

Glastuinbouw

Kiezen voor landbouw

Een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector



DE INNOVA-
TIEVE KRACHT
VAN DE GLAS-
TUINBOUW
GENIET
WERELDFAAM

Woord vooraf

Onlangs heb ik ‘Kiezen voor landbouw, een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector’ uitgebracht. Ik wil met deze visie een bijdrage leveren aan de discussie in Nederland over de toekomst van de agrarische sector. In de visie stel ik de ondernemer centraal en beschrijf ik de ontwikkelingen in en rond de sector. Ook wordt ingegaan op wat de overheid doet om ondernemers bij te staan bij de keuzes die ze maken.

Voor de totstandkoming van deze visie heb ik vele gesprekken gevoerd met personen met een bijzondere relatie tot de sector. Dat betreft naast bestuurders en wetenschappers, vooral ook ondernemers. Allen hebben op openhartige wijze gesproken over hoe zij de toekomstkansen van de sector in Nederland zien. De uitkomsten van deze gesprekken en wetenschappelijk onderzoek hebben hun weerslag gevonden in de visie. In deze brochure zijn de visie en het bijbehorende achtergrondrapport samengevat met bijzondere aandacht voor de glastuinbouw.

Helder is dat er toekomst is voor de agrarische sector in Nederland. Maar tegelijkertijd staat de sector ook voor grote opgaven. Het gaat om een toenemende concurrentie, geringere ondersteuning van de overheid en extra inspanningen om de milieubelasting te verminderen. Tegelijkertijd is er de noodzaak te werken aan meer transparantie om daarmee draagvlak in het dichtbevolkte Nederland te behouden. Het zal de komende jaren zeker geen gegarandeerde toekomst zijn.

Op tal van fronten heeft de sector dus met veranderende omstandigheden en opgaven te maken. De sleutel om het hoofd te bieden aan deze veranderingen of zich aan te passen

ligt bij creatieve, moedige en vastberaden mensen: ondernemers. Zij zullen zich afvragen wat de geschetste ontwikkelingen betekenen voor hun bedrijven. Zij zijn degenen die op zoek zijn naar nieuwe kansen om hun doel te bereiken. Met mijn visie en deze brochure wil ik de ondernemers in de sector een handreiking geven. Zij bepalen met hun handelen en strategieën hoe de agrarische sector van morgen eruit zal zien.

Samen met de ondernemers, mensen die werkzaam zijn in het bedrijfsleven, bestuurders en medewerkers van provincies en gemeenten, wil ik werken aan het perspectief dat in de visie is geschetst. Dat is wat ik beoog. De komende jaren komt er veel op de sector af, zowel vanuit de markt als uit de samenleving. Maar er blijft ruimte en er is toekomst voor de land- en tuinbouw in Nederland. Dat blijkt uit de economische analyses die gemaakt zijn en dat volgt uit het aanpassingsvermogen van de sector. De landbouwvisie spreekt vertrouwen uit in de toekomst. Het beeld is geschetst, de opgaven zijn duidelijk, het is nu aan hen die werkzaam zijn in de sector om te kiezen voor landbouw.

Dr. Cees P. Veerman

De minister van Landbouw, Natuur en
Voedselkwaliteit

EEN VISIE
OP DE
TOEKOMST
VAN DE
NEDERLANDSE
AGRARISCHE
SECTOR

Inhoud

De brochure bestaat uit twee gedeelten. Eerst een algemeen deel over de land- en tuinbouwsector in zijn geheel. Het tweede gedeelte gaat specifiek in op de glastuinbouw.

In hoofdstuk 1 komen de keuzemogelijkheden voor de ondernemer aan bod. In hoofdstuk 2 komt de vraag aan de orde wat de ondernemer in de komende periode van het ministerie van LNV mag verwachten. Vervolgens gaat deze brochure in op de economische betekenis van de land- en tuinbouw (hoofdstuk 3) gevolgd door de positie die de glastuinbouw inneemt (hoofdstuk 4). De brochure sluit in hoofdstuk 5 af met de veranderingen die de glastuinbouw te wachten staan.

Hoofdstuk 1

Keuzes maken is noodzaak

Er is toekomst voor de agrarische sector in Nederland, zeker voor de glastuinbouw. Niet de overheid maar de ondernemers hebben daarvoor de sleutel in handen. De wijze waarop ze inspelen op veranderingen is allesbepalend. Zij zullen daarin keuzes moeten maken. De ontwikkelingen die zich aftekenen met een vrijere markt en de globalisering, dwingen daartoe. Afwachten is in deze een verkeerde reactie. Zonder duidelijke toekomstvisie is succes een toevalstreffer.

Kijk naar omgeving en kijk naar eigen kunnen

Bij het uitstippelen van een eigen toekomstvisie is het van belang om de veranderingen goed in beeld te brengen. Wat doet de markt? Wat willen de afnemers? Wat wil de omgeving? De toekomstvisie geeft de voornaamste ontwikkelingen aan voor de land- en tuinbouw. Tegen die achtergrond zal de ondernemer zijn zwakke en sterke kanten in beeld moeten brengen. De sterke punten kan hij of zij inzetten voor de aanpak in de toekomst. Daarbij gaat het uitdrukkelijk niet alleen om de mogelijkheden van het bedrijf om meer of anders te produceren. Minstens zo belangrijk zijn de drijfveren, ambities en sterke punten van de ondernemer zelf. Wat kan hij en wat wil hij? En wat kan/wil de ondernemer juist niet? Op basis van dit alles kan hij vervolgens keuzes maken.

In een analyse van bedrijven die in de afgelopen tien jaar een nominatie hebben ontvangen voor de titel 'Agrarisch Ondernemer van het Jaar' was er één treffende overeenkomst: ze hadden allen een duidelijke strategie. De ondernemers hadden goed nagedacht over de vraag welke stappen zij zouden moeten zetten. Meestal ging het om ondernemers die het roer omgoiden. Nu kan niet iedereen ondernemer van het jaar worden, maar er valt wel een belangrijk advies uit te halen: kies welbewust.

Zes richtingen

Er zijn verschillende mogelijkheden om een eigen koers uit te zetten, afhankelijk van de sector, de omgeving en de kwaliteiten van de ondernemer. In gesprekken met ondernemers kwamen zes strategieën als meest genoemde naar voren:

- *Kostprijsverlaging*. Bij gelijkblijvende of lagere financiële opbrengsten is het verlagen van kosten een veel toegepaste methode om een inkomen te kunnen behalen. Schaalvergroting staat daarbij nummer één. Andere mogelijkheden om de kosten te drukken zijn specialisatie, het optimaliseren van de productie, automatisering en efficiëntere inzet van arbeid.
- *Unieke producten*. Maak een product dat de concurrent (nog) niet kan maken. Zo'n product onderscheidt zich door zijn bijzondere kwaliteit, specifieke verwerking of aparte verpakking of een bestemming voor een bepaalde doelgroep.
- *Afzetkansen vergroten*. Een andere strategie is het vergroten van de afzetzekerheid of het spreiden van de afzet. Dat kan via rechtstreekse verkoop vanaf het bedrijf, vaste afspraken met bepaalde winkels of horecabedrijven of vergaande samenwerkingsverbanden met handelshuizen. In het kader van afzet is het ook een keuze om de productie af te stemmen op een regio, op een regionaal supermarktkanaal of op een (nieuwe) afzetmarkt in Europa.
- *Samenwerking*. Daarbij denken ondernemers in de eerste plaats aan samenwerking met collega's. Dat kan het gezamenlijk gebruik van machines inhouden, maar ook samen inkopen, samen personeel effectief inzetten of samen investeren in onderzoek.
- *Ketensamenwerking*. Dat ligt in het verlengde van samenwerking en afzet. Het doel is het vergroten van kwaliteit en kostenbesparing. Het gaat om samenwerking met andere ketenpartners zoals de handel en/of de verwerkende industrie. Regelmatig overleg is een kenmerk. Ook certificering is een element van ketensamenwerking om zo een voordeel te krijgen ten opzichte van andere (geïmporteerde) producten.
- *Neveninkomsten*. De verwevenheid met natuur en een mooi landschap kan een knelpunt zijn in de ontwikkeling van bedrijven, maar ook een kans. Een fraaie omgeving kan een bron van neveninkomsten opleveren uit toerisme, recreatie of natuurbeheer. Verbreding is niet alleen een bewuste keuze vanwege de extra inkomsten. Motieven zijn ook: variatie in het werk, sociale contacten of het verbreden van de horizon. Van veel belang bij deze strategie is de persoonlijke interesse, inclusief die van de partner.

Markt, omgeving, samenleving

Ondernemers treden de toekomst onbevangen tegemoet. Ondanks de problemen die zich aandienen zien de meeste ondernemers kansen in hun sector. Die positieve houding is een basis om de toekomst voor de glastuinbouw met vertrouwen tegemoet te zien.

Om als ondernemer in de komende jaren kansrijk te zijn, zijn de volgende punten van belang:

- Verbinding met de markt. De ondernemer zal oren en ogen open moeten houden om aan de weet te komen waaraan zijn product moet voldoen en om te zien waar kansen liggen.
- Verbinding met de omgeving. Dan gaat het vooral over een wijze van produceren die duurzaam is.
- Verbinding met de samenleving. De samenleving bepaalt het speelveld waarbinnen de ondernemer kan opereren. Een goed imago is hierbij essentieel.

Kernpunten

- De vrije markt en globalisering dwingen tot het maken van keuzes.
 - Stel een toekomstvisie op.
 - De meest genoemde strategieën zijn: kostprijsverlaging, unieke producten, samenwerking, afzet, ketensamenwerking, neveninkomsten.
 - Kansen vergroten door de verbinding te versterken met de markt, de omgeving en de samenleving.
-

Hoofdstuk 2

Meer eigen verantwoordelijkheid

Wat doet de overheid? Wat mogen ondernemers van het ministerie verwachten? Het kabinet kiest voor land- en tuinbouw. Daar bestaat geen misverstand over. Nederland is en blijft een land waarin de agrosector een dominante plaats inneemt. Deze behoort tot de belangrijkste economische sectoren van Nederland. Vanuit die visie kan de land- en tuinbouw ook op de volle steun van de overheid rekenen.

Daarbij is het goed om te beseffen dat de rol van de overheid verandert. Het kabinet legt meer eigen verantwoordelijkheid bij burgers en bedrijven. De tijd van het garanderen van minimumprijzen voor een aantal belangrijke landbouwproducten is voorbij. De overheid stuurt niet meer, maar laat de prijsvorming aan de markt over. Voor een aantal sectoren is dat niets nieuws, deze kennen niet anders dan vrije prijsvorming. De glastuinbouw is daar een goed voorbeeld van. Die heeft laten zien dat agrarisch Nederland daarin succesvol is. Dat schept vertrouwen in de toekomst.

Concurrentiekracht versterken

Het kabinet wil de concurrentiekracht van de Nederlandse economie versterken, met name door in te zetten op innovatie. Daarmee sluit de regering aan bij de afspraken die de regeringsleiders in 2000 in Lissabon hebben gemaakt om ervoor te zorgen dat Europa in 2010 de meest concurrerende economie van de wereld is. In dat kielzog gaan vanzelfsprekend ook de land- en tuinbouw mee.

De overheid ondersteunt de sector op verschillende terreinen. Zo bestaan er regelingen voor begeleiding en advisering waardoor ondernemers weloverwogen hun keuzes kunnen maken. Investerings- en onderwijsfondsen bieden ondernemers eveneens een steun in de rug. Van een heel andere orde is het aanmoedigen van ondernemers om samen met andere partijen (consumenten, maatschappelijke organisaties, burgers) met eigen oplossingen te komen, waardoor regelgeving van de overheid niet nodig is. Dat vereist een klimaat van vertrouwen. Het ministerie zal partijen prikkelen om onderling afspraken te maken.

Minder regels, minder bureaucratie

Het ministerie zet ook in op het beperken van regels en bureaucratie. Een teveel aan regels doodt de eigen verantwoordelijkheid van de ondernemer. Het ministerie heeft in het verminderen van de administratieve lastendruk een flinke stap

gezet. Daar gaat het ministerie mee door. Bestaande wetten en regelingen worden ingetrokken om plaats te maken voor eenvoudiger wetten en regels, die transparanter en beter naleefbaar zijn. De verlening van vergunningen wordt vereenvoudigd. Regelgeving zal overigens nodig blijven in specifieke situaties. Denk aan waarborgen voor voedselveiligheid of aan de voorgeschreven regelgeving op basis van Brusselse verplichtingen.

Grotere markttoegang

Het ministerie blijft zich actief inzetten op het vlak van het internationaal land- en tuinbouwbeleid dat grote veranderingen ondergaat. De WTO-onderhandelingen sturen aan op een grotere markttoegang voor landbouwproducten via een verlaging van invoertarieven. Voor agrarisch Nederland biedt dat kansen met name op markten die nu een hoog beschermingsniveau kennen zoals de VS en Japan. De Europese markt blijft van levensbelang voor de sector. Bij de internationale markttoegang gaan fytosanitaire eisen vaker een belemmering vormen. Dat vereist extra aandacht. Bij import wordt ook de productiewijze een belangrijk item. Etikettering kan hiervoor een oplossing bieden.

Vanuit Brussel komen nieuwe gelden ter beschikking voor versterking van het plattelandsbeleid. Het versterken van de marktpositie van ondernemers in de land- en tuinbouw krijgt daarbij hoge prioriteit. Geld komt beschikbaar voor bedrijfsmodernisering, samenwerking in de keten bij innovatie, verbetering van de structuur (bijv. kavelruil), stimulering van voedselkwaliteit en bedrijfsadvisering. Ook het leveren van 'groene diensten' (zorg voor natuur) en 'blauwe diensten' (waterberging) die boven het wettelijk niveau uitstijgen kunnen op financiële steun rekenen.

Ruimtelijk beleid

Letterlijk biedt het kabinet ontwikkelingsruimte via het nieuwe ruimtelijke beleid. Provincies en gemeenten krijgen een belangrijke rol bij de invulling. Denk aan de landinrichting en de reconstructie van bepaalde gebieden. Uitgangspunt is dat een economisch vitale sector de beste garantie is voor een duurzaam beheer van het landelijk gebied. De land- en tuinbouw moet, waar mogelijk, de kans krijgen om zich te ontwikkelen. Dat krijgt gestalte via het aanwijzen van landbouwontwikkelingsgebieden voor de glastuinbouw, kavelruil, investeringen in het landelijk gebied en 'greenports' voor de glastuinbouw, bollenteelt en boomkwekerij.

Innovatie en kennis

Nederland heeft zijn positie als mondiale speler in de land- en tuinbouw (productie, verwerking, transport en handel) mede te danken aan het OVO-drieluik: de collectieve inzet van onderzoek, voorlichting en onderwijs. Voor de toekomst van de sector is een vergelijkbare maar nieuwe succesformule voor samenwerking tussen bedrijfsleven, kennisinstellingen en de overheid cruciaal. Passend bij de grotere dynamiek en diversiteit in de sector én de veranderde rol van de overheid. Dit krijgt de komende tijd vorm. Het versterken van onder-

nemerschap én innovatie staat centraal. De overheid zet nadrukkelijk in op een goed innovatieklimaat in nauwe samenwerking met kennisinstellingen en bedrijfsleven. Kansrijke innovaties worden ondersteund. Voorts investeert de overheid in onderwijs en onderzoek ten behoeve van het ontwikkelen, verspreiden en benutten van kennis die antwoorden geeft op de problemen van nu en de toekomst. Daarbij is er een belangrijke rol voor ondernemers, onder andere als innovator/kennisbron of als praktijk- of leerbedrijf. Relevantie voor én betrokkenheid van ondernemers zullen belangrijke criteria zijn voor financiering van onderzoek- en onderwijsprojecten. Het is uitermate belangrijk dat de beschikbare kennis de agrarische sector zo breed mogelijk bereikt, zodat ondernemers er ook mee kunnen werken. De kennisinstellingen (AOC's, HBO-groen en WUR) gaan daartoe een netwerk vormen van regionale kenniscentra voor ondernemerschap, kennisoverdracht en innovatie.

Kernpunten

Van het ministerie kan de ondernemer in de komende jaren het volgende verwachten:

- Een actieve rol bij het Europese en internationale landbouw- en handelsbeleid, gericht op extra markttoegang.
- Vermindering en vereenvoudiging van wet- en regelgeving.
- Ruimtelijk beleid waarmee de ontwikkelingsmogelijkheden van bedrijven worden vergroot.
- Versterken van de rol van kennis en innovatie.
- Ondersteuning bij het maken van keuzes.



Hoofdstuk 3

Hoeksteen van de economie

Hoe staat de land- en tuinbouwsector in Nederland er voor? Het kabinet beschouwt de agrarische sector als een hoeksteen van de Nederlandse economie. Het gehele agrocluster is goed voor 10 procent van de nationale werkgelegenheid (650.000 banen) en 10 procent van het nationaal inkomen. Economische groei doet zich vooral in de verwerking en de tuinbouwsector voor.

Het agrocluster is een troef voor de kenniseconomie. In het bijzonder geldt dat voor de voedingsmiddelenindustrie, de tuinbouw en de veredeling (onder meer de zaaizaadsector). Daarin is Nederland toonaangevend. Verder kenmerkt de agrarische sector zich door veerkracht en het vermogen om zich aan te passen aan veranderende omstandigheden. Het is een sector met kansen en met innovatieve kracht die nodig is om de internationale concurrentiepositie van Nederland te versterken.

Minder bedrijven

Het verleden heeft bewezen dat de agrarische sector goed kan inspelen op nieuwe uitdagingen. Er is geen enkele reden om aan te nemen dat dit in de komende jaren anders zal zijn. Het verleden heeft eveneens laten zien dat het aantal bedrijven afneemt maar dat het areaal en de productiecapaciteit groeit of min of meer gelijk blijft. De 'blijvers' worden groter. Het is een realiteit dat niet ieder bedrijf tot in lengte van jaren blijft bestaan. Het proces van beëindigen gaat door. Het totaal aantal bedrijven in de agrarische sector zal naar verwachting verminderen van 84.000 naar 60.000 in 2015. Andere wegen inslaan, of eventueel stoppen, óók dat zijn professionele keuzes.

Tabel 1

Ontwikkeling van toegevoegde waarde (mrd. euro) en werkgelegenheid (1.000 aje) van het agrocomplex per deelcomplex, 2003 en 2015

De land- en tuinbouw is van grote economische betekenis. De toegevoegde waarde (waarde die ontstaat door de inzet van grond, arbeid en kapitaal) is € 23,7 miljard. De land- en tuinbouw biedt voor bijna 400.000 arbeidsplaatsen werkgelegenheid. Als ook de activiteiten op basis van buitenlandse grondstoffen worden meegerekend, dan levert dit een totaal op van 650.000 arbeidsplaatsen.

	Toegevoegde waarde		Werkgelegenheid	
	2003 (miljard €)	2015 (2003=100)	2003 (1000 aje)	2015 (2003=100)
Totaal agrocomplex	23,7	114	396,9	87
Akkerbouwcomplex	4,7	109	75,7	85
Opengrondstuinbouwcomplex	2,3	121	41,8	97
Glastuinbouwcomplex	4,8	122	66,8	95
Grondgebonden-veehouderijcomplex	6,7	106	133,3	84
Intensieve-veehouderijcomplex	5,2	114	79,3	87

Tabel 2

Aantal land- en tuinbouwbedrijven naar type, 1990-2015

De daling van het aantal bedrijven gaat door. In de periode vanaf 1980 was de daling 2,8 procent per jaar.

	1990	2000	2004	2015	Mutatie (% per jaar)	
					1990-2004	2004-2015
Totaal land- en tuinbouw	124.900	97.480	83.890	59.170	-2,8	-3,1
Akkerbouwbedrijven	16.260	13.750	12.630	10.540	-1,8	-1,6
Glastuinbouwbedrijven	10.240	7.910	6.390	4.240	-3,3	-3,7
Champignonbedrijven	790	410	350	130	-6,7	-7,1
Opengrondstuinbouwbedrijven^{a)}	9.990	7.820	6.680	5.020	-2,8	-2,6
Melkveebedrijven	39.550	26.820	22.280	13.820	-4,0	-4,2
Overige graasdierbedrijven	17.500	18.970	18.830	15.150	0,5	-2,0
Varkensbedrijven	9.200	6.060	4.180	2.380	-5,5	-5,0
Pluimveebedrijven	2.140	1.830	1.360	880	-3,2	-3,9
Vleeskalverbedrijven	1.250	1.280	1.160	1.100	-0,5	-0,5
Gecombineerde bedrijven	14.790	9.850	7.770	4.690	-4,5	-4,5
Overige bedrijven	900	1.730	1.660	1.220	4,5	-2,7

a) Gespecialiseerde groente-, fruit-, bloembollen- en boomteeltbedrijven. Bron: CBS, bewerking LEI.

Schaalvergroting gaat in de glastuinbouw hand in hand met technologische vernieuwing. Innovaties op verschillende terreinen en de snelheid van toepassing daarvan zorgen dat de sector toonaangevend blijft.





Spreiding inkomens

De inkomens in de land- en tuinbouw staan onder druk. Een kijkje achter de cijfers laat zien dat er grote verschillen bestaan. Niet alleen tussen de sectoren maar ook binnen de sector. In de categorie 'kleinere glastuinbouwbedrijven' lag het gezinsinkomen in de periode 2001-2003 gemiddeld tussen de € 32.000 en € 50.200. In de middengroep lag dat inkomen tussen € 24.200 tot € 82.800. In de groep grote bedrijven zat het tussen de € 65.700 en € 152.100. Dat geeft aan dat er ruimte is voor verbetering. Een deel van de ondernemers, overigens vooral buiten de glastuinbouw, zoekt aanvullend inkomen. Dan gaat het om een baan buiten het bedrijf, verbreding met activiteiten als natuurbeheer, recreatie, zorg, stalling of verwerking en verkoop van producten op het bedrijf. Voor betrokken bedrijven kan het gemiddeld om 15 tot 20 procent van het inkomen gaan.

Accent op West-Europa en op gezondheid

De groeiende wereldbevolking voeden is wereldwijd de uitdaging voor de land- en tuinbouw. Met de groei van de wereldbevolking van zes naar acht miljard mensen in 2025 ligt hier een gigantische opgave. De wereld vraagt dringend om voedsel: boeren en tuinders in de hele wereld proberen aan die vraag te voldoen. Wereldwijd moet de voedselproductie fors toenemen. Landbouwproductie blijft hoofdzakelijk plaatsvinden in de eigen regio. Voor Nederland is dat West-Europa. Dat geldt niet alleen voor groenten, maar ook voor de sierteelt, al slaat zij eveneens de vleugels uit naar andere delen van de wereld. Binnen West-Europa behoudt Nederland daarbij zijn prominente plaats als leverancier van kwalitatief hoogwaardig voedsel, bloemen en planten. Voor groenten en fruit komt het accent de komende tijd nog meer op gezondheid te liggen. 'Functional foods' zal ook in de glastuinbouw aan ondernemers de kans bieden om nieuwe marktsegmenten te bedienen en om een hogere verkoopprijs te realiseren.

De markt dicteert en biedt kansen

De glastuinbouw staat voor grote veranderingen. Veranderingen in markt, nieuwe vragen vanuit de samenleving en voortgaande technologische ontwikkeling prikkelen de ondernemer tot het steeds weer aanpassen van de koers. Marktgericht produceren is in de tuinbouw een bekend gegeven evenals het inspelen op marktontwikkeling. De glastuinbouw is gewend aan schommelende marktprijzen en vrije wereldwijde concurrentie. Ook in de toekomst zal dat het beeld zijn.

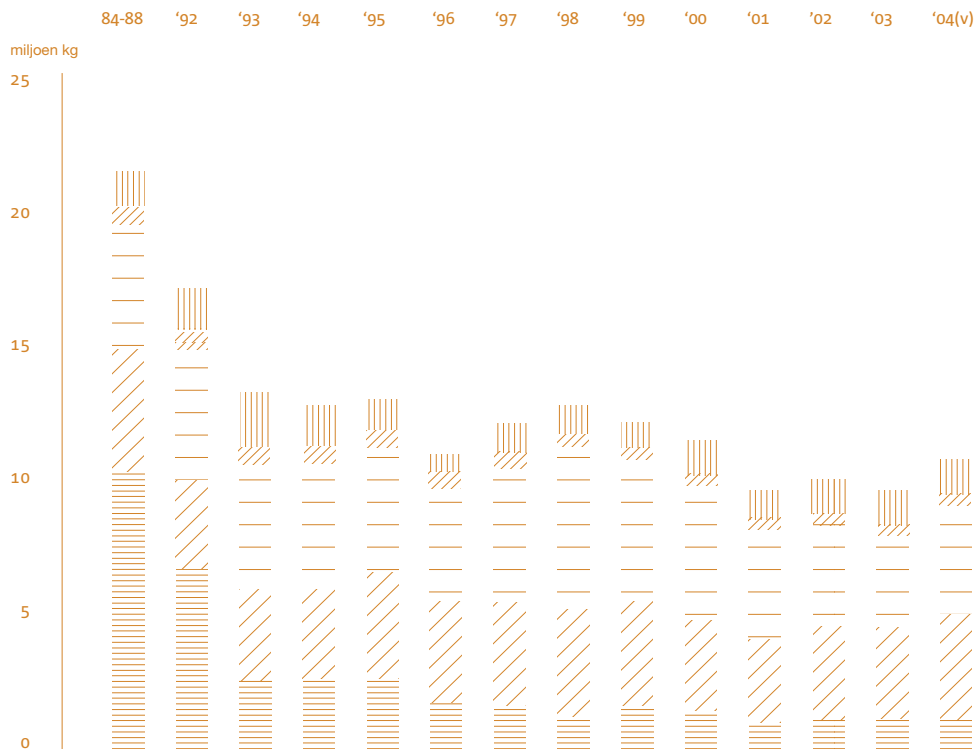
Het idee leeft dat liberalisatie van de wereldhandel grote veranderingen teweegbrengt in de handelsstromen van voedsel. Door importen vanuit derde landen zou de Europese landbouwproductie een flinke stap terug moeten doen. Dat beeld klopt niet. Het grootste deel van het voedsel is en blijft afkomstig uit de regio waarin het is geproduceerd. De huidige wereldhandel in graan, vlees en zuivel zal niet wezenlijk veranderen. Die blijft schommelen tussen de 10 tot 15 procent van de wereldproductie. In die wereldhandel speelt Nederland een

Figuur 1

Verbruik gewasbeschermingsmiddelen

Bron: Plantenziektenkundige Dienst, 2005

De agrarische sector is erin geslaagd om het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen te verminderen. Er moet evenwel nog een flinke stap worden gezet.



belangrijke rol, al heeft ons land terrein prijsgegeven. Het marktaandeel in de wereldhandel daalde van 10 procent in 1990 naar 7,5 procent in 2002.

Een schoon milieu

Ondernemen betekent rekening houden met de wensen van de markt, de samenleving en de omgeving. Bij dat laatste is het milieu van belang. De land- en tuinbouw doet per definitie een zekere aanslag op het natuurlijk milieu. Wel heeft de sector zelf er belang bij dat die aanslag zo gering mogelijk is, want een schoon milieu is de voedingsbodem voor een duurzame voedselproductie. Boeren en tuinders hebben laten zien dat er op dit vlak veel mogelijk is.

De land- en tuinbouw is in de afgelopen jaren duidelijk duurzamer geworden. Er is sprake van een aanzienlijke daling in het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, mineralen en energie. Er wordt meer ingespeeld op maatschappelijke wensen. Ook in de komende periode zal inventiviteit nodig blijven om te komen tot een in alle opzichten duurzame sector.

Werken in de etalage van de samenleving

Boeren en tuinders wonen en werken in de open ruimte van Nederland waarin alles en iedereen over hun schouders meekijkt en ook meepraat. Land- en tuinbouw zijn zo onderdeel van de publieke discussie. Daar is niets mis mee, maar het betekent wel dat in een steeds meer verstedelijkt Nederland de verhoudingen met die samenleving goed moeten zijn. Dit verschaft het draagvlak om in de etalage van de samenleving te wonen en te werken. Boeren en tuinders hebben een goed imago maar dat is geen garantie voor sympathie in de toekomst. Voortdurend werk maken van goed nabuurschap is een noodzaak. Het bedrijf en zijn omgeving bieden in een aantal gevallen ook nieuwe kansen voor ondernemerschap door diensten te leveren aan de burger: van recreatie tot beheer van natuur en landschap. Verbreding is inmiddels op 40 procent van de agrarische bedrijven een activiteit die geld opbrengt.

Kernpunten

- Land- en tuinbouw is een troef voor de economie.
- Daling bedrijven zet door naar 60.000 in 2015; productiecapaciteit tuinbouw groeit.
- De markt dicteert. Europa is veruit de belangrijkste markt.
- Een schoon milieu en rekening houden met de maatschappij is noodzakelijk.
- Grote spreiding in inkomens bij vergelijkbare bedrijven.

Hoofdstuk 4

Waar staat de glastuinbouw?

De glastuinbouw is uitgegroeid tot een zeer belangrijke pijler onder het Nederlandse agrocluster. Vanwege het innovatieve karakter geniet de glastuinbouw wereldfaam. Economisch gezien is de glastuinbouw van groot belang. Hij neemt ruim een vijfde van de waarde van het totale Nederlandse agrocluster voor zijn rekening. Uitgedrukt in toegevoegde waarde behelst dat een bedrag van € 4,8 miljard.

De bijdrage van de telers aan die toegevoegde waarde is vergeleken bij andere sectoren hoog, ongeveer tweederde. Dat wil zeggen dat de producten weinig be- of verwerking ondergaan. De sector zorgt met 66.800 arbeidsplaatsen voor zeventien procent van de werkgelegenheid in de agrarische sector. Ondanks de verdere robotisering in de glastuinbouw blijft de werkgelegenheid in de glastuinbouw naar verwachting in de komende tien jaar op peil. Per hectare glas zijn er gemiddeld zes arbeidsplaatsen.

Op weg naar drie hectare glas

Het aantal glastuinbouwbedrijven zal dalen. In 2004 telde Nederland 6.400 gespecialiseerde bedrijven, tegenover 10.250 bedrijven in 1990. Voor de komende tien jaar zal er opnieuw een daling optreden. De blijvers zullen qua omvang sterk groeien. In de komende tien jaar verdubbelt het aantal hectare glas per bedrijf naar een gemiddelde van drie hectare. Eenderde van de bedrijven heeft al meer dan drie hectare met uitschieters tot meer dan 50 hectare.

Sierteelt

De sierteeltsector groeit. Het aantal bedrijven stijgt doordat groentetelers overschakelen op bloemen of potplanten. Nederland is in de wereld toonaangevend op het gebied van snijbloemen en potplanten. Nederland is de grootste exporteur, maar ook de grootste importeur, omdat bloemen en planten uit het buitenland via de Nederlandse veilingen worden verhandeld. Een kwart van de veilingaanvoer komt uit het buitenland. Nederland is zo het wereldhandelscentrum voor bloemen en planten. De bloemenveilingen spelen van oudsher een belangrijke rol. Vele handelaren zijn er actief. De veiling splitst voor hen de grote partijen bloemen en planten in vele kleinere partijen met een grote variëteit. Dat zal zo blijven, waarbij wel het belang van de veilingklok afneemt ten gunste van bemiddeling en nieuwe ketensamenwerkingsverbanden.

De sierteeltsector heeft een zeer sterke positie op de belangrijkste exportmarkten Duitsland, Groot-Brittannië en Frankrijk. Hij verliest terrein op kleinere markten als België en Oostenrijk. Israël is hier de sterkste speler. Niettemin heeft de Nederlandse sierteeltsector een sterke concurrentiepositie dankzij een mooie combinatie van tuinbouwbedrijven, handel en logistiek, een hoog technologisch- en kennisniveau, vooraanstaande veredelings- en vermeerderingsbedrijven en een gunstige geografische ligging. De bloemist is het belangrijkste afzetkanaal, maar het aandeel van de supermarkten, tuincentra en bouwmarkten neemt toe.

Groenten

De groenteteelt is sterk exportgericht. Nederland moet het hebben van een kwalitatief goed product voor een aantrekkelijke prijs. Veel tuinders richten zich op het minimaliseren van de kostprijs, maar er is ook winst te boeken door kwaliteit en verhoging van de verkoopprijs. Nederland legt zich toe op het leveren van een kwalitatief hoogwaardig product met veel smaak en kleur. Op de Europese markten verliest Nederland terrein aan Spanje. Dat land vergroot zijn aandeel ten koste van Nederland. Al eerder heeft Nederland de topositie als 's werelds grootste groente-exporteur moeten afstaan aan Mexico en Spanje. De groenteteelt is vooruitstrevend in de omschakeling naar biologische bestrijding van ziekten en plagen. Sterk is eveneens het rekening houden met de wensen van de consument en de samenleving. De tijd dat de prijs uitsluitend bepaald werd via de veilingklok is voorbij. De veiling is opgeschoven richting handelshuis. Binnen die veilingen heeft zich een grote concentratie voltrokken. Een bekend voorbeeld daarvan is de fusie van negen groente- en fruitveilingen en het Centraal Bureau voor de Tuinbouwveilingen tot The Greenery.

Sterke marktpositie

De glastuinbouw beschikt over een internationaal sterke marktpositie. Met name voor de wereldwijd opererende sierteelt (snijbloemen en potplanten) is die positie zeer sterk. Een belangrijk kenmerk is de zeer sterke exportgerichtheid. Het leeuwendeel moet verdiend worden in het buitenland. Zo'n 90 procent van de verdiensten is verbonden met buitenlandse afzet. De Europese markt is veruit het belangrijkste. Qua bevolkingsaantal zal deze markt nauwelijks groeien. Wel qua inkomen. Een toenemende welvaart vertaalt zich in een groeiende vraag naar meer luxe en voorbewerkte producten.

Of de nieuwe EU-landen een belangrijke markt gaan worden hangt af van de koopkrachtontwikkeling in die landen. Voorlopig zijn de verwachtingen niet erg hooggespannen. Evenmin is de verwachting dat glastuinbouw uit die nieuwe EU-landen Nederland flinke concurrentie aandoet. Voor groenten liggen er mogelijk kansen in de VS, Japan en Rusland, al zal er flinke concurrentie zijn van landen uit die regio. Voor sierteelt liggen er evenzeer groeimogelijkheden in landen buiten Europa. Dat is mede afhankelijk van de koers van de euro. Bij de afzet van groenten gaan grote foodproviders een belangrijke rol spelen. Zij worden de schakel tussen de supermarkt en de telers.

Tabel 3

Marktaandeel (%) van supermarkten
in de consumentenuitgaven

De rol van de supermarkten is bij groenten dominant. Bij snijbloemen ligt dat anders, maar ook hier vergroten de supermarkten hun aandeel.

Land	Snijbloemen	Groenten
Nederland	25	85
Verenigd Koninkrijk	64	90
Duitsland	14	90
Denemarken	46	90
Frankrijk	15	70

Bron: Penning, 2003.

Markt met certificaten

Voor groenten zijn voedselveiligheid en kwaliteit belangrijke thema's. De detailhandel vertaalt die thema's in een 'Eurep-GAP' of voor Duitsland QS-eisen, waaraan telers moeten voldoen. Ook beschikt een toenemend aantal telers over HACCP en NEN-ISO. Om een en ander te waarborgen moeten ze zich laten certificeren. Op het vlak van kwaliteitsgaranties heeft Nederland een voor-sprong, maar dat lijkt van tijdelijke aard. Afnemers gaan die garanties eisen van alle leveranciers en daarmee is de Nederlandse tuinder niet meer onderscheidend. 'Tracking en tracing' is een voorwaarde, waarmee Nederlandse telers vooroplopen, maar ook dat wordt straks wellicht gemeengoed.

Gewasbescherming

Nederland kent een streng beleid ten aanzien van gewasbeschermingsmiddelen. Een verdere verscherping van de Europese normen zal hierdoor weinig invloed hebben op de Nederlandse teelten, die veelal reeds aan die normen voldoen. Punt van aandacht in het kader van voedselveiligheid is het beperken van residuen van middelen. De grondgebonden snijbloementeelt werkt met verhoudingsgewijs veel gewasbeschermingsmiddelen. Een toename van teelt op substraat en de inzet van biologische bestrijding bieden hier soelaas.

Energie en CO₂

Na arbeid vormt energie veruit de belangrijkste kostenpost op een glastuinbouwbedrijf. Energie maakt tien tot twintig procent van de totale kosten uit. De prijs van gas is gekoppeld aan de prijs van olie. De hoog opgelopen olieprijsen

hebben daardoor rechtstreeks effect op de kosten voor de glastuinders. Een aantal heeft een langjarig contract voor een vaste prijs, maar een andere groep heeft dat niet. Als de olieprijs, en dus ook de gasprijs, op een hoog niveau blijft, zal dat bedrijven stimuleren om energie efficiënter te gebruiken en energiebesparing door te voeren.

Op het vlak van energiebesparing hebben de tuinders een aanzienlijke prestatie geleverd. Binnen 20 jaar hebben ze het energieverbruik per eenheid product gehalveerd. De afspraken over energie-efficiency zijn omgebogen naar afspraken over CO₂-streefwaarden. De CO₂-uitstoot moet met tien procent omlaag ten opzichte van het jaar 2000. Onduidelijk is nog hoe de glastuinbouw hierop gaat inspelen. Er zijn kansen: gebruik maken van duurzame energiebronnen, meedoen aan emissiehandel of meer warmtekracht opwekken en het overschot verkopen aan derden.

Mestbeleid

De EU schrijft voor dat er ook gebruiksnormen voor bemesting moeten komen voor de glastuinbouw. LNV werkt met de sector, de Unie van Waterschappen en rijkspartners aan een werkbare set gebruiksnormen in combinatie met haalbare emissiebeperkende maatregelen.

Ruimte

De glastuinbouw in het Westland, Oostland, Aalsmeer en Venlo is uitgegroeid tot een tuinbouwcluster van wereldformaat. Dan gaat het om een uniek samenspel van teelt, handel, verwerking, dienstverlening en logistiek. Alles dichtbij elkaar. Van daaruit kunnen de producten wereldwijd naar de klant. Omgekeerd kunnen producten vanuit de wereld in dit cluster neerstrijken voor verdere handel.

Met het aanwijzen van deze gebieden tot Greenports heeft de regering het belang van het glastuinbouwcluster onderkend. Dat biedt aan bedrijven de ruimte om zich te ontwikkelen en te versterken. De ligging in stedelijke gebieden betekent wel dat die ruimte efficiënt moet worden ingericht. Meervoudig ruimtegebruik en functiecombinaties (bijvoorbeeld een kantoor met kas erop) zullen het aanzien van de glastuinbouw veranderen. De contacten tussen de partijen binnen een Greenport nemen toe, evenals de wederzijdse afhankelijkheid. Voor de ontwikkeling van de tuinbouw zijn (buiten de Greenports) tien locaties aangewezen: Zuidplaspolder, Berlikum, Emmen, Grootslag, Californië/Siberië, Bergerden, IJsselmuiden, Luttelgeest, Moerdijkse Hoek en Terneuzen. Over negen locaties is bestuurlijke overeenstemming bereikt.

Technologie

De glastuinbouw heeft altijd vooropgelopen met innovaties. De sector is in technologisch opzicht in Europa toonaangevend. Na de automatisering volgt het tijdperk van robotisering en biotechnologie. Enkele kansrijke ontwikkelingen zijn:

- Robotisering ten behoeve van arbeidsbesparing en transport binnen het bedrijf.
- Meervoudig ruimtegebruik zoals de meerlagige kas en de drijvende kas.
- Teeltoptimalisatie door middel van sensoren en regelsystemen ook ten behoeve van het milieu en voor energiebesparing.
- Sterkere gewassen, andere kleuren en groottes, verbeterde kwaliteit.

Ten aanzien van sterkere en nieuwe gewassen gaat genetische modificatie een grotere rol spelen bijvoorbeeld bij het zoeken naar resistenties. Technisch kan er veel. De vraag is of toepassing ten behoeve van voedselproductie maatschappelijk geaccepteerd zal worden.

Voor energiebesparing investeren tuinders ook in nieuwe ontwikkelingen als de gesloten kas of de energieleverende kas. Die nieuwe technologieën zullen voorlopig in beperkte mate hun intrede doen.

In het kader van technologie zullen ook voor het stadium na de oogst nieuwe technieken worden toegepast om bederf tegen te gaan, om de kwaliteit te voorstellen of om voor nog betere bewaarcondities te zorgen.

Kernpunten

- Glastuinbouw economisch gezien van groot belang.
- Op weg naar drie hectare glas gemiddeld.
- Sierteelt een sterke sector.
- Groenteteelt verliest wat terrein aan concurrentie.
- Europa is de belangrijkste markt. Markt eist certificering.
- Ruimte binnen Greenports is een knelpunt. Nieuwe tuinbouwontwikkelingsgebieden.
- Volop kansrijke innovaties.

Hoofdstuk 5

De verandering

De vooruitzichten voor de groente- en sierteeltsector zijn goed. Glastuinbouw vergroot zijn positie binnen de agrarische sector. Binnen de glastuinbouw groeit vooral de sierteelt, maar ook de afzet van groenten gaat nog toenemen.

De glastuinbouw zal voortdurend worden aangesproken op zijn maatschappelijke verantwoordelijkheid. Om het vertrouwen van de consument te versterken heeft de sector nog enkele problemen op te lossen. Denk aan de belichting en het ruimtegebruik. Dat vergt innovatieve oplossingen. Die innovaties kunnen individuele bedrijven qua financiering soms niet meer alleen aan. Samen met de trend tot schaalvergroting leidt dit tot aangepaste samenwerkingsvormen, waarbij de bedrijfsleiding, het ondernemerschap en het eigendom in verschillende handen zijn.

De sector levert kwalitatief goede producten met hoogstaande teelttechniek en kennis en een laag verbruik aan gewasbeschermingsmiddelen. Ook de goede logistiek en de nabijheid van de afzetmarkten vormen een belangrijk concurrentievoordeel. Onderscheidende producten, schaalvergroting en een nog betere organisatie van de afzet kunnen die positie versterken.

Grote supermarkten domineren

Supermarkten vormen in toenemende mate het belangrijkste distributiekanaal voor groenten. De grootste drie ketens hebben in Nederland al een marktaandeel van bijna zeventig procent. Verwacht wordt dat rond 2010 ongeveer tien grote supermarktketens de Europese markt zullen domineren. Deze ketens – waarvan de formules variëren van kwaliteitszaak tot discounter – wensen een geïntegreerd en compleet aanbod. Gecertificeerde toeleveranciers zijn nodig die aan de product- en productiespecificaties kunnen voldoen. Met name de Nederlandse glastuinbouw heeft hier een voorsprong.

De glasgroenteteelt is sterk gericht op de export en het leveren van kwalitatief hoogwaardige producten. De groentesector toont zich zeer flexibel in het voortdurend aanpassen aan veranderende eisen van de klant. Zowel qua assortiment (trostomaten, meerkleurige paprika, selectie van smaakvolle rassen, enz.) als qua service (het snijden, voorbereiden of combineren van groenten). Dit wordt mede mogelijk gemaakt door de aanwezigheid van een vooraanstaande veredelingssector.

'Foodproviders'

De afzetorganisaties zullen zich steeds meer transformeren tot 'foodproviders'. Om een volledig vers groente- en fruitpakket te kunnen leveren, werken deze nauw samen met telersverenigingen terwijl ze daarnaast ook inkopen bij buitenlandse telers om zo jaarrond een breed assortiment aan te kunnen bieden. Verwacht wordt dat West-Europa in de toekomst slechts tien tot vijftien van dergelijke handelshuizen zal tellen. Nederland lijkt hiervoor een natuurlijke vestigingsplaats. De handel via de veilingklok zal zich beperken tot specifieke producten of kopers. De telersvereniging is een belangrijke speler. Een goede organisatie draagt bij aan een goede marktpositie.

Sierteelt gunstig

De perspectieven voor de Nederlandse sierteeltsector zijn gunstig. De algemene welvaartsontwikkeling en verdere opening van markten bieden kansen. Een belangrijke uitdaging is het vinden van een ketenorganisatie die optimaal kan inspelen op de wensen van de steeds belangrijker wordende grote afzetketens. Een kritische factor is de beschikbaarheid van arbeidskrachten met het juiste kennisniveau. Veel innovatie zal zich richten op arbeidsbesparing en verdere kostprijsbeheersing. Ook in deze sector gaat de schaalvergroting waarschijnlijk verder. Voor de gewenste uitbreiding is het ruimtelijke ordeningsbeleid van belang. De gewenste dialoog met de lokale overheid kan tuinders soms ruimte bieden, maar zal voor andere tuinders een aanleiding kunnen zijn om voor een alternatieve locatie te kiezen.

Nederland is het wereldhandelscentrum voor snijbloemen en is daarom internationaal toonaangevend. Dit zal vrijwel zeker zo blijven. De Nederlandse bloemensector kent een goede ketenhechtheid, beschikt over een breed assortiment, weet dit snel te vernieuwen en sluit goed aan op de logistieke wensen van de afnemers. Een aanzienlijk deel van de productie uit Europa en Afrika en zelfs een deel van de Zuid-Amerikaanse productie wordt via de Nederlandse veilingen wereldwijd verhandeld.

Afzet via 'flowerproviders'

Komende jaren worden grootwinkelbedrijven, tuincentra en bouwmarkten belangrijker voor de afzet. Verwacht wordt dat deze rond 2010 al meer dan de helft van de afzet voor hun rekening zullen nemen. Deze afzetketens zullen specifieke kwaliteiten en boeketten wensen. Dit zal de opkomst stimuleren van 'flowerproviders', analoog aan de genoemde 'foodproviders': handelshuizen die mondiaal inkopen bij individuele telers(verenigingen) om het hele jaar door een compleet assortiment te kunnen leveren. De veiling zal voor hen nog slechts aanvullende betekenis hebben.

In de afzet van pot- en perkplanten doen zich vergelijkbare ontwikkelingen voor als bij bloemen. Deze sector zal verder moeten werken aan een betere ketenhechtheid. Met name is directer contact wenselijk met de detailhandel om beter te kunnen reageren op de veranderingen in consumentenwensen.

Nederland is sterk in veredeling, vermeerdering, opkweek en afzet. Telersverenigingen kunnen hierdoor samen met veredelaars en afnemers goede concepten ontwikkelen voor handel en promotie. Pot- en perkplanten lenen zich daar goed voor. Samenwerking en informatie-uitwisseling worden daarbij belangrijker. Met name richting grootafnemers is het nodig om een totaalpakket te kunnen bieden, bijvoorbeeld zowel potplanten als snijbloemen.

Rekening houden met de omgeving

Ook de glastuinbouw moet rekening houden met de omgeving. Wat betreft maatschappelijke acceptatie wringt vooral de landschappelijke uitstraling: de 'verglazing' van het landschap. Het is een uitdaging om net als bij andere bedrijventerreinen aan een aantrekkelijke aanblik van glastuinbouwgebieden te werken. Verder groeit de kritiek op het feit dat het rond kassengebieden nooit meer donker is. Dat de sector zich realiseert dat deze zorgen serieus genomen moeten worden, blijkt uit het feit dat inmiddels een convenant tussen de sector en de Stichting Natuur en Milieu overeen gekomen is.

Toonaangevende technologie

Schaalvergroting gaat in de glastuinbouw hand in hand met technologische vernieuwingen op het gebied van teelt, product, kassenbouw, klimaatbeheersing en energiebesparing. De snelheid waarmee dergelijke innovaties toegepast worden zorgt ervoor dat de sector toonaangevend blijft. Het aantrekken van geschikt personeel is een knelpunt. Telers zullen daarom zoeken naar arbeidsbesparende technologische vernieuwingen. De technologie kan mogelijk ook een oplossing bieden voor de jaarrondvraag naar verse producten. Ook zijn nieuwe verpakking- en bewaar technieken in ontwikkeling.

Opgaven voor de toekomst

De opgaven voor de glastuinbouw in de komende tien jaar samengevat:

- Voor de groenteteelt: versterking van de positie ten opzichte van de supermarkten.
- Oplossing van arbeidsknelpunt door technologische vernieuwing en verbetering van imago.
- Voor de sierteelt: aanpassen aan wensen van afnemers als grootwinkelbedrijven, tuincentra en bouwmarkten.
- Jaarrondleveranties versterken naar de wensen van de 'flower'- en 'foodproviders'.

Tien punten

Tien punten geven in het kort de huidige en toekomstige positie van de glastuinbouw weer:

- De internationale marktpositie voor tomaten, paprika's en komkommers is sterk. De marktpositie voor stiereteelt is zeer sterk.
- Het totale areaal voor de glastuinbouw bedraagt ruim 10.000 hectare: ruim 4.300 glasgroente en bijna 5.800 hectare sierteelt.
- De sector concentreert zich in de Greenports Westland, Oostland, Aalsmeer en Venlo. Nieuwe gebieden zijn in ontwikkeling. Verdere groei van de glastuinbouw zal zich afspelen binnen, maar ook buiten de Greenports, die ruimte bieden voor ontwikkeling en voor directe levering aan afnemers.
- In 2004 waren er in totaal 6.400 glastuinbouwbedrijven: 2.940 bedrijven met snijbloemen, 2.050 bedrijven met glasgroenten en 1.410 bedrijven met pot- en perkplanten. Door schaalvergroting neemt het aantal verder af.
- Er zijn grote verschillen in bedrijfsgrootte. Het gemiddelde ligt op 1,5 hectare glas, maar er zijn bedrijven met tientallen hectaren glas. Het gemiddelde verdubbelt in de komende tien jaar naar 3 hectare glas.
- De bedrijfsresultaten zijn uiteenlopend, maar gemiddeld hebben de tuinders de afgelopen jaren aanzienlijk meer verdiend dan de ondernemers in de andere sectoren. Binnen de tuinbouw zijn de verschillen in inkomen groot.
- De supermarkten vormen het belangrijkste verkoopkanaal voor groenten. Voor de sierteelt neemt de betekenis van de supermarkt toe, met name in het buitenland. Voor de sierteelt zijn ook bloemisten, tuincentra en bouwmarkten belangrijk. Supermarkten kiezen tussen luxe en prijs. Keurmerken slaan aan.
- De sector kampt met een omstreden milieu- en arbeidsimago. Belichting ontmoet maatschappelijke kritiek, maar de sector toont aan volwassen met kritiek om te kunnen gaan.
- Gewasbescherming en energieverbruik dwingen tot aanpassingen. Nieuwe kassen beperken de energiekosten.
- Welvaartsgroei stimuleert de vraag naar kwalitatief hoogwaardige groenten en sierteeltproducten. Het leveren van topkwaliteit en het blijven ontwikkelen van nieuwe producten voor een veeleisende markt zijn van groot belang.



Kiezen voor landbouw

Een visie op de toekomst van de Nederlandse agrarische sector

Deze brochure is onderdeel van de toekomstvisie 'Kiezen voor landbouw' die minister Veerman in september 2005 heeft uitgebracht. De visie schetst de ontwikkelingen in de land- en tuinbouw tot 2015. De brochure vat deze visie samen en gaat in op de ontwikkelingen voor de glastuinbouw. Voor open teelten (groenten, fruit, bollen, bomen) is een aparte brochure beschikbaar. De belangrijkste boodschap: ondernemers zullen keuzes moeten maken. De visie schetst het beleid en maakt de opgaven voor de toekomst duidelijk.

