



# Grote verschillen cijfers en bedrijfsresultaten 2021

Ook benchmark TuinKeur laat grote verschillen zien in resultaten hovenierssector

**In juli bracht Koninklijke VHG al een rapport uit van de cijfers van 2021. Cijfers waaruit al grote verschillen bleken. Recent heeft ook TuinKeur de eerste cijfers bekendgemaakt van 2021. Wat valt op en waar kunnen we als sector onze lessen uit trekken?**

Auteur: Willemijn van Iersel

Westra: 'Iedereen die ondernemer is en met hart en ziel werkt in en voor zijn bedrijf, is nieuwsgierig. Nieuwsgierig naar vooral: hoe doe ik het, hoe doet mijn team het ten opzichte van de branche? Een eigen bedrijf starten is voor velen een wens en afgelopen jaren hebben we dan ook een sterke groei gezien in het aantal startende bedrijven. Met TuinKeur hebben we inmiddels een zogenaamde benchmark (een bak met cijfers van heel veel verschillende bedrijven) opgebouwd die we (natuurlijk anoniem) kunnen gebruiken om bedrijven te ondersteunen. Immers, een bedrijf met goede resultaten kan goede kwaliteit leveren. Nu en in de toekomst.'

## **Rendabel worden**

Volgens Westra kan er nog wel eens lichtzinnig gedaan worden over het starten van een bedrijf. Even een naam verzinnen, bij de Kamer

van Koophandel langs, website in de lucht, bus volladen en je bent er klaar voor. Westra: 'Wat zo makkelijk lijkt, wil nog wel eens tegenvallen. De dagelijkse praktijk is een harde leerschool. Immers, het werken als ondernemer vergt veel meer vaardigheden en ervaring dan een tuin aanleggen en onderhouden. Waar ik jaloers op kan zijn, is de vaardigheid van veel hoveniers. Wat de ogen zien, maken de handjes. Ik zie regelmatig projecten voorbijkomen waarvan ik denk: hoe dan?! Een grote variatie in ontwerp en materiaalgebruik. Creativiteit en vakmanschap met gelukkig ook veel aandacht voor groen.'

'Mijn belangstelling en vaardigheid ligt op het ondernemers leren geld te verdienen, rendabel worden en blijven. Door coachen en voortdurend sparren, ondernemers in stappen op koers brengen en proberen te houden. Een proces



4 min. leestijd

dat niet zomaar een-twee-drie klaar is. Daar heb je tijd voor nodig. Meestal twee á drie jaar om de ondernemer en zijn bedrijf op koers te brengen.'

In die hoedanigheid wil Westra dan ook met de sector een aantal cijfers delen van 2021. Deze cijfers heeft TuinKeur verkregen van de ruim driehonderd TuinKeur-leden. Cijfers die werken als benchmark. Kortom, met deze cijfers heeft Westra een vergelijkend onderzoek gedaan waarbij de prestaties van diverse hoveniersbedrijven op dezelfde wijze worden onderzocht en met elkaar worden vergeleken. Westra: 'Dit doen wij ieder jaar omdat je met deze kerncijfers onderling kan sparren, coachen en tot verbeterpunten kunt komen. Natuurlijk verwerken wij als TuinKeur deze cijfers compleet anoniem en vertrouwelijk. Maar op deze manier kennen

*time equivalents* (fte's) nodig. Anders gezegd, in spreektaal: tien of meer mensen die een fulltime dienstverband hebben. Westra: 'Zo'n dienstverband kan ook bestaan uit twee parttimers die samen als één fte tellen. Ook de ondernemer rekenen we als één fte, alhoewel de gemiddelde ondernemer waarschijnlijk veel meer uren actief is.' Het werk van derden, ook wel inhuur genoemd, wordt in het beoordelen van de cijfers, voor het bepalen van het aantal facturable uren in dit kader, als personeel gerekend en teruggerekend naar fte's, aldus Westra. Wat volgens Westra direct opvalt binnen deze categorie bedrijven, zijn de grote verschillen onderling qua winst. Westra: 'Omdat ik de ondernemers en bedrijven persoonlijk ken, weet ik wat ze doen.'

## Door het opbouwen en aangaan van een vertrouwensrelatie kun je samen veel bereiken

we van een grote groep ondernemers het reilen en zeilen binnen hun bedrijf. En kunnen we op onze beurt andere ondernemers ondersteunen in hun groei.'

Westra heeft een selectie gemaakt en een aantal omzetgroepen naast elkaar gezet. In dit artikel zie je dus niet alle cijfers van alle bedrijven van 2021. 'Die komen later en worden in een nieuw boek verwerkt,' aldus Westra.

### Vergelijkbaar

'De cijfers zijn onderling vergelijkbaar doordat we alles hebben teruggerekend naar de eenmanszaak. Op wat details na heb je zo de grote lijn te pakken.'

### Omzet ruim 1 miljoen

Voor een omzet van ruim 1 miljoen zijn er volgens Westra in het algemeen tien of meer *full*

### Omzet tot 550.000

Dit zijn bedrijven waar gemiddeld vijf tot zeven fte's werkzaam zijn.

### Omzet tot 250.000

In deze groep werken meestal zo'n twee tot vier fte's.

### Omzet tot 175.000

Westra: 'Dit zijn vaak zzp-bedrijven met 1/1,5 fte aan ondersteuning oftewel met inhuur werk van derden.'

### Opvallende verschillen

Westra: 'Als je zo de cijfers en resultaten bekijkt, dan zijn er opvallende verschillen. De cijfers geven een inzicht in mogelijke verbeterpunten. In de gesprekken met ondernemers probeer ik zo veel mogelijk opbouwend te coachen. Elke ondernemer heeft zijn eigen standpunten en

### In de volgende editie

In de volgende editie van Vakblad De Hovenier gaan wij in gesprek met TuinKeur en Koninklijke VHG over de verschillende cijfers van 2021. Zijn er verschillen? En hoe kijken beide organisaties aan tegen de cijfers en durven zij al wat te zeggen over de toekomst?

stokpaardjes net als ik.' Iedereen die wel eens naar Westra's lezingen is geweest of boeken heeft gelezen, weet dat zijn stokpaardjes onder andere bestaan uit declarabele uren. Westra: 'Iedere ondernemer is er vaak van overtuigd dat hij – helaas, deze cijfers betreft alleen maar ondernemende mannen, vaak wel gesteund door vrouwen – het goed doet. En mannen die ondernemer zijn, laten zich moeilijk overtuigen. Dat weet ik want zelf ben ik ook man en ondernemer (mijn vrouw zou dit graag wat vaker horen).'

'En toch, door het opbouwen en aangaan van een vertrouwensrelatie kun je samen veel bereiken. En dat blijkt. Van de hier gepresenteerde cijfers, in totaal 21 stuks, hebben er al 14 een coaching achter de rug. Jullie mogen zelf bepalen wie wel en wie niet.'

### Recessie

Westra wil ondernemers meegeven dat er andere tijden aan zitten te komen. 'In deze meer economisch onzekere tijd moeten ondernemers snel en tijdig schakelen. Wees daarom alert en kritisch naar jezelf. Durf gebaande paden te verlaten, stel je kwetsbaar op. Bel gerust met TuinKeur of mail naar Jelle@tuinkeur.nl. Met TuinKeur willen we ook jou en je bedrijf graag ondersteunen bij het bepalen van een koers voor jouw bedrijf.'



### Omzet vanaf € 1M

Bedrijf	1		2		3		4		5	
Omzet	1.061.000	100%	1.243.000	100%	1.271.000	100%	1.225.000	100%	1.100.000	100%
Inkoop materialen	310.000	29%	431.000	35%	483.000	38%	228.000	19%	461.000	42%
Arbeid/werk door derden	42.000	4%	224.000	18%	146.000	11%	125.000	10%	0	0%
Brutowinst	709.000	67%	588.000	47%	642.000	51%	872.000	71%	621.000	56%
Personeelskosten	272.000	26%	191.000	15%	350.000	28%	420.000	34%	375.000	34%
Afschr.Gebouwen	12.000	1%	900	0%	15.000	1%	0	0%	2.000	0%
Afschr.Inventaris	12.000	1%	11.000	1%	22.000	2%	12.000	1%	200	0%
Afschr. Vervoermiddelen	20.000	2%	22.000	2%	7.000	1%	0	0%	13.000	1%
Huisvestingskosten	21.000	2%	22.000	2%	18.000	1%	25.000	2%	38.000	3%
Verkoopkosten	3.000	0%	11.000	1%	14.000	1%	11.000	1%	18.000	2%
Kosten machines algemeen	0	0%	0	0%	0	0%	67.000	5%	29.000	3%
Autokosten	37.000	3%	43.000	3%	51.000	4%	36.000	3%	20.000	2%
Kantoorkosten	8.000	1%	18.000	1%	6.000	0%	8.000	1%	11.000	1%
Algemene kosten	28.000	3%	22.000	2%	11.000	1%	24.000	2%	92.000	8%
Beheervergoeding	0	0%	0	0%	0	0%	72.000	6%	0	0%
Diverse lasten/bate	-5.000	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Rentekosten	0	0%	0	0%	1.000	0%	-4.000	0%	3.000	0%
Winst/verlies	291.000		247.000		148.000		65.000		16.000	
Percentage verhouding winst/omzet	27,43%		19,87%		11,64%		5,31%		1,45%	

### Omzet tot € 550K

Bedrijf	1		2		3		4		5	
Omzet	474.000	100%	352.000	100%	533.000	100%	389.000	100%	544.000	100%
Inkoop materialen	71.000	15%	115.000	33%	192.000	36%	142.000	37%	179.000	33%
Arbeid/werk door derden	0	0%	45.000	13%	49.000	9%	104.000	27%	32.000	6%
Brutowinst	403.000	85%	192.000	55%	292.000	55%	142.000	37%	333.000	61%
Personeelskosten	133.000	28%	49.000	14%	77.000	14%	0	0%	190.000	35%
Afschr.Gebouwen	0	0%	0	0%	6.000	1%	0	0%	6.000	1%
Afschr.Inventaris	3.000	1%	3.000	1%	56.000	11%	22.000	6%	1.000	0%
Afschr. Vervoermiddelen	6.000	1%	5.000	1%	0	0%	10.000	3%	23.000	4%
Huisvestingskosten	47.000	10%	4.000	1%	8.000	2%	13.000	3%	7.000	1%
Verkoopkosten	400	0%	2.000	1%	7.000	1%	5.000	1%	3.000	1%
Kosten machines algemeen	13.000	3%	11.000	3%	0	0%	0	0%	0	0%
Autokosten	6.000	1%	10.000	3%	13.000	2%	11.000	3%	24.000	4%
Kantoorkosten	5.503	1%	3.000	1%	0	0%	12.000	3%	14.000	3%
Algemene kosten	14.000	3%	6.000	2%	53.000	10%	30.000	8%	12.000	2%
Beheervergoeding	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%
Diverse lasten/bate	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	600	0%
Rentekosten	0	0%	800	0%	6.000	1%	2.000	1%	16.000	3%
Winst/verlies	182.000		99.000		67.000		40.000		38.000	
Percentage verhouding winst/omzet	38,40%		28,13%		12,57%		10,28%		6,99%	

## Omzet tot € 250K

Bedrijf	1		2		3		4	
Omzet	296000	100%	177.000	100%	235.000	100%	252.000	100%
Inkoop materialen	86000	29%	77.000	44%	66.000	28%	156.000	62%
Arbeid/werk door derden	8000	3%	7.000	4%	47.000	20%	27.000	11%
Brutowinst	210000	71%	93.000	53%	122.000	52%	69.000	27%
Personeelskosten		0%	0	0%	18.000	8%	35.000	14%
Afschr.Gebouwen	5000	2%	700	0%	2.000	1%	0	0%
Afschr.Inventaris	7000	2%	30	0%	2.000	1%	0	0%
Afschr. Vervoermiddelen	3000	1%	5.000	3%	3.000	1%	0	0%
Huisvestingskosten	4000	1%	2.000	1%	8.000	3%	0	0%
Verkoopkosten	7000	2%	700	0%	7.000	3%	4.000	2%
Kosten machines algemeen		0%	8.000	5%	0	0%	2.000	1%
Autokosten	10000	3%	6.000	3%	4.000	2%	5.000	2%
Kantoorkosten		0%	800	0%	2.000	1%	5.000	2%
Algemene kosten	14000	5%	13.000	7%	6.000	3%	63.000	25%
Beheervergoeding		0%	0	0%	0	0%	0	0%
Diverse lasten/bate		0%	0	0%	0	0%	0	0%
Rentekosten		0%	0	0%	300	0%	0	0%
Winst/verlies	153000		58.000		70.000		69.000	
Percentage verhouding winst/omzet	52%		32,77%		29,79%		27,38%	

## Omzet tot € 175K

Bedrijf	1		2		3		4		5
Omzet	132.000	100%	162.000	100%	148.000	100%	156.000	100%	150.000
Inkoop materialen	47.000	36%	65.000	40%	65.000	44%	69.000	44%	22.000
Arbeid/werk door derden	0	0%	6.000	4%	3.000	2%	3.000	2%	38.000
Brutowinst	85.000	64%	91.000	56%	80.000	54%	84.000	54%	89.000
Personeelskosten	0	0%	9.000	6%	0	0%	0	0%	0
Afschr.Gebouwen	1.000	1%	1.000	1%	0	0%	0	0%	0
Afschr.Inventaris	1.000	1%	1.000	1%	7.000	5%	3.000	2%	3.000
Afschr. Vervoermiddelen	2.000	2%	2.000	1%	0	0%	4.000	3%	5.000
Huisvestingskosten	4.000	3%	2.000	1%	5.000	3%	5.000	3%	5.000
Verkoopkosten	1.000	1%	1.000	1%	200	0%	3.000	2%	100
Kosten machines algemeen	7.000	5%	2.000	1%	0	0%	2.000	1%	9.000
Autokosten	5.000	4%	2.000	1%	3.000	2%	3.000	2%	3.000
Kantoorkosten	0	0%	3.000	2%	4.000	3%	3.000	2%	0
Algemene kosten	3.000	2%	4.000	2%	6.000	4%	5.000	3%	3.000
Beheervergoeding	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
Diverse lasten/bate	0	0%	0	0%	0	0%	0	0%	0
Rentekosten	400	0%	0	0%	0	0%	300	0%	1.000
Winst/verlies	62.000		75.000		55.000		56.000		52.000
Percentage verhouding winst/omzet	46,97%		46,30%		37,16%		35,90%		34,67%