

Boomkwekerij Udenhout: 'Schaarste, ja, maar laat je niet gek maken'

Boomkwekerijsector stelt zich terughoudend op, ondanks zonnige prognoses

Ieder jaar publiceert Van Oers Agro de sectorupdate Boomkwekerij, op basis van de omzetontwikkeling en de arbeidskosten. Dit jaar blijkt dat er een toenemende schaarste aan het ontstaan is in de boomkwekerijsector. Wat ligt daaraan ten grondslag en wat heeft dat voor gevolgen? Dit vakblad spreekt de directeur van Boomkwekerij Udenhout, Martin Houben.

Auteur: Karlijn Raats

Na aanvankelijke zorgen bij boomkwekers over de impact van de coronacrisis op de handel en de export, bleek de algehele impact gelukkig mee te vallen, zo schreef ook Boom in Business in oktober 2020: *Verbazing, maar ook irritatie en scepsis over hoge NOW-subsidies voor Nederlandse boomkwekers*. De maand april liet wel een dip zien in de exportcijfers van sommige vollegrond- en containerteeltbedrijven in vergelijking met andere jaren. Ook de arbeidskosten stegen in 2020, mede door de coronacrisis. Maar de handel nam in het voorjaar van 2020 alweer toe. Veel mensen namen hun tuin onder handen omdat ze door de crisis thuis zaten, de seizoenen zacht en warm waren en tuin- en bouwcentra vanaf 1 juni weer opengingen. Dit vertaalde zich direct door in de omzetcijfers van kwekers. Door de zachte winter die volgde, verliep het leveren van goederen voor de export goed. De sector bos- en haagplantsoen had zelfs te maken met een relatieve piek ten opzichte van andere jaren.

Geen varkenscyclus, maar schaarste en terughoudendheid

Doordat de sector bovengemiddeld goed draaide, ontstond er schaarste. In het jaarlijks gepubliceerde sectorrapport van Van Oers Agro staan een evaluatie van het afgelopen seizoen en een prognose voor het komende seizoen. De verwachtingen voor dit seizoen zijn goed. Toch blijven ondernemers terughoudend, wat de schaarste verder aanwakkert.

Wel of niet investeren?

Batouwe Boomkwekerijen in Dodewaard, een vermeerderingsbedrijf voor heesters en bomen met 35 medewerkers, probeert al een paar jaar op een creatieve manier personeel te werven. Dat doet het onder meer door de inzet van flexibele 'stekmoeders' en een interne opleiding voor stathouders. Ook heeft Batouwe Boomkwekerijen geïnvesteerd in een anderhalvemeter-werkomgeving. Directeur Henk Huijbers: 'We hebben bij het begin van de coronacrisis in 2020 direct onze winst op nul gezet, omdat we ons personeel wilden behouden. De bouw van een kas stond op de planning, maar die is opgeschort. We hebben geïnvesteerd in de omvorming van het bedrijf naar een anderhalvemeter-werkomgeving. Medio 2021 moet de totale uitbreiding gereed zijn.'

Volgens het sectorrapport klinken er geluiden dat er minder gepot is vanwege zorgen over grondstoffen en een personeelstekort door de crisis. In het algemeen geldt voor de boomkwekerijsector dat de beschikbaarheid van personeel en de arbeidsomstandigheden veel invloed hebben op de omzet. Daar bestaan zorgen over onder de ondernemers. Bovendien zijn ze terughoudend omdat ze de recente magere jaren in de sector nog niet zijn vergeten. Martin Houben, sinds 2020 directeur bij Boomkwekerij Udenhout, heeft een achtergrond in het bankwezen. Hij legt uit dat door de beperkte beschikbaarheid van personeel de 'varkenscyclus' minder van toepassing is dan in voorgaande tijden. Dat is het economische verschijnsel dat overschotten en tekorten elkaar afwisselen, doordat aanbieders massaal reageren op de vraag en op de hoogte van de prijzen. 'Hoewel er schaarste is en de prijzen hoog zijn, hebben kwekers nu waarschijnlijk meer reserves. Ik verwacht dat ze minder snel zullen investeren in areaaluitbreiding, waartoe ze anders wel geneigd zouden zijn.'

Onzekerheid blijft voorlopig

Houben is blij dat de investeringen de afgelopen jaren zijn doorgegaan. Boomkwekerij Udenhout heeft in de economisch mindere jaren niet minder aangeplant. Daardoor staat het bedrijf er nu goed voor met zijn voorraad. 'Maar we zien wel schaarste ontstaan. Ondernemers zijn voorzichtiger geworden omdat de sector een paar mindere jaren heeft gehad; die zijn nog niet vergeten. Er is bovendien een sectorbreed personeelstekort.' Het was al lastig om aan personeel te komen, maar de coronacrisis doet daar een schepje bovenop; veel personeel in de boomkwekerijsector komt namelijk uit het buitenland. Door de coronacrisis zal het reizen tussen landen voorlopig niet soepel verlopen.

Door de schaarste die over de hele breedte toeslaat, is het lastiger voor een bedrijf als Boomkwekerij Udenhout om gevraagde bestellingen bij elkaar te krijgen. Bos- en haagplantsoen is duurder en minder beschikbaar, maar ook bijvoorbeeld *Acer campestre*. 'Voor een toonaangevende boomkwekerij is een goede afdeling inkoop nu erg van belang. Je moet in tijden van schaarste heel goede contacten hebben met veel toeleveranciers, bereid zijn om meer te betalen en ook om de producten ver te zoeken.'

INTERVIEW

Hoewel de schaarste zijn bedrijf voor de nodige uitdagingen stelt, is Houben zelf ook wat terughoudend. 'Heel veel aanplanten heeft geen zin', zegt hij. 'We kunnen beter voorzichtig zijn, want de tijden blijven voorlopig onzeker. We hebben een redelijk eerste half jaar gehad in 2020, maar dat wil niet zeggen dat deze ontwikkeling doorzet. Als corona alsnog roet in het eten gooit, kan dat redelijke half jaar als sneeuw voor de zon verdwijnen. Het is ook niet gezegd dat de trend van tuingroeninvesteringen jaar op jaar zal doorzetten. Wél een trend is het besef van het belang van groen in steden, omwille van de gunstige ecosysteemdiensten, klimaatadaptatie en biodiversiteit. Toch is het niet verstandig om daar meteen op te reageren, want dan dreigt een schommeleffect. Geleidelijke groei heeft de voorkeur in mijn optiek. Een stabiele groei van 5 procent per jaar is prima; daar kunnen we als sector goed op inspelen.'

Kans voor kwaliteit en duurzaamheid

Wat de schaarste betreft, is er volgens Houben bij lange na nog geen sprake van een worst-casescenario. Mochten bepaalde producten onverhoopt niet leverbaar zijn, dan gaan de adviseurs met de klant in overleg over geschikte alternatieven. Ook zal er alert gehandeld moeten worden bij aanbestedingen. 'Je kunt je wel voor drie of vier jaar vastleggen op een bepaalde prijs, maar als het aanbod ineens drastisch daalt, snijdt je je in de vingers omdat producten niet beschikbaar zijn of de prijzen hoog zijn. Ik hoop dan ook dat kwaliteit en duurzaamheid steeds bepalender zullen worden in aanbestedingen. Als de prijs leidend is, zeker over een langere periode, maken we het elkaar erg moeilijk. Feitelijk biedt schaarste een kans om je te onderscheiden op basis van kwaliteit en te onderstrepen wat je echt belangrijk vindt.'




BE SOCIAL
Scan, lees & deel!