

VAN OERS AGRO
SECTORRAPPORT
SEIZOEN 2016/2017



VANOERS-AGRO.NL

VOORBIJE SEIZOEN & VERWACHTINGEN BOS- EN HAAGPLANTSOEN

Het voorbije seizoen hebben de bos- en haagplantsoen kwekers hun omzet en resultaat per hectare enorm zien verbeteren. De relatief zachte winter hielp hierin mee, al was het seizoen iets vroeger afgelopen dan gemiddeld. Het inkrimpen van het areaal en het reduceren van de kosten heeft zijn vruchten afgeworpen en een positief effect gehad op het rendement. Opvallend is wel dat de verschillen groot zijn. Kwekers die hun bedrijfsvoering, teeltplan of afzetkanalen niet hebben aangepast doen het aanzienlijk minder goed dan de ondernemers die wel op de veranderingen in de markt hebben geanticipeerd.

Gemiddeld zagen de bedrijven hun omzet per hectare met 10% stijgen. De totale omzet in de sector is daarentegen licht gedaald, als gevolg van het lagere areaal en de wijzigingen in het teeltplan. De kwekers met de grootste autonome groei zien hun omzet tot 20% toenemen, terwijl er ook kwekers zijn die hun omzet licht af zagen nemen. De grootste groei in omzet en rendement zit bij kwekers die hun producten zelf exporteren. De prijsdruk is het afgelopen seizoen licht afgenomen wat ook het gevolg is van schaarste van verschillende producten. De marge is voor veel producten nog niet op het niveau van de goede jaren van voor de crisis.

De arbeidskosten zijn ook het afgelopen jaar licht gedaald. Dit betreft zowel de inzet van eigen personeel als ingehuurd personeel via uitzendbureaus of payrollorganisaties. De areaal-inkrimping, waarin veelal op afstand liggende percelen zijn afgestoten, maar vooral efficiëntere bedrijfsvoering en mechanisatie zijn de oorzaak van deze daling.

De verhouding binnenlandse-buitenlandse werknemers is stabiel ten opzichte van het voorgaande jaar. De kritische opbrengstprijis, ofwel de opbrengst die een hectare bos- en haagplantsoen moet hebben om aan alle lasten te kunnen voldoen, is afgelopen jaar gestegen. Er wordt weer meer geïnvesteerd en extra afgelost, waardoor de lasten zijn toegenomen. Doordat de betalingstermijn terugloopt en de omzet stijgt komt er meer geld beschikbaar in de sector. De omzet zal daarmee ook moeten stijgen om structureel aan deze hogere lasten te kunnen voldoen.

De verwachtingen

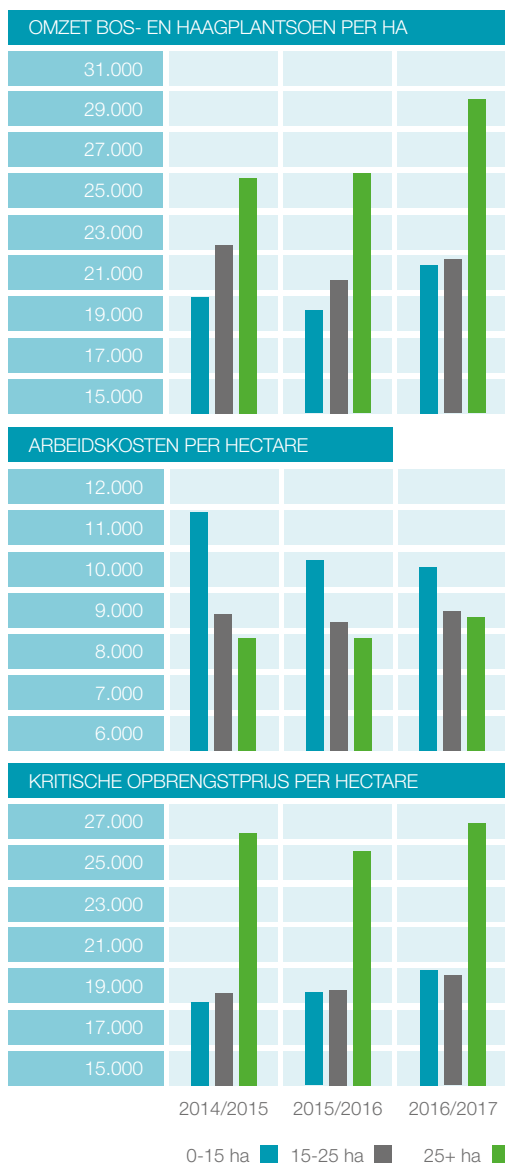
De verwachtingen voor het najaar zijn goed. De omzetstijging zal doorzetten en er zal meer financiële ruimte komen voor bedrijven om achterstallig onderhoud en investeringen uit te kunnen voeren. De wisselkoers van de pond is door de Brexit een onzekerheid voor de markt, evenals een mogelijke BTW-verhoging op boomkwekerijproducten.



Daarentegen nemen de bestedingen toe en kan Nederland de superieure kwaliteit en betrouwbare dienstverlening inzetten om zo toch interessant te blijven. Door de aantrekkelijke markt en afnemende areaal zal de prijsdruk afnemen.

De markt is nog niet terug op zijn niveau van voor de crisis, dus is het noodzaak om verantwoord met de beschikbare middelen om te gaan. Een combinatie van investeren, aflossen en reserves opbouwen is noodzakelijk om het bedrijf verantwoord door te kunnen ontwikkelen. Veel ondernemers hebben nog te weinig inzicht in hun marge per productgroep, wat het lastig sturen maakt. Er zit nog veel ruimte in het rendement van de boomkwekerijsector. Digitalisering van de markt biedt vele mogelijkheden voor koper en verkoper. Aanbod en informatie wordt toegankelijker en verspreid zich sneller en bedrijfsprocessen kunnen beter op elkaar aangesloten worden.

Daarnaast zullen de aankomende veranderingen met plantpaspoorten digitaal ingevuld worden. De digitalisering zal de komende jaren verder ontwikkelen en afnemers zullen hier vaker gebruik van gaan maken.



VOORBIJE SEIZOEN & VERWACHTINGEN CONTAINERTEELT

Containertelers kunnen op een goed seizoen terugkijken. De omzetstijging heeft geleid tot een over het algemeen goed rendement. Het areaal containerteelt is toegenomen, enerzijds door uitbreiding van bestaande bedrijven, anderzijds door nieuwe toetreders en bedrijven die omschakelen naar containerteelt. De export steeg, met name richting de Engelse en Duitse markt.

De stijging die de najaarscijfers lieten zien heeft in het afgelopen voorjaar doorgezet. Hierdoor heeft de containerteelt over het seizoen 2016/2017 een omzetgroei gerealiseerd van 6%. Met name de grote bedrijven hebben hun omzet bovengemiddeld zien stijgen, met respectievelijk 13%. Vorig jaar zagen de kleine en middelgrote bedrijven hun omzet het hardst stijgen. Over de afgelopen 2 jaar komt de gemiddelde groei sectorbreed uit op een stijging van ongeveer 15%. Het brengt daarbij de omzet per m² weer richting het omzetniveau van 2011.

Het aantal verschillende klanten is het afgelopen jaar gestegen. Deze spreiding is gunstig om te voorkomen dat te grote debiteuren met een betalingsachterstand hun stempel op de liquiditeitspositie kunnen drukken. Over het algemeen lopen de betaaltermijnen op de binnenlandse markt terug

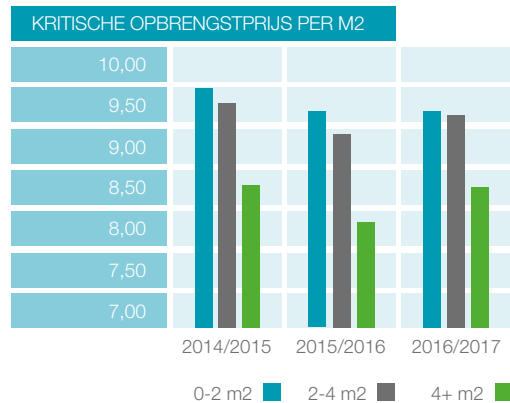
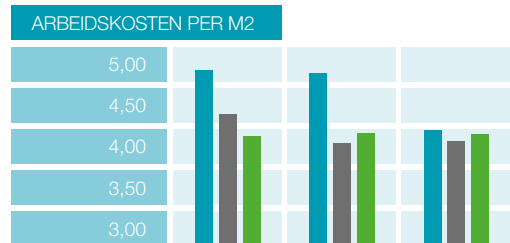
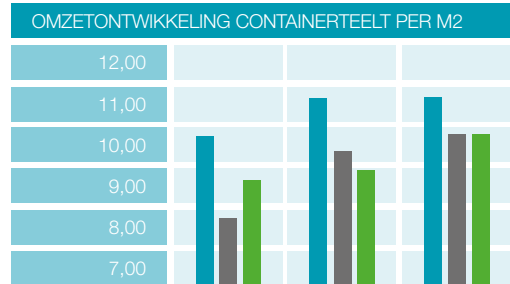
en staan rekeningen minder lang open. In tegenstelling tot de stijging bij de omzet zijn de arbeidskosten niet toegenomen.

Ondernemers zijn voorzichtig in het aannemen van vast personeel, terwijl tegelijkertijd de beschikbaarheid van gemotiveerde seizoenarbeiders afneemt. Onder de kritische opbrengstprijzen verstaan we de opbrengst die een bedrijf minimaal per m² moet ontvangen om aan alle uitgaven, verplichtingen en privé onttrekkingen te kunnen voldoen. De ruimte voor extra investeringen of aflossingen is bij grote bedrijven fors gestegen. Niet voor niets is dit ook de groep met de meeste investeringsplannen voor het komende seizoen. Kleine en middelgrote bedrijven zien echter ook ruimte ontstaan en kunnen vanuit hun positieve werkkapitaal weer denken aan investeringen of extra aflossing.

De verwachtingen

De verwachting is dat de groei door zal zetten. Alhoewel de Britse markt wellicht wat afneemt, is de vraag vanuit omringende landen groot. Ook vanuit de binnenlandse consumentenmarkt blijft de vraag aantrekken, groen bevordert het welbehagen, daar kan de sector van profiteren. De consument heeft echter ook andere eisen, waar ondernemers weldegelijk op zullen moeten gaan anticiperen. Zo is duurzaam produceren en dat uitdragen een onderwerp dat het koopgedrag van consumenten steeds meer gaat beïnvloeden. Herkomst van het product, duidelijk informatie over toegepaste gewasbeschermingsmiddelen en informatie over de logistieke voetafdruk wordt daardoor eerder regel dan uitzondering. Kwekers kunnen hier zelf al aan bijdragen door informatie te delen via openstelling bedrijven, informatieborden op percelen of op machines, productinformatie en via de belangenorganisaties.

Op termijn voorzien we problemen met de invulling van geschoold en zelfstandig personeel. Bedrijven worden groter, vaak ook met meerdere locaties, de aansturing van zo'n bedrijf kan dan niet meer door de ondernemer alleen gebeuren. Het opleiden van eigen personeel voor leidinggevende functies is noodzakelijk om de bedrijfsvoering op lange termijn rond te krijgen.



UW SPECIALISTEN

In de agrarische sector is het belangrijk dat u met een adviseur werkt die uw taal spreekt en uw sector begrijpt. Van Oers Agro heeft specialisten in elke sector. Betrokken adviseurs die uitblinken in hun vak. Wij weten wat u als mens en als ondernemer drijft. Neem gerust contact op voor meer informatie.



Arno Zagers
Directielid accountancy
A.Zagers@vanoers.nl



Paul de Jong
Specialist boomkwekerij
P.dJong@vanoers.nl



Theunis Mulders
Relatiebeheerder
T.Mulders@vanoers.nl

Van Oers Agro

Hofdreef 24, 4881 DR Zundert | T. +31 (0)76 597 88 00