



Sectorrapport Najaar 2025

VAN OERS^v

Algemene terugblik

Het najaar van 2025 was kort, grillig en onvoorspelbaar. Toch hield de sector zich opmerkelijk goed staande: de omzet bleef gemiddeld stabiel en de exportwaarde steeg fors. Maar schijn bedriegt. Achter die stabiliteit gaan grote verschillen tussen bedrijven schuil. De voorspelling na voorjaar 2025 luidde als volgt: “Het boekjaar 2025-2026 zal het 4e stabiele omzetjaar worden waarna vervolgens vanaf 2026-2027 weer een groei verwacht kan worden.”

Die eerste voorspelling lijkt in het najaar 2025-2026 uit te komen, over de grote lijn is een stabiele omzet zichtbaar. Daarnaast leidt de combinatie van een korte afzetperiode en een substantieel beschikbare voorraad tot een aanzienlijke omzetspotentie voor het komende voorjaar. Hiermee ligt het seizoen 2025-2026 in lijn met de eerdere verwachtingen en vormt het een solide basis. Dat betekent niet dat we alle boomkwekers van de daken horen schreeuwen. In tegenstelling, de verschillen tussen de bedrijven onderling nemen toe. Waar het bij het ene bedrijf beter draait dan voorgaande jaren, is dat bij andere bedrijven niet het geval. Daarbij speelt met name de strategie en het aanwezige assortiment hierin een grote rol. Ook de handelsmarkt is van belang. Ondernemers die de klanten, ook in het buitenland, weten te vinden, hebben een grotere potentie. Dat vraagt dan ook een ander soort ondernemerschap waarin onderscheidend vermogen essentieel is. In dit rapport zullen we ook kijken naar de financiële druk op de bedrijven, wat is daar de reden van en hoe wordt er bijvoorbeeld door banken naar gekeken. En belangrijker, wat kan de ondernemer nog bijsturen?

Verwachtingen voorjaar

De vooruitzichten voor het voorjaar zijn positief. Ondanks dat het ook na de winter wat langer heeft geduurd voor het seizoen op gang kwam, worden de signalen in de sector weer beter. Vorig voorjaar was

minder dan verwacht, om die reden is voorzichtigheid in de verwachtingen wel van belang. De liquiditeitsdruk binnen de bedrijven zal komend voorjaar verder toenemen. Door het wegvallen van eerder opgebouwde reserves ontstaat er beperkt vangnet, waardoor het voldoen aan lopende verplichtingen uitdagender wordt. Dit kan ertoe leiden dat crediteurentermijnen verder oplopen, wat voor meerdere bedrijven geen uitzondering zal zijn.

Om deze druk te verlichten en de continuïteit te waarborgen, is het realiseren van een positief rendement essentieel. Alleen met voldoende winstgevendheid kunnen bedrijven hun financiële verplichtingen tijdig blijven nakomen en de liquiditeitspositie structureel versterken. Handelsbedrijven zullen ook dit voorjaar voorzichtig zijn in wat er ingekocht wordt. Het inkopen op risico zien we veel minder dan voorheen. Dat betekent dat er veel sprake zal zijn van daghandel. De druk op de boomkwekers wordt daarmee zowel financieel als operationeel opgevoerd. Tegelijkertijd liggen er kansen voor de boomkwekers wanneer flexibel ingezet kan worden op vraagpieken.

Disclaimer

In het najaar van 2025 heeft een herijking plaatsgevonden van de benchmark boomkwekerij. De coronajaren zijn achterwege gelaten en de cijfers over het najaar 2025 worden vergeleken met het najaar 2024 en najaar 2023. Daarbij heeft ook een actualisatie van de data plaatsgevonden en verandering van kengetallen waardoor cijfers kunnen afwijken van eerdere rapporten.

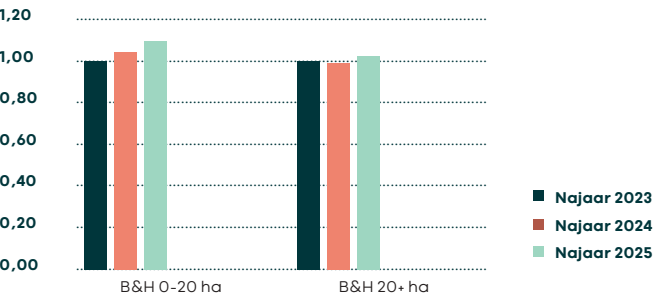
Omzet

Een stabiele omzet was de verwachting. Dat is ook terug te zien, al zijn er ook verschillen tussen de sectoren zichtbaar. Bij de bos- en haagplantsoen bedrijven is een lichte stijging van de omzet zichtbaar. Dat is goed nieuws, zeker bij de grote bedrijven waar vorig jaar nog een daling zichtbaar was. Deze deelsector heeft zich duidelijk hersteld van het zwakkere najaar 2024 en profiteert vooral van een herstellende exportmarkt.

De omzet bij de containerteelt bedrijven is ongeveer gelijk aan voorgaand jaar. Echter zijn tussen de bedrijven onderling wel verschillen zichtbaar. De omzet lijkt bij deze bedrijven nu minder te zijn dan bij de andere deelsectoren, maar dat is zeker niet het geval. Het vergelijkingspunt, najaar 2023, was hier namelijk al een sterke basis. Met de lichte stijging die gerealiseerd wordt, weten de containerteeltbedrijven zich opnieuw prima staande te houden. Daarbij zien we de kortere teelten goed lopen. Ook de visueel aantrekkelijke markt blijft goed, daar kan met goede kwaliteit het verschil gemaakt worden.

De vollegrondsbedrijven volgen deze trend. Met een jaarlijkse stijging van 5% staat deze sector er goed voor. Echter is daar wel merkbaar dat er minder op voorhand wordt ingekocht. Handelaren zijn voorzichtiger, wat met name onzekerheid geeft voor het voorjaar. Ook vorig jaar was bij deze bedrijven een plus te zien, die in het voorjaar alsnog resulteerde in een daling. Het zou dan ook mooi zijn als de bedrijven in het voorjaar de stijging vast kunnen houden.

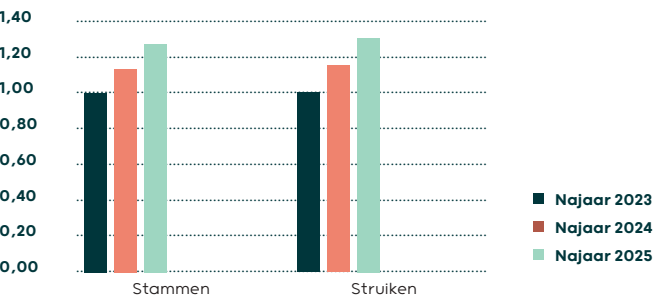
Omzetindex Bos- en haagplantsoen



Omzetindex Containerteelt



Omzetindex Vollegrond



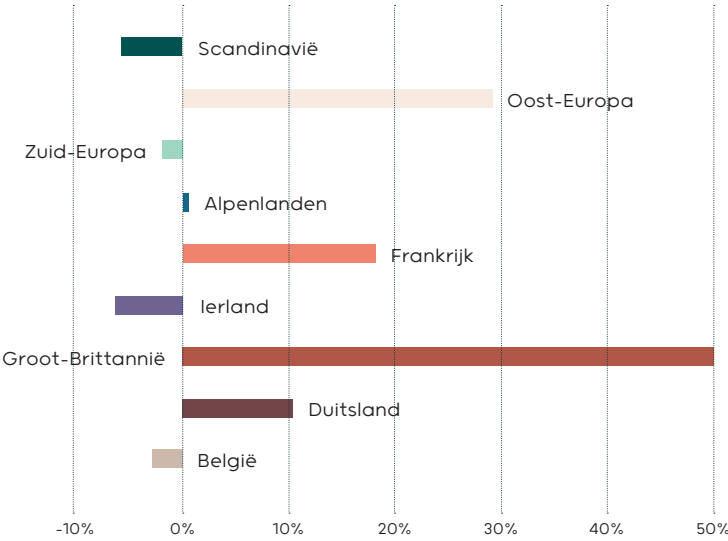
Export

De export blijft een sterke pijler in de boomkwekerijsector. De exportwaarde is het afgelopen najaar met 15% toegenomen. Dit is een krachtig signaal dat de internationale vraag naar groen nog altijd groot is. Met de gelijkblijvende omzetcijfers in ons achterhoofd betekent dat opnieuw een daling van de binnenlandse markt. De kwekers zelf worden dan ook meer en meer afhankelijk van goede handelspartijen gezien de handel op afstand plaats vindt. Ondernemers die dit zelf ook (deels) mee weten te pakken kunnen hun voordelen daaruit halen.

Groot-Brittannië is opnieuw de grootste groeier en vertegenwoordigt al bijna veertig procent van de totale exportwaarde. De vraag komt vooral voort uit een tekort aan binnenlandse productie en een grote behoefte aan uniform plantmateriaal. Ook in Frankrijk en Oost-Europa zien we toenemende vraag, al is de financiële impact van deze markten kleiner dan die van het Verenigd Koninkrijk. De afhankelijkheid van exportmarkten vergroot wel het belang van stabiele handelsrelaties en goed georganiseerde logistiek.

De exportcijfers laten ook de positieve kant van de afzet zien. Met de toenames die zichtbaar zijn, kan zeker gesteld worden dat de vraag naar groen groot is. Dat is een positief signaal in toch wel onzekere tijden.

Mutatie %





Arbeidskosten

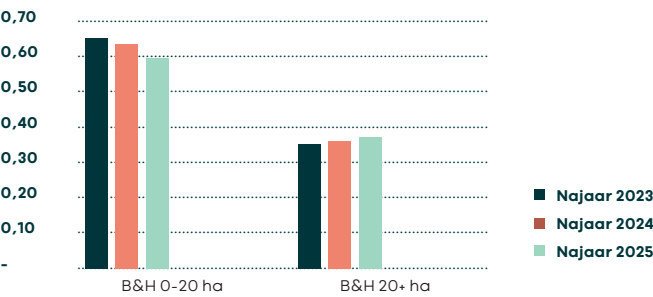
Om een beeld te krijgen van de arbeidskosten op de bedrijven, kijken we naar de arbeidsindex. De arbeidsindex laat de verhouding zien tussen de arbeidskosten en de omzet. Daarbij wordt niet alleen de betaalde arbeid meegerekend maar ook de niet betaalde arbeid. Hiervoor (eigen arbeid) wordt € 50.000 per jaar per vennoot meegerekend.

Daarmee zijn de arbeidskosten bij de kleinere bedrijven fors hoger dan bij de grotere bedrijven. Dat komt door dat de eigen arbeid een groot aandeel inneemt bij de kleinere bedrijven. Deze bedrijven kennen een lagere omzet en houden procentueel een hogere fiscale winst over. Echter, wanneer we daar rekening houden met eigen arbeid, wordt zichtbaar dat het rendement bij deze bedrijven juist onder druk staat.

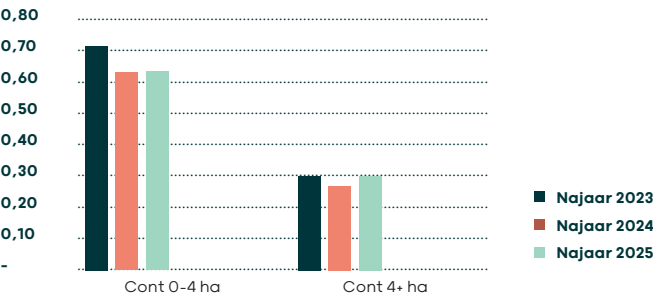
De boomkwekers weten ook de arbeidsindex stabiel te houden, wat positief is. De omzet laat een lichte stijging zien waardoor met gelijke kosten de arbeidsindex zal dalen. De toename van de arbeidskosten is dan ook binnen de perken gebleven. Ondernemers zijn zich bewust van de hoeveelheid in te zetten arbeid en kijken waar mogelijk om die bij te sturen. Voor de kwekers is de hoeveelheid arbeid een belangrijke knop om aan te draaien.

Tegelijkertijd staan de ontwikkelingen in de markt niet stil. De nieuwe cao brengt opnieuw stijgingen van personeelskosten met zich mee. De eerste twee stijgingen heeft de sector al voorbij zien komen (2,0% per 1 juli 2025 en 2,2% per 1 januari 2026). Daar zal per 1 juli 2026 nog een stijging van 2,0% op volgen met vervolgens de laatste stijging in deze afspraken per 1 januari 2027 (nogmaals 2,2%).

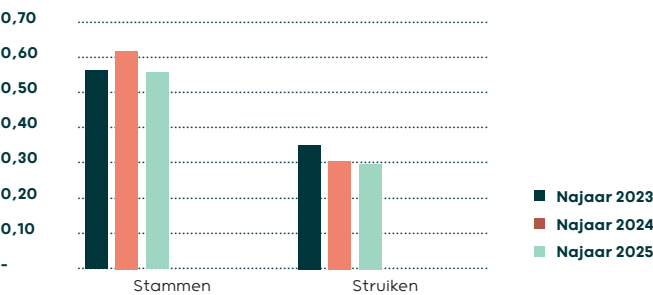
Arbeidsindex Bos- en haagplantsoen



Arbeidsindex Containerteelt



Arbeidsindex Vollegrond



Kritieke opbrengstprijis

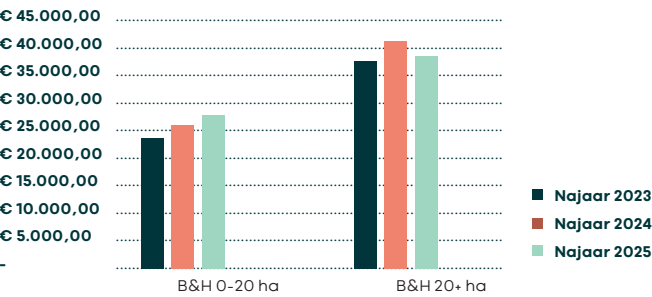
De kritieke opbrengstprijis (KOP) laat zien hoeveel omzet nodig is om break even te draaien. Daarbij houden we rekening met de volgende lasten: inkoopkosten, personeelskosten, overige bedrijfskosten, rentelasten, privé opnamen en aflossingen. De kritieke opbrengstprijis geeft dan ook het geld weer dat binnen moet komen op de rekening om aan alle verplichtingen te kunnen voldoen.

De verschillende deelsectoren laten ieder andere trends zien. Bij de kleinere bedrijven zien we een toename van ongeveer 5% ten opzichte van vorig jaar. De grotere bedrijven daarentegen laten een afname zien. Dat geeft aan dat zij hun ondernemingen bijgestuurd hebben. De bijsturing heeft met name plaatsgevonden in de kostprijs (inkoopkosten). Daar speelt ook mee dat de grote bedrijven minder handel hebben bijgekocht. Men verkoopt eerst de eigen kwekerij voor ze verder gaan kijken. Daarmee weten ze hun eigen kostenstijgingen binnen de perken te houden.

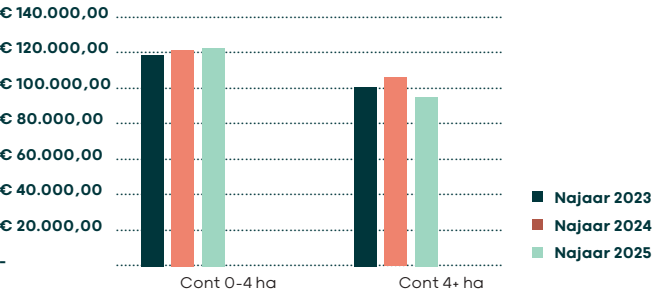
Bij de vollegrondsbetrijven is eveneens een lichte toename zichtbaar, die aansluit bij de ontwikkelingen in de markt. Kosten blijven stijgen en een indexering van 2% is dan zeker niet verrassend. Ook voor de komende jaren wordt deze indexering verwacht.

Omdat de KOP gemiddeld vrijwel gelijkligt aan de gerealiseerde omzet, blijft bufferopbouw voor veel bedrijven moeilijk. Hierdoor neemt de financiële kwetsbaarheid toe en groeit de afhankelijkheid van banken.

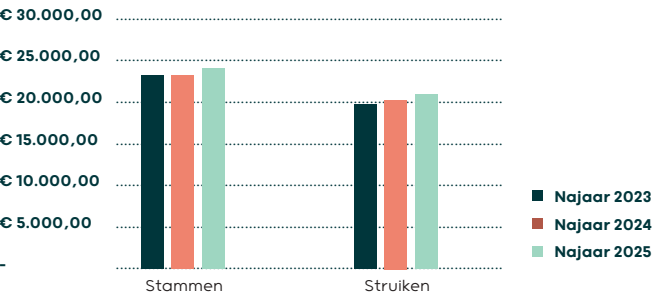
KOP Bos- en haagplantsoen



KOP Containerteelt



KOP Vollegrond



Kengetallen

In het najaar is opnieuw bij verschillende bedrijven een financiële druk ontstaan met name in de liquiditeit. Normaliter kennen boomkwekerijbedrijven een liquiditeitsstekort in de zomer. Met name bij de vollegrondsbedrijven is dit normaal. Echter, door het seizoen dat later op gang komt en debiteurentermijnen die oplopen, is dit tekort niet in september opgelost. Voordat het eerste echte geld binnenkomt, is het najaar ver gevorderd. Deze ontwikkeling, in combinatie met lege buffers zorgt voor een financiële druk.

Dat dit in het najaar niet opgelost kan worden, blijkt ook uit de cijfers. Momenteel is de kritieke opbrengstprijs en de omzet in de sector gemiddeld genomen gelijk. Dat betekent dat bedrijven er niet op achteruit gaan, maar dat alles wat binnenkomt er ook weer uit gaat. Daarmee is het lastig om buffers op te bouwen. Dat blijkt ook uit de marge.

Marge = EBITDA - Rentelasten - Aflossingen - Belastingen - Privé opnamen - Vervangingsinvesteringen

De marge is in de bancaire wereld een belangrijk kengetal en geeft aan hoeveel ruimte een onderneming heeft om aan alle verplichtingen te voldoen. Met een kritieke opbrengstprijs welke gelijk is aan de omzet, zal de marge 0 zijn. Daarmee is het niet mogelijk om een liquiditeitsstekort op te vangen. Om die reden kijken banken dan ook naar de financieringsmarge. Dit betreft de marge ten opzichte van de omzet. Banken houden hier veelal een minimum van 7,5% aan. Daarmee is wel voldoende ruimte om tegenslagen te kunnen verwerken.

Financieringsmarge = Marge / Omzet

Een ander belangrijk kengetal is de DEBT / EBITDA. Hierbij wordt de EBITDA vergeleken met de totale uitstaande schulden. Dit kengetal geeft niet aan hoe liquide een onderneming is, maar wel of de schuldenstand in verhouding is met de verdien capaciteit van het bedrijf. Als richtlijn, voor vollegrondsbedrijven, wordt aangehouden dat de totale schulden maximaal vijf keer de EBITDA mag bedragen.

DEBT / EBITDA

Tot slot is het van belang om te kijken naar de betalingscapaciteit ten opzichte van de financiële verplichtingen. Daarmee wordt inzichtelijk gebracht in hoeverre een bedrijf in staat is om aan haar verplichtingen te voldoen. Dit zegt dus ook iets over de financiële druk op een onderneming. Dit kengetal wordt de Debt Service Coverage Ratio (DSCR) genoemd. Wanneer dit kengetal te laag uitkomt, is er te weinig ruimte om aan de verplichtingen te voldoen. Een richtlijn is dan ook een DSCR van minimaal 1,4.

DSCR = (EBITDA - Belastingen) / (Rente + Aflossingen + Privé opnamen)

Met deze kengetallen kan de financiële situatie van de onderneming in beeld gebracht worden. Deze geven een richtlijn en helpen om tijdig bij te kunnen sturen alvorens de druk te hoog oploopt.



EBITDA
berekening
als percentage
van de omzet

	 Bos- en Haag najaar 2025	 Containerteelt najaar 2025	 Vollegrond najaar 2025
EBITDA berekening als percentage van de omzet			
Netto-omzet	100,0%	100,0%	100,0%
Kostprijs Omzet	-35,4%	-29,8%	-30,1%
Overige bedrijfsopbrengsten	0,3%	-0,3%	-0,1%
Bruto-omzet resultaat	64,8%	70,5%	70,0%
Lonen en salarissen	-12,1%	-13,7%	-14,8%
Sociale lasten	-2,1%	-2,2%	-2,5%
Pensioenlasten	-1,3%	-1,3%	-1,3%
Overige personeelskosten	-15,6%	-8,8%	-9,2%
Personeelsbeloningen	-31,2%	-26,0%	-27,8%
Huisvestingskosten	-10,2%	-10,6%	-10,1%
Verkoopkosten	-0,4%	-0,3%	-0,8%
Inventariskosten	-6,4%	-4,4%	-7,3%
Autokosten	-0,7%	-0,3%	-1,1%
Algemene kosten	-2,8%	-2,9%	-3,4%
Overige bedrijfskosten	-20,5%	-18,5%	-22,7%
EBITDA	13,2%	25,9%	19,5%

De EBITDA laat een licht herstel zien, maar blijft per saldo krap. In het bos- en haagplantsoen stijgt de EBITDA naar ruim dertien procent, een duidelijk herstel na het zwakke 2024. Toch blijft dit percentage onder het niveau dat nodig is om comfortabel aan alle financiële verplichtingen te voldoen. De vollegrondsbedrijven scoren dit jaar beter met een EBITDA van bijna twintig procent. De containerteelt blijft qua rendement het meest stabiel en laat de minste schommelingen zien. Als de trend van vorig jaar zich herhaalt, kunnen de rendementen aan het einde van het seizoen nog iets verbeteren, al zullen deze marges krap blijven.



Kansen voor ondernemers

De kansen voor ondernemers liggen in meerdere domeinen. Op het gebied van verkoop en markt is het belangrijk om afzet beter te spreiden, actief exportrelaties te onderhouden en prijschommelingen strak te monitoren. Dit vraagt om een proactievere commerciële houding dan in het verleden, waarin afzet vanzelfsprekender was. Daarbij is een passend assortiment hebben voor de afzetmarkt van groot belang.

Op financieel gebied biedt een maandelijkse liquiditeitsprognose houvast. Het actief verkorten van debiteurentermijnen en het onderhandelen over langere betalingsafspraken met leveranciers geeft ademruimte op de rekening. In sommige gevallen kan herfinanciering van kortlopende schulden de druk op de cashflow verlagen.

Binnen het domein arbeid ligt de kans vooral in efficiëntere planning. Piekmomenten kunnen beter worden voorbereid en bedrijven die investeren in mechanisatie verminderen zowel de afhankelijkheid van menskracht als de kans op stijgende arbeidskosten. Daarnaast blijft het reduceren van kosten een belangrijke hefboom. Het gericht terugbrengen van handelsinkoop en het maximaliseren van verkoop van eigen producten levert structureel een betere marge op.

Naast arbeid zijn voor de bedrijven onder andere voldoende beschikbaarheid van uitgangsmateriaal en van voldoende water kritische succesfactoren. Deze factoren onder controle hebben is van belang om een stap verder te komen.

Tot slot is strategisch ondernemerschap belangrijker dan ooit. Heldere keuzes in assortiment, schaal en marktpositionering bepalen in toenemende mate het succes van een bedrijf. Ondernemers die actief blijven investeren in professionalisering, samenwerking en lange termijnrelaties bouwen aan een stevige positie voor de toekomst.



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

Onderneem met voorsprong
VANOERS.NL/AGRO