



Hoveniers niet bang voor dalend consumentenvertrouwen

Deelnemers Hovenierscafé over economische ontwikkelingen in de sector:
'Een beetje minder drukte is zo gek nog niet'

Dinsdag 24 mei jongstleden vond het allereerste Hovenierscafé plaats in De Roskam in Houten. Enkele ondernemende hoveniers, Koninklijke VHG en TuinKeur kwamen bij elkaar om te praten over de economische ontwikkelingen van de afgelopen maanden en welke invloed die zullen hebben op onze sector.

Auteur: Willemijn van Iersel



Willemijn van Iersel

De stemming onder consumenten daalde in maart 2022 verder, zo meldt het CBS. Het consumentenvertrouwen kwam uit op -39, bijna het laagste niveau sinds deze metingen. In juni daalde dit verder naar -50, het laagste niveau ooit. Het CBS meldt: 'Het oordeel over het economisch klimaat veranderde weinig in juni ten opzichte van de afgelopen maanden, maar de koopbereidheid daalde.' Vakblad De Hovenier sprak vooraf met Brenda Horstra van Tuinbranche Nederland, de branchevereniging van tuincentra en toeleveranciers: 'Alle tuincentrumorganisaties en toeleveranciers zien dat na twee goede maanden, februari en maart, de handel plotseling stagneert in april.' Die stagnerende handel kostte online plantenaanbieder Bakker.com de afgelopen maand al de kop; het faillissement werd uitgesproken.

Voorbode?

Het dalende consumentenvertrouwen hangt natuurlijk nauw samen met corona, de oorlog in Oekraïne, oplopende rentes en sterk stijgende inflatie. Maar ook het feit dat consumenten hun geld weer kunnen uitgeven in de horeca en aan

vakanties telt mee voor de uitgaven aan de tuin. Feit is dat Tuinbranche Nederland al ziet dat er minder geld naar de tuin stroomt, maar tot op heden zijn de orderportefeuilles van hoveniers over het algemeen nog goed gevuld.

We trappen af met de eerste stelling: de daling van consumentenaankopen die de tuinbranche signaleert, is een voorbode voor de hovenierssector. Jelle Westra van TuinKeur ziet hierin wel een kern van waarheid: 'Ik ben geen hovenier, maar ik zie de laatste maand wel dat het aantal grote aanvragen daalt bij de TuinKeur-leden. Ik spreek gemiddeld vijf à zes bedrijven per week. Het weer is nu nog mooi, maar wat de toekomst doet, is onzeker.' Daan Bruin van Bruin Groenvoorziening gaat daar niet in mee: 'Een crisis wordt ook gemaakt door de media. Wij zien daar tot op heden nog niets daarvan terug in onze cijfers.' Rob Mocking van Dutch Quality Gardens – Mocking Hoveniers sluit zich hierbij aan: 'Ik zie op het journaal veel negativiteit die ik op mijn computer niet zie.' Westra: 'Radio 1 wist dat wij hier vandaag over gingen spreken. Op weg hiernaartoe op de autoradio



4 min. leestijd

HOVENIERSCAFÉ

Deelnemers Hovenierscafé

Het forum 'Dalend consumentenvertrouwen, wat nu?' werd gehouden op 24 mei in café De Roskam in Houten en werd bijgewoond door:

Jelle Westra	TuinKeur
Richard Maaskant	Koninklijke VHG
Thijs Magielse	Thijs Magielse Tuinen, Beesd, en bestuurslid Koninklijke VHG
Karin Degenkamp	Hoveniersbedrijf Patrick Degenkamp, Breukelen
Dionysios Sofronas	Aardoom Hoveniers, Ridderkerk
Rob Mocking	Dutch Quality Gardens – Mocking Hoveniers, Cothen
Daan Bruin	Bruin Groenvoorziening, Burgerburg
Willemijn van Iersel	redacteur vakblad De Hovenier



Jelle Westra

'Ik zie op het journaal veel negativiteit die ik op mijn computer niet zie'

werd de oplopende rente besproken. Die zal wel degelijk effect hebben, zeker als je kijkt naar de kosten die corona met zich mee heeft gebracht. Er komen gewoon bezuinigingen aan.' Karin Degenkamp van Hoveniersbedrijf Patrick Degenkamp in Breukelen kan zich vinden in wat Westra zegt: 'Wij zien dat het de afgelopen tijd misschien iets minder is, maar er is nog steeds een overschot aan werk. Al zijn er de afgelopen twee maanden geen grote aanvragen meer binnengekomen.' Bij de VHG wordt de soep niet zo heet gegeten als ze wordt opgediend. Richard Maaskant van Koninklijke VHG: 'In de praktijk blijkt dat bedrijven vooralsnog nauwelijks effect ervaren van het dalende consumentenvertrouwen. Sommige zien de afgelopen tijd een daling van het aantal offerteaanvragen, maar dat blijkt vooralsnog niet voor iedereen te gelden. Daarnaast hoor ik geluiden dat het aantal aanvragen weliswaar daalt, maar dat de kwaliteit van de offerteaanvragen lijkt te stijgen.'

Dip of organische groei?

Maaskant wil de discussie nog verder nuanceren: 'Je kunt je ook afvragen tegen welke cijfers je deze nieuwe ontwikkelingen afzet. Het vergelijken van de bedrijfsprestaties en cijfers van 2022 ten opzichte van 2021 kan een vertekend beeld geven. De afgelopen twee jaar waren extreem goed voor de hovenierssector, met een over-

vloed aan werk en opdrachten. Een vergelijking van recente cijfers met die van 2019 geeft misschien een realistischer beeld. Wellicht gaat de sector terug naar de situatie van voor corona. Dat is dan een daling ten opzichte van vorig jaar, maar als je uitzoomt over een langere periode kun je ook zeggen dat corona even een piek veroorzaakte in het werkaanbod en dat we nu terugkeren naar normale organische groei. Het niveau van de bestedingen van consumenten aan tuin en huis kon niet zo hoog blijven; dat stond vooraf al vast.' Maaskant stipt verder aan grote regionale verschillen te zien, en ook verschillen per bedrijf. 'Hoveniersbedrijven zijn heel divers. Het maakt ook een groot verschil of je je focust op particulier of groot groen.'

Bestedingsniveau

Dionysios Sofronas van Aardoom Hoveniers betwijfelt of die tendens van een groeiend budget voor huis en tuin helemaal weggaat. 'Ik zie dat mensen juist door de ellende om zich heen goed voor zichzelf willen zorgen. Een mooi huis en een mooie tuin. Daarom denk ik dat we wel aan de bak blijven. Uiteraard was het aanbod van werk vorig jaar niet normaal. Toch zie je ook dat het bestedingsniveau voor een gemiddeld tuintje de afgelopen jaren sterk is gestegen; 20.000 euro is allang geen gek bedrag meer.' Mocking vult aan: 'Ook bijzonder is dat er geen



Richard Maaskant



Thijs Magielse



Karin Degenkamp



Dionysios Sofronas



Rob Mocking



Daan Bruin

enkele particulier afzegt, hoewel de prijzen stijgen en men soms lang moet wachten.' Sofronas: 'Ja, het gaat nog steeds goed.' Bruin: 'Maar voor bedrijven zoals wijzelf, die deels actief zijn voor gemeenten en provincies, zitten er wel bezuinigingen aan te komen. Daarnaast doen wij grondvoorbereiding voor projectontwikkelaars en het bouwrijp maken van grond duurt nu veel langer. De stikstof- en pfas-problematiek spelen hierbij ook een rol.' Sofronas: 'De doorstroom op de huizenmarkt wordt hier wel door belemmerd.' Maaskant vult aan: 'En die verhuissstromen zorgen wél voor nieuwe opdrachten. Het omzetniveau in de sector staat onder druk.'

Rendement onder druk

Westra knikt vastberaden en slingert een nieuwe stelling het Hovenierscafé in: 'Er is werk zat. De omzet stijgt, maar de winst daalt.' Hij verduidelijkt: 'De afgelopen periode was juist een kans om je bedrijf weerbaarder te maken voor de toekomst. Ik zie dat hiervan vaak geen sprake is.' Bruin: 'Ik herken deze stelling; het rendement staat onder druk.' Westra: 'Het is belangrijk om goed bij te houden wat er binnenkomt. Houd dat overzicht.' Sofronas: 'Ons hoveniersbedrijf gaat al wat langer mee; de laatste financiële crisis ligt nog vers in ons geheugen. In 2010 en 2012 sloeg die hard toe in de sector. Dit was voor ons een signaal om te professionaliseren, processen op orde te brengen. Ons bedrijf is meer gericht op groene tuinen, maar ik merkte dat mijn klantenbestand daar niet optimaal op aansloot. Toen

'In de praktijk blijkt dat bedrijven vooralsnog nauwelijks effecten ervaren van het dalende consumentenvertrouwen'

HOVENIERSCAFÉ

corona begon, dacht ik: dit is een goede kans om mijn klanten beter te filteren.'

Thijs Magielse van Thijs Magielse Tuinen herkent het beeld dat Sofronas schetst: 'Ik hoor om mij heen dat bedrijven deze periode zien als een kans om te professionaliseren.' Sofronas vult aan: 'Juist nu het skyhigh gaat, vraag ik me af hoe ik mijn ideale klant kan bereiken. Ik krijg nu steeds meer aanvragen binnen voor echt groene tuinen, tuinen met inheemse beplanting enzovoort. Ik heb een heldere visie, die uitstraalt naar de buitenwereld. Die moet je écht hebben als bedrijf; anders waai je met alle winden mee.'

Alle aanwezige hoveniers herkennen in meer of mindere mate de stelling die Westra lanceert. Het grote werkaanbod zorgde voor een hoge werkdruk, die samen met oplopende materiaalprijzen en andere uitdagingen een remmende werking kon hebben op de winst. Maaskant wil de stelling iets nuanceren: 'Over het algemeen zien wij goede dingen bij hoveniersbedrijven als het gaat om winst en omzet, de afgelopen tijd. Er zijn genoeg bedrijven in de sector die juist wel konden profiteren van de coronapie.' Bruin brengt hiertegenin dat de huidige brandstofprijzen wel degelijk drukken op zijn rendement. Maaskant: 'Ik erken zeker dat sommige ontwikkelingen drukken op het rendement, zoals de stijgende brandstofprijzen. Je kunt hierover het gesprek aangaan met je opdrachtgevers en hopen op coulance. Wij hebben wel wat voorbeeldbrieven op onze website staan waarmee je dit soort moeilijke gesprekken kunt openen.'

Minder werkdruk niet verkeerd

Dat het mogelijk wat rustiger wordt in de hovenierssector, kunnen de aanwezige hoveniers toch ook wel waarderen. Die ontwikkeling kan immers ook leiden tot meer grip op de omzet en winst. Maaskant vult aan: 'Een dalende werkdruk is misschien ook niet verkeerd. We moeten ons geen zorgen maken, maar wel alert blijven. Dat hoort bij het ondernemerschap. Het sentiment in de markt is nu positief.' Westra: 'Ondernemerschap is ook lef hebben.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!