

Kansen in de uitvaartbranche

Branche-analyse

November 2014



Voorwoord

De uitvaartbranche is van oudsher een stabiele branche. Op basis van sterftetabellen was voor jaren vooruit een goede inschatting te maken over de te verwachten marktontwikkeling. In de laatste jaren is duidelijk sprake van een toenemende dynamiek. Maatschappelijke ontwikkelingen en technologische vooruitgang bieden kansen voor bestaande én nieuwe spelers in de uitvaartbranche.

Deze ontwikkelingen zijn voor Baker Tilly Berk aanleiding geweest om de uitvaartbranche nader in kaart te brengen. Welke kansen bieden de ontwikkelingen in de uitvaartbranche voor u als ondernemer? Inzicht in markttrends kunnen u helpen bij het krijgen van antwoorden op vragen zoals:

- Welke kansen biedt de toenemende vraag naar duurzame uitvaartoplossingen?
- Hoe speel ik in op de toenemende vraag naar meer persoonlijke, individuele uitvaarten?
- Wat betekent de technologische vooruitgang op het gebied van lijkbezorging voor mijn onderneming?
- Hoe ga ik om met de toenemende concurrentie van zzp'ers en branchevreemde spelers?

De specialisten van Baker Tilly Berk Bedrijfsstrategie, onderdeel van Baker Tilly Berk Corporate Finance, kunnen u helpen met het ontwikkelen van een marktstrategie waarmee u effectief inspeelt op de veranderingen in de uitvaartbranche.

Ik vertrouw erop dat deze branche-analyse u helpt bij het succesvol ondernemen in de uitvaartbranche en aangrijpingspunten biedt voor het verzilveren van de kansen die zich in deze markt voordoen.

Ik wens u succesvolle zaken toe,

Barend van de Kraats



Kansen in de uitvaartbranche

De oplopende sterftcijfers en de gesegmenteerde markt, in combinatie met de persoonlijke invulling die mensen tegenwoordig aan hun uitvaart willen geven, zorgen ervoor dat deze markt aantrekkelijk is voor nieuwe toetreders. Dat geldt vooral voor toeleveranciers aan uitvaartverzorgers; partijen die op deze opkomende vraag kunnen inspelen zijn bijvoorbeeld boot- en autoverhuurbedrijven of bedrijven die actief zijn in de metaalbewerking.

Starten in de uitvaartverzorging zelf lijkt minder commerciële potentie te hebben: het aantal concurrenten is groot en toenemend en daar komt bij dat hierin enkele marktleiders actief zijn die een groot deel van de markt controleren.

Cremeren is momenteel het interessante segment binnen de lijkbezorging, echter is het aanbod van crematoria stijgende. Nieuwe vormen van lijkbezorging zijn in opkomst, dit biedt in potentie legio aan nieuwe mogelijkheden. Toch zullen nieuwe toetreders hierin sterk afhankelijk zijn van de wet- en regelgeving omtrent lijkbezorging.

Toename in sterftcijfers

De laatste drie jaren nemen de sterftcijfers weer toe. De verwachting is dat deze groei zal doorzetten tot 2045, vervolgens zal de groei afnemen. Het aantal sterfgevallen per 1.000 inwoners is groter in regio's buiten de randstad, waar der vergrijzing prominenter is.

Veel kleine ondernemingen een enkele grote spelers

In de uitvaartmarkt zijn een beperkt aantal grote en veel kleine ondernemingen actief. De grootste spelers in de branche zijn DELA, Monuta en Yarden die in 2013 gezamenlijk 40 procent van alle uitvaarten verzorgden en een gezamenlijke omzet genereerden van ruim een miljard euro. In de uitvaartverzorging werd in 2012 bijna 1,1 miljard aan bedrijfsresultaat geboekt. De uitvaartbranche kenmerkt zich door lage toetredingsbarrières en een explosieve groei in het aantal actieve ondernemingen in de uitvaartverzorging in de laatste twee decennia.

Toeleveranciers kunnen inspelen op duurzaamheids- en persoonlijkheidstrends

De toeleveranciers van de uitvaartbranche zijn gespecialiseerde partijen in gesegmenteerde markten, of bedrijven die vaak als toevoeging op hun bestaande dienstenpakket de uitvaartbranche bedienen. Belangrijke ontwikkelingen waar toeleveranciers op inspelen zijn duurzaamheid, individualisme en technologie:

- Steeds meer mensen kiezen voor een "groene-uitvaart": rouwauto's die Co2 neutraal zijn, eco-kisten, milieuvriendelijke rouwkaarten of biologisch eten tijdens de rouwdienst.
- Uitvaarten worden persoonlijker en toeleveranciers spelen in op deze vraag. Denk hierbij aan het ontwerpen en versieren van rouwkisten met beschilderingen, alternatief rouwvervoer en monumenten in plaats van grafstenen.
- Een opvallende trend is de digitalisering van de rouwkaarten en zelfs de mogelijkheid om grafstenen met een lcd-scherm aan te schaffen.

Sterke toename van uitvaartverzorgers

Het aantal uitvaart actieve uitvaartverzorgers in 2014 is 1.340. Dit aantal zal naar verwachting de komende jaren verder toenemen, waarbij vooral veel zzp'ers de markt zullen betreden. In Drenthe en Limburg vinden we het grootste aantal sterfgevallen per vestiging, terwijl Utrecht en Groningen de minste sterfgevallen per vestiging hebben.

Cremeren inmiddels de meest gekozen manier van lijkbezorging

Het relatieve en absolute aantal mensen dat een begrafenis verkiest boven een crematie neemt af over tijd. Sinds 2003 worden jaarlijks meer mensen gecremeerd dan begraven. Het percentage van overledenen dat gecremeerd werd in 2013 is 61%. De gestaag toenemende populariteit van crematies komt onder andere door ontkerkelijking en oplopende grafkosten, waarbij de grafkosten al een aantal jaren harder stijgen dan de inflatie.

De verwachting is dat het crematiepercentage in de toekomst zal blijven toenemen. Het relatieve aanbod van crematoria stijgt ook, het gemiddeld aantal crematies per crematorium is daarmee bijna een derde afgenomen in vergelijking met 25 jaar terug.

Ook in de lijkbezorging speelt de duurzaamheidstrend. Begraafplaatsen bieden ecologische grafstroken aan, en de natuurbegraafplaats maakt zijn opmars. De Wet op de lijkbezorging staat op dit moment geen andere bestemmingen toe dan begraven, cremeren en de terbeschikkingstelling aan de wetenschap. Echter zijn alternatieve methoden als cryomeren en resomeren milieuvriendelijker bewezen.

Contact informatie

- Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:

Baker Tilly Berk Corporate Finance

Barend van de Kraats

M: 06 52765476

E: b.vandekraats@bakertillyberk.nl

Inhoudsopgave

Paragraaf		
1	Samenvatting	2
2	Demografische ontwikkelingen	4
3	Uitvaart proces en actoren	6
4	Toeleveranciers	8
4.1	Rouwauto's	9
4.2	Kisten	10
4.3	Uitvaartartikelen en -benodigdheden	11
5	Uitvaartverzorgers	12
6	Uitvaartlocaties	16
6.1	Begraafplaatsen	17
6.2	Crematoria	18

2. Demografische ontwikkelingen

- Trends
- kerncijfers

Demografische ontwikkelingen

Toename sterfte- en crematiecijfers tot 2045

Sterfte stabiel afgelopen jaren

Gedurende de twintigste eeuw is in het aantal sterfgevallen een stijgende trend te zien. Het relatief hoge sterftecijfer in het begin van vorige eeuw en de jaren '40 is te verklaren door de wereldoorlogen. De sterke groei vanaf de jaren '50 laat zich verklaren door de toename van de Nederlandse bevolking. Echter, in grote lijnen is het aantal sterfgevallen vanaf 2000 tot heden redelijk constant gebleven (rond de 135.000-140.000). Het aantal aantal sterfgevallen per jaar is de laatste drie jaren weer toegenomen, in 2011 stierven er 135.516 mensen, in 2013 waren dit er 141.245.

Meer crematies dan begravenissen

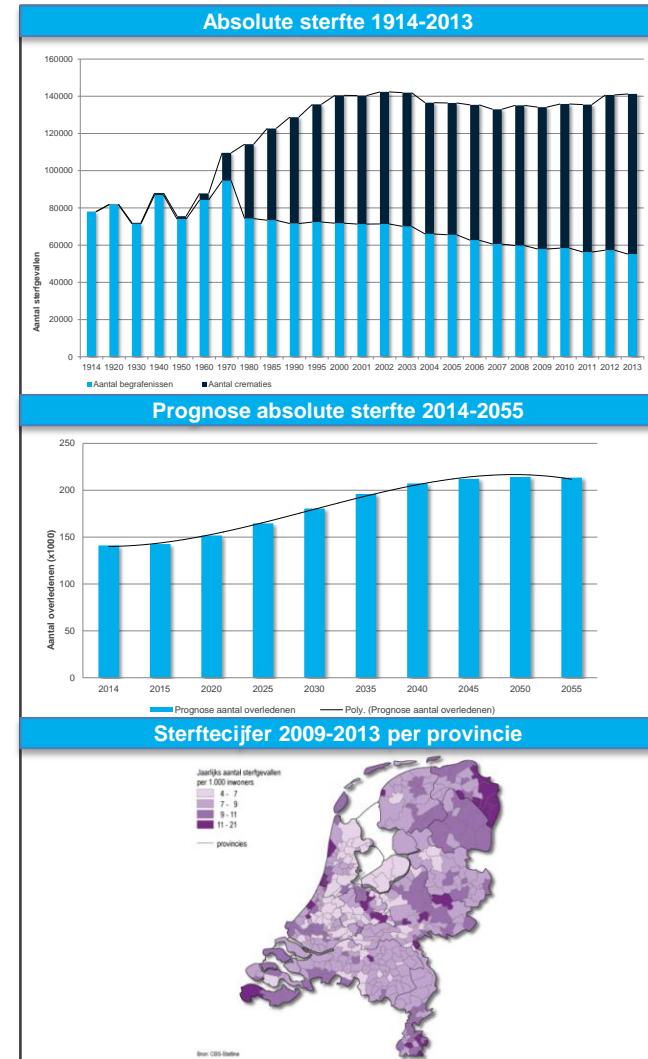
Op 1 april 1914 vond de eerste crematie in Nederland plaats in Crematorium Westerveld. Sindsdien is het aantal Nederlanders dat zich laat cremen sterk gestegen. Waar begraven jarenlang de meest gekozen manier van lijkbezorging was, worden sinds 2003 jaarlijks meer mensen gecremeerd dan begraven. Het percentage van gestorvenen dat gecremeerd werd in 2013 is 61%. Vooral gedurende de jaren '70 en '80 van de vorige eeuw nam het percentage overledenen dat gecremeerd werd snel toe, dit heeft onder andere te maken met de ontzuiling. Daarnaast zijn wettelijke belemmeringen weggenomen waardoor mensen vrij kunnen kiezen voor een crematie. Volgens de Landelijke Vereniging van Crematoria (LVC) zal zowel het crematiepercentage als het absolute aantal crematies de komende jaren verder toenemen. Een van de redenen dat mensen tegenwoordig een crematie verkiezen boven een begrafenis is het prijskaartje.

Toename aantal sterfgevallen tot 2045 verwacht

Volgens het CBS zal de absolute sterfte de komende jaren gestaag toenemen. Deze groei zal doorzetten tot 2045, waarna de groei zal afnemen. De toename over de komende jaren is het gevolg van de vergrijzing van de babyboomers, geboren in de jaren '40 en '50 van de vorige eeuw. De stijging zal het sterkst zijn in de periode 2020-2040. Waar er in 2013 nog ongeveer 140.000 sterfgevallen waren, zullen dit er naar verwachting in 2040 207.000 zijn. Daarna stijgt het aantal nog licht tot bijna 215.000, waarna de absolute sterfte naar verwachting weer licht zal gaan dalen omdat het effect van de babyboom wegvalt.

Hogere sterftecijfers buiten de Randstad

In het westen van het land en Flevoland zijn de sterftecijfers gemiddeld lager. Een verklaring hiervoor is dat de bevolking hier jonger is: meer jonge mensen trekken naar de randstad voor werk en voor woning. Hogere sterftecijfers komen in verschillende clusters voor, waarbij vooral Noordoost Groningen opvalt. Het gemiddelde sterftecijfer in Nederland is 8,3 mensen per 1.000 inwoners per jaar.



3. Uitvaart proces en actoren

Uitvaart proces en actoren

Enkele marktleiders en een groot aantal kleine spelers

Diversiteit aan actoren in de branche

- **De toeleveranciers** leveren uitvaart gerelateerde producten aan de uitvaartverzorgers. De meest voorkomende zijn leveranciers van rouwauto's, uitvaartkisten en uitvaartartikelen. De toeleveranciers zijn verenigd in een eigen brancheorganisatie: De Vereniging Toeleveranciers Uitvaartbranche (VTU).
- **De uitvaartverzorgers** ondersteunen en begeleiden het uitvaartproces, de Branchevereniging Gecertificeerde Nederlands Uitvaartondernemingen (BGNU) verenigt de uitvaartverzorgers en houdt naast de kwaliteit en transparantie de belangenbehartiging en trends in de gaten.
- **De uitvaartlocaties** omvatten begraafplaatsen en crematoria, diverse brancheverenigingen zijn actief op dit vlak. De Landelijke Organisatie van Begraafplaatsen (LOB) behartigt de belangen van de begraafplaatsen en de Landelijke Vereniging van Crematoria (LVC) de belangen van de crematoria.
- Onderliggend aan het gehele proces zijn **de uitvaartverzekeraars** waar mensen zich met een uitvaartverzekering verzekeren tegen de financiële gevolgen van overlijden.

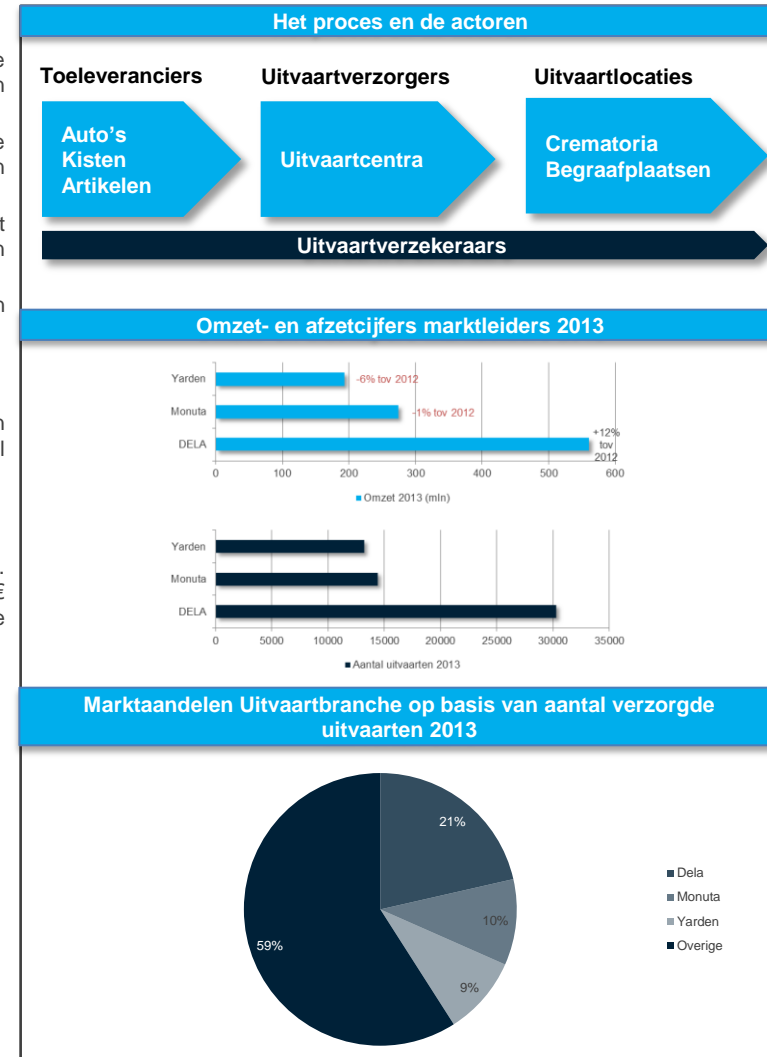
Enkele grote spelers in de branche

In de uitvaartmarkt zijn een aantal grote en veel kleine ondernemers actief. De grootste spelers in de branche zijn DELA, Monuta en Yarden. Deze partijen verzorgden in Nederland in 2013 40 procent van het totaal aantal uitvaarten (141.245) en hadden hetzelfde jaar een gezamenlijke omzet van 1.028 miljoen.

Uitvaartprijs uiteenlopend

De prijs van een uitvaart is sterk afhankelijk van de invulling. Budgetaanbieders bieden al uitvaarten aan vanaf ca. € 1.000. Een standaard budget uitvaart, inclusief ter aarde bestelling of crematie, komt gemiddeld uit op zo'n € 2.000. Doordat uitvaarten een steeds persoonlijker karakter krijgen, zien we aan de bovenkant van de markt de bestedingen aan een uitvaart toenemen.

- Een standaard (budget) uitvaart zonder eigen wensen € 2.000,-
- De gemiddelde Nederlandse uitvaart € 7.000,-



4. Toeleveranciers



4.1 Toeleveranciers – Rouwauto's

Een klein aantal specialisten bedient de markt

Producten

De Wet op de Lijkbezorging geeft geen enkel voorschrift voor het vervoer van overledenen. Het is dan ook niet verplicht om een rouwauto te gebruiken voor het vervoer van een overledene. Dit biedt nabestaanden een grote keuzevrijheid van het rouwvervoer waardoor het aantal substituten groot is.

Rouwautofabrikanten kopen normale auto's in en bewerken deze tot rouwauto's. Voorbeelden van veelgebruikte merken zijn Mercedes, Cadillac, Lincoln of Volvo. Tevens produceren deze leveranciers rouwtransportauto's en volgauto's. Andere rouwauto leveranciers importeren nieuwe en gebruikte auto's uit het buitenland. De rouwauto leveranciers zijn niet altijd exclusief actief in het rouwauto segment. Sommige partijen leveren naast rouwauto's ook andere uitvaartproducten zoals kisten en baar- en schaarwagens waarop kisten geplaatst kunnen worden. Andere rouwautoleveranciers zijn ook actief in bijvoorbeeld schadeherstel van gewone personenauto's.

Trends en ontwikkelingen

1. Milieu

Een trend die speelt is de milieuvriendelijk rouwauto. Zo verkoopt Marc van Ravensteijn van The Hearse & Limo Company onder de naam Green Hearses zowel nieuwe als gebruikte rouw- en overbrenghauto's die volledig of bijna CO2-neutraal rijden wegens de toenemende vraag naar duurzaam rouwvervoer. Volledig elektronisch vervoer wordt nog niet geleverd, dit is nog te kostbaar en hybride auto's zijn nog volop in ontwikkeling.

2. Persoonlijkere uitvaarten

Uitvaarten worden steeds persoonlijker en minder gericht op traditie. Deze trend komt ook terug in het rouwvervoer, waarbij steeds vaker andere vervoermiddelen ingezet worden dan de rouwauto. Denk hierbij aan een rouwkoets, maar ook aan een rouwfiets of rouwboot. In principe kunnen alle voertuigen omgebouwd worden tot rouwvervoer. Ondanks de nieuwste ontwikkelingen blijven de conventionele vervoersmiddelen het meest gebruikt. Monuta publiceerde op haar website een top 11 met de meest gekozen vormen van rouwvervoer, hierbij staat de rouwauto nog stabiel op de eerste plaats.

1. Rouwauto zwart
2. Rouwauto grijs
3. Rouwauto wit
4. Uitvaartbus
5. Paard en wagen
6. Witte koets
7. Oldtimer
8. Koets met volgkoetsen
9. Motor met zijspan
10. Loopkoets
11. Grote klassieke bakfiets

Kansen in het segment rouwauto's

Door de opkomst van alternatieve vormen van rouwvervoer, zal de vraag naar conventionele rouwauto's licht kunnen dalen. Dit biedt mogelijkheden voor bestaande spelers in dit segment om hun productportfolio te verbreden. Tegelijkertijd zijn er nauwelijks toetredingsbarrières tot de markt, hetgeen mogelijkheden biedt aan nieuwe spelers, bijvoorbeeld producenten en verhuurders van fietsen en boten, die tot nu toe nauwelijks binnen de uitvaartbranche actief zijn.

Leveranciers van rouwauto's

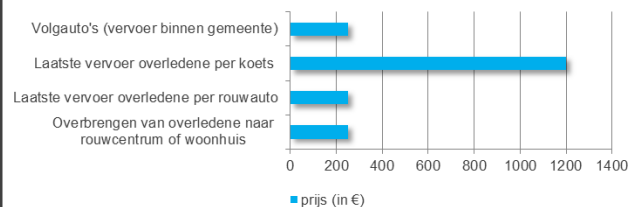
De rouwvervoersmiddelen-markt kenmerkt zich door een klein aantal fabrikanten gespecialiseerd in het rouwvervoer, de grootste speler is Huiskamp Carrosseriefabriek met 30 werknemers. Tot de grootste spelers behoren:



Enkele verhuurders van rouwauto's



Gemiddelde marktprijzen van diensten



4.2 Toeleveranciers – Kisten

Reguliere uitvaartkist heeft nog altijd de voorkeur

Producten

Voor een begrafenis kiest men vaker voor een houten grafkist in tegenstelling tot een crematie waar men meestal voor een spaanplaat of mdf crematiekist kiest. Het is in Nederland niet meer verplicht te worden begraven of gecremeerd in een kist, naast de conventionele houten kisten kan men daarom kiezen voor een lijkwade. Daarnaast zijn kisten van gevlochten riet, bananenbladeren en karton te koop.

Trends en ontwikkelingen

1. Milieuvriendelijkere kisten

De milieuvriendelijke kist wint terrein. Zo biedt Monuta samen met Staatsbosbeheer twee modellen grafkisten aan, die gemaakt zijn van onbehandeld hout uit de bossen van Staatsbosbeheer. Voor elke geleverde kist wordt een nieuwe jonge boom aangeplant. Bovendien doneert Monuta een bedrag aan Staatsbosbeheer voor elke verkochte 'groene' grafkist om het gebruik van deze duurzame kisten aan te moedigen. Daarnaast worden online zogenoemde ECO-kisten aangeboden door diverse leveranciers.

2. De lijkwade

De wade of wikkelkleed neemt in populariteit toe als substituuat voor een kist. Redenen hiervoor zijn dat een doods-kist een beklemmend idee kan geven en kostenoverwegingen. Ook de opbaarplank wordt vaker gebruikt in combinatie met een wade. Deze verandering geeft aan dat individualisme een steeds belangrijker rol speelt bij uitvaarten.

3. Persoonlijke kisten

Een andere trend waarbij het individualisme weer naar voren komen is het ontwerpen van persoonlijke doods-kisten door deze te beschilderen of te beplakken. Daarnaast zijn er kunstenaars en dienstverleners die dit in opdracht doen zoals DZU, een uitvaartkistenleverancier die mede-gespecialiseerd is op het leveren van persoonlijke kisten. Ondanks de opkomst van de lijkwade, persoonlijke kisten en ECO-kisten verdient de reguliere kist gemiddeld gezien nog altijd de voorkeur. Monuta publiceerde op haar website een top 10 met de meest gekozen uitvaartkisten.

1. Spaanplaat met eikenfineer
2. Staatsbosbeheer 'de Beuk'
3. Spaanplaat met printfolie, wit gelakt
4. Staatsbosbeheer 'de Den'
5. Spaanplaat met berkenafwerking
6. Massief naaldhout
7. Spaanplaat met mahoniefineer
8. Massief eiken gelakt
9. Kist van massief ongelakt hout
10. Zelf maken, van bijvoorbeeld steigerhout

Kansen in het segment rouwkisten

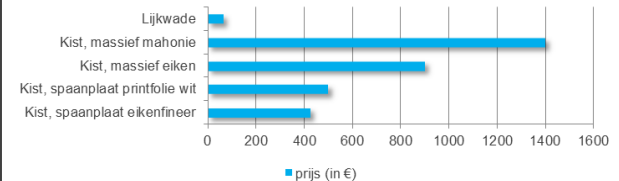
De rouwkistenmarkt biedt kansen voor bestaande én nieuwe spelers, in lijn met het toenemend aantal sterftegevallen. Vooral innovatieve partijen die inspelen op de veranderende behoeften van mensen - zoals milieuvriendelijke kisten, persoonlijke kisten en lijkwades - hebben de mogelijkheid om succesvol te zijn in niches van de rouwkistenmarkt.

De markt

De kistenmarkt bestaat uit een groot aantal kleinere leveranciers die aan uitvaartondernemingen leveren, met maximaal 30 werknemers.



Gemiddelde marktprijzen van rouwkisten



4.3 Toeleveranciers – Artikelen

Uitvaarten worden persoonlijker

Producten

Binnen het uitvaartproces komen diverse artikelen en benodigdheden kijken waarvan de meest voorkomende en terugkerende producten aan consumenten worden geleverd, zoals rouwdrukwerk, grafstenen, grafmonumenten en bloemen. Daarnaast worden B2B artikelen verkocht als baar- en schaarwagens, bloem- en kranstandaards, rouwkamerartikelen, kruizen en condoleancemappen.

Trends en ontwikkelingen

1. Digitalisering en het milieu

Het versturen van digitale uitnodigingen en uitnodigingen op biologisch papier staan in lijn met de vraag naar meer duurzaamheid binnen de uitvaartbranche. Nieuwe organisaties spelen slim in op deze trend door rouwkaarten van gerecycled papier aan te bieden. Daarnaast stappen steeds meer mensen over op de digitale rouwkaart of sociale media, wat zowel een kostenoverweging kan zijn als een manier om het milieu te ontlasten. In de meeste gevallen echter wordt de rouwkaart via de post verstuurd.

2. Gedenksieraden

Ook in de uitvaartartikelen is de trend zichtbaar dat uitvaarten persoonlijker worden. Door moderne technieken zijn er steeds meer manieren voor nabestaanden om op een speciale manier een herinnering aan iemand te houden. Zo worden gedenksieraden aangeboden en laat men tatoeages plaatsen. Dit kenmerkt dat het individualisme een belangrijkere rol gaat spelen bij uitvaarten.

3. Technologie

Het maken van video-opnamen wordt ook populairder. Dit is inherent aan de technologische vooruitgang. Een foto- of filmreportage inclusief montage kost gemiddeld € 500,-. Ook is het mogelijk de dienst via een livestream uit te zenden op afstand. "Digizerk" biedt zelfs grafzerken aan die digitale informatie weergeven op de grafzerk via een ingebouwde kleine computer en een LCD scherm gevoed door zonne-energie waardoor de grafzerk persoonlijker wordt en bezoekers meer informatie over de overledene kunnen zien.

Kansen in het segment uitvaartartikelen

Op basis van de huidige trends en geprognostiseerde sterftcijfers is dit in potentie een markt waar aanbieders van diensten en producten op in kunnen spelen door hun huidige dienstenpakket uit te bereiden naar de uitvaartbranche. Men kan hierbij denken aan het aanbieden van persoonlijke monumenten van speciale materialen.



5. Uitvaartverzorgers



Uitvaartverzorgers - Uitvaartcentra

Explosieve groei in vestigingen in de uitvaartbranche

Vestigingen in de uitvaartbranche

De Nederlandse markt van uitvaartcentra kenmerkt zich door enkele grote spelers (DELA, Monuta en Yarden) die een groot aantal uitvaartcentra bezitten en vele kleine uitvaartondernemingen die de rest van de markt bedienen. De markt heeft een grote groei doorgemaakt, over de periode 2007-2014 is het aantal uitvaartbedrijven met 420 toegenomen. Wanneer we kijken naar het aantal hoofd- en nevenvestigingen van bedrijven met een bedrijfsactiviteit in de uitvaartbranche zien we dat Zuid-Holland het grootste aantal vestigingen (360) bevat en Flevoland het kleinste aantal (32). Dit valt te verklaren door het absolute aantal mensen dat in de betreffende provincie woonachtig is. In 2013 waren iets meer dan 398.000 woonachtig in Flevoland en 3.577.000 in Zuid-Holland.

Wanneer we naar de ratio kijken van het aantal sterfgevallen per vestiging over de periode 2011-2013 zien we dat het aantal overledenen per vestiging in 2013 in Limburg en Drenthe het hoogste is, respectievelijk 93 en 88. Utrecht en Groningen hebben gemiddeld het minste sterfgevallen per vestiging, respectievelijk 58 en 60. Opvallend is dat Groningen veel gebieden kent die over de periode 2009-2013 tot de gebieden met meeste sterfgevallen per 1000 inwoners behoorde.

Trends en ontwikkelingen

1. Duurzaamheid

Uitvaartcentra zien ook een duurzaamheidstrend, bijvoorbeeld door het serveren van biologisch eten tijdens de dienst. Als gevolg van deze duurzaamheidstrend hebben zes uitvaartondernemers, verspreid door het hele land, de stichting GreenLeave opgericht. Op de site van deze stichting worden tips en advies gegeven hoe je een uitvaart zo duurzaam mogelijk kan laten zijn.

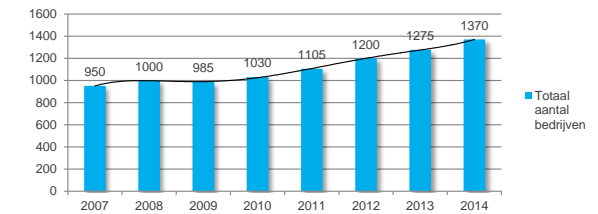
2. Groei in het aantal actieve bedrijven

Een andere trend is de explosieve groei in het aantal uitvaartverzorgers binnen de branche over de afgelopen decennia. Hierbi zitten ook veel zzp'ers, die relatief eenvoudig en snel aan de slag kunnen als uitvaartverzorger.

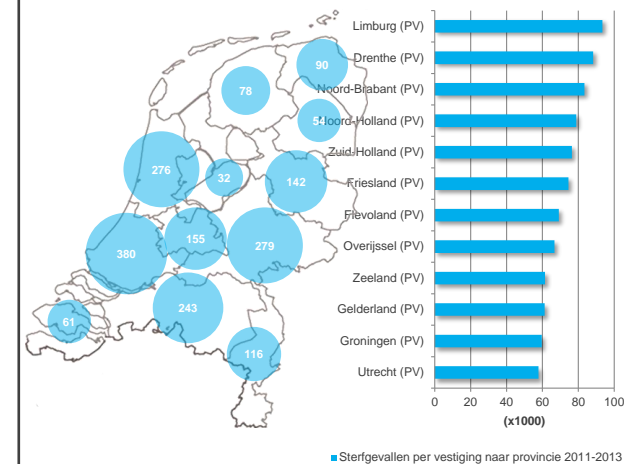
3. Meer media aandacht

Daarnaast is een belangrijke trend dat er veel meer aandacht is van het publiek voor de dood en de uitvaart. Twintig tot dertig jaar geleden was er nauwelijks iets over in de media. Tegenwoordig zie je heel regelmatig uitvaarten in de media voorbijkomen. Zo verlootte de radiozender Q-music op woensdag 15 oktober 2014 zelfs een uitvaart.

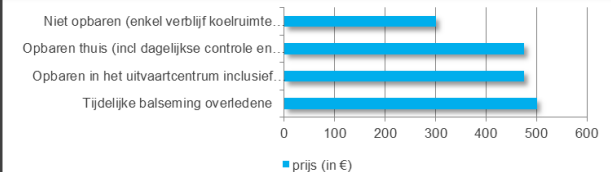
Aantal bedrijven in de uitvaartbranche 2014



Sterfgevallen per vestiging naar provincie 2011-2013



Gemiddelde marktprijzen diensten



Marktstructuur - Uitvaartverzorgers

Toetredingsbarrières uitvaartbranche laag

In 2014 waren 1.370 bedrijven actief in de uitvaartverzorging (deze groep omvat niet de uitvaartverzekeraars, begraafplaatsen, mortuaria en crematoria). In 1993 waren dit er slechts 325. Deze toename is het gevolg van de lage toetredingsbarrières binnen de uitvaartverzorging.

Interne rivaliteit

- Binnen de Nederlandse uitvaartverzorging zijn veel bedrijven actief
- De markt kenmerkt zich door een markt met vele kleine aanbieders en enkele grote marktleaders
- De diensten zijn homogeen
- De risico's van de diensten zijn laag
- De uitstapdrempel is laag

Toetreders

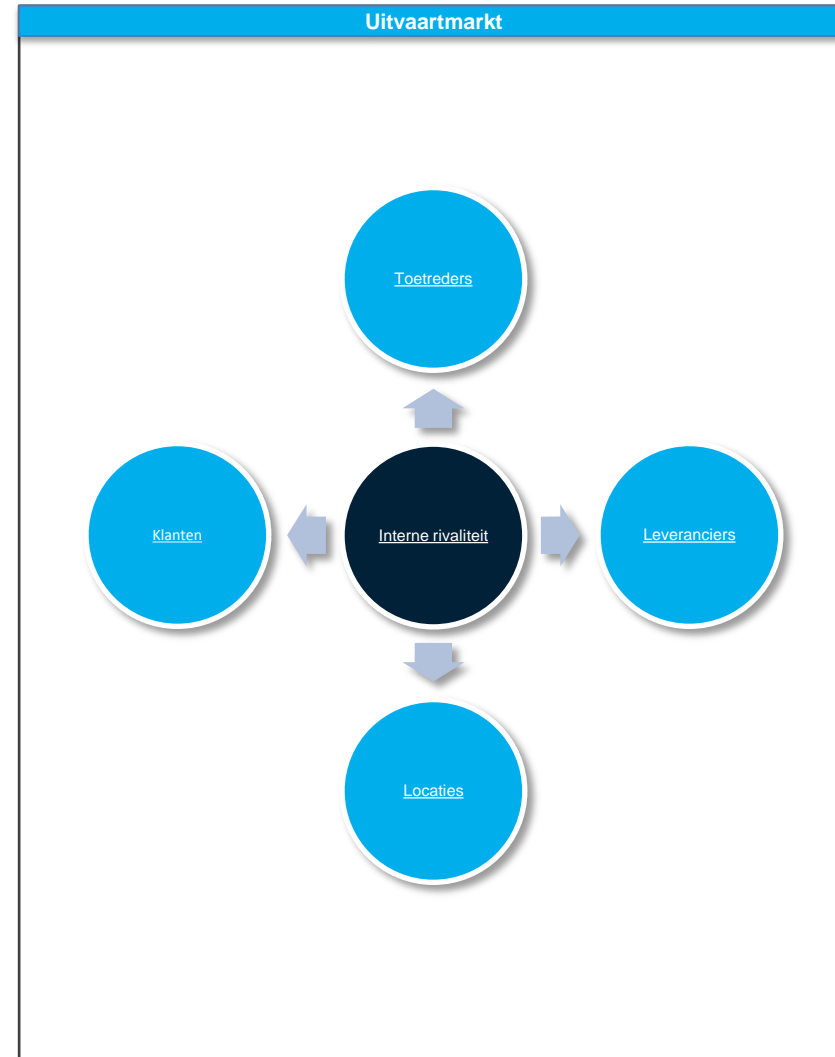
- Kosten om te starten zijn laag
- Kennis is eenvoudig te vergaren
- Met het oog op de toenemende sterftcijfers zal vraag toenemen
- De toetredingsbarrières voor uitvaartverzorgers zijn laag

Leveranciers

- Toeleveranciers van kisten, rouwauto's en rouwtoebehoren zijn niet altijd volledig afhankelijk van de uitvaartbranche
- Toeleveranciers zijn opgesplitst in gesegmenteerde markten met overwegend kleine spelers
- Bepaalde segmenten in de toelevering worden gekenmerkt door een klein aantal leveranciers (bijvoorbeeld rouwauto's), andere segmenten door een groot aantal leveranciers (bijvoorbeeld rouwboeketten)

Klanten (hieronder wordt de afnemer van een uitvaart verstaan)

- De afnemer is niet afhankelijk van een specifieke uitvaartverzorger, tenzij er sprake is van locatie-afhankelijkheid of afhankelijkheid die voortvloeit uit een specifieke uitvaartverzekering
- De klant is nauwelijks georganiseerd en gezien de aard van het product is dit ook niet te verwachten. Zaken als collectieve inkoop, die in andere branches zoals energie steeds vaker voorkomen, hoeven in de uitvaartbranche niet direct verwacht te worden.



Kostenstructuur - Uitvaartverzorgers

Kostprijs inkopen daalt en afzet stijgt

Kostenstructuur en –ontwikkelingen

1. Inkoopwaarde omzet

Het bedrijfsresultaat in 2011 is fors lager dan in 2012 en 2010. De winstmarges waren in 2011 kleiner door een toename in de bedrijfskosten, in het bijzonder de inkoopwaarde van de omzet. De inkoopwaarde van de omzet omvat de toebehoren die worden ingekocht door uitvaartverzorgers voor een uitvaart. Deze kosten hebben een variabel karakter en omvatten grofweg de helft van de gemiddelde totaal gemaakte kosten. Het percentage van deze kosten ten opzichte van de totale kosten is van 2011 naar 2012 gedaald, terwijl het aantal overleden in 2012 hoger lag ten opzichte van 2011. Daarnaast daalde de totale kosten van uitvaartbedrijven in 2012, evenals de absolute inkoopwaarde van de omzet. Deze dalingen zouden het gevolg kunnen zijn van een toenemende concurrentie bij de toeleveranciers waardoor artikelen en diensten goedkoper aangeboden worden.

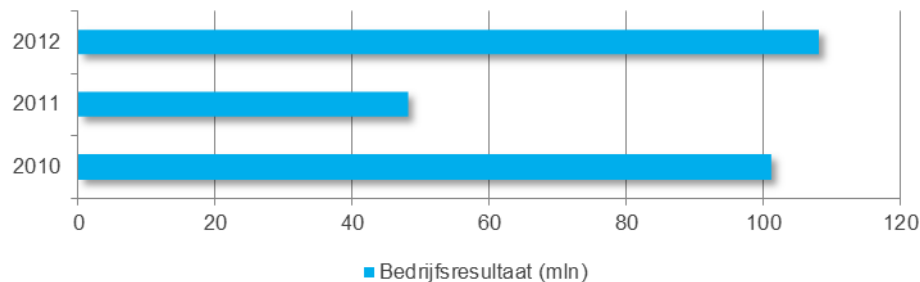
2. Personele kosten

De op-één-na grootste kostenpost is de personele kosten, welke een kwart van de totale kosten vormen. Een mogelijke verklaring voor de geringe percentuele stijging in deze kosten over 2011-2012 is het aantal overledenen dat toenam en dus meer inzet aan werkuren nodig was. Het arbeidsvolume van de werkzame personen bevestigt dit, deze steeg van 5800 naar 6000.

3. Overige kosten

De overige kostenposten zijn overwegend vast en stabiel gebleven over de jaren, deze kosten vormen de resterende kwart van de totale kosten.

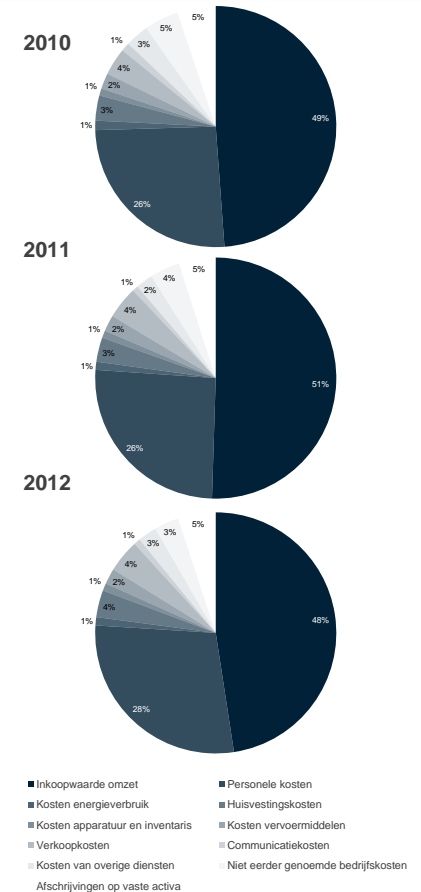
Cumulatief bedrijfsresultaat uitvaartbedrijven fors lager in 2011



Kansen in de markt voor uitvaartverzorging

De grote groei in het aantal aanbieders binnen de markt maakt de concurrentie groter. Hoewel toetreding tot de markt relatief eenvoudig is, maken locatiegebondenheid en de marktmacht van een aantal grote partijen het uitdagend om een winstgevendende bedrijfsvoering op te zetten.

Kostenstructuur uitvaartbranche 2010-2012



6. Uitvaartlocaties



6.1 Uitvaartlocaties - Begraafplaatsen

Aantal natuurbegraafplaatsen neemt toe, alsmede de grafkosten

Producten

De Wet op de lijkbezorging onderscheidt twee soorten begraafplaatsen:

- Gemeentelijke begraafplaatsen
- Bijzondere begraafplaatsen

Bijzondere begraafplaatsen zijn alle begraafplaatsen die een andere eigenaar of exploitant dan een gemeente hebben, zoals kerkgenootschappen. Ook begrafenisverenigingen, ondernemingen, stichtingen en natuurlijke personen mogen een begraafplaats hebben. Men kan als particulier ook een bijzondere begraafplaats op eigen grond aanleggen. Deze particuliere begraafplaats moet in beginsel voldoen aan alle wettelijke eisen die daaraan worden gesteld. Zo is er toestemming van de gemeenteraad nodig. Het grootste deel van de Nederlandse begraafplaatsen valt onder de gemeentelijke begraafplaats.

Algemene aandachtspunten bij de keuze van een begraafplaats zijn:

- De locatie
- De termijn waarvoor een graf gehuurd kan worden
- Of de begraafplaats aansluit bij de gebruiken van het geloof
- Of de gewenste vorm van graf of monument mogelijk is

Trends en ontwikkelingen

1. Minder mensen kiezen voor een begrafenis

Het relatieve aantal mensen dat een begrafenis verkiest boven een crematie neemt af over tijd. Nieuwe wetten, grafkosten en ontkerking zijn hiervan de oorzaak. Jaarlijks publiceert de Landelijke Organisatie van Begraafplaatsen (LOB) een overzicht van alle grafkosten in Nederland. Hieruit blijkt dat de grafkosten de afgelopen jaren harder gestegen zijn dan de inflatie. Van 2013 op 2014 zijn de gemiddelde grafkosten weer met 4 procent gestegen.

2. De natuurbegraafplaats en de ecologische grafstrook winnen terrein

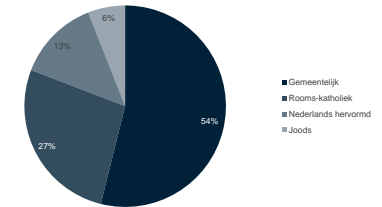
Een andere recente ontwikkeling is de natuurlijke begrafenis, ook wel bosbegraving of groene begrafenis genoemd. Deze is overgenomen van een uit Engeland afkomstig concept. Dit komt voort uit de wens van mensen om zich na hun dood weer te verenigen met de natuur, zonder het milieu verder te belasten. Begraafplaatsen bieden soms ook een ecologische grafstrook aan, waar de natuur zo veel mogelijk haar gang mag gaan. Natuurbegraafplaatsen geven niet het gevoel op een begraafplaats te zijn. Willekeurig in het park liggen de graven verspreid en deze zijn subtiel gemarkeerd. Mensen worden vrij ondiep gegraven, waardoor het natuurlijke afbraakproces sneller verloopt. Als gevolg van deze trend is het aantal natuurbegraafplaatsen in Nederland sterk in ontwikkeling. In 2014 zullen naar verwachting 14 nieuwe natuurbegraafplaatsen ontwikkeld worden.

Conclusie

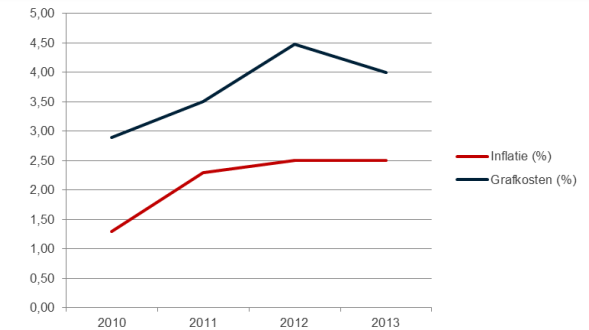
Begraafplaatsen worden vrijwel niet commercieel geëxploiteerd. Veelal is er sprake van een stichting, een gemeente of een kerkgenootschap die de begraafplaats exploiteert. Commerciële partijen zoals Monuta werken wel samen met natuurbegraafplaatsen.

Bron: CBS; Landelijke Organisatie voor Begraafplaatsen (LOB); www.uitvaart.nl; www.doodeenvoudig.nl; www.allesduurzaam.nl; www.omroepbrabant.nl;

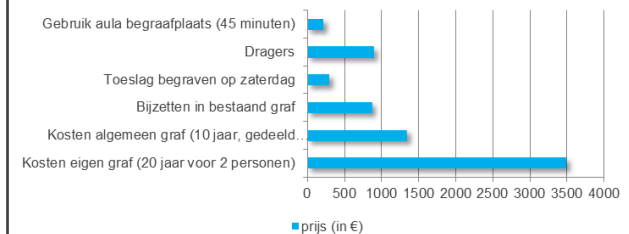
Verdeling begraafplaatsen naar soort



Grafkosten stijgen harder dan inflatie



Gemiddelde marktprijzen



6.2 Uitvaartlocaties - Crematoria

Relatieve aanbod van crematoria stijgt

Producten

Sinds 'de wet op lijkbezorging' is aangenomen in 1955 is cremeren legaal in Nederland. Sinds dat moment is het aantal crematies in Nederland explosief gestegen. Na het cremeren kan de as bewaard worden bij een crematorium, op een begraafplaats of thuis.

Trends en ontwikkelingen

1. Het aantal crematies neemt toe

Sinds 2003 kiezen meer mensen voor een crematie dan voor een begrafenis. Er zijn verschillende redenen waarom steeds meer mensen kiezen voor een crematie. Deels heeft dat te maken met de opstelling van de kerken die de keuze voor begraven of cremeren sinds de jaren zestig hebben overgelaten aan de gelovigen zelf.

Geld kan een rol spelen bij de keuze voor een crematie. Een begrafenis is in de meeste regio's veel duurder dan een crematie. Mensen moeten steeds meer betalen voor de grafrechten en een grafmonument. Ook praktische overwegingen van een urn kunnen een rol spelen bij de keuze tussen begraven en cremeren.

2. Minder as verstrooid

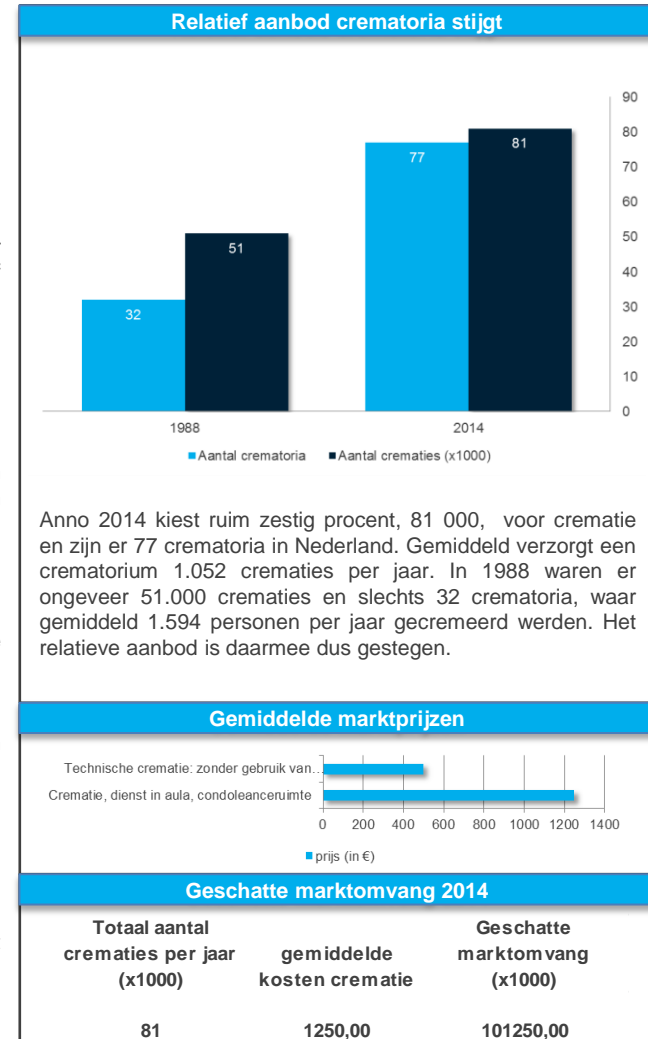
Een andere belangrijke trend van de afgelopen 20 jaar is dat veel minder as wordt verstrooid dan 30 of 50 jaar geleden. Toen werd in ruim 90% of 95% van de gevallen na een crematie as verstrooid. Nu wordt as in veel gevallen bewaard, in een columbarium, in een urnengraf of gewoon graf, of door mensen thuis. Het as verstrooien door nabestaanden op een dierbare plek is sinds 1991 wettelijk mogelijk en komt geregeld voor.

3. Opkomst van alternatieve methoden

Uit het onderzoek van TNO blijkt dat zowel cryomeren als resomeren in vergelijking tot begraven of cremeren een significante milieubesparing oplevert. De Wet op de lijkbezorging staat echter geen andere bestemmingen toe dan begraven, cremeren en de terbeschikkingstelling aan de wetenschap. Tenslotte zijn er mensen die willen dat hun lichaam wordt ingevroren wanneer ze zijn overleden. In Nederland staat de Wet op de lijkbezorging het ook niet toe dat overledenen voor lange tijd worden bewaard, tenzij dit voor wetenschappelijk onderzoek wordt gedaan, in Amerika zijn daarentegen twee bedrijven actief die mensen invriezen.

Conclusie

Het aantal crematies is in de afgelopen decennia sterk gestegen. Inmiddels wordt ruim 60% van de overledenen gecremeerd. Hoewel een verdere (lichte) stijging van dit percentage in de rede ligt, zijn er ook een aantal ontwikkelingen die verdere groei onzeker maken. De belangrijkste daarvan zijn de opkomst van alternatieve methoden zoals cryomeren en resomeren. Deze vormen zijn nu nog niet wettelijk toegestaan, maar wanneer dit op enig moment veranderd zal dit impact hebben op het marktaandeel van cremeren.



Bijlagen

Baker Tilly Berk – een scherp oog voor strategie

Integrale oplossing

Baker Tilly Berk Bedrijfsstrategie helpt organisaties met het ontwikkelen van winnende proposities en rendabele business modellen. Daarbij kijken we naar uw klanten, voor een *aansprekende* propositie, én naar uw concurrenten, voor een *onderscheidende* propositie. We hebben aandacht voor uw organisatie: wat moet u organiseren om de kansen in de markt te verzilveren? En we zorgen voor een degelijke financiële onderbouwing: wat wordt het verdienmodel en wat valt er te zeggen over omzet- en winstverwachtingen? Met deze integrale aanpak maximaliseert u uw kansen op succes!

Waarom BakerTilly Berk?

Ieder vraagstuk is uniek en de oplossingen zijn daarom altijd maatwerk. Onze toegevoegde waarde zit in onze multidisciplinaire aanpak. Wij benaderen uw vraagstuk vanuit diverse disciplines, zoals strategie, finance, marketing en legal. Onze consultants hebben ervaring in vrijwel alle bedrijfssectoren en bij (semi-)overheid.

Contactgegevens

Wij wisselen graag nader met u van gedachten over de strategische opties voor úw bedrijf. Neem voor een vrijblijvende kennismaking contact op met Barend van de Kraats op telefoonnummer 0031 6 52 76 54 76 of e-mail b.vandekraats@bakertillyberk.nl.

Strategische opties

Baker Tilly Berk brengt uw strategische opties in kaart en ondersteunt bij strategische besluitvorming. Vraagstukken waarbij wij u kunnen adviseren zijn:

- Nieuwe markten betreden
- Overtuigend businessplan schrijven
- Klanttevredenheid en –loyaliteit realiseren
- Concurrentiepositie verbeteren
- Businessmodel evalueren
- Strategisch marketingbeleid opstellen
- Business case valideren
- Nieuwe verdienmodellen realiseren