



2021: de *kleintjes* in de branche komen aardig mee

TuinKeur: grote verschillen in rentabiliteit tussen kleinere hoveniersbedrijven

We schrijven augustus 2022. Er zitten 100 hoveniers in een zaal, om met TuinKeur-voorman Jelle Westra terug te blikken op de coronaperiode en zich voorzichtig te wagen aan prognoses voor de toekomst. Opmerkelijk is dat veel ondernemers in de zaal weinig zicht lijken te hebben op hun winstcijfers, en dat juist kleinere bedrijven munt hebben weten te slaan uit de coronapieak van 2020 en 2021.

Auteur: Paul van der Sneppen

Westra heeft zijn toehoorders niet uitgenodigd om ze de les te lezen. Hij gaat een gesprek met ze aan. Een leerzaam gesprek, niettemin. Dat blijkt als zijn Mentimeter-interactietool laat zien dat maar liefst 52 procent van de bezoekers zegt te denken dat hun winst het afgelopen jaar *fors* is gestegen. Die aanname wordt meteen gelogenstraft door actuele cijfers uit de benchmark van TuinKeur. Die laten namelijk zien dat de nettowinsten in de hoveniersbranche ten opzichte van 2019 nauwelijks of niet zijn gestegen.

Omzet of winst

'Het zijn de omzetten die *fors* zijn gestegen', legt Westra uit. 'Hoveniers hebben zich de afgelopen jaren het snot voor de ogen gewerkt. Dat heeft geresulteerd in *fors* hogere omzetten. Bij veel respondenten in de zaal wekt dat kennelijk de indruk dat ze veel meer hebben verdiend. Maar dat zien we niet in onze TuinKeur-benchmark terug.' Slechts 41 procent van de ondernemers geeft aan, in overeenstemming met de benchmark, dat hun winst *redelijk stabiel* is gebleven. Zeven procent zegt dat ze

ondanks meer omzet minder hebben verdiend. Een eenduidige, sluitende verklaring voor het uitblijven van winstgroei heeft Westra niet. Wel ziet hij dat de inkoop van invloed moet zijn geweest op de nettowinstresultaten van de sector. 'Ik begeef me een beetje op het pad van de speculatie wanneer ik de cijfers nader ga duiden, maar dat durf ik wel aan. Ik zie namelijk dat er hard is gewerkt en dat heeft tot flink hogere omzetten geleid.' Westra verwijst naar de TuinKeur-benchmark. Die laat zien dat er in 2020 en 2021 respectievelijk 19 en 21 procent meer omzet is gedraaid dan in 2019. 'Maar die omzetstijging zit deels ook in de sterk gestegen materiaalprijzen, vermoed ik.'

Leveringsproblemen

Dat beeld wordt bevestigd door Wouter Roelofs van hoveniersbedrijf Roelofs Tuinen en Planten in Beneden-Leeuwen. De Gelderse ondernemer heeft met zeven fte bijna acht ton omzet gedraaid in 2021. Dat is een stijging ten opzichte van voorgaande jaren. Toch is de winst niet met gelijke tred mee gestegen. 'Dat zit onder meer in het feit dat materialen duurder zijn

geworden. Daarnaast liepen door al die leveringsproblemen klussen uit, waardoor we vaker terug moesten naar het project. Dat brengt natuurlijk ook kosten met zich mee.'

Ook René de Hoog van Reant Hovenier in het Zuid-Hollandse Driebruggen zag zijn inkoopkosten in 2021 drastisch stijgen. Hij draait in zijn eentje een jaaromzet van circa één ton. Die omzet is al ruim 20 jaar vrij stabiel. Alleen tijdens de financiële crisis van 2008 zag hij zijn omzet even dalen.

Hard lopen

In 2021 wist hij ongeveer 15 procent extra winst te maken. 'Maar daar heb ik érg hard voor moeten lopen, als ik terugkijk. Dat ik ondanks de hoge inkooprijzen toch een mooie winststijging kon realiseren, heb ik volgens mij te danken aan het feit dat ik allround ben. Ik besteed nauwelijks werk uit. Ik kan alles zelf doen. Héél soms vraag ik een collega met een kraan om een grote partij zand voor me te verzetten als dat nodig is. Maar daarmee houdt het uitbesteden wel zo'n beetje op.'

Ook Kees Timmermans Hoveniers, een Limburgs familiebedrijf in Guttecoven waarin Kees Timmermans met zijn zoon Demy samenwerkt, beleefde in 2021 een druk jaar. 'Toch hebben we niet héél veel meer omzet gemaakt: 20.000 tot 30.000 euro. Dat is 10 tot 15 procent meer, op een omzet van 200.000 euro. De winst bleef daarentegen ongeveer op het niveau van 2019', vertelt Timmermans. 'De extra werkdruk kwam vooral doordat we met leveringsproblemen te maken kregen. Daardoor hebben we wat aan efficiëntie moeten inboeten. Dan laat je natuurlijk ook winst liggen.'

Winstgevendheid

'Materiaalkosten vormen idealiter 30 procent van je omzet', legt Westra uit. 'Maar meestal kom je rond de 40 procent uit. Daar is winst te behalen als je de winstgevendheid wilt vergroten. De verhouding tussen omzet en inkoop moet altijd strak bewaakt worden.' De prijzen voor materiaal zijn echter enorm gestegen, vooral in het eerste coronajaar, en dat drukte op de winst. 'In het eerste coronajaar ging de houtprijs bijvoorbeeld met 50 tot 60 procent omhoog. Ook andere materialen werden toen fors duurder, alles eigenlijk. Dat heeft zich in 2021 nauwelijks of niet hersteld.'

Inkooprijzen

In de jaren 2020 en 2021 kregen vrijwel alle productieketens met problemen te maken.

Eerst was er schaarste door obstructies in de ketens; daarna was het de enorme vraag die voor schaarste en dus hoge prijzen zorgde. 'Eerst lag alles op schepen die hun reis niet konden voortzetten vanwege het geblokkeerde Suezkanaal. Daarna stak corona een spaak in het wiel. Ondertussen was de vraag natuurlijk al sterk gestegen, óók weer door corona. Door de pandemie zat iedereen thuis en begon te klussen. Hout en stenen waren gewoon niet aan te slepen en dus gingen de inkooprijzen door het plafond.'

Voor veel productieketens waarvan hoveniers afhankelijk zijn, geldt bovendien dat ze de productie niet makkelijk kunnen opschalen. 'Bij MBI kunnen ze niet meer stenen bakken dan ze al doen. Ze kunnen 24 uur draaien, maar geen 25 uur. Ze produceren op basis van statistische verwachtingen. Als de vraag dan plots helemaal uit de klauwen loopt, kunnen ze daar niet op anticiperen. Je kunt niet snel een fabriek bijbouwen. Hetzelfde geldt in belangrijke mate voor hout en metaal, en natuurlijk ook voor keramiek.'

Groothandel

Voor hoveniers betekent dit dat ze flink duurder moesten inkopen. Dat heeft de winsten gedrukt, denkt Westra. 'Er is wel flink verdiend aan de hausse in tuinaanleg en -renovaties, denk ik, maar niet altijd door hoveniers. Veel van de materialen die in prijs stegen, lagen allang op voorraad in Nederland. Producenten die niet snel kunnen opschalen, moeten nu eenmaal ruime voorraden aanleggen om vraagpieken te kunnen opvangen. Aan die voorraden is door de groothandels natuurlijk lekker verdiend in die twee dolle jaren.'

Workshops TuinKeur

TuinKeur geeft in het najaar van 2022 en in januari 2023 diverse workshops rondom het thema 'Bewust Bekwaam'. Je kunt deelnemen aan een van de circa 14 workshops in heel Nederland. De workshops staan open voor zowel TuinKeur-leden als niet-leden. Na het ter perse gaan van deze editie zijn er nog twee workshops die je kunt bezoeken: op 17 januari bij Ecolan in Kampen en op 19 januari bij Tuinvisie in Utrecht. De workshops duren van 19.00 tot 21.30 uur. Opgeven kan via het evenement in de online agenda op www.vakbladhovenier.nl.

Opmerkelijk is ook dat kleinere bedrijven in de benchmark van TuinKeur heel redelijk scoren op winstgevendheid. 'De kleintjes komen heel aardig mee.' In zijn presentatie van afgelopen augustus zet Westra er vijf naast elkaar om ze te vergelijken. Elk hebben ze in 2021 een omzet van tussen de 132.000 en 162.000 euro. De procentuele verhouding tussen omzet en winst, de rentabiliteit, loopt uiteen van circa 35 procent tot 47 procent. 'Ze zijn niet moeilijk te vinden, kleine bedrijven die het met één of twee fte heel aardig doen, maar er zijn er natuurlijk ook die het véél slechter doen. Er zit over de hele linie van kleine tot middelgrote bedrijven opvallend veel verschil tussen de rentabiliteit', noemt Westra als kanttekening bij zijn presentatie. De grotere bedrijven die Westra vergelijkt, doen het in zijn presentatievoorbeeld minder goed. Ondernemingen met een miljoen omzet of meer laten rentabiliteitspercentages zien van 1 tot 27 procent.

Facturabele uren

Naast de materiaalinkoop is daarbij het aantal facturabele uren van doorslaggevend belang. Westra zet, gesorteerd op omzet, vijf categorieën hoveniersbedrijven naast elkaar. Elke categorie telt vier of vijf bedrijven met uiteenlopende rentabiliteit. 'Wat opvalt, is dat ze allemaal, zowel grote als kleine bedrijven, voor dezelfde uitdaging staan: het verhogen van het aantal facturabele uren.'

Gemiddeld maken bedrijven in de hoveniersbranche in 2021 ongeveer 1.300 facturabele uren, heeft TuinKeur becijferd. 'Maar hoeveel uren zou je idealiter op jaarbasis kunnen factureren? Als je 40 weken van 40 uur werkt, heb je 1.600 uur gewerkt. De meeste ondernemers komen echter uit op niet meer dan 1.300 uur, weten we. In de benchmarkcijfers zie je het enorme verschil tussen ondernemers die veel facturabel werken en ondernemers die weinig facturabel werken. Dat verklaart de verschillen in rentabiliteit tussen de bedrijven: het aantal facturabele uren.'

Hard werken, dat kunnen hoveniers wel. Daar ligt het probleem niet, volgens de TuinKeurvoorman. Het probleem is dat ze zichzelf tekort doen. 'Kun je elke dag acht uur facturabel werken, of ligt het in de aard van je werk dat je vijf uur facturabel werkt en daar een hele dag mee bezig bent? Die vraag moet je jezelf stellen als je ziet dat je winstgevendheid achterblijft. Het is de kunst om alle gewerkte uren optimaal



René de Hoog



‘Het is de kunst om alle gewerkte uren optimaal door te berekenen’

door te berekenen, om alle werk mee te nemen in je begrotingen en uiteindelijk ook in je offertes.’ Dat kan volgens Westra door een betere werkvoorbereiding en, niet onbelangrijk, door automatisering van dat voorbereidingsproces. Eén van de vragen die de TuinKeur-voorman tijdens zijn workshop stelt, is of de sector een recessie in duikt. De krapte op de arbeidsmarkt speelt de sector parten, maar ook andere grote bedreigingen als inflatie, stijgende energieprijzen, stijgende rente en de stikstofproblematiek hangen boven de markt.

Recessie

Maar liefst 70 procent van zijn toehoorders geeft aan zich zorgen te maken over een eventuele recessie en de weerslag daarvan op hun onderneming. Ongeveer een kwart denkt dat het aan hen wel voorbij zal gaan, dat het ze niet hard zal treffen, en vier procent heeft de agenda voor 2023 al nagenoeg vol. Zo ook Roelofs. Zijn

team hoeft zich geen zorgen te maken, maar bereidt zich wel voor op andere tijden. ‘We hebben de planning voor 2023 al vol tot april, maar het zal wel anders worden, denk ik. Ik verwacht dat de aanleg van complete tuinen met alle toeters en bellen gaat afnemen. Ik denk dat we de komende jaren meer losse klussen gaan doen: een veranda, een oprit, een nieuw gazon; dat soort werk.’

Voltijds acquisitie

Verder doorgroeien ziet hij nog even niet zitten. Maar die keuze heeft meer met werkplezier te maken dan met donkere wolken boven de markt. ‘Ik ben 39 en ik vind het nog hartstikke leuk om zelf buiten op de projecten mee te werken. Als ik doorgroei, zit ik al gauw voltijds acquisitie te doen op kantoor. Daar heb ik voorlopig geen zin in.

Eenpitter De Hoog kijkt even de kat uit de boom. Hij maakt zich geen grote zorgen. Hij gaat al lang mee en heeft zelfs de magere jaren van de financiële crisis goed doorstaan. Maar hij houdt wel even de hand op de knip. ‘Vervangingsinvesteringen gaan gewoon door, maar nieuwe investeringsplannen gaan even in de vriezer.’

Rustiger werken

Het Limburgse familiebedrijf van Kees Timmermans en zijn zoon sorteert al voor op iets minder vette jaren. Timmermans heeft maatregelen genomen om de rentabiliteit van

SPECIAL: ONDERNEMEN

de onderneming de vergroten. ‘Een TuinKeur-adviseur vertelde ooit dat ik 400 facturable uren tekortkwam en minder moest gaan werken. Ik snapte er in het begin niets van; het lijkt met elkaar in tegenspraak. Maar het muntje is gevallen. Ik moet minder op projecten werken en meer tijd in de voorbereiding steken. Zo werk ik rustiger en lever ik meer kwaliteit.’ Dit jaar heeft Timmermans ook zijn uurtarief verhoogd en het voorbereidingstraject deels geautomatiseerd. ‘Eerst was ik bang dat ik mezelf uit de markt zou prijzen door die hogere uurprijs, maar dat is niet gebeurd. Ja, ik werk iets minder aan projecten en ik maak meer offertes. Maar onder de streep verdien ik nu wel meer.’

‘Aan de bouwcrisis, de stikstof- of de energiecrisis kunnen we niks doen’, zegt Westra. ‘Maar we kunnen wel *meeveren* met de markt. De beste manier om dat te doen, is door het verhogen van het aantal facturable uren, door de efficiëntie en dus de kwaliteit te verhogen en door automatisering. Dat zijn de komende jaren de uitdagingen voor onze sector.’



Scan, lees & deel!

