



Van Oers Agro
Hofdreef 24
4881 DR Zundert

Postbus 88
4880 AB Zundert

T: +31 76 597 88 00
F: +31 76 597 88 99
E: agro@vanoers.nl

www.vanoers.nl

Sectorrapport Containerteelt

VAN OERS[®]
agro

Najaar 2010

Inhoudsopgave

- Terugblik seizoen 2009/20103
- Najaar 2010 sector containerteelt4
- Trends in de sector6

Terugblik op het seizoen 2009/2010

In augustus 2010 bracht Van Oers Agro het eerste sectorrapport over de containerteelt uit. Het rapport had betrekking op het teeltseizoen 2009/2010. Als we terugkijken op dat seizoen zien we dat het aantal bedrijven met containerteelt toeneemt. Belangrijke vraag is dan ook: zet deze trend door en wat zijn de financiële gevolgen voor de sector?

Voor u ligt het sectorrapport voor containerteelt over het najaar van 2010. In dit rapport gaan we dieper in op enkele kengetallen, die de ontwikkelingen binnen de sector aangeven en die u inzicht verschaffen in de financiële gevolgen van deze ontwikkelingen. Maar eerst willen we even kort terugblikken op het seizoen 2009/2010.

Het totale areaal aan boomkwekerijgewassen in het boomteeltgebied Zundert bedraagt in het seizoen 2009/2010 ongeveer 1.800 hectare. De sector containerteelt heeft in dit totale boomkwekerij-areaal een aandeel van 102 hectare, dat is zo'n 6%. Dit staat in schril contrast met de oppervlakte bos-en haagplantsoen.

Het aantal bedrijven met containerteelt laat een stijgende lijn zien. In 1990 tellen we namelijk 21 bedrijven met containerteelt. Dit aantal stijgt van 1990 tot en met 2009 tot 102.

Het seizoen 2009/2010 kenmerkt zich door een aantal cijfers en trends. De gemiddelde omzet per m² in de sector containerteelt is € 8,89. Het brutorendement, ofwel de omzet minus de directe kosten, in het seizoen 2009/2010 bedraagt € 5,34 per m². En de gemiddelde arbeidskosten komen in dit seizoen uit op € 3,72 per m².

Kenmerkende trends

Als kenmerkende trends binnen de productgroep containerteelt kunnen we marketingconcepten en sortiment benoemen. Zo gaan verkoop- en andere marketingconcepten een steeds grotere rol spelen binnen de afzet van boomkwekerijproducten. De hedendaagse consument is gevoelig voor kwaliteit, gemak, informatie en de visuele aantrekkelijkheid van het product. De ondernemer kan daar handig op inspelen door zijn product met een leuke pot, verpakking of versiering te presenteren.

Een anderetrend is dat de consument in de loop der jaren steeds meer interesse krijgt voor groenproducten en tuinieren. Hierdoor zien we een ontwikkeling op het gebied van vernieuwende marketingconcepten. De consument is bereid meer te besteden aan tuinrichting en boomkwekerijproducten. Het is aan de ondernemers om op de vraag van de afnemers in te spelen. Het voldoen aan de specifieke eisen van de afnemers speelt daarbij een belangrijke rol.

Van Oers Agro

Hofdreef 24
4881 DR Zundert

Postbus 88
4880 AB Zundert

T: +31 76 597 88 00
F: +31 76 597 88 99
E: agro@vanoers.nl

www.vanoers.nl

Najaar 2010 sector containerteelt

De afzet van boomkwekerijgewassen in de containerteelt loopt meestal heel het jaar door, al zijn er ook bedrijven die zich specifiek op een voorjaars- of najaarsteelt richten. De afzet van pot- en containergewassen wordt in het najaar 2010 beïnvloed door de weersomstandigheden. Ook de buitenlandse vraag gaat een steeds grotere rol spelen bij de afzet van pot- en containergewassen.

Als we goed kijken naar de afzet van planten in het najaar zien we dat de leveringen vanaf de eerste week van oktober toenemen. De afzetperiode loopt, mits de weersomstandigheden het toelaten, door tot eind december. Van oktober tot en met de derde week van november is de afzet van containertelers over het algemeen goed. In de laatste week van november valt echter de vorst in, wat leidt tot een abrupte stop van de afzet.

De winter van het seizoen 2010/2011 kent niet zo'n lange periode als de winter van het seizoen 2009/2010. Januari 2011 is een relatief zachte maar natte maand. De lichte nachtvorst van eind januari maakt het mogelijk dat de afzet weer enigszins op gang komt. Dit in tegenstelling tot seizoen 2009/2010, waar de strenge winter tot het einde van februari aanhoudt.

Hieronder vindt u enkele kenmerkende cijfers en trends voor het najaar 2010 in vergelijking met het najaar 2009.

Omzet

De omzet per m² in de sector containerteelt is met € 0,28 afgenomen. Dit is een omzetzak van 5%.

Containerteelt	Najaar 2009	Najaar 2010	Percentage
Omzet per m ²	€ 5,68	€ 5,40	-5%

Tabel: 'Omzet per m² containerteelt'

Brutorendement

Ten opzichte van 2009 is het brutorendement in het najaar 2010 met € 0,18 per m² toegenomen. Een stijging van 5%.

Containerteelt	Najaar 2009	Najaar 2010	Percentage
Gemiddelde bruto rendement per m ²	€ 3,47	€ 3,65	5%

Tabel: 'Gemiddeld brutorendement per m²'



Arbeidskosten

Kijken we naar de gemiddelde arbeidskosten bij een containerteler, dan zien we dat deze met € 0,17 per m² gedaald zijn. Dat is een daling van 8% ten opzichte van het najaar 2009.

Containerteelt	Najaar 2009	Najaar 2010	Percentage
Gemiddelde arbeidskosten per m ²	€ 2,16	€ 1,99	-8%

Tabel: 'Gemiddeld brutorendement per m²'

De arbeidskosten zijn inclusief een ondernemersbeloning van € 20.000,- (€ 40.000,- per fulltime meewerkende ondernemer).

Arbeidskosten vreemde arbeid

De arbeidskosten voor vreemde arbeid zijn in het najaar 2010 met € 0,17 per m² gedaald ten opzichte van het najaar 2009. Ofwel een daling van 8%.

Containerteelt	Najaar 2009	Najaar 2010	Percentage
Arbeidskosten vreemde arbeid per m ²	€ 0,89	€ 0,72	-8%

Tabel: 'Arbeidskosten vreemde arbeid per m²'



Trends in de sector boomkwekerij

Om een beeld te krijgen van wat er speelt in de boomkwekerijsector is het van belang om te weten wat de trends zijn. Daarbij is het belangrijk dat de boomkwekers voortdurend de trends volgen. Zo kunnen zij zowel hun bedrijfsvoering als hun aanbod op de vraag van de afnemers en maatschappij afstemmen.

Stijging import van boomkwekerijproducten

Een duidelijke trend is een stijging van de import. Vanuit het buitenland worden verschillende producten uit de boomkwekerij ingevoerd. Dit wordt vooral gedaan om de aantallen en het assortiment uit te kunnen breiden. De belangrijkste importlanden voor de boomkwekerij zijn Duitsland, België, Frankrijk en Italië. Wordt er in 2002 nog voor bijna 50 miljoen euro aan boomkwekerijproducten geïmporteerd, tegenwoordig praten we al over zo'n 65 miljoen euro.

Teelt

Een andere trend is het telen van bomen in potten en containers. Dit heeft als voordeel dat de bomen en planten het hele jaar door kunnen worden geleverd. Daarnaast zien we dat er ook met marketingconcepten gewerkt wordt. De verpakking van het product speelt daarbij een grote rol. Het aanbod aan boomkwekerijproducten is groot en zeker voor de containerteelt geldt dat het sortiment heel divers is. Dit maakt de keuze voor de consument niet gemakkelijker. De verpakking van het product moet de interesse van de consument wekken. Het telen van visueel aantrekkelijke planten helpt hierbij. Daarom is het belangrijk dat het product er goed uitziet wanneer het wordt aangeboden.

Consumentenuitgaven

Om de consumentenuitgaven op het gebied van boomkwekerij in het jaar 2008 te bepalen, hebben we gekeken naar de uitgaven aan tuinplanten in dat jaar. In 2008 kocht de Nederlandse consument voor gemiddeld € 254,- aan tuinplanten.¹

¹ Productschap Tuinbouw, Consumentenaankopen tuinplanten Nederland.

De consument laat zich meestal leiden door het aanbod en de presentatie op de winkelvloer. Van de kopers koopt 58% zijn tuinplanten in een tuincentrum en 24% bij de kweker. Productinformatie via tuinprogramma's beïnvloeden de keuze van de consument. Promotie in combinatie met productinformatie lijkt een voorwaarde voor de afzet van containerteelt.