



Tuincentra

Rabobank Cijfers & Trends

Tot de gespecialiseerde detailhandel in de tuinbranche behoren het tuincentrum, het groencentrum en de tuinwinkel. Het tuincentrum profileert zich als meest complete aanbieder van levende en dode materialen en heeft veruit het hoogste marktaandeel. Groencentra zijn beduidend kleiner van opzet en leggen zich vooral toe op groenproducten. De tuinwinkel legt het accent op hardwaren.

Trends

- Tuin onderdeel van een natuurgeoriënteerde life-style: buiten leven en genieten.
- Tuincentra groeien naar complete retailers voor huis en tuin.
- Toename aandeel mode-, seizoensgevoelige artikelen en dode materialen.
- Toenemende schaalgrootte en groei aantal grootschalige vestigingspunten.
- Professionalisering personeel en ondernemerschap.

Kansen en bedreigingen

- Tuinconsument heeft behoefte aan inspiratie en goed advies en kijkt vooral naar de verhouding prijs-kwaliteit.
- Tuinconsument heeft steeds minder tijd en heeft behoefte aan onderhoudsvriendelijke tuinproducten.
- Tuinconsument vraagt om vermaak, ontspanning en recreatieve vormen van tijdsbesteding.
- Meer overdekte verkoopruimte om weersafhankelijkheid terug te dringen.
- Inspelen op gezondheid en duurzaamheid: profilering door MVO.
- Informatie- en communicatietechnologie (ICT) biedt kansen (RFID, narrowcasting e.d.).
- Ouderen kopen meer levende materialen dan jongeren.
- Stevige concurrentie (branchevreemd, buitenlands).
- Seizoens en weersafhankelijk (sterke piek in 2e kwartaal).

- Hoog kapitaalbeslag in vastgoed en (seizoens-)voorraad.
- Lage vloerproductiviteit.
- Goede vestigingslocaties schaars.

Perspectief

Verwachtingen

De belangstelling voor huis en tuin blijft groot. Tuin (en balkon) vormen steeds meer onderdeel van een life-style. De inrichting van de tuin wordt daar op aangepast veelal dode materialen zoals luxe tuinmeubelen en buitenkeukens. De bestedingen aan tuinartikelen lijken in 2008 te stagneren (2007: € 3,9 miljard). De omzetten van tuincentra stegen in 2008 (1e halfjaar) nog behoorlijk (6% a 7%). Voor geheel 2009 verwachten wij een groei die aanzienlijk lager uitvalt vanwege de mindere koopbereidheid en economische situatie. De consument let meer op "value for money".

Concept

De tuinmarkt blijft uitermate competitief. Niet alleen de onderlinge concurrentie (nieuwe, grootschalige tuincentra), maar ook de concurrentie van branchevreemde aanbieders, zoals bouwmarkten en woonwarenhuizen (IKEA Glashaus in Duitsland) neemt toe.

Toegenomen concurrentie vraagt om een scherpere en meer onderscheidende positionering. Bijvoorbeeld als specialist op groen- en tuingebied of als lifestyle winkel waar service een belangrijk element vormt. Daarbij passen producten en diensten die bij een bepaalde lifestyle aansluiten (koken en eten, kleding, meubelen, baderie, sauna, e.d.). Dat kan ook betekenen niet meer meegaan met het prijsgeweld en een ander assortiment dan bouwmarkten. Zelfs samenwerking met bouwmarkten is een optie. Bij voldoende onderscheid kunnen beide typen bedrijven elkaar op dezelfde locatie zelfs versterken.



Achtergrondinformatie

Vakbladen

Dibevo-Vakblad Dier / Tuin

Giftworld

Tuinmanagement

Tuinmeubelmarkt

Tuinvakvaria

TuinZaken

Organisaties

| Naam | Plaats | Telefoonnummer | URL |
|--|------------|-----------------|--|
| Tuinbranche Nederland | Woerden | (0348) 43 06 76 | www.tuinbranche.nl |
| Vereniging Landelijke Organisatie Dibevo | Amersfoort | (033) 455 04 33 | www.dibevo.nl |
| Productschap Tuinbouw | Zoetermeer | (079) 347 07 07 | www.tuinbouw.nl |
| Bloemenbureau Holland | Leiden | (071) 565 95 65 | www.flowercouncil.org |
| Commissie Detailhandel Bloemen en Planten van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) | Den Haag | (070) 338 56 06 | www.hbd.nl |



"Al meer dan 30 jaar biedt Rabobank met Cijfers & Trends betrouwbare branche-informatie. Cijfers & Trends bundelt daarmee kennis die Rabobank heeft over in totaal 9 sectoren en 80 branches in het Nederlandse bedrijfsleven. Het betreft zowel kwantitatieve als kwalitatieve informatie over trends, ontwikkelingen, perspectief en achtergronden in de diverse sectoren en branches. Hiermee is Cijfers & Trends tot een begrip geworden bij MKB ondernemers. Ook over uw branche is meer informatie beschikbaar. Kijkt u hiervoor verder op www.rabobank.nl/cijfersentrends."