



Sectorrapport Boomkwekerij 2024-2025

VAN OERS^v

Algemene terugblik

De rendementen in de boomkwekerijsector staan onder druk. De positieve ontwikkeling die in het najaar zichtbaar was, heeft zich niet doorgezet, waardoor de sector voor spannende tijden staat.

De verwachtingen voor het voorjaar waren positief. Na een opwaartse trend in het najaar lagen de kansen voor het grijpen: er was voldoende aanbod, de omzetpotentie was aanwezig en zelfs het weer werkte mee. Toch bleef de markt achter. Handelspartijen zijn voorzigtiger geworden en kopen minder op risico in, waardoor er meer afzetrisico bij de boomkwekers zelf ligt. Deze voorzichtigheid zien we niet alleen op de binnenlandse markt, maar ook op de exportmarkt, met name richting Duitsland.

Bedrijven bevinden zich daardoor in een cruciale fase. De buffer die in voorgaande jaren is opgebouwd, bood lange tijd bescherming tegen tegenslagen, maar begint nu af te nemen. De liquiditeitspositie komt onder druk te staan. In dit sectorrapport richten we ons daarom specifiek op het rendement en de ontwikkelingen op debiteurenniveau. Tegelijkertijd maken ondernemers bewustere keuzes.

Aan de kostenkant wordt actief gestuurd om het rendement op peil te houden. Dat is een goede ontwikkeling. We beginnen dan ook langzaam een verschuiving te zien van oppervlaktegericht telen naar afzetgericht telen. Boomkwekers planten minder automatisch hun volledige areaal vol, maar maken weloverwogen keuzes in wat ze aanplanten, zowel om kosten te beperken als om weerbaar te blijven bij tegenslagen.

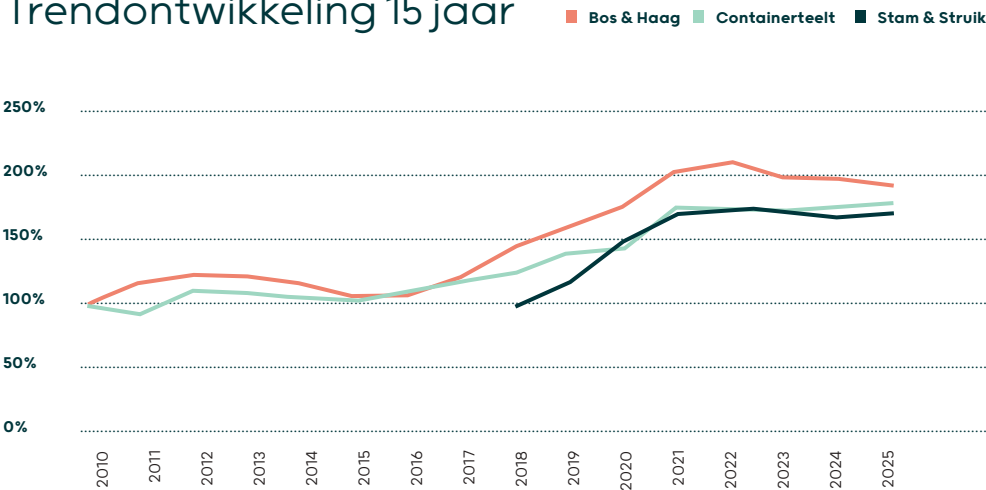
Daarnaast groeit de belangstelling voor korte teelten en snel rendement. Dat heeft een positief effect op de financiële positie van bedrijven. Belangrijk daarbij blijft wel om jezelf als boomkweker te onderscheiden. Als alle boomkwekers wisselen naar dezelfde korte teelten zal ook de komende jaren de concurrentie en het afzetrisico groot blijven.

Verwachtingen najaar

De verwachtingen voor het najaar en het volgende seizoen zijn voorzichtig. Het is onduidelijk hoe de afzetmarkt zich zal ontwikkelen. Wel staat vast dat de sector een grote potentie heeft: de omzetmogelijkheden zijn sterk en de vraag naar groen blijft onverminderd hoog. Om een goed beeld te kunnen schetsen van de ontwikkelingen de komende jaren, kijken we iets verder terug dan normaal. We zoomen in op de trend van de afgelopen 15 jaar. Op basis van de omzetontwikkeling bij boomkwekers zien we dat de sector zich nu op hetzelfde punt bevindt als in 2016: het derde jaar van een stabiele periode. Deze trend sluit aan bij het bekende gezegde “zeven vette jaren, zeven magere jaren”. De zeven vette jaren kenmerkten zich door omzetgroei, gevolgd door zeven magere jaren, bestaande uit drie jaren van daling en vier jaren van stabilisatie.

Als deze trendlijn zich voortzet, zal het seizoen 2025-2026 naar verwachting nog een stabiele omzet laten zien, terwijl in 2026-2027 weer ruimte voor groei ontstaat. De containerteelt-bedrijven lijken daarin voorop te lopen en kunnen mogelijk komend seizoen al een verdere groei verwachten. De belangrijkste conclusie is dan ook: “De vraag naar groen blijft groot”. Boomkwekers zullen het komende seizoen een pas op de plaats moeten maken om zich klaar te maken voor positievere jaren die gaan volgen.

Trendontwikkeling 15 jaar



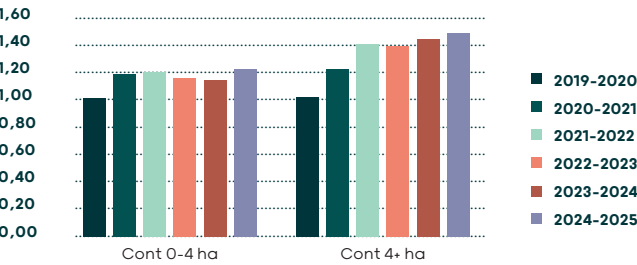
Omzet

Het voorjaar van 2025 bood veel omzetspotentie, voortbouwend op de positieve trend die in het najaar van 2024 was ingezet. De containerteeltbedrijven hebben de trend van het najaar door weten te zetten met een lichte stijging van de omzet tot gevolg. Deze groei is daar hard nodig om de stijgende kosten op te vangen. Containerteeltbedrijven zijn bovendien minder afhankelijk van handelspartijen binnen de boomkwekerijregio. Doordat zij zich goed weten te onderscheiden en veel energie steken in het verkopen van planten en opbouwen van een klantrelatie, weten zij hun omzet op peil te houden.

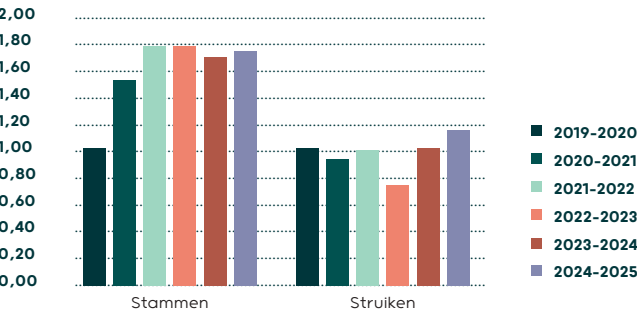
Bij de bedrijven in de volle grond heeft de trend van het najaar zich niet doorgezet. Waar de bos- en haagplantsoenbedrijven in het najaar nog een kleine plus noteerden, werd dit in het voorjaar gevolgd door een lagere omzet, met per saldo een lichte daling. De oorzaak ligt vooral in de marktontwikkeling: afnemers zijn terughoudender geworden en vermijden te vroeg of te fors inkopen.

Bij de andere vollegrondsbetrijven zien we eenzelfde ontwikkeling terug. Ook daar is in het voorjaar van 2025 een gemiddeld lagere omzet zichtbaar dan in 2024. Tegelijkertijd heeft de prijs-ontwikkeling hier invloed op. We zien dat sommige kwekers toch geneigd zijn hun prijzen te verlagen in mindere tijden, wat de omzet-ontwikkeling in de sector onder druk zet. De kleinere bedrijven weten door het maken van goede afspraken hun omzet beter op peil te houden.

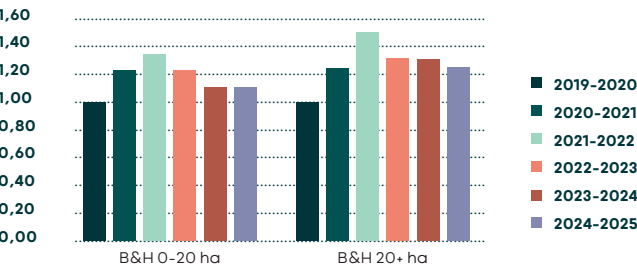
Omzetindex Containerteelt



Omzetindex Vollegrond



Omzetindex Bos- en haagplantsoen



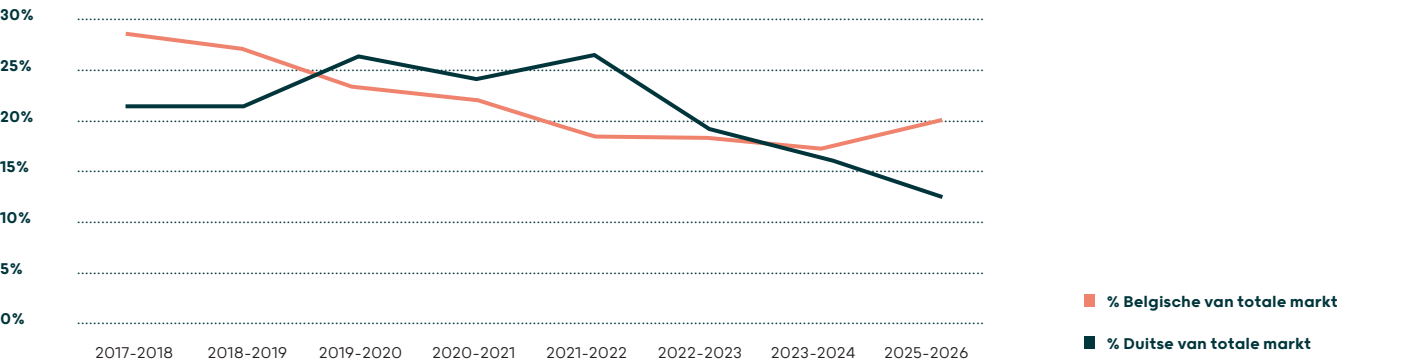
Export

De trends die de afgelopen jaren zichtbaar waren op de exportmarkt zetten zich voort en hebben merkbare invloed op de omzetontwikkeling van veel bedrijven. We zien de totale exportwaarde afnemen met ongeveer 3%. Dat is niet bij alle landen het geval.

Sommige markten blijven juist groeien, zoals Groot-Brittannië en België. Waarbij de ontwikkeling in België een stabilisering is van de van oudsher belangrijke handelsmarkt. Met name de markten in Midden-Europa lijken onder druk te staan. Zowel Duitsland, Tsjechië en Oostenrijk laten een forse afname in de exportwaarde zien. In Duitsland is het inmiddels gebruikelijk dat afnemers minder op risico inkopen en een afwachtende houding aannemen. Deze trend is ook zichtbaar in Oostenrijk en Tsjechië, waar dezelfde terughoudendheid de marktontwikkeling remt.

Dat de Belgische markt opnieuw een toename laat zien, is goed nieuws voor de kleinere boomkwekers. Voor regio Zundert is België door zijn topografische ligging traditioneel een belangrijke afzetmarkt. Een groei op deze markt biedt dan ook kansen voor zowel grote als kleine boomkwekerijbedrijven in de regio.

Ontwikkeling Duitse en Belgische markt



Verdeling naar exportlanden



Arbeidskosten

Het afgelopen jaar hebben de boomkwekers fors ingezet op arbeid, zo blijkt uit de cijfers. We zien kosten die gestabiliseerd zijn of zelfs een afname laten zien. Onder de arbeidskosten vallen niet alleen de uitgaven voor personeel, maar ook voor uitzendkrachten en de vergoeding voor eigen arbeid. Vooral deze laatste categorie speelt een rol in de waargenomen stabilisering en daling. We zien dat boomkwekers bewuster omgaan met hun uitgaven om het bedrijf financieel gezond te houden.

Daarnaast kijken boomkwekers bewuster naar de arbeidsspiegel. Op basis van de vorige cao zou een stijging van 4 à 5% van de loonkosten verwacht worden. Dat deze stijging niet terug te zien is in de cijfers, wijst erop dat bedrijven hun personeel efficiënter hebben ingezet en hebben geprobeerd te werken met minder arbeidskrachten. Ook de rustigere afzetmarkt heeft bijgedragen aan een lagere personeelsbehoefte, wat samen resulteert in een positieve ontwikkeling aan de kostenkant.

Bedrijven besteden steeds meer aandacht aan het binden van personeel. Het gaat daarbij niet meer alleen om de primaire arbeidsvoorwaarden zoals salaris, maar er wordt ook gekeken naar secundaire voorwaarden, zoals bonussen, vergoedingen en personeelsactiviteiten. Dit draagt bij aan de loyaliteit van medewerkers. Tegelijkertijd blijft de vraag naar personeel groot, wat zichtbaar is in het aantal vacatures. Op veel bedrijven zou extra mankracht nog altijd welkom zijn.



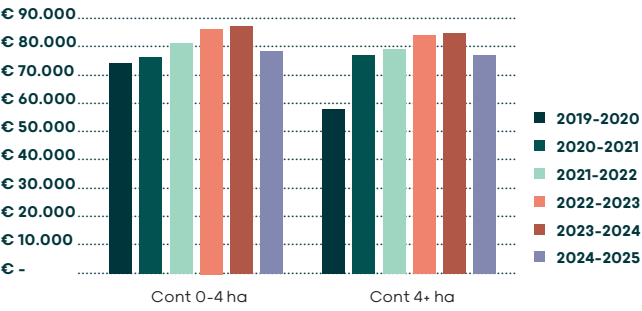
In juni 2025 is na uitgebreide onderhandelingen een akkoord bereikt over de nieuwe cao Open Teelten, met een looptijd van 1 juli 2025 tot en met 30 juni 2027.

Dit is een positieve ontwikkeling, omdat er nu, in tegen-stelling tot de vorige cao met een looptijd van één jaar, langere termijnzekerheid is voor zowel werkgevers als werknemers. De cao is nog niet algemeen verbindend verklaard, maar veel boomkwekers hebben de aangekondigde verhogingen al doorgevoerd. De loonstijgingen zijn als volgt:

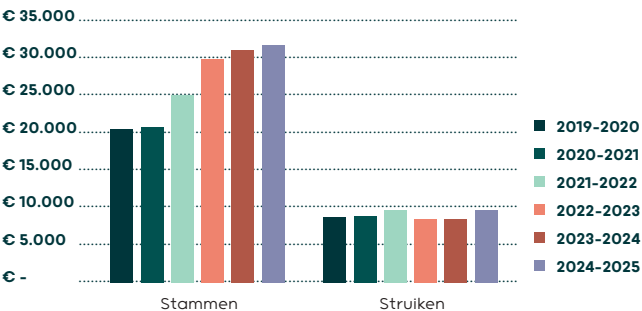
Ingangsdatum	Percentage verhoging %
Per 1 juli 2025	2%
Per 1 januari 2026	2,2%
Per 1 juli 2026	2%
Per 1 januari 2027	2,2%

Naast deze loonsverhogingen, zijn er in de cao ook andere belangrijke afspraken gemaakt. Zo wordt een reiskostenvergoeding ingevoerd voor medewerkers die tussen de 5 en 10 kilometer van het bedrijf wonen en wordt de vak volwassen leeftijd verlaagd naar 19 jaar. verder is er extra aandacht voor duurzame inzetbaarheid van medewerkers, iets wat bijdraagt aan de toekomstbestendigheid van bedrijven.

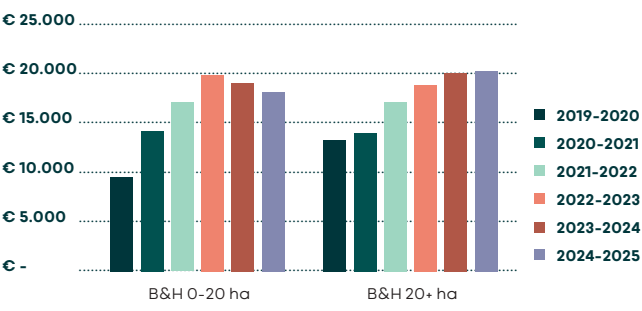
Arbeidskosten Containerteelt



Arbeidskosten Volleggrond



Arbeidskosten Bos- en Haagplantsoen





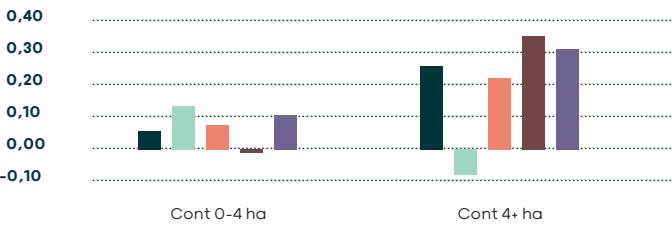
Grondstoffenmarge

De grondstoffenmarge geeft het verschil weer tussen de omzetindex (toename van omzet) en de grondstoffenindex (toename van kosten). Bij de containerteeltbedrijven is, ondanks een lichte afname in het afgelopen boekjaar, nog altijd sprake van een positieve grondstoffenmarge. Opvallend is wel dat deze marge bij de grotere bedrijven is gedaald, ondanks een hogere omzet. De oorzaak ligt in de stijgende kosten voor grondstoffen. De afgelopen jaren was hierin een afname te zien doordat oude voorraden veelal opgemaakt werden. Deze oude voorraden, van bijvoorbeeld potten, blijken nu uitgeput te zijn waardoor een kostenstijging onvermijdelijk is.

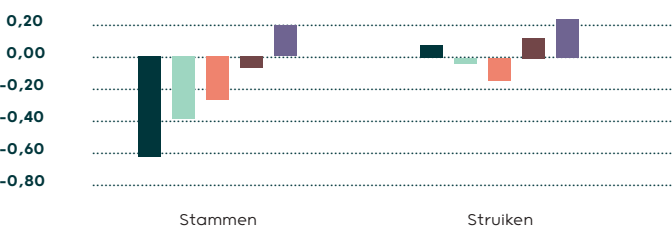
De vollegrondsbedrijven laten een ander beeld zien. Zowel bij stammen als bij struiken is sprake van een omslag van een negatieve naar een positieve grondstoffenmarge. Door de kosten te beheersen, weten deze bedrijven hun rendement te verbeteren.

Een negatieve grondstoffenmarge ontstaat wanneer de kosten harder stijgen dan de omzet. Dit is momenteel het geval bij de bedrijven zich specialiseren in het bos- en haagplantsoen. Het rendement staat hier onder druk. De kleine bedrijven maken een andere ontwikkeling door dan de grote bedrijven. Vooral bij de grotere bos- en haagplantsoenbedrijven is een forse daling van de grondstoffenindex zichtbaar, voornamelijk doordat zij bewuster zijn gaan aanplanten en hun areaal efficiënter benutten.

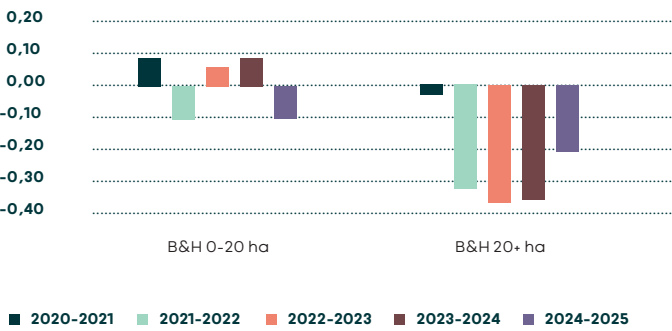
Grondstoffenmarge Containerteelt



Grondstoffenmarge Vollegrond



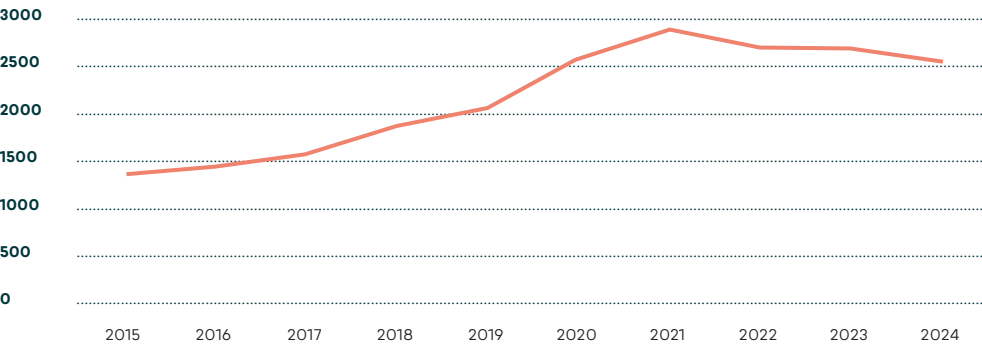
Grondstoffenmarge Bos- en Haagplantsoen



Ontwikkeling debiteuren

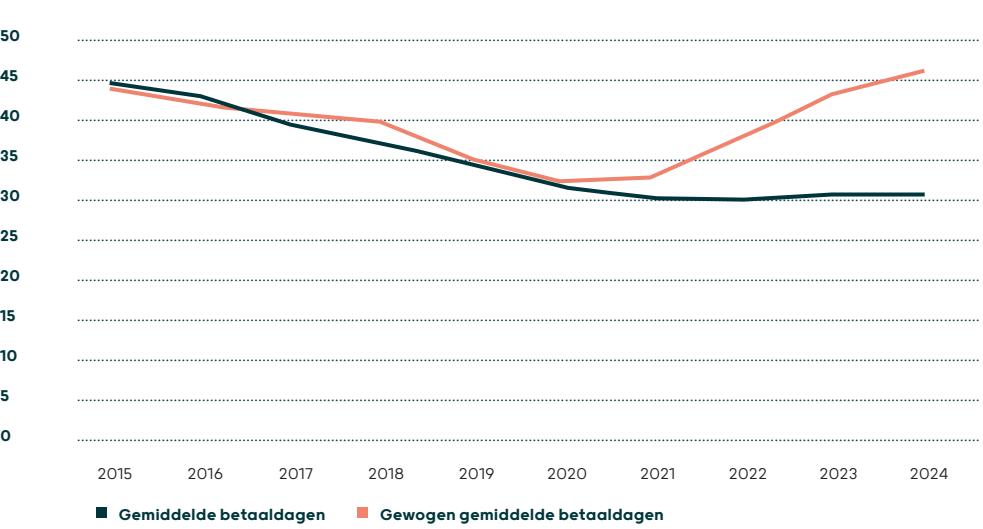
Binnen de sector klinkt steeds vaker het signaal dat facturen langer open blijven staan. Ondernemers baseren dit gevoel vaak op hun eigen administratie of op de stand van hun bankrekening, wat doorgaans een vrij nauwkeurige indicatie geeft. Op basis van cijfers is deze ontwikkeling nader onderzocht. Om dit goed in beeld te krijgen, wordt eerst gekeken naar de ontwikkeling van de verkoopfacturen. De gemiddelde waarde van een verkoopfactuur liet aanvankelijk een forse stijging zien, maar is de afgelopen jaren licht gedaald. Deze daling hangt samen met omzetontwikkeling. Het gaat hierbij niet zozeer om het verlies van klanten, maar eerder om het feit dat klanten gemiddeld minder afnemen. Dit sluit aan bij de bredere trend van kleinere orders. De meeste kwekers hanteren tegenwoordig een facturatiefrequentie van eenmaal per week. De gemiddelde factuurwaarde weerspiegelt daardoor wat een klant gemiddeld op weekbasis afneemt.

Gemiddelde waarde verkoopfactuur

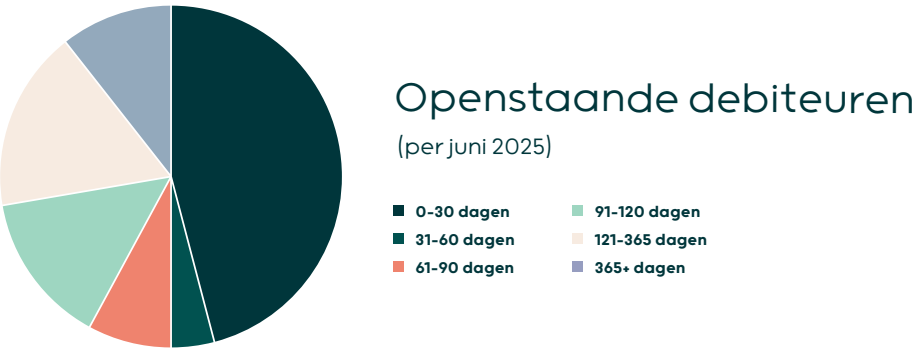


Uiteindelijk streeft iedere ondernemer ernaar zo snel mogelijk betaald te worden. Het aantal betaaldagen is daarbij een belangrijke graadmeter. Dit aantal dagen is gemiddeld ingelopen van 2015 tot 2021 maar stabiliseert de laatste jaren rond de 30 dagen. Dat sluit dan ook niet aan bij het gevoel dat in de sector heerst. Kijken we echter naar het gewogen gemiddelde van het aantal betaaldagen, dan zien we wel aansluiting met dit gevoel. Dat betekent dat met name de grote facturen blijven liggen. De kleine facturen worden weliswaar sneller betaald, maar de grote facturen zorgen ervoor dat (wanneer we kijken naar het gewogen gemiddelde) het aantal betaaldagen oploopt. Deze ontwikkeling hangt nauw samen met de marktsituatie. Als de omzet stijgt, gaat het beter in de sector en komt het geld ook eerder binnen. Als de markt grilliger wordt, heeft dat duidelijk invloed op de betaaltermijnen. Per 30 juni 2025 is het beeld van de openstaande debiteuren nader in kaart gebracht, verdeeld over zes categorieën. Bijna de helft van de openstaande facturen staat minder dan 30 dagen open.

Ontwikkeling gemiddeld aantal betaaldagen



Het aandeel facturen tussen de 30 en 90 dagen is zelfs gering, wat bevestigt dat de meeste betalingen tijdig worden voldaan. Zorgelijker is het aandeel van facturen dat langer dan 90 dagen openstaat: dit betreft 42% van de openstaande posten. Een nadere analyse laat zien dat het vooral om grote bedragen gaat, waarvan sommige zelfs al meer dan een jaar uitstaan. Deze ontwikkeling heeft een directe en significante impact op de cashflowpositie van bedrijven in de sector.



EBITDA berekening als percentage van de omzet

			
EBITDA berekening als percentage van de omzet	Containerteelt 2024-2025	Stam & Struik 2024-2025	Bos & Haag 2024-2025
Netto-omzet	100,0%	100,0%	100,0%
Kostprijs Omzet	-37,90%	-30,35%	-45,10%
Overige bedrijfsopbrengsten	0,18%	-0,04%	-0,39%
Bruto-omzet resultaat	62,28%	69,69%	55,29%
Lonen en salarissen	-14,12%	-14,07%	-10,89%
Sociale lasten	-2,33%	-2,49%	-1,99%
Pensioenlasten	-1,45%	-1,51%	-1,63%
Overige personeelskosten	-9,93%	-8,39%	-10,89%
Personeelsbeloningen	-27,83%	-26,46%	-25,40%
Huisvestingskosten	-7,22%	-7,70%	-6,57%
Verkoopkosten	-0,33%	-1,78%	-0,23%
Inventariskosten	-5,87%	-5,48%	-5,08%
Autokosten	-0,32%	-0,67%	-0,57%
Algemene kosten	-2,51%	-2,23%	-2,67%
Overige bedrijfskosten	-16,25%	-17,86%	-15,12%
EBITDA	18,20%	25,37%	14,77%

Het rendement in de boomkwekerijsector staat onder druk, wat ook zichtbaar wordt in de EBITDA-berekening. Gemiddeld is de EBITDA als percentage van de omzet met 2 procentpunt afgenomen. Bij de bos- en haagplantsoenbedrijven is dit percentage zelfs gedaald tot onder de 15%. Van de EBITDA moeten bedrijven verplichtingen en uitgaven voldoen: aflossingen en rente, investeringen, belastingen en privé-uitgaven. Wat daarna resteert, wordt de marge genoemd. Banken hanteren hierbij vaak een norm van 7,5% van de omzet als gezonde marge. Over het afgelopen jaar zijn er echter verschillende bedrijven die een negatieve marge laten zien. Een negatieve marge zorgt dan ook voor een afname in de liquiditeit met een tekort aan cashflow als gevolg.



Bredaseweg 117
4872 LA Etten-Leur
T. +31 (0)76 502 57 00
E. agro@vanoers.nl

Onderneem met voorsprong
VANOERS.NL/AGRO