



&RESULTAAT

Oostwijk 5
5406 XT Uden

Postbus 511
5400 AM Uden

T 0413 33 68 00
F 0317 49 14 75

info@dlvadvies.nl
www.dlvadvies.nl

BEDRIJFSONTWIKKELPLAN

C.W. van der Hulst Bloembollen BV

Projectleider Bouw Open Teelten
J.W. van der Klugt
06 53 42 72 21

Datum

13 december 2016



&RESULTAAT



&RESULTAAT

Inhoudsopgave

1. Algemene bedrijfsgegevens	4
1.1. Huidige bedrijfsopzet	4
1.2. Omvang	4
1.3. Ondernemer	4
2. Toekomstvisie	5
3. Macro-economische aspecten (kansen en bedreigingen)	6
4. Bedrijfseconomische aspecten	8
4.1. Bedrijfsomvang volgens Standaard Verdien capaciteit (SVC)	8
4.2. Bedrijfsspecifieke rentabiliteit	8
5. Conclusie	10
Bijlagen	11
Bijlage 1. Situatietekening van de locatie Korte Bosweg 48	12
Bijlage 2. SO- en SVC-berekening voor de bedrijfsvoering	13
Bijlage 3. Opbouw opbrengsten en kosten ten behoeve van SO en SVC	14
Bijlage 4. Verdiencoëfficiënt per SO-groep, behorend bij SO-prijsniveau 2010	15
Bijlage 5. Grootteklassen SVC	16
Bijlage 6. Resultatenrekeningen over de jaren 2011 tot en met 2015.	17



& RESULTAAT

1. Algemene bedrijfsgegevens

1.1. Huidige bedrijfsopzet

Aan de Korte Bosweg 48 te 't Zand exploiteert C.W. van der Hulst Bloembollen BV een bloembollenkwekerij. De dagelijkse leiding over het bedrijf is in handen van Wilco van der Hulst (36). Hij is de tweede generatie in het bedrijf, dat in 1975 opgericht werd. Het bedrijf is in 1988 verhuisd naar de huidige locatie aan de Korte Bosweg.

Sinds 88 aan de bosweg, teelt en veredeling

Het bedrijf houdt zich bezig met de teelt van bollen in de open grond. Daarnaast heeft het bedrijf een veredelingsstak voor met name tulpen.

Naast de ondernemer zijn 4 vaste arbeidskrachten op het bedrijf werkzaam (4 FTE). In de zomer komen daar 10 tijdelijke krachten bij om de arbeidspiek van de tulpenoogst op te vangen (6FTE).

1.2. Omvang

Het teeltplan bestaat uit de volgende gewassen:

- | | |
|---------------------------|----------------------|
| • Lelie | 60 ha |
| • Tulp | 55 ha |
| • Narcis | 15 ha |
| • Crocus | 15 ha |
| • Galanthus (Sneeuwkllok) | 5 ha (contractteelt) |

Op de bedrijfslocatie beschikt het bedrijf over 4750 m² schuurruimte, verdeeld over 3 kappen. De schuren dateren van 1988, 1998 en 2001.

Er is momenteel behoefte aan extra schuurruimte. Daarvoor is in de afgelopen jaren ruimte gehuurd op 4 locaties. In De Stolpen wordt verwerkingsruimte gehuurd en in 't Zand (twee locaties) en Breezand wordt ruimte gehuurd voor werktuigenberging, opslag product en het verwerken van virusvrij materiaal.

Daarnaast merkt de ondernemer dat de seizoenen steeds meer naar elkaar toe groeien. In de zomer worden de voorjaarsbloeiers verwerkt (tulp, narcis, crocus en galanthus) verwerkt. Dit seizoen loopt tot eind oktober. Vanaf september worden de voorbereidingen voor het winterseizoen getroffen. Dit betreft het opstellen van de machines voor de verwerking van lelies. Doordat beide processen nu in dezelfde ruimte moeten plaatsvinden, ontstaat hier een knelpunt. De weegtelmachine voor lelies is ook nog eens zeer gevoelig voor verplaatsing. Het apparaat dient na iedere verplaatsing opnieuw geijkt te worden. De nieuwbouw gaat de permanente standplaats van de weegtelmachine worden.

Nu blijkt dat de ruimtebehoefte structureel is, is besloten een extra gebouw op eigen locatie bij te bouwen. Dit heeft grote logistieke en financiële voordelen. De ondernemer verwacht, gezien de ontwikkeling van het bedrijf in de laatste jaren.

De nieuwbouw krijgt de functie van opslag, verwerkingsruimte en werktuigenberging. Het gebouw krijgt twee laaddocks om vrachtwagens te laden.

1.3. Ondernemer

Wilco van der Hulst volgde na het HAVO in Schagen een agrarische opleiding aan de Agrarische Hogeschool in Den Bosch. In 2001 kwam hij in het ouderlijk bedrijf. In 2011 eigendom overgenomen. De ondernemer woont samen met Nienke Beerepoot. Het stel heeft net hun eerste kindje, een dochter, gekregen.



& RESULTAAT

2. Toekomstvisie

De schaalvergroting in de landbouw, die al tientallen jaren gaande is, zal ook in de toekomst doorzetten. Bedrijven moeten kiezen: de schaal vergroten of specialiseren.

De ondernemer wil zijn bedrijf in de toekomst onderscheiden door productie van grote volumes betrouwbare bloembollen. Omvang en groei zijn daarbij geen doel, maar een middel om het doel te bereiken. De omvang van het bedrijf moet de betrouwbaarheid van het product faciliteren. Daarbij wordt binnen het bedrijf continu gezocht naar een balans tussen grotere en kleinere producten. Dit heeft effect op het grondgebruik. De ondernemer wil de komende jaren groeien naar een extensiever grondgebruik van 1:4, zonder kruisgewijze waardplanten. Hij ruilt hiervoor grond met een groenteteler die koolsoorten en bladgroenten teelt. Daarnaast wordt geïnundeerd (milieuvriendelijke manier van grondontsmetting) en worden groenbemesters gezaaid in perioden dat het land leeg ligt. Alles is er op gericht om het duurste productiemiddel, de grond, gezond te houden. Daardoor is de ziektedruk lager, de teelt milieuvriendelijker en de bedrijfsvoering maatschappelijk verantwoord.

In het verleden maakte het bedrijf onderdeel uit van het veredelingscollectief 'Bulbes Differences'. Van het geteelde tulpenassortiment is een groot deel afkomstig uit deze periode. Het assortiment is daardoor redelijk exclusief. Het bedrijf wil zich blijven richten op veredeling en nieuw sortiment.

De ondernemer heeft voor de toekomst een aantal kernwoorden: kostprijsbewaking, flexibiliteit in de bedrijfsvoering en betrouwbaarheid/traceerbaarheid van het afgeleverde product. Om de toekomstvisie te verwezenlijken, is nu behoefte aan extra opslagruimte. De gehuurde opslagruimte kan dan afgestoten worden. De ondernemer wil hiervoor een gebouw van 2250 m² op de bedrijfslocatie bouwen. Op de situatie in bijlage Bijlage 1 zijn het huidige en gewenste bouwblok getekend, alsmede de bestaande gebouwen en de gewenste nieuwbouw.



& RESULTAAT

3. Macro-economische aspecten (kansen en bedreigingen)

De markt van Nederlandse bloembollentelers en -broeiers heeft voor de komende jaren een voorzichtig positief perspectief. De Nederlandse bloembollensector heeft op alle hoofdgewassen een sterke positie, maar is tegelijk zelf haar belangrijkste concurrent indien het areaal wordt uitgebreid. Belangrijke issues voor de bloembollensector zijn de fytosanitaire (be)dreigingen, volatiele en ongunstige valutaverhoudingen en (wisselende) handelsboycots. Kansen voor de Nederlandse bloembollensector liggen op alle deelsegmenten in onderscheidend vermogen en voldoende afstemming met de afzetmarkten. Snelle opschaling op sectorniveau is momenteel niet te verwachten door lage gerealiseerde rendementen en gestegen grondprijzen door de concurrentie om grond met akkerbouw -en melkveehouderijsector. Opschaling op individueel niveau vindt plaats bij de beter renderende bedrijven.

Bij een aantal grotere gewassen is er een breekbaar evenwicht tussen onder- en overproductie en kan volume uitbreiding al snel tot eigen concurrentie leiden. Dit geldt vooral voor de lelieteelt en in mindere mate ook voor de tulpen. De bloembollensector ondervindt door haar mondiale afzet meer nadeel van een sterke eurokoers dan andere tuinbouwbranches. Daarnaast is er nog de virusproblematiek, die leidt tot rechtmatige en onrechtmatige handelsbelemmeringen.

Uit recent afzetonderzoek blijkt dat de bloembollensector niet altijd voldoende anticipeert op de veranderende eisen van het grootwinkelbedrijf (gwb). Vooral de droogverkoop ondervindt hier hinder van. De droogverkoop loopt ook nog steeds terug, en de meeste bedrijven in dit segment hebben in 2014 negatieve bedrijfsresultaten behaald. In dit marktsegment is er een stagnerende vraag en een vershraling van het assortiment. Consumenten zijn steeds minder bereid om in het veelal natte najaar bollen te planten. Er worden veel initiatieven ontwikkeld om in te spelen op de gemak behoefte bij de consument, zoals bollen op pot, lasagnebeplanting en mogelijkheden om geprepareerde bollen in het voorjaar te planten.

TRENDS

- Versnelde schaalvergroting en meer verschillen tussen moderne en verouderde bloembollenbedrijven;
- Aantal bedrijven neemt per jaar af met circa 5%, areaal blijft wel redelijk stabiel;
- Toenemende automatisering/mechanisering bedrijfsvoering;
- Toenemende behoefte van consumenten aan gebruiksgemak, sfeer en beleving;
- Groeiende afzet aan het kostenbewuste grootwinkelbedrijf en de grootschalige broeierij;
- Gewasspecifieke promotie wordt ingevuld door telersvereniging of productcommissies;
- Meer oppervlaktebenutting door broeiers (meerlagenteelt en meerlaagse klimaatcellen);
- Toenemende aandacht voor afzet en marketing om de producten beter te promoten;
- Nieuwe verdienmodellen worden langzaam opgepakt binnen de sector;
- Verscherpte media-aandacht voor de bloembollenteelt, en vooral voor het middelengebruik. ngo's en natuur- en welzijn organisaties hebben in deze toegenomen aandacht en aanjagende rol;
- Transparantie richting de omgeving en voorlichting over middelengebruik om vooroordelen over de sector te bestrijden.

Ook in de broeierijmarkt moeten extra verkoopinspanningen zorgen voor een goed rendement. Anders dan in het verleden is er meer nodig om de bloemen aan de man te brengen. Het aantal verkooppunten bij supermarkten en benzinestations neemt nog steeds toe. De Rabobank verwacht dat samenwerking en internationalisatie het komende decennium de branche gaan bepalen. Er zullen horizontale en verticale samenwerkingsverbanden ontstaan. De eerste zijn gericht op het realiseren



& RESULTAAT

van voldoende grote volumes (met name grote partijen voor gwb tegen scherpe inkooprijzen), de tweede op het garanderen van een goede kwaliteit (virusvrije) bollen met toegevoegde waarde die duurzaam zijn geproduceerd. Tussen ondernemers ontstaan samenwerkingsverbanden, waarbij zij kennis, kapitaal en arbeid samenvoegen tot één onderneming. Hierdoor ontstaan grotere productiebedrijven met meerdere directeurs of eigenaren, ieder met hun eigen expertise. Kleinere bloembollenbedrijven zullen zich nadrukkelijker moeten toeleggen op nicheproducten. Alleen zo kunnen zij hun schaalnadeln compenseren en zich handhaven in de verhevigde concurrentie.

Dynamische samenwerkingsverbanden zullen ontstaan om marktkansen in te vullen of tijdelijke moeilijkheden te overbruggen. Het samenwerkingsverband is meer gericht op het (tijdelijke) doel dan op langdurige relaties.

KANSEN

- Toenemende bereidheid tot het opzetten van buitenlandse productiegebieden;
- Certificering en maatschappelijk verantwoorde productie;
- Beperkte uitgifte nieuwe cultivars;
- Vraag naar toegevoegde waarde en exclusiviteit;
- Nieuwe verdienmodellen en product-marktcombinaties;
- Sterke positie Nederlandse bloembollen beter benutten dan tot heden gebeurt.

BEDREIGINGEN

- Valutagevoeligheid afzet;
- Opkomst buitenlandse productiegebieden;
- Versnippering belangenbehartiging met als gevolg bedreiging concurrentiepositie;
- Stijgende grondprijzen door grondgebrek (in concurrentie met akkerbouw en veehouderij);
- Oplopende debiteurentermijnen bij de export;
- Ondoorzichtige financiële structuur;
- Aanscherping gewasbeschermingsbeleid en toenemende omgevingsweerstand;
- Certificering en maatschappelijk verantwoorde productie;
- Aanscherping van emissie-eisen;
- Toenemende bemoeienis van producenten met de eigen afzet.



& RESULTAAT

4. Bedrijfseconomische aspecten

4.1. Bedrijfsomvang volgens Standaard Verdien capaciteit (SVC)

Binnen de agrarische sector komen zeer uiteenlopende productiestructuren en -systemen voor. Om de structurele kenmerken en de economische resultaten gemakkelijker te kunnen analyseren en beschrijven, is een eenduidige, homogene classificatie van landbouwbedrijven noodzakelijk. In 2014 is door het LEI voor deze classificatie een nieuw kengetal geïntroduceerd: de Standaard Verdien capaciteit (SVC) van bedrijven.

De SVC geeft een beeld van de vergoeding voor de inzet van arbeid en kapitaal die een bedrijf op basis van standaarden gemiddeld in een jaar behaalt met de agrarische productie, los van wie de arbeid of het kapitaal heeft geleverd. De werkelijk gerealiseerde toegevoegde waarde van een bedrijf zal vrijwel nooit gelijk zijn aan de berekende SVC, vanwege verschillen in prijsvorming, technisch resultaat, productbewerking, subsidies of opbrengsten uit multifunctionele activiteiten. Toch geeft de SVC een beter beeld van de volwaardigheid van het bedrijf dan de jaarcijfers, omdat het een gemiddelde laat zien over een sector over een aantal jaren. Daarmee wordt de volwaardigheid gerelateerd aan de bedrijfsopzet en niet aan de ondernemer.

De SVC van een bedrijf wordt berekend door de Standaardopbrengst van vastgestelde SO-groepen te vermenigvuldigen met de Verdiencoëfficiënt van die SO-groep. Die coëfficiënt geeft aan welk deel van de Standaardopbrengst (SO) gemiddeld als vergoeding voor arbeid en kapitaal resteert voor die specifieke groep van agrarische producten (SO-groep).

Voor de bedrijfsvoering van opdrachtgever is een SVC-berekening gemaakt. Het resultaat is weergegeven in Bijlage 2. De SO van de bedrijfsvoering bedraagt volgens deze berekening €3.657.000,-. Dit bedrag is geen winst, hiervan dienen de nonfactor- en factorkosten nog betaald te worden. De opbouw van de kosten en opbrengsten is weergegeven in de figuur in Bijlage 3.

De SVC van de bedrijfsvoering wordt berekend door de SO te vermenigvuldigen met de Verdiencoëfficiënt voor het type bedrijf. In het geval van opdrachtgever (type N2221) is dat 0,346. Zie tabel in Bijlage 4. Daarmee komt de SVC op €1.265.322,-. Deze SVC kan weer geclassificeerd worden met de tabel in Bijlage 5. De bedrijfsvoering valt volgens het LEI in de categorie 'zeer grote bedrijven'. Deze bedrijven kunnen aan meer dan 5 arbeidsjaareenheden (aje) arbeid bieden tegen een gemiddelde vergoeding. Dit blijkt overigens ook uit de daadwerkelijke arbeidsbezetting (zie paragraaf 1.1).

4.2. Bedrijfsspecifieke rentabiliteit

Naast een classificatie ten opzichte van vergelijkbare bedrijven, is het natuurlijk ook interessant om de bedrijfsspecifieke rentabiliteit te bekijken. Hiervan geven de jaarcijfers uit het boekhoudrapport een goed beeld. In Bijlage 6 is de resultatenrekening van de laatste 5 jaar weergegeven. De cijfers zijn omgerekend naar een indexcijfer in € per €100,- kosten. Dit geeft heel snel een indruk van de groei en de rentabiliteit van het bedrijf, zonder dat vertrouwelijke gegevens publiek gemaakt worden. De originele resultatenrekeningen kunnen, indien gewenst, vertrouwelijk ingezien worden bij de opdrachtgever.

Uit de cijfers blijkt over de laatste 5 jaar dat het bedrijf sterk gegroeid is. De omzet is tussen 2011 en 2015 met 79% gestegen. Het relatief omzetcijfer is in 2011 op 100 gezet en komt over 2015 uit op 179. Hoewel het bedrijf in de toekomst zal blijven groeien, zal een dergelijk snelle groei in de komende jaren niet plaatsvinden. De ondernemer wil de groei laten afhangen van toekomstige ontwikkelingen in

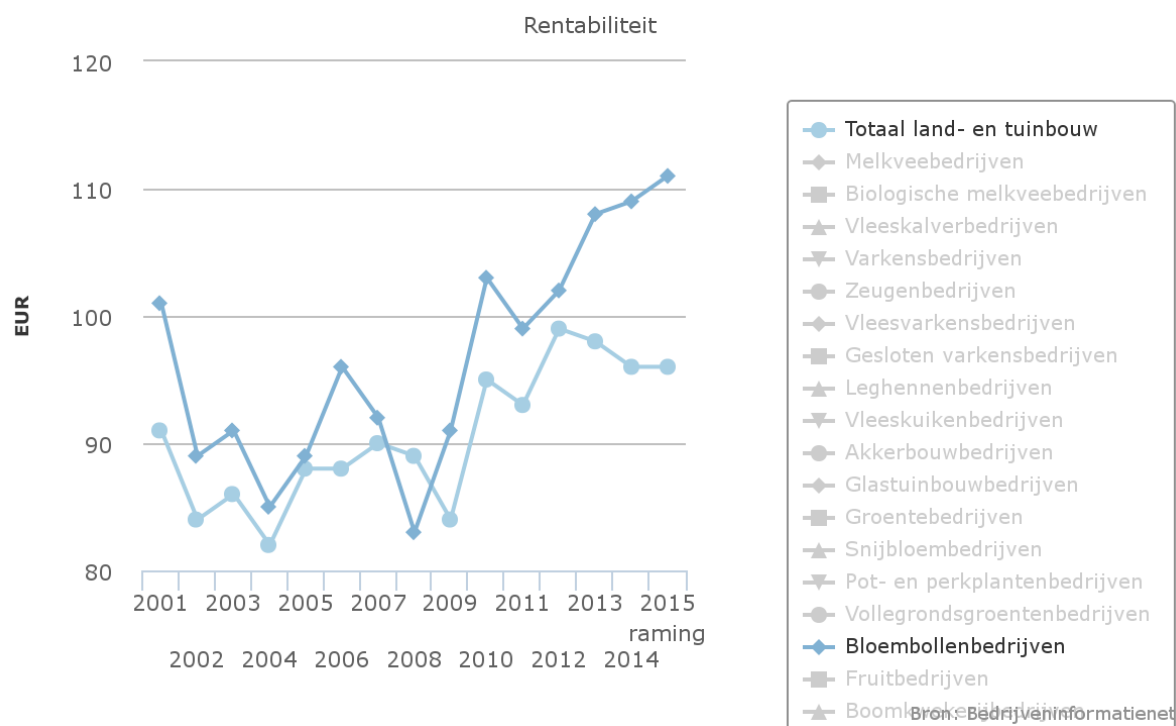


&RESULTAAT

de sector. Soms vragen vernieuwingen om een bepaalde kritische bedrijfsomvang. Mochten dergelijke ontwikkelingen zich aandienen, dan zal de ondernemer afwegen of ze voor zijn bedrijfsvoering van belang zijn en zo ja, daar de bedrijfsvoering op aanpassen.

De overige cijfers in de bijlage dienen per jaar geïnterpreteerd te worden. Daaruit blijkt dat het resultaat over 4 van de laatste 5 jaar positief is geweest. Er bestaan grote verschillen tussen de jaren, voornamelijk veroorzaakt door incidentele boekingen op onroerend goed (grondtransactie) en marktinvoeden. De trend in de rentabiliteit van het bedrijf sluit aan bij de ontwikkeling van de rentabiliteit in de sector (zie figuur hieronder)

Inkomen uit bedrijf (euro per onbetaalde aje) en rentabiliteit (opbrengst per 100 euro kosten)





&RESULTAAT

5. Conclusie

Het bedrijf van C.W. van der Hulst Bloembollen BV is in zijn soort een zeer groot bedrijf. De dagelijkse leiding is in handen van Wilco van der Hulst.

Het bedrijf heeft behoefte aan extra opslagruimte. Het voornemen is om een nieuwe opslag- en verwerkingsruimte van 3200 m² te bouwen en een werktuigenberging van 1250 m². Binnen het huidige bouwblok is dit niet mogelijk.

Het bouwblok dient vergroot te worden ten behoeve van de gewenste uitbreiding in bedrijfsgebouwen.

Het bedrijf is levensvatbaar, volwaardig en rendabel. De ondernemer is nog jong en heeft een toekomstvisie waarin uitbreiding en schaalvergroting zijn visie dienen.

DLV Advies is van mening dat er geen redenen en argumenten zijn om de gewenste bouwblokvergroting af te wijzen.



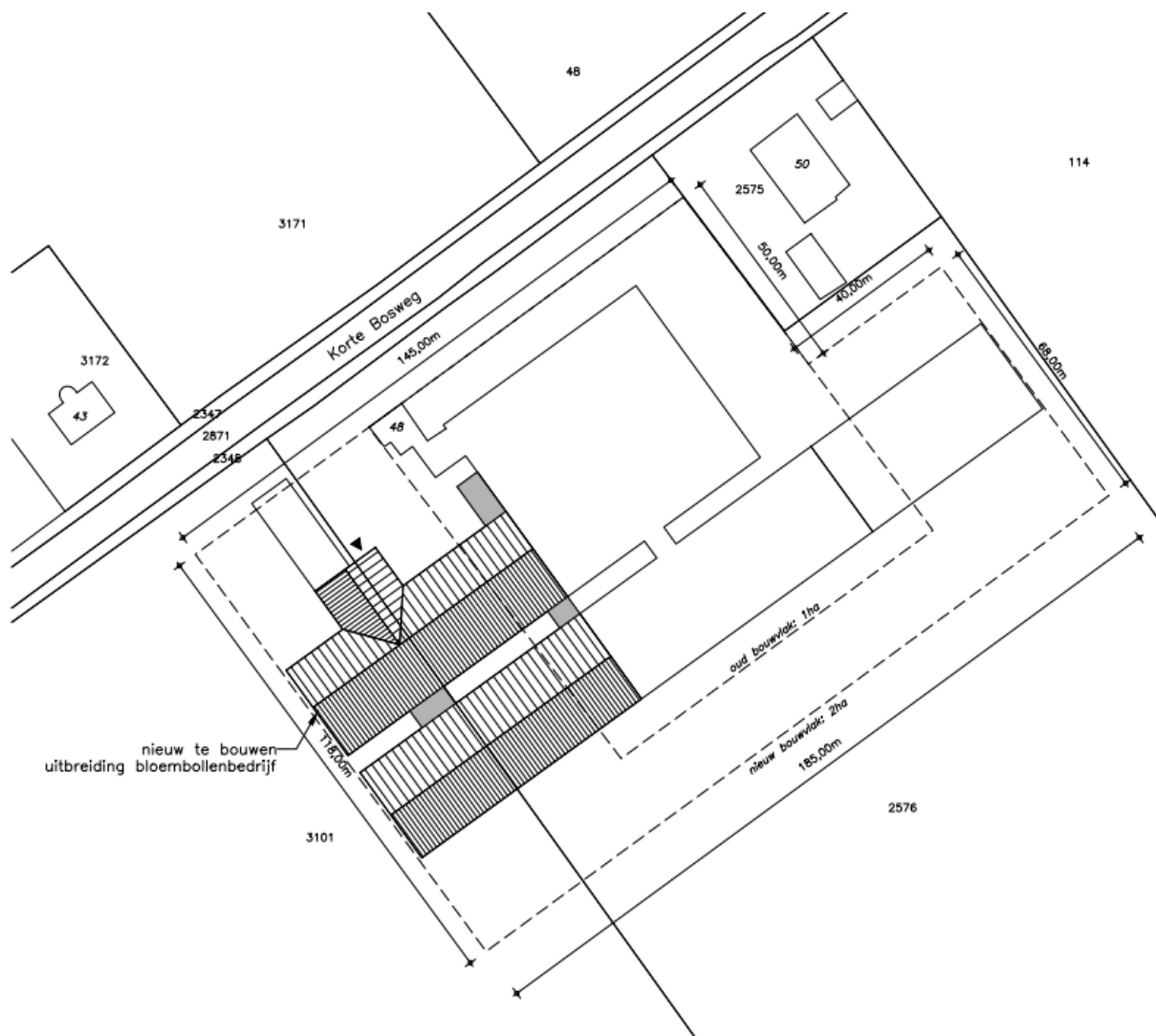
&RESULTAAT

Bijlagen



&RESULTAAT

Bijlage 1. Situatietekening van de locatie Korte Bosweg 48





& RESULTAAT

Bijlage 2. SO- en SVC-berekening voor de bedrijfsvoering



Bedrijfsomvang en -type volgens NSO-typing

In statistiek en onderzoek worden bedrijven vaak ingedeeld naar bedrijfstype en bedrijfsomvang. Sinds 2010 wordt daarvoor de NSO-typing en de Standaardopbrengst (SO) gebruikt. Ook voor beleid wordt gebruik gemaakt van deze kengetallen.

Het LEI berekent en beheert de normen en biedt op internet een rekenmodule aan, waar bedrijfsgegevens kunnen worden ingevuld en waar deze rapportage wordt samengesteld.

Dit rapport is via die rekenmodule samengesteld op 19-5-2016

De gegevens en de gebruikte normen horen bij de Landbouwtelling van 2015

De ingevoerde gegevens leiden tot de volgende informatie:

Bedrijfstype volgens NSO-typing		
Hoofdtype	2 - Tuinbouwbedrijven	
Subtype	2221 - Bloembollenbedrijven	
Omschrijving	Resultaat	Eenheid
Totale oppervlakte cultuurgrond	150	ha
Standaardopbrengst (SO)	3.657.000	euro
Standaardverdien capaciteit (SVC)	1.265.320	euro
Grootteklasse o.b.v. SVC	Klasse 5: >= 250.000 euro: zeer grote bedrijven	

Specificatie van ingevoerde gegevens, normen en SO per product

Categorie	Aantal	Eenheid	SO per eenheid	Standaard-opbrengst
Bloembollen en -knollen				
Overige bloemen, bloembollen en -knollen	5	ha, gemeten maat	18.600	93.000
Krokus, bloembollen en -knollen	15	ha, gemeten maat	14.100	211.500
Narcis, bloembollen en -knollen	15	ha, gemeten maat	10.800	162.000
Tulp, bloembollen en -knollen	55	ha, gemeten maat	18.300	1.006.500
Lelie, bloembollen en -knollen	60	ha, gemeten maat	36.400	2.184.000

U kunt resultaten van groepen bedrijven bekijken in [Agrimatie](#)

LEI is niet aansprakelijk voor eventuele schade ontstaan door het gebruik van de Rekenmodule, door het beëindigen van het beschikbaar stellen ervan of door conclusies en besluiten van gebruikers op basis van de uitkomsten ervan.

Bron: LEI



&RESULTAAT

Bijlage 3. Opbouw opbrengsten en kosten ten behoeve van SO en SVC



Bron: LEI



& RESULTAAT

Bijlage 4. Verdiencoëfficiënt per SO-groep, behorend bij SO-prijsniveau 2010

Code SO-groep	Omschrijving SO-groep	Verdiencoëfficiënt
P1	Akkerbouw	0,401
N2111	Glasgroenten	0,282
N2121	Glasbloemen	0,238
N2122	Pot- en perkplanten	0,320
N2131	Overig glastuinbouw	0,394
N2221	Bloembollen	0,346
2.01.07.01.02	Opengrondsgroenten	0,417
2.04.05	Boomkwekerij	0,301
2.06.01	Paddenstoelen	0,197
Overig P2	Overig tuinbouw (P2 exclusief hierboven genoemd)	0,130
P3	Blijvende teelt	0,525

Bron: LEI



& RESULTAAT

Bijlage 5. Grootteklassen SVC

Er zijn 5 klassen gedefinieerd op basis van het bedrag aan SVC:

1. < 25.000 euro: zeer kleine bedrijven
Deze bedrijven vragen voor de agrarische activiteit volgens de in gebruik zijnde standaarden een arbeidsinzet van maximaal 0,75 arbeidsjaareenheden (aje), tenzij de arbeid duidelijk minder efficiënt of tegen een lagere vergoeding dan gemiddeld wordt ingezet.
2. 25.000-60.000 euro: kleine bedrijven
Deze bedrijven vragen voor de agrarische activiteit volgens de in gebruik zijnde standaarden een arbeidsinzet van 0,75 tot maximaal 1,5 aje, afhankelijk van de mate van automatisering en de efficiëntie waarmee de arbeid kan worden ingezet.
3. 60.000-100.000 euro: middelgrote bedrijven
Deze bedrijven zijn van dusdanige omvang dat voor ongeveer 1,5 tot 2,5 aje een gemiddelde toegevoegde waarde kan worden gerealiseerd.
4. 100.000-250.000 euro: grote bedrijven
Deze bedrijven zijn van dusdanige omvang dat voor ongeveer 2,5 tot 5 aje een gemiddelde toegevoegde waarde kan worden gerealiseerd.
5. >= 250.000 euro: zeer grote bedrijven
Deze bedrijven kunnen aan meer dan 5 aje arbeid bieden tegen een gemiddelde vergoeding.

Bron: LEI



&RESULTAAT

Bijlage 6. Resultatenrekeningen over de jaren 2011 tot en met 2015.

	2015	2014	2013	2012	2011
relatief omzetcijfer	179	155	126	122	100
OPBRENGSTEN					
bloembollen	113	143	109	114	97
overige opbrengsten	4	4	0	0	1
TOTAAL OPBRENGSTEN	118	147	110	115	99
NON FACTORKOSTEN					
specifieke kosten	42	51	47	40	38
energie	2	3	3	3	4
afleverkosten	5	7	6	8	8
afschrijvingen	7	7	5	5	6
onderhoud	11	13	11	8	7
waardemutatie onroerend goed	0	-21	0	0	0
overige kosten	3	4	-6	3	7
FACTORKOSTEN					
personeelskosten	16	21	19	18	19
loonwerk	8	9	10	10	7
financiële lasten	8	8	-2	6	8
TOTAAL DER KOSTEN	100	100	100	100	100
NETTO BEDRIJFSRESULTAAT	18	47	10	15	-1

In de eerste regel is het omzetcijfer ten opzichte van 2011 weergegeven. Overige bedragen zijn weergegeven in €/€100,- kosten van dat specifieke jaar.