



Sziasztok!

Készítettem egy gyors fordítást a mellékelt USA-Kanada kertészeti árudák körében végzett félmérésről. A fordítás nem teljes, de helyenként magyarázattal, értékeléssel egészítettem ki, így azért lehet értelmezni a számokat ábrákat, tanulságosak!

Januárban fogunk készíteni egy hasonló mélységűt a hazai árudákról is, ebben majd kérni fogjuk segítségeteket!

Boross Dávid

2021 Ágazati felmérés

A felmérés során több mint 300 független kertészeti áruka tulajdonost kérdeztek meg, a válaszadók üzletvezetők, tulajdonosok az Egyesült Államokban és Kanadában. A felmérés 2021 októberében készült. A kerekítések miatt nem minden százalékos arány 100% és nem minden válaszlehetőség van itt felsorolva.

<20. old> **A kertészeti árudákról**

Mióta működik az üzlet? Válaszként a legtöbben 50+ évet írtak, ami nagyon komoly szám, de 30+ éve működik az összes üzlet fele! Érdekes, hogy a 90-es években (20-29 éve alapított üzletek) volt egy nagyobb nyitási hullám.

Üzletméret Ehhez annyi infó, hogy 1 nm az 11 sqft (négyzetláb), tehát a lista legalján lévő méret (2.500 sqft) az kb 230 nm-es. Az üzletek fele a 2.300 nm- 23.000 nm-es sávba esik, ez nagyjából igaz lehet itthon is. A legnagyobbak (ők valószínűleg termelnek is) akár 10 hektáros területen működnek.

Működési típus Az üzletek 84%-a egyedülálló üzlet, 12%-nak 2-5 egysége van és 4%-nak van több, mint 5 üzlete. A metodikából kiderül, hogy ez a válaszadók és nem az üzletek számának aránya.

Területi eloszlás Ha hozzávesszük az USA lakosságszámának eloszlását, akkor látszik, hogy az középnagy és északkeleti régió felülreprezentált. Ennek valószínűleg kulturális oka van.

Egyéb a kertészetben végzett tevékenységek Csoportosításban egy csomó számunkra nehezen értelmezhető dolog van, nyilván kicsit más ott a kertközpont fogalmi jelentése:

Beltéri, trópusi növény	64%	Nagykereskedelem	20%
Termelés	39%	Virágbolt	19%
Egyedi konténeres beültetések	37%	Termelői piac	15%
Kerttervezés	37%	Állatkereskedés	11%
Kertépítés	37%	Kávézó	10%
(Vad)madár tematika	33%	Kertépítési felszerelések	8%
Kültéri otthon (bútor, grill, stb)	30%	Élelmiszer (szakbolt)	4%
Tótechnika	23%	Szerszám (szakbolt)	4%
Ruházati kiegészítők	20%	Egyéb*	7%

*: méhészet, rendezvények, beltéri növényesítés.



A leginkább nyereséges ágazatok

Kertészeti kiskereskedelem	66%
Kertépítés, fenntartás	12%
Termelés	5%
Termelői piac	3%
Kerttervezés	3%
Kávézó	2%
Nagykereskedelem	2%
Virágbolt	2%
Egyéb	4%

Ehhez annyi adatelemzési érdekesség, hogy érdemes összehasonlítani, hogy hányan végzik az adott tevékenységet és hányan nevezték kifejezetten nyereségesnek. Pl 19%-nak virágboltja, de csak 2% szerint nyereséges...

<22. old> **Értékesítés, profit és árak**

A 2020-as év egyáltalán nem volt szokványos, de köszönhetően a gyors reagálásának a kertészeti ágazat egy erős Covid-19 évet tudhat maga mögött. A bevételi számokban a 2020-as év kb 2019-es év szintjén volt. Ugyanakkor ez az év (2021) inkább a 2019-re fog hasonlítani, köszönhetően annak, hogy a kertészeti árudák megtanultak együtt élni a Covid-19 okozta változásokkal, megoldásokkal. A fokozottabb kereslet és az ellátási gondok miatt a növények 90%-nak emelkedett az ára, előző évben ez „csak” 75%-ra volt igaz. Mindezzel együtt a tavaszi szezon iszonyatosan erősen nőtt, bár kicsit elmaradt a korábbtól. A kertészeti áruházak 45%-a tapasztalt 15% feletti tavaszi növekedést, szemben a tavalyi 68%-al. Akárhogy is nézzük ezek az adatok azért elég mutatósak, köszönhetően a speciális (kényszer) helyzetben lévő vásárlónak.

2020-as értékesítési bevétel Tudni kell, hogy az USA-ban az adókat (áfa, helyi adó, stb) teljesen máshogy számolják, így az nem derül ki, hogy ezek az adatok nettó/bruttók. Az 1USD= 325Ft árfolyammal számolva azt látjuk, hogy a legkisebb kategóriában a 32 milliós árbevételű üzletek vannak és két csoport teszi ki az üzletek felét, a 32-160 milliós és 640-1.280 milliós. Érdekesség, hogy vannak 20 és 50 millió dollár árbevétel felett is, Ft-ban ez 6,4 és 12,8 milliárd Ft, ami elképzelhetetlenül nagy szám, valószínűleg ezek az egyes üzletláncok összesített adatai.

Tavaszi bevétel összehasonlítás Felső hasábokban a növekedés (20->21 75%, 19->20 87%), alul a csökkenés növekedés (20->21 14%, 19->20 11%) válaszadóinak aránya. A hasábokon belül a növekedés mértéke szerint láthatjátok a csoportosításokat.

Profit előrejelzések 2020-ra és 2021-re kimutatásokban látszik, hogy az üzletek 93 és 95%-a nyereséges, ezen belül a többség 10% felett volt-lesz mindkét évben.



<24. old>

Mennyit emelkedett a növények ára 2021-ben? Kérdésre a legtöbben (38%) az 5-9%-os sávba, 18% a 10-19%-os sávba tippelte magát, de az üzletek 26%-a megelégedett 1-4%-os emeléssel.

Mennyit fog emelkedni a növények ára 2022-ben? Egészen hasonló, ugyanúgy 25% (22+3%) prognosztizál 10, illetve 20% feletti árnövekedést és a többi sáv is szinte ugyanaz.

Mennyi az átlagos kosárértéked az év legerősebb hónapjában? Az üzletek közel fele 56-100 USD (18-36.000 Ft) kosárértéket tud, sőt a legfelső (és felülről nem maximalizált) sávban is van még egy ötöd válaszadó.

Mennyi az átlagos kosárértéked az év leggyengébb hónapjában? Már közelebb áll hozzánk, mert a többség (20+18+18%) a 11-45 USD közötti sávokban, azaz 3.500-15.000 Ft között.

Arra persze számítottam, hogy a „nyugati kosárértékek” magasabbak, tudunk 80-100 EUR holland/német átlagokról, de az engem meglepett, hogy ekkora a különbség a kosárértékben. Nálunk maximum a duplája a legerősebb havi átlag kosár a leggyengébb hónap átlagának.

Időjárás

A kertészeti ágazatban ismert, hogy az időjárás a legerősebb a külső befolyásoló tényezők közül, erősebb, mint a nemzetgazdaság, a versenyhelyzet, a munkaerőpiac vagy épp a marketing. Ez viszont megváltozott az elmúlt két évben! A növekvő vásárló-közönség és a munkaerőpiaci kihívások kerültek előtérbe.

Mennyire befolyásolta az időjárás az árudai forgalmat 2021-ben? Szinte alig van válaszadó a két végén (nagyon negatívan és nagyon pozitívan), és 39% szerint egyáltalán nem.

<26. old> **Sikerek és kihívások**

Mi befolyásolta pozitívan az árudai forgalmat 2021-ben?

Növekvő vásárló-közönség	33%
Gazdaság	16%
Növények minősége	11%
Hirdetések, marketing	10%
Covid-19	7%
Munkaerő	7%
Időjárás	4%
Online értékesítés	3%
Alacsony működési költségek	2%
Technológiai fejlesztések	2%
Semmi	3%
Más	2%

Mi a kertészeti árudád legnagyobb kihívása?

Munkaerő	26%
Termékek elérhetősége	15%
Magas munkaerő költségek	10%
Ellátási lánc késései	9%
Hirdetések, marketing	8%
Covid-19 előírások	6%
Verseny társak	5%
Magas szállítási költségek	4%
Időjárás	4%
Csökkenő vásárló-közönség	3%
Technológia fenntartása	2%
Növények minősége	2%
Gazdaság	2%
Magas működési költségek	1%
Semmi	2%
Más*	2%

*: korlátozott parkolóhely, új üzlet nyitása



<28. old> **Értékesítés**

Melyik termékcsoporthoz hozta a legtöbb növekedést a tavaszi szezonban 2020-hoz képest?

Szobanövények, szukkulensek	22%
Évelők	18%
Fák/bokrok	14%
Zöldségek és fűszerek	10%
Egynyáriak	8%
Lakásdekor, ajándéktárgy	4%
Bútor	4%
Növénytartók	3%
Műtrágya, szerszám, talajtakaró	2%
Madaras termékek	1%
Tótechnika	1%
Semmi	6%
Más	2%

Melyik termékcsoporthoz hozta a legtöbb csökkenést a tavaszi szezonban 2020-hoz képest?

Semmi	28%
Zöldségek és fűszerek	9%
Apró kerti cukiságok	9%
Évelők	9%
Bútor	6%
Fák/bokrok	6%
Műtrágya, szerszám, talajtakaró	5%
Lakásdekor, ajándéktárgy	5%
Szökőkutak, szobrok	4%
Egynyáriak	4%
Ruházati kiegészítők	3%
Növénytartók	3%
Tótechnika	3%
Madaras termékek	2%

Ellátási lánc

A szállítási költségek 2020 ősze óta gyorsan emelkednek, és a szakértők arra számítanak, hogy csak 2022-23-ban csökkenhetnek majd. A teherautó-sofőrök hiánya, a konténerköltségek hatalmas emelkedése, a kikötői késések és a gázárak mind hozzájárultak megnövekedett költségekhez és szállítási késésekhez. Ebben az évben elmélyültünk abban, hogy a kertészeti árudák hogyan kezelik a Covid-19 által okozott új kihívásokat az ellátási láncban.

Hogyan kezelted a megnövekedett szállítási költségeket? (több válasz lehetséges)

Az emelést továbbhárítottam a vevőim felé	65%
Több árubeszerzéssel csökkentettem a költséget	37%
Beszállítót váltottam	23%
Alternatív (termék) megoldást kerestem	23%
Nem érzékeltünk szállítási költség növekedést	7%

Hogyan kezelted a növény- és általában a termékhiányokat? (több válasz lehetséges)

Előrendeléssel	57%
Megváltoztatott termékajánlásokkal	42%
Nagy megrendelésekkel	39%
Új beszállítókkal	28%
Nem érzékeltünk termékhiányt	11%



<29. old> **Forgóeszköz**

A megnövekedett eladásoknak és a növekvő profitnak köszönhetően a kertészeti árudák több forgóeszközt használtak az elmúlt években. Több mint felük azt tervezi, hogy valamilyen módon befektet a vállalkozásába, közel a fele pedig az üzlethelyiség fejlesztését vagy a szorgalmasabb munkatársak jutalmazását látja indokoltnak. Részben az online boltok iránti növekvő keresletnek köszönhetően pedig sokan tervezik online infrastruktúrájuk fejlesztését.

Növekedett a forgóeszköz igény az elmúlt két évben?

73% igen - 27% nem

Tervezel befektetést a kertészeti árudádba a következő évben?

64% igen - 36% nem

Hogyan kezelted (mire fordítottad) a nagyobb forgóeszköz igényt? (több válasz lehetséges)

Fejlesztettem az eladóteret	45%
Fizetésre, jutalmakra fordítottam	44%
Megtakarításokat képeztem	30%
Fejlesztettem a termelési tevékenységet	28%
Online infrastruktúrába fektettem	25%
Növeltem az eladóteret	23%
Növeltem a termesztő felületet	19%
Több munkaerőt toboroztam	18%
Más*	5%

*: készletezés, új berendezések beszerzése, adósság csökkentése

Termelő kiskereskedők

A megnövekedett kereslet és az ellátási lánc problémái miatt sok áruka növelte saját termelését az elmúlt évben. A termelők-kiskereskedők nemcsak a kínálatukat akarták ellenőrizni, hanem a növényeik minőségét is. Közel 10%-al nőtt a saját árut termesztő kertészeti árudák száma tavalyhoz képest.

Azt is fontos megjegyezni, hogy a termelő-kiskereskedők száma folyamatosan növekszik. Az elmúlt hat évben átlagosan 62% volt ez a szám, ezt megelőzően csak a fele számolt be arról, hogy saját növényt termesztett.

Termelsz növényeket (saját kisker eladásra)?

72% igen - 28% nem

Minden egyes növénykategória nőtt 2020-ról 2021-re nőtt, erre korábban még nem volt példa. Különösen az évelők esetében volt tapasztalható hatalmas, közel 20%-os ugrás. A pozsgás növények és a beltéri levéldísznövények is egyre népszerűbbek, több mint 10%-al emelkedtek a tavalyi évhez képest. Az „ehető” növények is hasonló ugrást értek el, mivel a növekvő fogyasztói kereslet több árudát késztetett arra, hogy saját termesztést hajtson végre. A termelők pedig nemcsak diverzifikálnak, egyre nagyobb mennyiséget is termelnek. Valójában csak a termelők mintegy tizede számolt be arról, hogy ugyanannyi anyagot termesztettek, mint tavaly.



Mit termelnek az árudák?

Egynyáriakat	68%
Zöldségeket, fűszereket	58%
Évelőket	57%
Szukkulenseket	41%
Beltéri levéldísznövényeket	40%
Fákat, bokrokat	35%
Vágott virágot	13%

Növelted a saját termelést az elmúlt két évben?

Igen növeltem a mennyiséget	29%
Igen növeltem a választékot	18%
Igen növeltem a mennyiséget és a választékot is	40%
Nem	13%

<32. old> **A Covid-19 tartós hatásai**

Miket valósítottál meg az árudában az elmúlt 18 hónapban? (több válasz lehetséges)

„Utcai” áruátadás	56%
Online rendelés	45%
Telefonos rendelés	37%
Rendelés kiszállítás	27%
Online oktatások	16%
Egyik sem a fentiek közül	22%

Miket valósítottál meg az árudában a Covid-19 járvány óta? (több válasz lehetséges)

„Utcai” áruátadás	78%
Telefonos rendelés	62%
Online rendelés	45%
Rendelés kiszállítás	42%
Online oktatások	8%
Semmit	13%
Mást*	5%

*: több online marketing, időpont foglalás, csináld magad szettek

Mi volt a legsikeresebb az árudában az elmúlt 18 hónapban? (több válasz lehetséges)

Online rendelés	25%
„Utcai” áruátadás	17%
Telefonos rendelés	9%
Rendelés kiszállítás	9%
Online oktatások	5%
Egyik sem a fentiek közül	34%



Milyen lépéseket tettél a kollégák egészségének megőrzéséért? (több válasz lehetséges)

Több takarítás	58%
Kültéri értékesítésre ösztönzés	48%
Kötelező maszk-hordás	47%
Plexi falak beépítése	44%
Korlátozott kapacitás	29%
Közlekedő folyósók növelése	21%
Egyirányú folyósók kialakítása	19%
Egyik sem a fentiek közül	5%

Hogyan változott a munkaerő a Covid-19 járvány óta?

Nem változott	43%
Növeltük a létszámot	36%
Ideiglenesen csökkentettük a létszámot	16%
Elbocsátottunk alkalmazottakat	5%

Mit teszel az „újjonnan kertészkedők” megtartása érdekében?

A közösségi médiában való jelenlét javítása	71%
Több tájékoztató tábla	45%
Jobb növényápolási utasítások	43%
Több könnyen kezelhető növény	38%
Kezdő-kertész oktatás kínálunk	25%
A fentiek közül egyik sem	6%
Egyéb*	5%

*: online elővásárlás, vásárlói jutalom-program, e-mail listák, személyzet képzése, interaktívabb területek kialakítása, termékek sokszínűségének növelése

<33. old> Munkaerő

A munkaerő piac nehéz, egyre több kertészeti áruda számol be arról, hogy idén „nagyon nehéz” a munkaerő-felvétel. A minimálbérek drasztikusan emelkednek, mivel a vállalatok nehezen találnak munkaerőt a járvány idején. Tavaly az árudák mindössze 15%-a fizetett óránként 15 dollárt (5.000 Ft) vagy többet, míg idén több mint egynegyedük kínál ilyen magas kezdőbért. A minimálbérek emelésének hatása is nagyobb szerepet játszik abban, hogy az árudáknak miért vannak gondjai a munkaerő-felvétellel, idén 10%-al nőttek tavalyhoz képest.

A munkaerő-felvételben azonban továbbra is a rendelkezésre álló vagy képzett munkaerő hiánya a legnagyobb akadály, amióta elkezdtek feltenni ezt a kérdést.

Mennyi a minimum kezdő órabér nálad? 12-14 USD, azaz 4-5.000 Ft a legnagyobb (43%-os) csoport, és a 15-18 USD (5-6.000 Ft) sáv adja a következő 25%-ot.

Hányan dolgoznak nálad beleértve a háttérben dolgozókat és magadat is? A legtöbb áruda 10-29 fős, de az is érdekes, hogy 29 fő alatti az árudák 63%-a.

Ebből hányan dolgoznak szezonálisan és egész évben? A két táblázatból az látszik, hogy a létszámok közel harmada szezonálisan van foglalkoztatva.



Hogyan változott a kertészeti áruda 2021-es órábéré és éves fizetési 2020-hoz képest?
lásd az ábrát

Össességében mennyire nehéz az áruda számára minőségi munkaerőt találni?
1 egyáltalán nem nehéz, 5 nagyon nehéz.

Mi korlátozta a kertészeti árudában az elmúlt 12 hónapban a munkaerő felvételt?

Nincs elegendő képzett munkaerő a piacon	54%
Nincs szükség további alkalmazottakra	27%
A Covid-19 hatásai	19%
Emelt minimálbér	17%
Pénzügyi korlátok	11%
Egészségügyi költségek	3%
Egyéb	2%

<34. old> **Marketing módszerek**

Milyen módszereket alkalmaztál kertészeti árudában az elmúlt 12 hónapban?
(több válasz lehetséges)

Közösségi média	84%
Weboldal	78%
E-mail	58%
Online hirdetések	48%
Újsághirdetések	36%
Rádióhirdetés	32%
Oktatás	27%
Rendezvény helyszín	27%
DM levelek (nyomtatott)	20%
Óriásplakát, hirdetőtábla	22%
TV hirdetés	18%
Ajánlási program	9%
Semmit	1%
Egyebet*	2%

*: hírszergmensek, helyi havilap

Milyen közösségi médiát használ a kertészeti árudád?
(több válasz lehetséges)

Facebook	96%
Instagram	74%
Youtube	30%
Twitter	22%
Linkedin	14%
Pinterest	14%
Tiktok	11%
Snapchat	3%



Jövőbeni tervek

Amennyiben te vagy a kertészeti áruda tulajdonosa, tervezed, hogy nyugdíjba vonulsz, vagy eladod a következő 5 évben?

Igen	19%
Nem	66%
Nem vagyok tulajdonos	15%

Van öröklési terved?

Igen	40%
Nem	40%
Nem szükséges	21%

Hogyan változtak a vásárlók demográfiai adatai az elmúlt 18 hónapban?

Az ezredfordulósok számának növekedése	65%
A Z generáció növekedése	44%
Az X generáció növekedése	33%
A Baby Boom korosztályok számának növekedése	17%
A férfiak számának növekedése	19%
A nők számának növekedése	17%
Nincs változás	12%