopt het grootste deel van de productie op de veiling, hier betreft het hoofdzakelijk snijbloemen en kamerplanten. Siertelers zijn voor hun afzet sterk afhankelijk van vaste klanten. 49% van de bedrijven gaf aan 80-100% van hun

productie aan vaste klanten te verkopen, bij 34% is dit 50 à 80% van de productie. Klantenbinding is voor 43% van de respondenten belangrijk om klanten te behouden. Ook neemt 42% van de bedrijven regelmatig deel aan beurzen. Slechts 33% van de bedrijven geeft aan momenteel actief op zoek te gaan naar nieuwe klanten maar 46% overweegt dit in de toekomst te doen.

Ook e-commerce zal aan belang winnen in de toekomst: waar nu slechts 12% van de bedrijven aan internetverkoop doet, willen 28% van de telers e-commerce in de toekomst uitbouwen. De Vlaamse bescheidenheid komt naar boven als we polsen naar de onderhandelingscapaciteiten van de telers: slechts 29% vindt zichzelf een goede onderhandelaar.

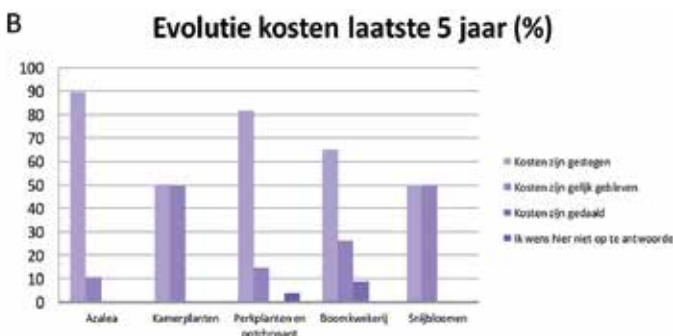
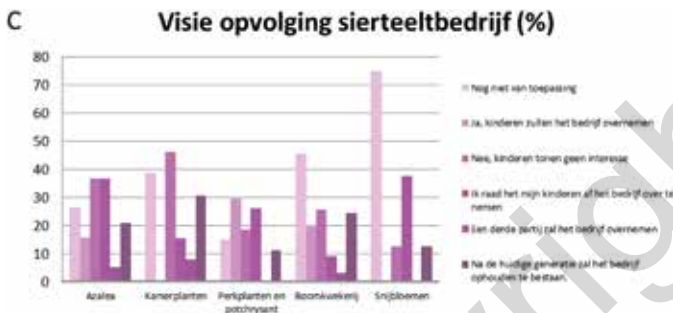
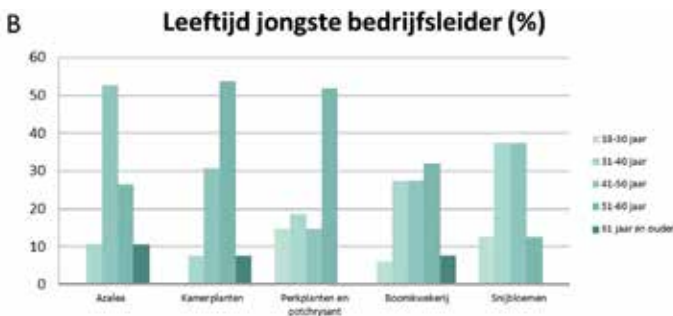
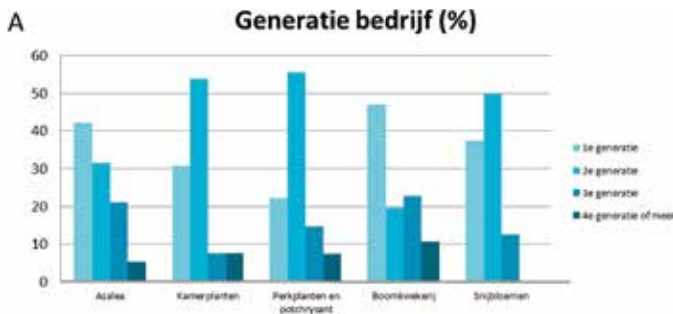
### Rentabiliteit en kostprijberekening

41% van de bevroagden geeft aan dat hun omzet de laatste 5 jaar is gestegen, terwijl bij 34% de omzet gelijk is gebleven. Alle subsectoren scoren goed, met snijbloemen op kop, behalve de azaleatelers. Daar geeft slechts 21% van de telers aan dat hun omzet is gestegen (Figuur 2a).

Zoals verwacht, zijn binnen alle subsectoren de jaarlijkse kosten gestegen (Figuur 2b). Dit is vooral het geval bij



Het familiale karakter van het bedrijf dreigt in vele gevallen te verdwijnen.



azalea-bedrijven (89%), wat in combinatie met de geringe omzetstijging aantoont dat de rentabiliteit van deze teelt sterk onder druk staat. Wanneer we vragen welke kosten zorgen voor de stijging van de jaarlijkse kosten, geven de telers aan dat dit te wijten is aan hogere personeelskosten (74%), gewasbeschermingskosten (40%), energiekosten (38%) en transportkosten (38%). Een daling van de kosten is enkel te bespeuren bij boomkwekerijbedrijven en is te verklaren door reorganisaties binnen de bedrijven, automatisatie en wegvallende investeringen.

Qua rentabiliteit geeft slechts 28% van de respondenten aan dat alle teelten op het bedrijf rendabel zijn, 66% van de bedrijven heeft zowel rendabele als niet-rendabele teelten.

Wat kostprijsberekening betreft antwoordt 37% van de telers dat ze er actief mee bezig zijn, 34% heeft het reeds vroeger gedaan en 29% heeft het nog nooit gedaan.

### Toekomstvisie van de sierteeltbedrijven

De enquête vroeg ook na of de bedrijven veranderingen overwegen en welke. Globaal gezien zijn areaal- en assortimentsuitbreiding (beiden 27%) de belangrijkste bedrijfsbeslissingen die men voor ogen heeft. Opnieuw is er een verschil te merken tussen de verschillende subsectoren. Azaleatellers (26%) denken eerder het bedrijf te verkleinen in de toekomst. Bij kamerplanten overweegt men het meest assortimentsuitbreiding (42%) en de aanwerving van extra personeel (33%); dit geldt ook voor de boomtelers (respectievelijk 29 en 32%). Snijbloementelers laten liever alles zoals het nu is, op twee bedrijven na die overwegen in oppervlakte te vergroten. Ook al denkt 26% van de perkplanten- en chrysaantetellers aan bedrijfsvergroting, 22% overweegt te stoppen met het bedrijf.

Qua investeringen zal het in de toekomst veelal draaien rond vervangingsinvesteringen (62%), ook al denken de meeste bedrijven ook aan nieuwe investeringen in infrastructuur (23%), machinepark (19%) en energiebesparende maatregelen (17%).

### Samenwerking

Ook al kwamen er verschillende pijnpunten naar boven uit de enquête, toch is de sector vrij positief naar de toekomst toe. De meeste telers geven aan een goede relatie te hebben met andere collega-concurrenten. Ook zien de meeste telers opportuniteiten om meer samen te werken naar de toekomst toe. Samenwerking op logistiek vlak, groepsaankopen en e-commerce behoren hierbij tot de mogelijkheden.

Deze enquête werd uitgevoerd in het kader van het demonstratieproject 'Telen met inzicht', een samenwerking tussen PCS, AVBS en VMS, en gefinancierd door de Vlaamse Overheid en de Europese Unie. Contacteer Dieter.Blancquaert@pcsiereteelt.be of via 09/353.94.87 voor meer informatie.

