



Sectorrapport Boomkwekerij 2025-2026

VAN OERS^v

Algemene terugblik

Een aanmerkelijk rustig voorjaar zorgt ervoor dat de aanwezige omzetpotentie niet te gelde is gemaakt. De stabilisatie van zowel omzet als exportwaarde maakt van seizoen 2025-2026 het vierde stabiele omzetjaar op rij. De pijlers zijn dan ook volledig gericht op het boekjaar 2026-2027 waarin goede rendementen van belang zullen zijn om bedrijven financieel gezond te houden.

De gemiddelde sectorcijfers laten stabilisatie zien, maar maskeren toenemende verschillen tussen ondernemingen. Strategie, afzetstructuur en ondernemerschap verklaren in toenemende mate het verschil tussen succesvolle bedrijven en bedrijven die financieel onder druk staan. Bedrijven met een onderscheidend assortiment, sterke exportpositie en directe klantrelaties laten stabiele resultaten zien, terwijl bedrijven die afhankelijk zijn van traditionele handelsstromen meer moeite hebben om rendement vast te houden. De markt wordt steeds meer vraaggestuurd. Handelspartijen bouwen minder voorraad op en kopen vaker pas in nadat afzet is zeker gesteld. Hierdoor verschuift het risico richting de kweker. Tegelijkertijd zorgt dit ervoor dat kwaliteit, leverbetrouwbaarheid en flexibiliteit belangrijker worden dan ooit. Bedrijven die snel kunnen schakelen profiteren hiervan.

Een tweede belangrijke ontwikkeling betreft liquiditeit. Doordat de noodzakelijke omzet momenteel hoger ligt dan de gerealiseerde omzet draaien bedrijven een negatieve marge. Er is daarmee geen ruimte voor bufferopbouw waardoor ondernemingen gevoeliger worden voor tegenvallers. Dit vraagt om scherper financieel management en meer focus op kasstromen. Daarnaast zal een hogere omzet essentieel worden om financieel voldoende ruimte te behouden.

Financieel sturen wordt daarbij steeds belangrijker. Stuur daarbij niet enkel op omzetgroei maar besteed ook aandacht aan marge, liquiditeit en assortimentskeuzes. Maandelijkse liquiditeitsprognoses en actief debiteurenbeheer kunnen daarbij helpen om goed inzicht te behouden in de geldstromen.

Verwachtingen voorjaar

De cijfers wijzen op een sector die stabiliseert maar tegelijkertijd verandert. De vraag naar groen blijft aanwezig en exportmarkten bieden kansen. Daar staat tegenover dat handelspartijen voorzichtiger inkopen en risico's steeds meer bij de kweker terechtkomen.

Voor 2026-2027 zijn de verwachtingen voorzichtig positief. De combinatie van stabiele vraag, afvlakkende kostenstijgingen en groeiemarkten binnen Europa biedt perspectief op beperkte rendementsgroei. De belangrijkste succesfactoren blijven ondernemerschap, assortimentskeuzes, liquiditeitsmanagement en kostenefficiëntie. Daarbij zal prijsvorming een belangrijke rol spelen. Om structureel rendement te realiseren, zullen de prijzen moeten stijgen. Ondernemers die actief sturen op marge, exportspreiding, arbeidsproductiviteit en financieel inzicht lijken het best gepositioneerd voor de volgende groeifase. De sector beschikt over voldoende marktpotentie, maar succes zal minder vanzelfsprekend zijn dan in voorgaande groeiperioden.

Hoofdadvis voor 2026-2027: stuur niet op volume maar op rendement. Bedrijven die hun cijfers maandelijks monitoren, snel kunnen schakelen en duidelijke strategische keuzes maken zullen de grootste voordelen behalen.

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

De omzetcijfers 2025-2026 laten binnen de boomkwekerij-sector een wisselend beeld zien. Bij het ene bedrijf is het duidelijk lastiger om de omzet op peil te houden dan elders. Met name binnen het bos- en haagplantsoen is dit zichtbaar. Wat opvalt is dat met name de grote bedrijven nu omzet laten vallen. Zeker in het voorjaar van 2026 is dit zichtbaar. Over het najaar stonden deze bedrijven namelijk nog op een kleine omzetgroei. De resultaten daarvan zijn nu niet meer zichtbaar als gevolg van een omzetsdaling van 20% in het voorjaar. De kleine bedrijven hebben de trend van het najaar wel door weten te zetten en lijken in dit geval te profiteren van de markt. Dit komt met name doordat deze bedrijven zich weten te specialiseren en daardoor relevant blijven voor de markt. Duidelijk wordt wel dat het seizoen in het bos- en haagplantsoen wederom te kort is geweest en daardoor de omzetspotentie niet volledig benut is.

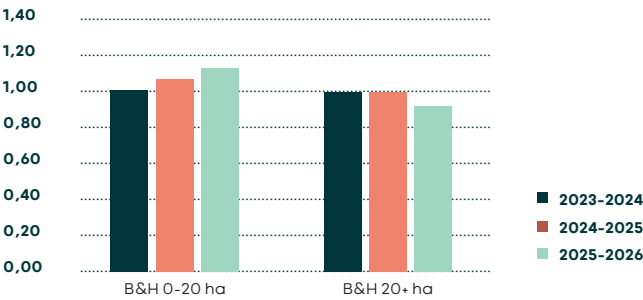
De containerteeltbedrijven hebben daar minder last van. Sterker nog, deze bedrijven kunnen praten over een zeer goed voorjaar. Uitgaande van het feit dat 2023-2024 ook een goed seizoen was, weten deze bedrijven een mooie omzet te presenteren. Echter is het ook hier van belang om je te onderscheiden van de markt. Door goede kwaliteit te leveren in het visueel aantrekkelijk segment, kan juist meerwaarde gecreëerd worden.

Een zorgvuldige assortimentskeuze wordt daardoor steeds belangrijker en zal dat ook de komende jaren blijven. Historische teeltplannen geven geen garantie meer voor een toekomstig succes. Het meenemen van de juiste marktinformatie en afzetpotentie in de teeltplanning speelt daarbij een belangrijke rol.

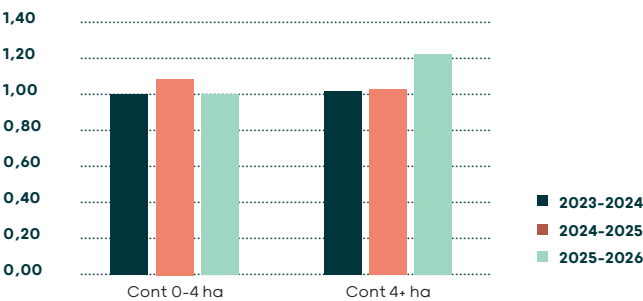
Ook de bedrijven binnen de stammen- en struikenteelt proberen zich hier steeds meer op te focussen. Dat is ook terug te zien in de cijfers. Met name bij de teelt van struiken zijn het afgelopen jaar goede resultaten geboekt. De assortimentskeuze speelt daarin een belangrijke rol. Analyseer om die reden jaarlijks de rentabiliteit per productgroep. Vergroot focus op producten met aantoonbare marktvraag en durf afscheid te nemen van producten die structureel onvoldoende rendement opleveren.

Daarnaast speelt prijsvorming een belangrijke rol. Om voldoende rendement te maken zullen de prijzen van het product omhoog moeten. In tijden van krapte wordt het aantrekkelijk om voor huidige of lagere prijzen te verkopen. Dat is een mooie oplossing voor de korte termijn, op de lange termijn zal de sector daarvan echter de pijn blijven voelen.

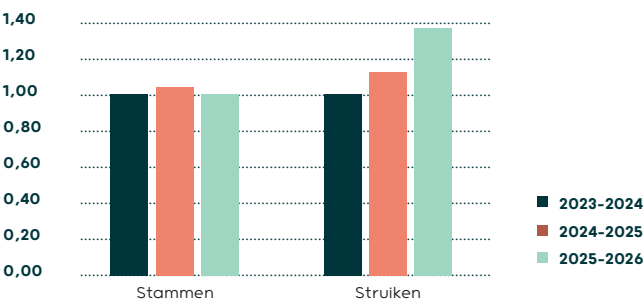
Omzetindex Bos- en haagplantsoen



Omzetindex Containerteelt



Omzetindex Vollegrond





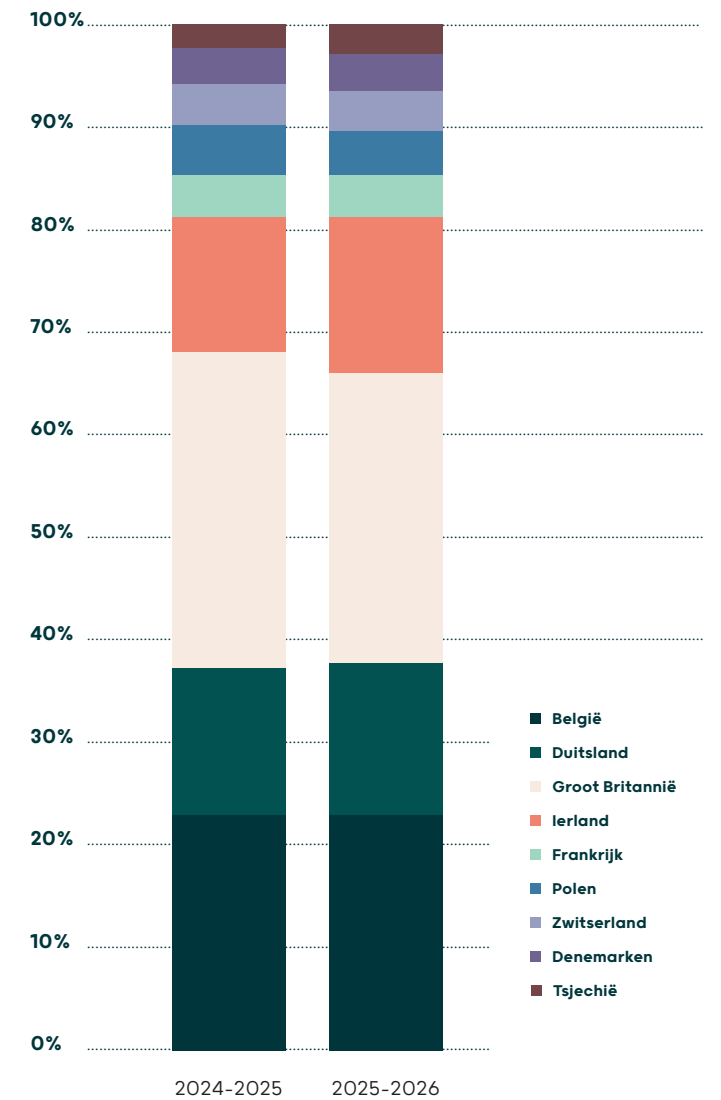
Export

De export blijft een van de belangrijkste pijlers onder de Nederlandse boomkwekerijsector. Voor het seizoen 2025-2026 is een totale exportwaarde zichtbaar die in grote lijnen gelijk is aan het vorige seizoen. Dat betekent wel dat de groei stagneert. Waar de afgelopen jaren, en ook in het najaar van 2025, de omzet richting het buitenland consequent groeide is die groei nu niet meer zichtbaar. Deze ontwikkeling hangt in grote lijnen samen met de omzetzakking bij de grote bos- en haagplantsoenbedrijven.

De stabiele exportwaarde betekent niet dat er geen ontwikkelingen zichtbaar zijn op de exportmarkt. In tegendeel. De belangrijkste verschuiving zit in de Engelse markt. De afgelopen jaren was Groot-Brittannië consequent de grootste groeier, nu is een afname van ongeveer 10% zichtbaar. Ook deze lijkt aan te sluiten bij bovenstaande ontwikkeling. Deze afname wordt goed gemaakt door een toename naar Duitsland, Frankrijk en Ierland.

De afhankelijkheid van export neemt toe. Daarmee groeien ook de risico's rondom regelgeving, logistiek en politieke ontwikkelingen. Ondernemers die actief investeren in langdurige klantrelaties kunnen deze risico's beter beheersen. Een van de mogelijkheden daartoe kan zijn door exportactiviteiten te spreiden over meerdere landen. Daarmee wordt afhankelijkheid van een grote afnemer of exportbestemming voorkomen. Daarnaast is het van belang om te investeren in directe klantrelaties en zichtbaarheid op de internationale markt.

Verdeling naar exportlanden



Arbeidskosten

De arbeidsindex laat zien dat ondernemers steeds efficiënter omgaan met arbeid. We zien dat ondernemers regie krijgen op de arbeidskosten. Dat neemt niet weg dat de arbeidsindex wel ontwikkelingen weergeeft. Bij de grote bos- en haagplantsoenbedrijven blijven de arbeidskosten gelijk, maar door een daling van de omzet maken deze relatief een groot aandeel uit van omzet. Om die reden stijgt de arbeidsindex dan ook.

In de arbeidsindex wordt niet enkel de betaalde arbeid meegenomen. Voor de eenmanszaken, maatschappen en vof-structuren wordt € 50.000 per jaar per ondernemer meegerekend voor de eigen arbeid. Om die reden zien we ook dat met name de kleine bedrijven een hoge arbeidsindex laten zien. Dat is logisch, gezien daar de eigen arbeid een relatief groter deel van de kostenstructuur uitmaakt. De eigen beloning is ook een belangrijk onderdeel van de marge die overblijft van een onderneming. Daarbij zien we dat met name bij financieringen het helpt wanneer ondernemers deze eigen beloningen onder controle hebben.

Beschikbaarheid van personeel blijft beperkt en cao-verhogingen zorgen voor structureel hogere kosten. Per 1 januari 2026 en 1 juli 2026 heeft reeds een verhoging van de cao-lonen plaatsgevonden.

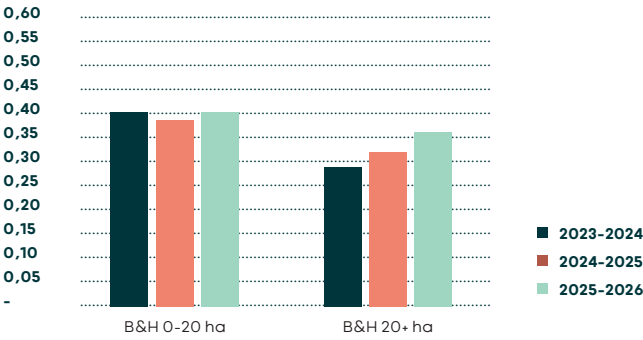
Ook per 1 januari 2027 dient een verhoging van 2,2% verwerkt te worden. Daarna zullen de cao-onderhandelingen opnieuw opgestart dienen te worden en de vraag is dan ook wat daarin zal worden meegenomen. De uitkomst van toekomstige cao-onderhandelingen blijft daa rom een belangrijke factor voor de kostprijsontwikkeling binnen de sector.

Tegelijkertijd neemt het belang van goed werkgeverschap toe. Bedrijven die investeren in opleiding, werksfeer en duurzame inzetbaarheid blijken personeel beter te kunnen behouden. Daarbij is dit eenvoudiger bij Nederlandse personeelsleden dan bij arbeidsmigranten. Met name in die laatste groep is merkbaar dat het lastig is deze aan een onderneming te binden.

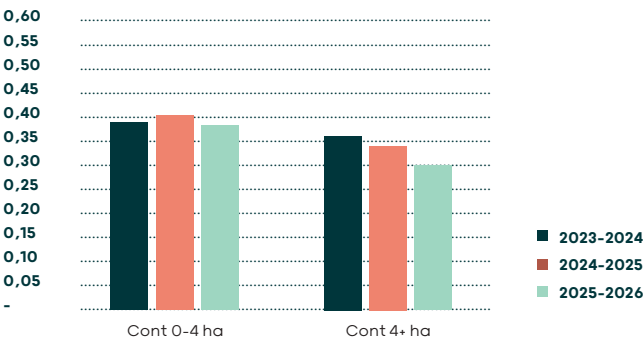
Om de grip op de arbeidskosten te behouden is het belangrijk om inzicht te hebben in de arbeidskosten per productgroep. Om die reden is het aan te bevelen een analyse te maken van de arbeidsproductiviteit en van daaruit te bekijken welke teelten arbeidstechnisch aantrekkelijk zijn.

Ook kunnen daaruit automatiseringsvraagstukken volgen. Immers, iedere procent arbeidsbesparing heeft direct effect op het rendement.

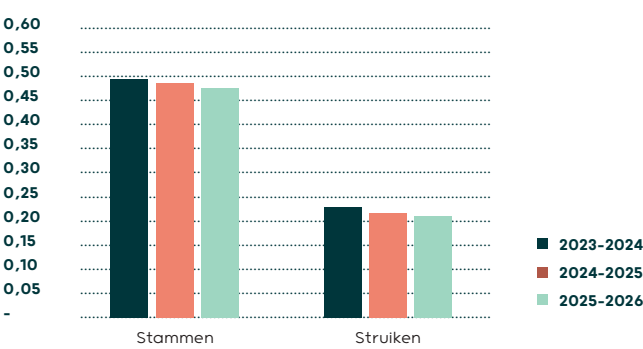
Arbeidsindex Bos- en haagplantsoen



Arbeidsindex Containerteelt



Arbeidsindex Vollegrond



Kritieke opbrengstprijis

De kritieke opbrengstprijis blijft een belangrijk stuurgetal. De cijfers laten zien dat voor veel bedrijven de noodzakelijke omzet boven de gerealiseerde omzet ligt. Hierdoor ontstaat een negatieve marge waardoor de onderneming in feite inteert op het vermogen. Dat is geen goede ontwikkeling en zorgt dat buffers aangesproken moeten worden om het gat te kunnen dichten. Uit dit kengetal blijkt daardoor duidelijk dat dit niet langer kan. Om structureel rendement te kunnen realiseren zal verdere prijsverbetering noodzakelijk zijn.

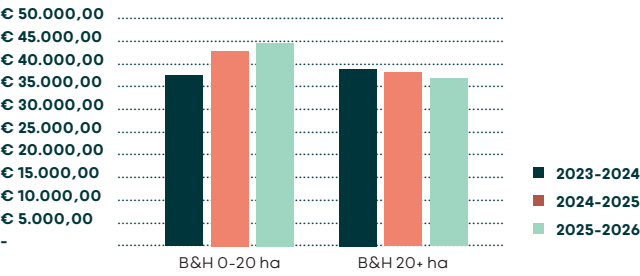
De grote bedrijven lijken enig voordeel te hebben uit schaalgrootte, maar ook daar blijkt kostenbeheersing alleen niet voldoende. Bij de grote bos- en haagplantsoen-bedrijven is de omzetsdaling groter dan de daling in de kosten. Per saldo geeft dit dus een negatief effect op de EBITDA van de onderneming. Voor kleinere bedrijven is de impact echter groter. Daarbij blijkt kostenbeheersing op dit moment lastig waardoor een tegenvallend seizoen direct impact heeft op de liquiditeit en de financierbaarheid van de onderneming.

Waar het privéleven vaak ook vanuit de onderneming wordt bekostigd, betekent dit mogelijk ook interen op de levensstandaard. Dat vergroot de financiële kwetsbaarheid van de onderneming en beperkt de ruimte voor toekomstige investeringen.

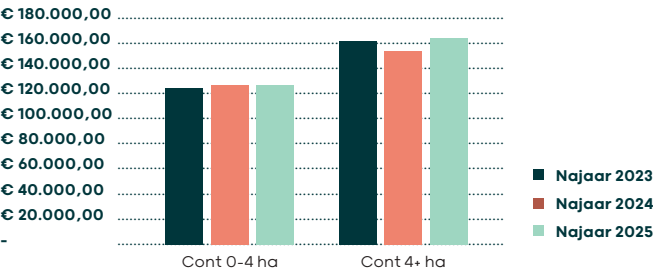
Bij de containerteeltbedrijven en vollegrondsbedrijven blijken deze ontwikkelingen minder grillig te zijn. Ook bij de grote containerteeltbedrijven is sprake van kostenstijgingen. Echter door een omzetstijging die groter is dan de kostenstijging, blijft daar een positieve EBITDA-impact over. Bij de vollegrondsbedrijven zien we eenzelfde ontwikkeling.

De ontwikkeling van de kritieke opbrengstprijis benadrukt dat tijdige financiële sturing belangrijk is en nog belangrijker wordt. Bedrijven moeten niet alleen weten hoeveel omzet zij realiseren maar zich ook bewust zijn van hoeveel omzet nodig is om aan alle verplichtingen te voldoen. Door de kritieke opbrengstprijis goed in beeld te hebben en deze te vergelijken met de gerealiseerde omzet kunnen bedrijven tijdig bijsturen.

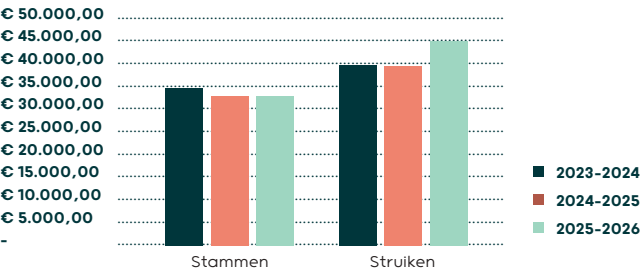
KOP Bos- en haagplantsoen



KOP Containerteelt



KOP Vollegrond



EBITDA
berekening
als percentage
van de omzet

EBITDA berekening als percentage van de omzet	 Bos- en Haag 2025-2026	 Containerteelt 2025-2026	 Stam & Struik 2025-2026
Netto-omzet	100,0%	100,0%	100,0%
Kostprijs Omzet	-39,8%	-41,2%	-42,2%
Overige bedrijfsopbrengsten	0,2%	0,2%	0,1%
Bruto-omzet resultaat	60,4%	59,0%	57,9%
Lonen en salarissen	-12,6%	-11,8%	-10,9%
Sociale lasten	-2,3%	-2,1%	-2,0%
Pensioenlasten	-1,3%	-1,0%	-1,0%
Overige personeelskosten	-10,7%	-8,5%	-6,5%
Personeelsbeloningen	-26,9%	-23,5%	-20,3%
Huisvestingskosten	-7,0%	-4,8%	-7,1%
Verkoopkosten	-0,9%	-0,2%	-1,8%
Inventariskosten	-5,9%	-3,0%	-5,3%
Autokosten	-0,7%	-0,3%	-0,7%
Algemene kosten	-3,6%	-2,2%	-2,4%
Overige bedrijfskosten	-18,0%	-10,6%	-17,3%
EBITDA	15,5%	24,9%	20,2%

De EBITDA bedraagt circa 15,5% voor bos- en haagplantsoen, 20,8% voor containerteelt en 20,2% voor vollegrond. Deze percentages laten zien dat operationeel nog steeds rendement wordt gerealiseerd. Tegelijkertijd moet uit deze EBITDA nog rente, aflossing, belasting, investeringen en privé-opnamen worden betaald. Daardoor blijft de financiële ruimte beperkter dan de percentages op het eerste gezicht suggereren.

Voor financiers blijft de EBITDA een belangrijk kengetal dat ook in andere bancaire kengetallen wordt meegerekend. Een sterke EBITDA is daardoor een van de belangrijkste pijlers voor een financieel gezond bedrijf. Naast de EBITDA zorgt ook een sterke liquiditeitspositie ervoor dat een onderneming financieel weerbaar blijft. Door de rendementssturing te combineren met een liquiditeitsplanning kan een goede EBITDA benut worden om uiteindelijk te komen tot voldoende kasstroom voor een financieel gezonde onderneming.

De EBITDA laat zien dat de sector operationeel nog steeds in staat is rendement te realiseren. Tegelijkertijd blijkt dat deze rendementen onvoldoende zijn om vanzelfsprekend buffers op te bouwen. De nadruk zal daarom ook de komende jaren blijven liggen op margeverbetering, kostenbeheersing en een gezonde liquiditeitspositie.



Financierbaarheid

De financierbaarheid van boomkwekerijbedrijven staat steeds nadrukkelijker op de agenda. Waar banken in het verleden vooral keken naar zekerheden zoals grond, gebouwen en voorraad, ligt de focus tegenwoordig veel sterker op de toekomstige terugbetaalcapaciteit van een onderneming. Met andere woorden: niet alleen de waarde van het bedrijf is van belang, maar vooral de vraag of een onderneming voldoende rendement en kasstroom genereert om aan haar financiële verplichtingen te kunnen blijven voldoen.

De ontwikkelingen binnen de sector maken deze beoordeling complexer. De omzet blijft gemiddeld genomen relatief stabiel, maar de ruimte tussen gerealiseerde omzet en kritieke opbrengstprijis wordt kleiner. Daardoor nemen de marges af en blijft er minder ruimte over voor investeringen, aflossingen en het opvangen van tegenvallers. Juist deze ontwikkeling wordt door financiers nauwlettend gevolgd.

Voor banken zijn met name de EBITDA, de financieringsmarge en de Debt Service Coverage Ratio (DSCR) belangrijke kengetallen. De EBITDA geeft inzicht in de operationele verdien capaciteit van een onderneming en vormt daarmee vaak het uitgangspunt voor een financieringsanalyse. Vervolgens wordt gekeken in hoeverre deze verdien capaciteit voldoende is om rente, aflossingen, belastingen en privé-opnamen te kunnen dragen. Wanneer deze ruimte beperkt wordt, neemt het financieringsrisico toe.

Tegelijkertijd kijken banken steeds vaker naar de kwaliteit van de onderneming achter de cijfers. Bedrijven die beschikken over een duidelijke strategie, een onderscheidend assortiment, een brede klantenportefeuille en goede stuurinformatie worden doorgaans positiever beoordeeld dan bedrijven die volledig afhankelijk zijn van één markt of enkele grote afnemers. Daarbij spelen liquiditeitsprognoses, managementinformatie en inzicht in de kostprijs een steeds grotere rol.

De verschillen tussen ondernemingen worden hierdoor steeds zichtbaarder. Waar sommige bedrijven voldoende rendement realiseren en ruimte houden voor investeringen, zien andere bedrijven hun financiële speelruimte afnemen. Niet de omvang van het bedrijf, maar de combinatie van rendement, liquiditeit, kasstroom en ondernemerschap bepaalt uiteindelijk hoe financieerbaar een onderneming is.

Voor ondernemers betekent dit dat bankgesprekken steeds minder gaan over historische cijfers en steeds meer over toekomstbestendigheid. Inzicht in kasstromen, scenarioanalyses en een duidelijke langetermijnvisie worden belangrijker dan ooit. Bedrijven die hun cijfers actief monitoren en tijdig kunnen bijsturen, vergroten daarmee niet alleen hun financiële gezondheid, maar ook hun toegang tot toekomstige financiering.



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

Onderneem met voorsprong
VANOERS.NL/AGRO