



Sectorrapport Bos- en haagplantsoen

VAN OERS[®]
agro

Seizoen 2009/2010

Open mind in business

Inhoudsopgave

• Algemeen	3
• Areaalgegevens bos- en haagplantsoen	4
• Aantal boomkwekerijbedrijven boomteeltgebied Zundert	4
• Seizoen 2009/2010	5
• Marktwerving en prijsbepaling	6
• Van Oers Agro 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

Het seizoen 2009/2010 is weer voorbij. Als vervolg op het sectorrapport bos- en haagplantsoen 2008/2009 volgt nu het sectorrapport over het voorbije seizoen.

Landelijke ontwikkeling

De afzet van de producten van de Nederlandse bos- en haagplantsoentelers vindt voor een groot gedeelte plaats in Nederland. Afzetkanalen van bos- en haagplantsoentelers in Nederland zijn groothandel/ exporteurs, collega-boomkwekers, handelsbemiddelaars, veilingen en rechtstreekse export. Hieruit kunnen we concluderen dat 91% van het bos- en haagplantsoen eerst verhandeld wordt voordat het uiteindelijk bij de eindgebruiker terechtkomt. De overige 9% wordt rechtstreeks verkocht aan overheden, tuincentra en particulieren.

Bijna de helft van de totale handel van bos- en haagplantsoen wordt in boomteeltgebied Zundert¹ verhandeld.

Afzet bos- en haagplantsoentelers in Nederland	
Groothandel/ exporteurs	34%
Boom- en fruitkwekers	23%
Handelsbemiddelaars	14%
Veilingen	12%
Rechtstreekse export	8%
Park, plantsoen en hoveniers	4%
Overig	5%

Tabel 1: 'Afzetkanalen van bos- en haagplantsoenproducten in Nederland'

Wanneer we terugblikken op het seizoen 2009/2010 dan kenmerkt zich dat door een warm najaar en een zeer strenge winter. Dit had tot gevolg dat de afzetperiode zeer kort is geweest en mede daardoor de prijzen onder druk hebben gestaan. Veel bos- en haagplantsoentelers hebben daar hinder van ondervonden; in het voorjaar is de afzet immers groter dan in het najaar.

¹: boomteeltgebied Zundert omvat Zundert en omliggende kerkdorpen

Areaalgegevens bos- en haagplantsoen

Het totale areaal aan boomkwekerijgewassen en vaste planten bedraagt bijna 1.800 hectare. Daarvan is de sector bos- en haagplantsoen veruit de grootste sector met een areaal van 1.137 hectare. Als we dat afzetten tegen het totale areaal werd in 2009 64% van de beteelde oppervlakte in boomteeltgebied Zundert gebruikt voor de teelt van bos- en haagplantsoen.

Areaal bos- en haagplantsoen Nederland	1990	2000	2006	2007	2008	2009
Totaal	2.066	2.287	2.605	2.904	2.994	3.022
Areaal bos- en haagplantsoen boomteeltgebied Zundert						
Boomteeltgebied Zundert	1.038	1.153	1.139	1.131	1.143	1.137
Marktaandeel bos- en haagplantsoen boomteeltgebied Zundert						
Marktaandeel t.o.v. heel Nederland	50%	50%	44%	39%	38%	37%

Tabel 2: 'Areaalgegevens bos- en haagplantsoen'²

Uit bovenstaande tabel kunnen we opmaken dat het areaal op landelijk niveau alsmaar toeneemt terwijl het areaal in Zundert en omstreken de laatste jaren nagenoeg gelijkwaardig blijft. Kijken we naar het totale areaal dan verliest boomteeltgebied Zundert marktaandeel. Het verlies aan marktaandeel kan aan meerdere oorzaken liggen. Zo hebben we in Zundert te maken met begrenzing. Door de jaren heen is er steeds meer boomkwekerijgebied bijgekomen, wat op enig moment leidt tot verzadiging van het gebied. Daarnaast spelen factoren als natuur en infrastructuur een grote rol. Natuurgebied dient te worden behouden en er worden steeds meer wegen aangelegd. Ook is er sprake van omschakeling en uitbreiding naar niet-grondgebonden teelten zoals containerteelt.

Aantal boomkwekerijbedrijven in boomteeltgebied Zundert

In boomteeltgebied Zundert zijn 301 bedrijven actief in de boomkwekerij (dit is exclusief vaste planten). Per saldo zijn er 11 bedrijven gestopt. In die periode nam het areaal toe met 6 ha. De schaalvergroting is dan ook goed zichtbaar in de bos- en haagplantsoenteelt.

Boomkwekerijbedrijven excl. vaste planten	2007	2008	2009
Aantal boomkwekerijbedrijven excl. vaste planten	319	307	301
Aantal bedrijven met bos- en haagplantsoen:			
Bos- en haagplantsoen	237	230	226

Tabel 3: 'Aantal bedrijven met boomkwekerijgewassen in boomteeltgebied Zundert'³

². CBS, Statline, maart 2010

³. CBS, Statline, maart 2010

Seizoen 2009/2010

Hieronder vindt u enkele kengetallen die kenmerkend zijn voor de sector bos- en haagplantsoen in het seizoen 2009/2010.

Omzet

Gedurende het seizoen gaf de sector signalen af dat de omzet fors minder was in vergelijking met voorgaande seizoenen. De cijfers bevestigen dit beeld. De omzet per hectare is in de sector bos- en haagplantsoen met ruim 20% gedaald.

Bos- en haagplantsoen	2009/2010
Omzet per hectare	€ 24.300

Tabel 4: 'Omzet per hectare bos- en haagplantsoen'

De forse omzetzak kunnen we verklaren door de economische situatie, het warme najaar en de strenge winter van het afgelopen jaar. Door de economische situatie gaven bedrijven, overheden en particulieren minder uit. Het warme najaar en de strenge winter zorgden ervoor dat de afzetperiode zeer kort was en de prijzen onder druk kwamen te staan.

Arbeidskosten

De gemiddelde arbeidskosten per hectare in de sector bos- en haagplantsoen zijn met 18% gestegen ten opzichte van seizoen 2008/2009. Ook de lonen zijn wederom gestegen. Daarnaast heeft het samenvallen van de arbeidspiek een negatieve invloed gehad op de arbeidskosten.

Bos- en haagplantsoen	2009/2010
Gemiddelde arbeidskosten per hectare	€ 8.200

Tabel 5: 'Gemiddelde arbeidskosten per hectare'

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

¹ bron: [http://www.westonline.nl/Oost-Aziatische boktor](http://www.westonline.nl/Oost-Aziatische_boktor)

Marktwerving en prijsbepaling

Seizoen 2009/2010 is voor veel boomkwekerijbedrijven een moeilijk jaar geweest. Steeds meer boomkwekers realiseren zich dat er rendementsbewust gewerkt moet gaan worden. Eén van de methoden om het rendement te optimaliseren is door te zorgen dat de verkoopprijs van het product dusdanig hoog is dat alle kosten worden gedekt en dat er een relevante marge overblijft.

Hieronder vertellen we u meer over de traditionele marktwerving in de boomkwekerijsector. U leest hoe de verkoopprijs tot stand komt, in hoeverre de boomkweker daar invloed op kan uitoefenen en op welke wijze de producten worden verkocht.

Boomkwekerijproducten worden verkocht via directe verkoop of via contractverkoop.

Directe verkoop

De bekendste en oudste verkoopmethode die wordt toegepast in de boomkwekerijsector is de directe verkoop. Collega-boomkwekers kopen hun tussenproducten direct in bij de boomtelers. Tuincentra, particulieren en handelaren kopen hun eindproducten direct bij de boomkwekers. Deze verkoopmethode kent geen vorm van bemiddeling, waardoor de markt dan ook erg ondoorzichtig is. Zo'n vijftien jaar geleden kende de markt een grote vraag naar boomkwekerijproducten terwijl het aanbod laag was. Dat was een gunstige tijd voor de kweker, die voor zijn product kon vragen wat hij wilde, maar minder gunstig voor de koper. Door de malaise in de overige agrarische sectoren maakten veel agrariërs de overstap naar de boomkwekerijsector. Met als gevolg dat het aanbod sterk is gestegen. Door de ondoorzichtigheid van de markt weten de kwekers van elkaar niet welke prijzen ze voor een partij aanbieden. Om zijn planten toch te kunnen vermarkten, is de kweker geneigd de prijs laag te houden. Een aantal jaren geleden gebeurde dit voornamelijk aan het einde van het seizoen, maar we zien dat het moment van goedkoop aanbieden steeds verder naar voren is geschoven. Deze methode van verkoop vinden we voornamelijk in de gewasgroepen bos- en haagplantsoen, heesters en sierconiferen.

Contractverkoop

Een tweede vorm van traditionele verkoopmethodes is de contractverkoop. Aan het begin van het plantseizoen levert de contractkweker planten aan een collega-kweker. Daarbij liggen de prijs- en kwaliteitsrisico's bij de contracthouder.

De contractkweker is gegarandeerd van levering tegen de afgesproken kwaliteit en overeengekomen prijs, waardoor hij zekerheid heeft over zijn inkopen. Op deze manier loopt de contractkweker geen risico's qua prijs en kwaliteit. Deze methode van verkoop vindt voornamelijk plaats in de gewasgroepen bos- en haagplantsoen en sierconiferen.

Van Oers op bezoek bij...

Boomkwekerij A. Jochems-Milbou

Hoe kijkt een vooruitstrevende ondernemer uit de boomkwekerij op dit moment tegen de sector aan? Van Oers Agro vroeg het aan Arjan Jochems en Bregje Jochems-Milbou van Maatschap Jochems-Milbou.



Hoe is jullie bedrijf ontstaan?

“In 1991 vormde Arjan een maatschap samen met zijn ouders. Het bedrijf had toen een oppervlakte van 5,25 hectare. In 1997 kwam er een splitsing en is Maatschap Jochems-Milbou ontstaan. Wij zijn destijds begonnen met 6 hectare en dat is door de jaren heen uitgebreid tot 28 hectare.”

Wat is het sortiment?

“Het sortiment dat wij telen bestaat uit bos- en haagplantsoen en dan met name de soorten Fagus, Taxus, Carpinus en Buxus. Deze planten vormen een groot gedeelte van onze teelt. Deze teelten worden aangevuld met een breed sortiment andere soorten. De afnemers van onze planten zijn heel divers. De meeste planten gaan naar handelaren, maar we verkopen ook planten aan tuincentra en hoveniers.”

Hoe was 2009/2010 in vergelijking met 2008/2009?

“De omzet van dit seizoen is achtergebleven in vergelijking met de omzet van het voorgaande seizoen. Dat komt door het warme najaar en de zeer lange en strenge winter van het afgelopen jaar. Met als gevolg dat de afzetperiode kort is geweest en de omzet is achtergebleven.”

Wat doen jullie op dit moment?

“Momenteel zijn wij bezig met onkruidbestrijding, ziektebestrijding, snoeien en beregening. Dus zeg maar alle voorkomende werkzaamheden om de kwaliteit van het product te verbeteren. Daarnaast zijn we bezig met de voorbereidingen om een loods te gaan bouwen, zoals het doornemen van offertes en het bekijken van ontwerptekeningen.”

Hoe zien jullie de toekomst?

“In grote lijnen willen we zo doorgaan. Door het bouwen van de loods en uitbreiding van het machinepark willen we de arbeidsomstandigheden voor onszelf en het personeel verbeteren. Dat maakt het mogelijk om het areaal uit te breiden, wat zal moeten leiden tot een hoger rendement uit het bedrijf.”

En de eventuele komst van het Boomteelt Business Centrum?

“Dat is alleen maar heel goed. Het komt ten goede aan de afzet van de boomkwekerijproducten. Zundert is een echt boomkwekerijgebied en het zal voor de boomkwekers alleen maar een positieve werking hebben.”



Ligustrum ovalifolium



Taxus baccata



Fagus sylvatica



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