



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

Seizoen 2010/2011

Open mind in business

Inhoudsopgave

• Algemeen	3
• Areaalgegevens containerteelt	4
• Markt in Beeld	4
• Seizoen 2010/2011	5
• Kostprijsberekening	6
• Van Oers op bezoek bij... ..	7

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

Algemeen

Seizoen 2010/2011 is net voorbij. In navolging op het sectorrapport containerteelt 2009/2010 brengen wij nu het sectorrapport 2010/2011 uit.

We hebben gemerkt dat de consument zijn omgeving steeds anders is gaan beleven. Groen en natuur vindt hij steeds belangrijker. Tegelijkertijd wil de consument een onderhoudsvrije tuin. In de publieke sector wordt bij stedelijke nieuwbouwprojecten steeds meer aandacht besteed aan openbaar groen rond de woning. De boomkwekerijsector heeft als uitdaging om zowel bij de publieke sector als bij de consument onderscheidend te zijn bij de groene invulling van de leefruimte, en niet als sluitpost te fungeren.

Voor de boomkweker is het belangrijk om met zijn teeltmogelijkheden de juiste producten te telen. Producten die aansluiten bij de belevingswereld van de consument en inspelen op trends in de samenleving. Waar nodig zal de boomkweker zich dan ook daarvoor moeten specialiseren en samenwerken met de handel, retail en collegakwekers. In de markt liggen kansen voor een rendabele bedrijfsvoering.

De belangstelling voor particulier tuinieren en openbaar groen is groeiende. Productontwikkeling en vernieuwing van het assortiment zorgen voor nieuwe impulsen in de afzet. Het brede en diepe assortiment van kwalitatief en visueel hoogwaardige producten vormt één van de aantrekkelijke aspecten van de Nederlandse boomkwekerijen. De ontwikkeling van nieuwe verkoopaspecten, waarbij niet alleen aandacht aan het product wordt geschonken maar ook aan presentatie, logistiek en informatieoverdracht, biedt vele mogelijkheden.

De teelt in potten en containers heeft voor een aantal belangrijke veranderingen in de boomkwekerijsector gezorgd. Immers, producten die op deze wijze worden geteeld kunnen door de consument nagenoeg jaarrond worden geplant. Dit houdt in dat het verkoopseizoen voor de kweker is verlengd. Verder leidt deze teeltwijze tot een intensivering van de teelt. Er kan een groter aantal planten per oppervlakte-eenheid worden geteeld, wat tot een productieverhoging leidt zonder dat het areaal groter wordt.

Areaalgegevens containerteelt

In onderstaande tabel kunt u zien wat het totale areaal bedrijven met containerteelt in Nederland is. Ook geeft de tabel het aantal bedrijven met containerteelt in boomteeltgebied Zundert¹ weer en het marktaandeel ten opzichte van Nederland.

De sector containerteelt heeft een areaal van 104 hectare. Het totale areaal aan boomkwekerijgewassen in de gemeente Zundert bedraagt ongeveer 1.800 hectare. Hieruit blijkt dat 6% van de totale oppervlakte wordt gebruikt voor containerteelt.

Areaal bedrijven met containerteelt Nederland	1990	2000	2007	2008	2009	2010
Totaal	416	975	952	934	988	941
Areaal bedrijven met containerteelt						
Boomteeltgebied Zundert	21	76	90	96	102	104
Marktaandeel t.o.v. Nederland						
Boomteeltgebied Zundert	5%	8%	9%	10%	10%	11%

Tabel 1: 'Areaalgegevens bedrijven met containerteelt'²

Markt in beeld

Voor de boomkweker is het belangrijk om met zijn teeltmogelijkheden de juiste producten te telen. Ofwel producten die aansluiten bij de belevingswereld van de consument en inspelen op trends in de samenleving.

Bij de afzet van boomkwekerijproducten kunnen we drie groepen consumenten onderscheiden: particuliere afnemers, professionele gebruikers en institutionele gebruikers.

Particuliere afnemers kopen producten voor tuin of balkon. De consumenten richten zich vooral op visueel aantrekkelijke producten, zoals sierconiferen, sierheesters en vaste planten, en zijn gevoelig voor trends.

Onder de professionele gebruikers vallen fruittelers, bosbouwbedrijven en beroepsgroepen zoals hoveniers. Deze gebruikers verwerken alle groepen gewassen, met de nadruk op bos- en haagplantsoen en laan- en parkbomen.

Op de institutionele markt zijn overheids- en semi-overheidsorganen zoals gemeenten en provincies actief. Deze overheden gebruiken boomkwekerijproducten om het openbaar groen mee aan te kleden.

De distributie van boomkwekerijproducten gebeurt op een groot aantal manieren. Veel bedrijven zetten op individuele basis af. Dit gebeurt onder meer door de rechtstreekse afzet aan de consument en verkoop aan groothandel, tuincentra, bouwmarkten en hoveniers alsook door rechtstreekse export. Tuincentra hebben een belangrijke positie opgebouwd in de distributie naar de consument. Naast de individuele afzet vindt een deel van de afzet in collectieve vorm plaats via de veilingen en de daaraan verbonden bemiddelingsbureaus. Het aandeel van de veilingen nam de afgelopen jaren toe en bedraagt momenteel circa 25%. Vooral de visueel aantrekkelijke producten kunnen op de veilingen bij de afzet meeliften met andere producten zoals kamerplanten. Het assortiment van de veilingen is hierdoor beperkt in relatie tot het assortiment dat door de sector wordt aangeboden.

¹. Boomteeltgebied Zundert: Zundert en omliggende kerkdorpen

². CBS, Maatwerk, maart 2011

Seizoen 2010/2011

Kijken we naar seizoen 2010/2011 dan is een stijging van de omzet en het brutorendement per m² toch wel kenmerkend. De arbeidskosten laten het afgelopen seizoen eveneens een stijging zien. Daarentegen neemt de handel af en gaat er meer aanbod naar vrije kopers.

Areaal

Het gemiddelde areaal van de bedrijven met containerteelt is zo'n 2,8 hectare en bestaat uit containervelden, kassen, tunnels en volle grond.

Omzet

De omzet per m² in de sector containerteelt bedraagt € 10,07.

Containerteelt	2009/2010	2010/2011	Percentage
Omzet per m ²	€ 8,89	€ 10,07	13%

Tabel 2: 'Omzet per m² containerteelt'

Omzetverdeling

De omzet van bedrijven met containerteelt kunnen we verdelen in de volgende gebieden: omzet kwekerij binnenland, omzet kwekerij buitenland, omzet veiling, omzet cash & carry, omzet contractverkopen en overig.

Omzet Containerteelt	2009/2010	2010/2011
Omzet kwekerij binnenland	68%	65%
Omzet veiling	9%	14%
Omzet kwekerij buitenland	16%	13%
Omzet cash & carry	2%	6%
Omzet contractverkopen	2%	1%
Omzet overig	3%	1%

Tabel 3: 'Omzetverdeling containerteelt'³



³ Database benchmarking

Brutorendement

Het brutorendement is de omzet minus de directe kosten. Uit de bedrijfsvergelijking blijkt dat het brutorendement € 6,09 per m² bedraagt.

Containerteelt	2009/2010	2010/2011	Percentage
Gemiddelde brutorendement per m ²	€ 5,34	€ 6,09	14%

Tabel 4: 'Gemiddelde bruto rendement per m² containerteelt'

Arbeidskosten

De gemiddelde arbeidskosten bij een containerteler komen in het seizoen 2010/2011 uit op € 4,18 per m².

Containerteelt	2009/2010	2010/2011	Percentage
Arbeidskosten per m ²	€ 3,72	€ 4,18	12%

Tabel 5: 'Arbeidskosten per m²'

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

Kostprijsberekening

In het begin van de jaren 90 zagen we dat kwekers veel aandacht hadden voor hun kostprijs per eenheid product. Dit kwam doordat de boomkwekerijsector in die tijd financieel gezien een aantal moeilijke jaren doormaakte. Eind jaren 90 is de aandacht voor kostprijsberekening verslapt maar nu, door de toenemende concurrentie, is de factor kostprijs opnieuw een belangrijk onderwerp in de bedrijfsvoering.

Levert het product waarvan ik denk dat het het beste of duurste verkoopt ook daadwerkelijk het meeste op?

Niet zelden, zo hebben we gemerkt, heeft een kweker een verkeerd beeld van de zwaarstwegende producten in het sortiment. Het product dat het meest wordt verkocht, brengt niet altijd het hoogste rendement met zich mee. Natuurlijk is het goed mogelijk dat omdat de kostprijs van dit product niet bekend is, het product met een te lage marge wordt verkocht. De kweker kan door deze informatie zijn teeltplan aanpassen naar winstgevendheid van de producten.

Haalt de opbrengst van een bepaalde teelt die van een andere teelt niet omlaag?

Doordat er jaarrond geteeld en geleverd wordt heeft de kweker niet alleen te maken met pieken en dalen in de productie, maar zijn er ook in de prijs gedurende het jaar veel schommelingen. De jaarrekening van de kweker wordt echter eens per jaar opgemaakt waardoor er een financieel totaalbeeld verschijnt. In een jaarrekening is echter niet te zien welke producten zorgen voor de winst en welke producten de winst drukken. Het kan dus bijvoorbeeld zijn dat de winst die door een product gemaakt wordt wegvalt tegen het verlies dat op een ander product wordt geleden. Teeltplanwijzigingen zouden in dat geval raadzaam zijn.

Hoe staat de hoogte van mijn kostprijs tegenover die van de concurrentie?

De huidige marktwerking zorgt ervoor dat de kwekers elkaar op prijs beconcurreren. Het kunnen leveren tegen een lagere kostprijs dan de concurrent is dan ook een belangrijk streven. Een kweker zal altijd streven naar een zo hoog mogelijke marge. Is deze marge groter bij andere afzetmethoden dan zal de kweker er goed aan doen om de overstap naar die methode te maken. Op deze manier kan de kweker zich beter in de markt profileren.

Van Oers Agro op bezoek bij...

Maatschap van Hasselt-Schalk

Hoe kijkt een vooruitstrevende ondernemer uit de containerteelt op dit moment tegen de sector aan? Van Oers Agro vroeg het aan Piet en Rogier van Hasselt van Maatschap van Hasselt-Schalk.



Is jullie bedrijf ontstaan vanuit het ouderlijk bedrijf?

“De vader van Piet van Hasselt is begonnen met een gemengd bedrijf. In die tijd bestond de bedrijfsvoering uit het houden van vee en het verbouwen van gewassen. Inmiddels wordt het bedrijf voortgezet door de derde generatie. Op het moment dat Rogier in het bedrijf kwam zijn we ons gaan specialiseren in containerteelt.”

Waaruit bestaat het sortiment wat jullie telen?

“Wij telen het traditionele bos- en haagplantsoensortiment op contract. Het sortiment bestaat onder andere uit de soorten buxus sempervirens, taxus baccata, fagus sylvatica en viburnum opulus. Daarnaast hebben we een breed sortiment bestaande uit heesters en sierheesters in pot, zoals rosa fairy in allerlei soorten, hypericum en spiraea's. Het plantgoed wordt als stek ingekocht en blijft één jaar in de kas dan wel op het containerveld staan.”

Wat heeft seizoen 2010/2011 gebracht? Waar liggen de verschillen in vergelijking met het seizoen 2009/2010?

“Over de afzet en prijzen van de boomkwekerijproducten van het afgelopen seizoen zijn we tevreden. In seizoen 2010/2011 hebben we wel te maken gehad met wildschade veroorzaakt door een konijnenplaag. Hierdoor is veel plantmateriaal verloren gegaan. Als we de afzet en de prijzen van de boomkwekerijproducten van het afgelopen seizoen vergelijken met die van het seizoen 2009/2010 dan zijn daar geen grote verschillen in te ontdekken. De najaarsafzet van 2009 was wel minder dan de najaarsafzet van 2010, maar dit is gecompenseerd door de afzet in het voorjaar van 2010. De afzet naar het buitenland loopt goed. Dit heeft te maken doordat we onze naamsbekendheid proberen te vergroten door deel te nemen aan plantenbeurzen.”

Waar zijn jullie momenteel druk mee?

“Het zuiver houden van de planten. Op dit moment zijn we druk met het aanbinden, spuiten, oppotten en stekken van het plantmateriaal.”

Wat kan er beter in de sector?

“De marges op de boomkwekerijproducten worden steeds kleiner. Dat komt doordat de kosten steeds hoger worden en we dat niet in z'n geheel in de verkoopprijs van de plant kunnen doorberekenen. Dus de prijzen van de boomkwekerijproducten kunnen beter. Daarnaast denken we dat de mogelijke komst van het boomteelt-businesscentrum kansen kan bieden wat betreft logistiek en handelsafzet.”

Hoe zien jullie de toekomst?

“Onze verwachting is dat naar aanleiding van de economische crisis de boomkwekerijsector nog zware tijden gaat krijgen. De consument zal nog meer moeten gaan bezuinigen op luxegoederen waartoe ook de boomkwekerijproducten behoren. Ondanks dat blijven we wel optimistisch en willen we door uitbreiding van het areaal en sortiment blijven voldoen aan de vraag van de markt.”