



&RESULTAAT

Oostwijk 5
5406 XT Uden

Postbus 511
5400 AM Uden

T 0413 33 68 00
F 0317 49 14 75

info@dlvadvis.nl
www.dlvadvies.nl

BEDRIJFSONTWIKKELPLAN

Fa. J. Dignum en Zn.

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

Datum
24 mei 2017



&RESULTAAT

Inhoudsopgave

1. Algemene bedrijfsgegevens.....	3
1.1. Huidige bedrijfsopzet	3
1.2. Omvang	3
1.3. Ondernemers.....	3
2. Toekomstvisie.....	3
3. Macro-economische aspecten (kansen en bedreigingen)	4
4. Bedrijfseconomische aspecten	7
4.1. Standaard verdien capaciteit (SVC)	7
4.2. Bedrijfsspecifieke rentabiliteit	7
5. Conclusie en aanbevelingen	9
Bijlagen.....	10
Bijlage 1. Situatietekening van de locatie Stolperweg 11.....	11
Bijlage 2. SO- en SVC-berekening voor de bedrijfsvoering.	12
Bijlage 3. Opbouw opbrengsten en kosten ten behoeve van SO en SVC.	13
Bijlage 4. Verdiencoëfficiënt per SO-groep, behorend bij SO-prijsniveau 2010.	14
Bijlage 5. Grootteklassen SVC.	15
Bijlage 6. Resultatenrekeningen over de jaren 2011 tot en met 2015.	16



&RESULTAAT

1. Algemene bedrijfsgegevens

1.1. Huidige bedrijfsopzet

Aan de Stolperweg 11 te De Stopen (Schagerbrug) exploiteert Fa. J. Dignum en Zn. een bloembollen- en bolbloemenkwekerij. De dagelijkse leiding over het bedrijf is in handen van Ronald Dignum. Hij is de vierde generatie in het bedrijf, dat rond 1900 opgericht werd door zijn overgrootvader en in 1936 voor het eerst werd ingeschreven bij de Kamer van Koophandel. Het bedrijf houdt zich bezig met de teelt van bollen in de open grond en de teelt van bloeiende bolbloemen (tulpen) in de bedrijfsgebouwen.

Naast de ondernemers zijn 2 vaste arbeidskrachten op het bedrijf werkzaam (2,0 FTE) en verricht de vader van Ronald nog de nodige hand- en spandiensten (0,5 FTE). In de zomer komen daar ongeveer 30 tijdelijke krachten bij om de arbeidspiek van de tulpenoogst op te vangen.

1.2. Omvang

Het teeltplan in de open grond bestaat uit:

- Tulp 18 ha
- Narcis 6 ha
- Hyacint 3 ha
- Crocus 2,5 ha
- Eucomis 0,5 ha

Daarvoor beschikt het bedrijf over 32,5 ha land. 10 ha daarvan bestaat uit langlopende pacht, de overige hectaren zijn in eigendom.

Naast de teelt in de open grond worden jaarlijks ongeveer 0,5 miljoen tulpen gebroeid. Dit zijn bollen van eigen teelt, die het bedrijf in de zomer niet kon of wilde verkopen.

De verkoopbare producten van het bedrijf zijn tweërlei: in de zomer worden droge bloembollen verkocht aan bloembollenexporteurs. Dit is het eindproduct van de teelt in de open grond. Een deel van dit leverbare product blijft op het bedrijf en zorgt in de winter voor het tweede product, de bloeiende tulp. In de bedrijfsgebouwen waar 's zomers de oogst wordt verwerkt, worden 's winters de tulpen gebroeid onder kunstlicht. Deze productie wordt afgezet aan bloemenexporteurs via de bloemenveiling.

Op de bedrijfslocatie beschikt de onderneming over een bouwblok van 3700 m², met daarin 1750 m² bedrijfsgebouwen. Daarnaast wordt op korte afstand een schuur gehuurd met een oppervlakte van 600 m². Recent werd de cultuurgrond direct achter het bouwblok (ten zuiden van het bouwblok) in eigendom verworven.

1.3. Ondernemers

Ronald Dignum volgde na het VWO in Schagen (1989) een agrarische opleiding aan de Agrarische Hogeschool in Den Bosch. In 1993 kwam hij in het ouderlijk bedrijf, waarin toen nog zijn vader en oom de ondernemers waren. In 1999 werd de oom uitgekocht en in 2010 trad zijn vader terug uit het bedrijf. In 2014 trad zijn echtgenote toe tot de maatschap.

2. Toekomstvisie

De ondernemers zien hun bedrijf de komende jaren licht groeien in teeltareaal, ongeveer in gelijke tred met de sectorale schaalvergroting. Groei is daarbij functioneel en geen doelstelling. De broei van tulpen in de winter blijft een manier om restanten bollen te gelde te maken. De omvang van dit bedrijfssonderdeel zal variabel blijven.



&RESULTAAT

De ondernemers ervaren al een aantal jaren dat ze 'te krap in de jas zitten'. Hoewel al schuurruimte wordt bijgehuurd, is er nog steeds behoefte aan extra ruimte. Met name in het zomerseizoen wordt de werkwijze bepaald en gestuurd door de beschikbare ruimte. Dit leidt soms tot onacceptabele vertragingen in het verwerkingsproces van de bloembollen, met kwaliteitsverlies tot gevolg. De ondernemers zien dit op dit moment als de kritieke factor in de bedrijfsontwikkeling. Om dit probleem op te lossen is op zeer korte termijn (1-2 jaar) nieuwbouw noodzakelijk en waarschijnlijk op de middellange (5-10 jaar) termijn weer. De eerste nieuwbouw is bedoeld om de ontstane achterstand in ontwikkeling van de bedrijfsgebouwen te corrigeren. De tweede nieuwbouw is bedoeld om naar de toekomst toe extra capaciteit te bouwen.

Het bouwblok is momenteel functioneel gezien volgebouwd. Uitbreiding van de gebouwen is daarin niet mogelijk. Tot voor kort was het niet mogelijk om het bouwblok te vergroten, omdat er geen aansluitende grond in eigendom was. Recent werd de grond aansluitend aan het bouwblok in eigendom verkregen. Deze grond is in augustus 2016 overgeschreven. Daarmee wordt het mogelijk om het bouwblok te vergroten en de gewenste nieuwbouw te realiseren.

Een tweede reden om nieuw te bouwen is de wens van energiebesparing. Maatschappelijk verantwoord ondernemen is steeds vaker een 'license to produce'. Afnemers vragen naar productie-informatie, omdat zij voor hun certificering worden afgerekend op de transparantie en traceerbaarheid van hun ingekochte producten. Energieverbruik maakt daar een onderdeel van uit.

In de zomerperiode heeft het bedrijf van de ondernemers een grote warmtevraag voor de droging van de producten. In de huidige werkwijze wordt deze warmte opgewekt door de verbranding van aardgas. De voorgenomen nieuwbouw zal zijn in de vorm van een kas. Hieruit kunnen grote volumes warme lucht gewonnen worden, die gebruikt kunnen worden voor de droging van de producten. Daarmee kan fors op gas bespaard worden.

Een laatste reden voor nieuwbouw is de scheiding van werk en privé. Door de bouwblokvergroting en nieuwbouw, inclusief de opgewaardeerde ontsluiting op de Belkmerweg, kunnen werk en privé meer gescheiden worden. De ontsluiting op de Stolperweg naast de bedrijfswoning, waarover nu nog veel bedrijfsverkeer het bedrijf bezoekt, zal dan een privé-uitrit worden.

Het bouwblok is momenteel 0,37 ha. Een bouwblok van ongeveer 1,5 ha. is gewenst. Hierin kunnen de komende jaren de uitbreidingen in de bedrijfsgebouwen gestalte krijgen. Tevens kunnen in dat bouwblok het bezinkbassin voor de tulpenspoel-faciliteit, de composthoop en een nieuwe ontsluiting op de Belkmerweg gerealiseerd worden. In Bijlage 1 is een situatietekening opgenomen met daarop het huidige bouwblok, het gewenste bouwblok en de voorgenomen nieuwbouw.

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.



&RESULTAAT

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 verschrping 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.

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 van voldoende grote volumes (met name grote partijen voor gwb tegen scherpe

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.

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.



& RESULTAAT

inkoopprijzen), 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 directeuren of eigenaren, ieder met hun eigen expertise. Kleinere bloembollenbedrijven zullen zich nadrukkelijker moeten toelagen op nicheproducten. Alleen zo kunnen zij hun schaalnadelen 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.

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. 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 Verdien coëfficiënt 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 €578.450,-. 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 Verdien coëfficiënt voor het type bedrijf. In het geval van opdrachtgever is voor het aandeel bloembollenteelt in de SO de verdien coëfficiënt voor bloembollen van kracht (type N2221): dat is 0,346. Voor het aandeel tulpenbroei is de coëfficiënt van glaskbloemen van toepassing (type N2121): 0,238. Zie tabel in Bijlage 4. Daarmee komt de SVC op €193.120,-. Deze SVC kan weer geclassificeerd worden met de tabel in Bijlage 5. De bedrijfsvoering valt volgens het LEI in de categorie 'grote bedrijven'. Deze bedrijven kunnen aan 2,5 tot 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 wenselijk om de bedrijfsspecifieke rentabiliteit in beeld te brengen. 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.

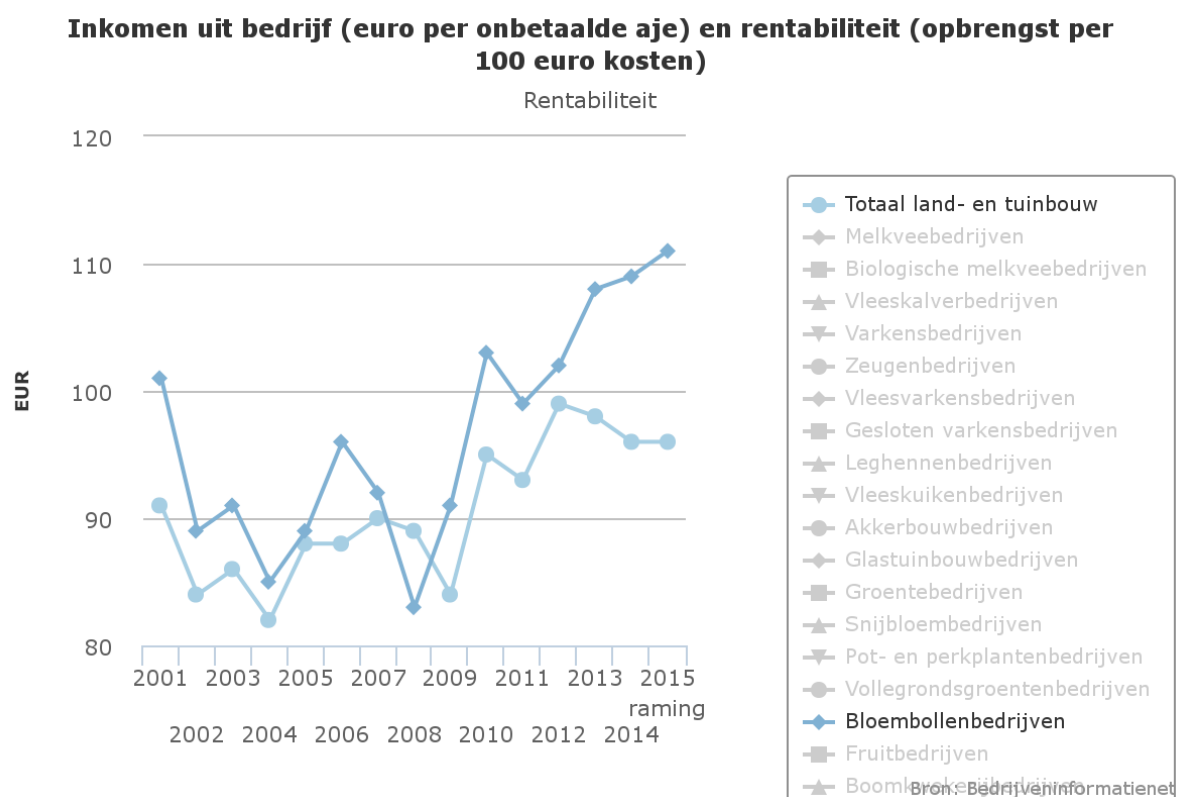
Uit de cijfers blijkt dat over de laatste 5 jaar de omzet van het bedrijf niet gegroeid is. De omzet is tussen 2011 en 2015 variabel. Het relatief omzetcijfer is in 2011 op 100 gezet en komt over 2015 wederom uit op 100.



&RESULTAAT

De ondernemer wil de groei laten afhangen van toekomstige ontwikkelingen in 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 de laatste 5 jaar positief is geweest. Er bestaan verschillen tussen de jaren, voornamelijk veroorzaakt marktinvoeden. De trend in de rentabiliteit van het bedrijf sluit aan bij de ontwikkeling van de rentabiliteit in de sector (zie figuur hieronder).





&RESULTAAT

5. Conclusie en aanbevelingen

Het bedrijf van Fa. J. Dignum en Zn. is groot in zijn soort. Naast bloembollenteelt richt het bedrijf zich op bolbloementeel.

Sinds een aantal jaar is de huisvesting van het bedrijf niet uitgebreid, omdat daar in het bouwblok geen ruimte voor was. Door een recente grondverwerving kan het bouwblok nu uitgebreid worden en kan aan een langgekoesterde wens van uitbreiding in de bedrijfsgebouwen uitvoering gegeven worden.

Het bedrijf van opdrachtgever is volwaardig en rendabel en kan met de voorgenomen bouwblokvergroting en nieuwbouw de toekomstvisie van de ondernemer realiseren.

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



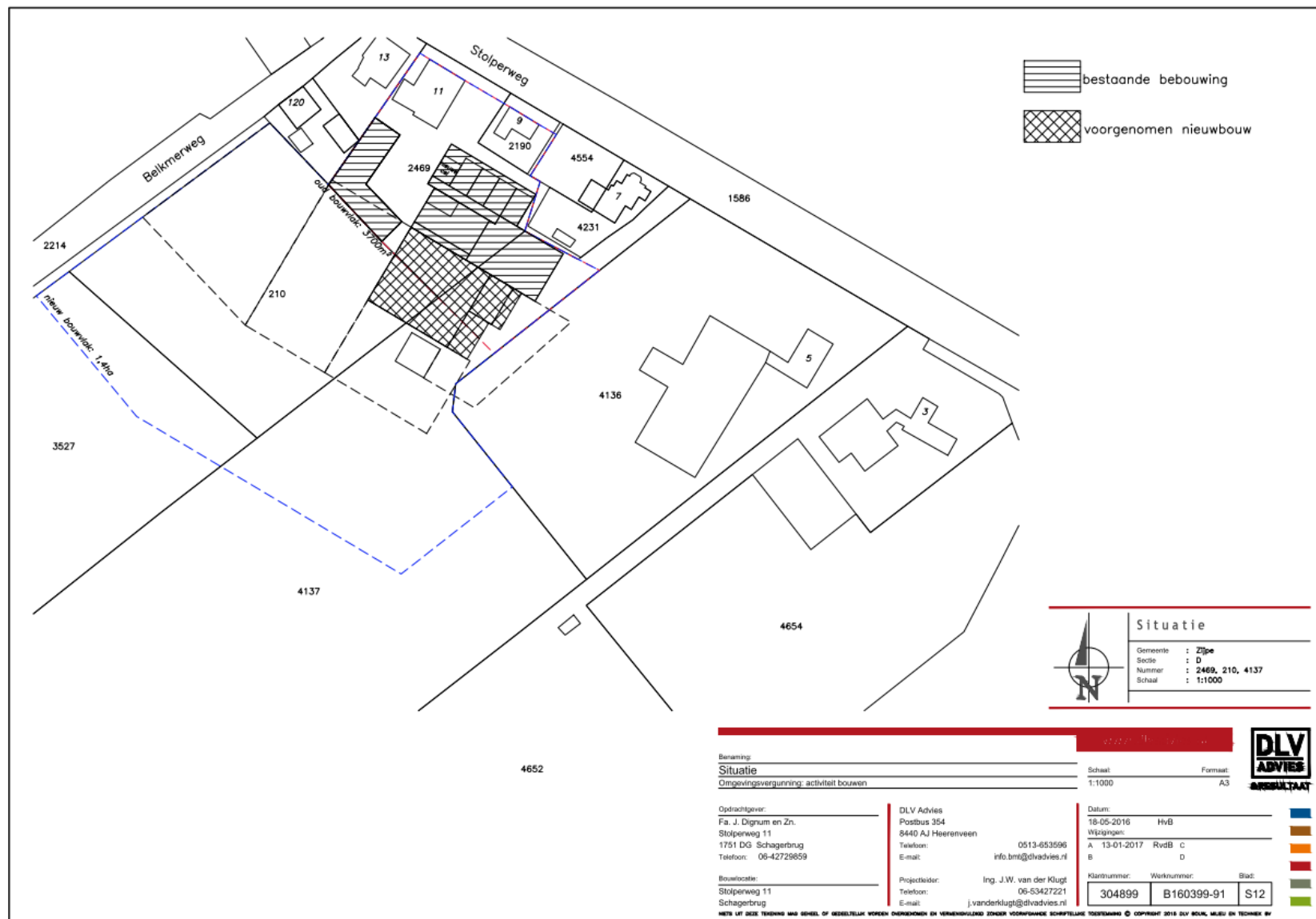
&RESULTAAT

Bijlagen



& RESULTAAT

Bijlage 1. Situatietekening van de locatie Stolperweg 11.





& 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 30-5-2016

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	30	ha
Standaardopbrengst (SO)	578.450	euro
Standaardverdienencapaciteit (SVC)	193.120	euro
Grootteklasse o.b.v. SVC	Klasse 4: 100.000 – 250.000 euro: grote bedrijven	

Specificatie van ingevoerde gegevens, normen en SO per product

Categorie	Aantal	Eenheid	SO per eenheid	Standaardopbrengst
Bloembollen en -knollen				
Overige bloemen, bloembollen en -knollen	0,5	ha, gemeten maat	18.600	9.300
Krokus, bloembollen en -knollen	2,5	ha, gemeten maat	14.100	35.250
Gladiol, bloembollen en -knollen	3	ha, gemeten maat	24.900	74.700
Narcis, bloembollen en -knollen	6	ha, gemeten maat	10.800	64.800
Tulp, bloembollen en -knollen	18	ha, gemeten maat	18.300	329.400
Bollenbroei en witloftrek				
Tulpen gebroeid (x 1000) in afgelopen seizoen	500	1.000 stuks	130	65.000

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.

Opbrengsten	Landbouw- productie (basis voor SO)	Resultaat landbouwproductie	Toegevoegde waarde (basis voor SVC)
		Factorkosten bij landbouwproductie	
		Nonfactorkosten bij landbouwproductie	
	Subsidies		
	Overige		

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	100	98	94	92	100
OPBRENGSTEN					
bloembollen en bolbloemen	117	119	117	107	113
overige opbrengsten	0	3	0	3	1
TOTAAL OPBRENGSTEN	117	122	117	110	114
NON FACTORKOSTEN					
specifieke kosten	18	18	17	19	17
energie	5	4	7	4	8
afleverkosten	6	7	6	5	8
afschrijvingen	6	6	7	12	14
onderhoud gebouwen	13	15	13	11	12
onderhoud machines	9	8	7	10	8
overige kosten	13	14	14	13	12
FACTORKOSTEN					
personeelskosten	22	22	22	21	18
loonwerk	7	7	7	5	4
financiële lasten	9	10	10	10	9
TOTAAL DER KOSTEN	100	100	100	100	100
NETTO BEDRIJFSRESULTAAT	17	22	17	10	14

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