

# Concurrentiemonitor boomkwekerij



LEI







WAGENINGEN UR

# Concurrentiemonitor boomkwekerij

Michiel van Galen  
Youri Dijkxhoorn  
Gerben Jukema  
Johan Bremmer

Rapport 2009-107  
December 2009  
Projectcode 31247  
LEI Wageningen UR, Den Haag

LEI Wageningen UR kent de werkvelden:

-  Internationaal beleid
-  Ontwikkelingsvraagstukken
-  Consument en ketens
-  Sectoren en bedrijven
-  Milieu, natuur en landschap
-  Rurale economie en ruimtegebruik

Dit rapport maakt deel uit van het werkveld Consumenten en ketens.

Project BO-03-008-011, 'Concurrentiemonitor'

Dit onderzoek is uitgevoerd binnen het kader van het LNV-programma Beleids-  
ondersteunend Onderzoek; Thema: Markt, concurrentiekracht & innovatie;  
cluster: Economisch perspectiefvolle agroketens.

Foto: Bert Janssen/Hollandse Hoogte

## **Concurrentiemonitor boomkwekerij**

Galen, M. van, Y. Dijkxhoorn, G. Jukema en J. Bremmer

Rapport 2009-107

ISBN/EAN: 978-90-8615-392-3

Prijs € 22,50 (inclusief 6% btw)

97 p., fig., tab., bijl.

Het rapport *Concurrentiemonitor boomkwekerij* is het resultaat van een studie naar de concurrentiekracht van de Nederlandse boomkwekerijsector ten opzichte van de belangrijkste concurrerende landen: Italië, België, Duitsland en Spanje. Nederland is een relatief grote producent van boomkwekerijproducten en speelt een belangrijke rol in de internationale handel in deze producten. Het onderzoek is in grote lijnen uitgevoerd op basis van beschikbaar statistisch bronmateriaal. Om enige verdieping aan te kunnen brengen in de analyse heeft een expertbijeenkomst plaatsgevonden met kwekers en handelaren die goed zicht hebben op de concurrentiekracht van de Nederlandse sector.

The report *Tree Nursery Competition Monitor* is the result of a study into the competitive strength of the Dutch tree nursery sector compared to its most important rivals: Italy, Belgium, Germany and Spain. The Netherlands is a relatively large producer of tree nursery products and plays an important role in the international trade in these products. The research has largely been conducted on the basis of the available statistical source material. To give some depth to the analysis, an expert meeting was held with growers and traders who have a good understanding of the competitive strength of the Dutch sector.

## **Bestellingen**

070-3358330

publicatie.lei@wur.nl

© LEI, 2009

Overname van de inhoud is toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.



Het LEI is ISO 9000 gecertificeerd.

# Inhoud

	<b>Woord vooraf</b>	<b>6</b>
	<b>Samenvatting</b>	<b>7</b>
	<b>Summary</b>	<b>13</b>
<b>1</b>	<b>Inleiding</b>	<b>19</b>
	1.1 Aanleiding	19
	1.2 Doelstelling	20
	1.3 Afbakening	20
	1.4 Leeswijzer	21
<b>2</b>	<b>Primaire sector</b>	<b>22</b>
	2.1 Inleiding	22
	2.2 Areaal	24
	2.3 Aantal bedrijven	28
	2.4 Productiewaarde	30
	2.5 Arbeid	31
	2.6 Toegevoegde waarde per bedrijf	34
	2.7 Solvabiliteitsratio	35
	2.8 Schaalvergroting	37
	2.9 Wet- en regelgeving	39
	2.10 Conclusies	40
<b>3</b>	<b>Afzetstructuur</b>	<b>43</b>
	3.1 Inleiding	43
	3.2 Afzetstructuur in Nederland	43
	3.3 Verdeling naar afzetkanalen	43
	3.3 Afzetstructuur in overige landen	49
	3.4 Conclusies	50
<b>4</b>	<b>Internationale handel</b>	<b>52</b>
	4.1 Inleiding	52
	4.2 Export	52

<b>5</b>	<b>Consumentenmarkt</b>	<b>67</b>
	5.1 Inleiding	67
	5.2 Nederland	67
	5.3 Duitsland	70
	5.4 Verenigd Koninkrijk	71
	5.5 Frankrijk	74
	5.6 Bevolkinggroei en inkomensontwikkelingen	76
	5.7 Conclusies	77
<b>6</b>	<b>Conclusies</b>	<b>79</b>
	<b>Literatuur</b>	<b>83</b>
	<b>Bijlagen</b>	
	1 Verdeling areaal per provincie	85
	2 Gegevens FSS Eurostat	86
	3 CN-codes internationale handel	87
	4 Exportgegevens	88

# Woord vooraf

Het rapport *Concurrentie-monitor boomkwekerij* beschrijft de ontwikkelingen in de Nederlandse boomkwekerijsector en vergelijkt de Nederlandse concurrentiepositie met die van concurrenten Italië, België, Duitsland en Spanje. Aan de hand van statistische gegevens over de boomkwekerijsector, de internationale handel en consumentenbestedingen in de verschillende landen is de concurrentiekracht van de verschillende landen in kaart gebracht. De bevindingen zijn getoetst aan de meningen van betrokkenen uit de boomkwekerijsector. Nederlandse boomkwekers en handelaren hebben een sterke positie in internationaal perspectief. Het is echter belangrijk te weten welke factoren ervoor zorgen dat de concurrentiepositie verbetert of verslechtert en welk beleid nu en in de toekomst de positie van de Nederlandse boomkwekers beïnvloedt.

Het onderzoek is uitgevoerd in het kader van het beleidsondersteunend onderzoeksprogramma 'Economisch Perspectiefvolle Agroketens' van het ministerie van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV). Het onderzoek is uitgevoerd door Michiel van Galen, Youri Dijkxhoorn, Gerben Jukema, Johan Bremmer en Willy Baltussen. De auteurs bedanken de leden van de begeleidingscommissie, Gijs van Leeuwen, Roeland Bosch, Eddie Zondervan, Jaap van Driel en Puck Bonnier van het ministerie van LNV voor hun bijdrage en commentaar op eerdere versies van dit rapport. Daarnaast bedanken de onderzoekers de leden van het Marketing Team Boomkwekerij van het Productschap Tuinbouw voor hun bijdrage aan een discussiemiddag waarin enkele resultaten van het onderzoek zijn getoetst.



Prof.dr.ir. R.B.M. Huirne

Algemeen Directeur LEI Wageningen UR

# Samenvatting

---

Het rapport *Concurrentie-monitor boomkwekerij* is het resultaat van een studie naar de concurrentiekracht van de Nederlandse boomkwekerijsector ten opzichte van de belangrijkste concurrerende landen: Italië, België, Duitsland en Spanje. Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het ministerie van LNV, in het kader van het beleidsondersteunend onderzoeksprogramma BO-03 Economisch perspectiefvolle agroketens. Doel van het onderzoek is de concurrentiekracht van de Nederlandse boomkwekerijsector in kaart te brengen en af te zetten tegen de belangrijkste concurrenten. In het onderzoek wordt, met name op basis van beschikbare statistische gegevens, aandacht besteed aan ontwikkelingen op het gebied van primaire productie, afzet en internationale handel in boomkwekerijproducten en ontwikkelingen op consumentenmarkten. Het rapport heeft, voor zover de beschikbaarheid van gegevens dat toelaat, betrekking op boomkwekerijgewassen en vaste planten, die gezamenlijk de boomkwekerijproducten worden genoemd.

## *Primaire productie*

In 2008 was het areaal boomkwekerijgewassen en vaste planten in Nederland ruim 16,7 duizend ha. Het areaal is de afgelopen 20 jaar vrijwel voortdurend gestegen. In Nederland daalde het aantal bedrijven met boomkwekerij in de open grond tussen 2000 en 2008 van 4.146 naar 3.352. Ook het aantal bedrijven met boomkwekerij en vaste planten onder glas en het aantal bedrijven met vaste plantenteelt in de open grond is afgenomen. De gemiddelde omvang van de bedrijven is gestegen van 2,65 ha in 2000 tot 4,36 ha in 2007. De boomkwekerijbedrijven in Nederland zijn niet bijzonder groot qua oppervlakte. In België, Duitsland, Spanje, Frankrijk en Italië zijn de bedrijven groter. Vanwege de schaarste van de grond vindt in Nederland intensievere teelt plaats. De verwachting is dat de schaalvergroting van de boomkwekerijsector in Nederland de komende jaren verder door zal zetten. Ook in Spanje en België is het totale areaal toegenomen, terwijl in Duitsland het areaal is afgenomen. In Italië steeg het areaal tot en met 2003, maar daarna is het areaal in Italië afgenomen. De afname van het areaal in Italië ging echter niet gepaard met een afname van de productiewaarde. De productiewaarde van de Italiaanse boomkwekerijsector is tussen 2000 en 2007 van alle onderzochte landen het meest gestegen tot 1.350 mln. euro in 2007. Italië heeft daarmee de grootste boomkwekerijproductie van de onderzochte landen, vóór Duitsland. De productiewaarde van de Nederlandse



boomkwekerij bedroeg in 2008 ongeveer 600 mln. euro. De productiewaarde is in Nederland redelijk stabiel gebleven in de periode 2000-2007, tussen 550 en 610 mln. euro.

De werkgelegenheid van de primaire boomkwekerijsector in Nederland (exclusief uitzendarbeid) bedroeg in 2008 bijna 15 duizend personen, een afname ten opzichte van eerdere jaren. Van de overige landen is weinig bekend over de totale werkgelegenheid. In Nederland werkten ongeveer 4 tot 5 volwaardige arbeidskrachten per bedrijf in 2005 (inclusief eigen arbeid van de ondernemers en gezinsleden). In België en Italië ligt het aantal volwaardige arbeidskrachten per bedrijf gemiddeld iets lager. Duitsland is vergelijkbaar met Nederland. De werkgelegenheid per bedrijf is niet veel veranderd in de afgelopen jaren. De arbeidsproductiviteit (toegevoegde waarde per volwaardige arbeidskracht) is op de Nederlandse bedrijven met 40 tot 50 duizend euro relatief hoog. In Duitsland ligt de arbeidsproductiviteit beduidend lager.

De solvabiliteitsratio van de Nederlandse bedrijven is beduidend lager dan die in de andere onderzochte landen. De solvabiliteitsratio van de Nederlandse boomkwekerijbedrijven is de afgelopen 15 jaar gedaald van ongeveer 80% naar 50%. Dit wordt mede veroorzaakt door de groei van de bedrijven en mechanisatie, die veelal met vreemd vermogen wordt gefinancierd.

Wet- en regelgeving worden in de sector nogal eens als knellend ervaren. Bewustwording onder kwekers van veranderingen en anticiperen op die veranderingen is belangrijk. De Kaderrichtlijn Water zal in bepaalde gevallen grote gevolgen hebben voor boomkwekerijen in Nederland. Ook nieuwe regelgeving ten aanzien van gewasbescherming en onkruidbestrijding hebben gevolgen voor de bedrijven. Het is daarbij vooral de vraag of tijdig voldoende alternatieve methoden of middelen beschikbaar komen voor chemische middelen.

Het vinden van goed opgeleid personeel is voor de Nederlandse boomkwekerij ook een knelpunt geworden. Niet alleen geschoolde arbeid, maar ook ongeschoolde arbeid zal in de toekomst moeilijker te krijgen zijn. De verwachting is dat steeds moeilijker aan de vraag naar arbeid kan worden voldaan, zeker wanneer ook andere sectoren een groter beroep gaan doen op de Centraal- en Oost-Europese arbeidsmigranten.

### *Afzetstructuur*

De afzetstructuur van de Nederlandse boomkwekerijsector is relatief fijnmazig en divers. Er zijn vele handelaren actief en producten kunnen via verschillende afzetkanalen worden verhandeld. De afzetstructuur is in Nederland relatief goed georganiseerd ten opzichte van de meeste andere landen. Nederland kent een breed assortiment dat in een relatief klein gebied wordt geproduceerd. De fijn-

mazige afzetstructuur en vakkennis van de Nederlandse telers en handelaren is belangrijk voor de sterke concurrentiepositie. Veranderingen in de afzetstructuur hebben de afgelopen jaren onder meer gezorgd voor een toenemend belang van de bloemenveilingen en bemiddeling. De veilingen spelen een steeds grotere rol in de afzet van boomkwekerijproducten in Nederland. Met name bomen en heesters worden steeds vaker via de veiling (klok en bemiddeling) verkocht. Grotere afnemers maken vaker gebruik van het bloemisterijhandelskanaal. Er ontstaat in Nederland een tweedeling tussen grotere producenten die gericht zijn op de productie van grote uniforme partijen voor bijvoorbeeld bouwmarkten en supermarkten en kleinere (traditionele) producenten die zich meer richten op nicheproducten.

In de meeste landen nemen de bouwmarkten en supermarkten een steeds belangrijker deel van de markt voor boomkwekerijproducten en vaste planten in. En ook de tuincentra zijn steeds vaker georganiseerd in grote gezamenlijke inkooporganisaties. In het bijzonder in Duitsland heeft dit afzetkanaal een groot marktaandeel. Veranderingen ten aanzien van de afzetstructuur hebben in Nederland onder meer gezorgd voor een toename van het belang van de veilingen. Die bemiddelen tussen producenten en grote afnemers.

#### *Internationale handel*

De Nederlandse export van boomkwekerijproducten en vaste planten is de afgelopen jaren flink gestegen volgens het statistisch bureau van de Europese Unie (Eurostat). Nederland exporteerde in 2008 voor een totaal van ongeveer 421 mln. euro aan boomkwekerijgewassen (exclusief vaste planten). De vaste planten export bedroeg in 2007 ongeveer 124 mln. euro. Voor 2008 zijn geen aparte gegevens over de export van vaste planten beschikbaar; het een- en tweejarig perkgoed en de vaste planten zijn in de cijfers van Eurostat bij elkaar geteld. De belangrijkste bestemmingen zijn op basis van de totale export van boomkwekerijproducten in 2007, Duitsland (33%), Verenigd Koninkrijk (19%) en Frankrijk (7%). Rusland is een opkomende markt, maar vooralsnog slechts 2,4% van de exportwaarde. Op de Duitse, Engelse en Belgische markt is de positie van Nederland zeer sterk (65-85% van de importwaarde). Op de Franse markt is er meer concurrentie van Italië, België en Spanje. Bovendien neemt het marktaandeel van Nederland in Frankrijk af. Na Nederland is Italië de grootste exporteur. Italië exporteerde in 2008 voor ongeveer 165 mln. euro aan boomkwekerijgewassen (exclusief vaste planten). De laatste jaren groeit de Italiaanse export procentueel ongeveer even hard als die van Nederland. Een kwart van de Italiaanse export gaat naar Frankrijk. Grote handelskwekerijen exporteren inmiddels producten rechtstreeks naar tuincentra in heel Europa. Voor de export van

Italiaanse producten naar Noord- en Oost-Europa is de winterhardheid van de producten echter een belangrijk obstakel (Linssen et al., 2008).

België, Duitsland en Spanje zijn de andere 'grote' boomkwekerijexporteurs van Europa, met respectievelijk 135, 117 en 71 mln. euro exportwaarde aan boomkwekerijgewassen (exclusief vaste planten). Vooral Spanje en Duitsland laten de afgelopen jaren een sterke groei van de export zien. De export van België is de laatste jaren niet meer gestegen.

De Balassa-index is een indicator voor de concurrentiekracht van een land in de export van een bepaald product. Een Balassa-index van meer dan 1 is een indicatie van een goede concurrentiepositie. Nederland heeft met een Balassa-index van 3,7 voor boomkwekerijgewassen in 2008 en 6,4 voor vaste planten in 2007 een heel goede positie. Wel is de positie van Nederland ook volgens deze indicator iets verslechterd ten opzichte van Italië en Spanje.

Spanning tussen fytosanitaire vereisten enerzijds en gewasbeschermingsmiddelenbeleid anderzijds wordt algemeen beschouwd als een knelpunt voor de export, naar met name landen buiten de EU. Importerende landen stellen hogere fytosanitaire eisen aan de producten, terwijl producenten minder middelen tot hun beschikking hebben om plagen en ziekten tegen te gaan.

### *Consumentenmarkt*

Nederlanders geven jaarlijks ongeveer 1 tot 1,8% van het huishoudbudget uit aan de tuin en bloemen (CBS). Naast bomen, planten, bollen en bloemen gaat het dan ook om onderhoud van de tuin, en huur van gereedschap en materialen. Per tuinbezitter lagen de uitgaven aan tuinplanten in 2007 op ongeveer 132 euro (Linssen en Vermeire, 2008). Bij de aankoopbeslissing speelt voor de Nederlandse consument de kwaliteit van de planten, of de planten passen bij de sfeer van de tuin en de nabijheid van de winkel een belangrijke rol. In totaal besteedden de Nederlanders in 2007 voor 296 mln. euro aan boomkwekerijproducten en vaste planten. Tuincentra zijn in Nederland het belangrijkste afzetkanaal (72%), gevolgd door de kwekerij (12%). Bloemenwinkels hebben een marktaandeel van 3% evenals bouwmarkten. In Nederland kopen consumenten relatief veel vaste planten. De boomkwekerijsector in Nederland is de laatste jaren innovatief. Nieuwe concepten en producten stimuleren de afzet. Winterharde in Nederland geproduceerde mediterrane bomen en stuiken hebben bijvoorbeeld een plaats gekregen op de Nederlandse markt.

In Duitsland bedroegen de bestedingen aan boomkwekerijproducten in 2007 ongeveer 900 mln. euro (schatting LEI op basis van cijfers PT, 2008). De kwekerijen zijn in Duitsland het belangrijkste afzetkanaal (26%), gevolgd door tuincentra (19%) en bouwmarkten (18%). Vooral de positie van de bouwmarkten in

Duitsland is uitzonderlijk. Nederlandse exporteurs richten zich in belangrijke mate op dit afzetkanaal in Duitsland. In het Verenigd Koninkrijk liepen de bestedingen de afgelopen jaren ook wat terug, tot 640 mln. pond (935 mln. euro) in 2007. Ook in het Verenigd Koninkrijk hebben bouwmarkten een relatief groot marktaandeel met circa 14% in 2007. Tuincentra en kwekers tezamen hadden met 57% het grootste marktaandeel.

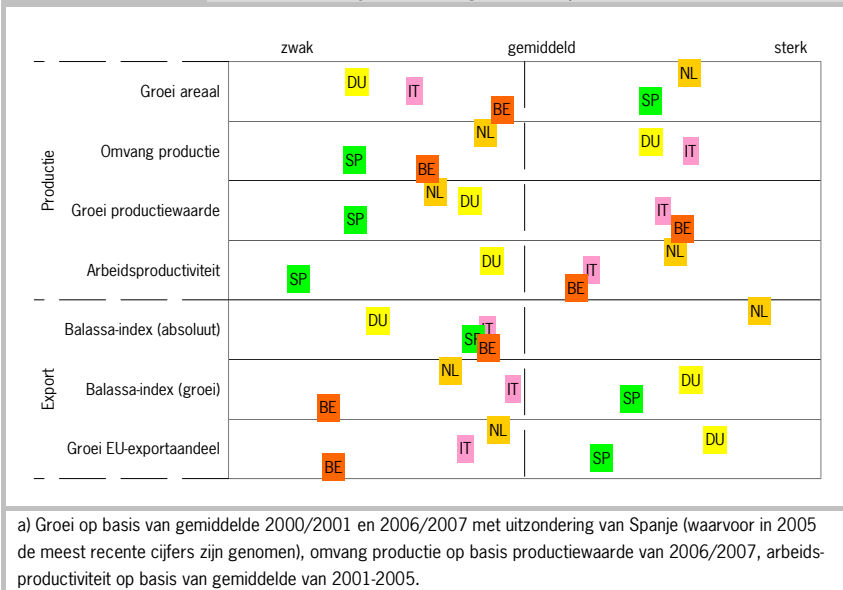
### *Concurrentiekracht*

In figuur 1 worden een aantal indicatoren van de concurrentiekracht van de onderzochte landen vergeleken. Over het algemeen staat Nederland er goed voor ten opzichte van de andere landen. Het areaal boomkwekerij is de afgelopen jaren in Nederland gegroeid. De Nederlandse boomkwekerij heeft bovendien een hoge arbeidsproductiviteit en een sterke positie op exportmarkten, die tot uitdrukking komt in een hoge Balassa-index. De figuur is - voor wat betreft de exportgegevens en Balassa-indices - gebaseerd op cijfers tot en met 2007, waardoor boomkwekerijgewassen en vaste planten tesamen kunnen worden bekeken.

De Italiaanse boomkwekerijsector is in productiewaarde de grootste van de onderzochte landen. Italië heeft de afgelopen jaren het areaal zien teruglopen, maar wel een stijging van de productiewaarde gerealiseerd. Wat betreft de groei van de export en de Balassa-index is Italië vergelijkbaar met Nederland. Maar Nederland exporteert met 510 mln. euro in 2007 wel veel meer boomkwekerijproducten en vaste planten dan Italië (164 mln. euro). Duitsland heeft het areaal net als Italië zien afnemen, maar Duitse boomkwekers begeven zich de afgelopen jaren wel steeds meer op exportmarkten. Zowel de Balassa-index als het EU-exportmarktaandeel van Duitsland is flink gestegen. Duitse exporteurs zijn inmiddels goed voor ongeveer 10% van alle exporten door EU-landen. In België is de productiewaarde weliswaar toegenomen, maar dat heeft niet geresulteerd in een betere positie op exportmarkten. Spanje heeft vooralsnog een kleine boomkwekerijsector. De export van Spanje neemt de laatste jaren echter wel sterk toe. Spanje exporteert vooral naar Frankrijk en is inmiddels net zo'n grote leverancier in Frankrijk als Nederland.

**Figuur 1**

**Samenvattend overzicht concurrentiekracht  
boomkwekerij en vaste planten a)**



Samenvattend komt de meeste concurrentie voor Nederland momenteel uit Italië en Duitsland. Spanje zal, met name in Frankrijk, de komende jaren als concurrent sterker worden. Vooralsnog heeft Nederland echter een zeer goede uitgangspositie, vanwege het grote assortiment, een sterke distributie en ondernemerschap in de sector. De verwachting is dat Nederland zijn sterke positie kan behouden, mits de bedrijven voldoende in staat zijn om uit te breiden en zich te ontwikkelen, voldoende kwalitatief goede arbeid beschikbaar is om de groei van de bedrijven en de sector mogelijk te maken, de distributie van producten over de weg niet te veel gaat lijden onder congestie op het wegennet en de sector in staat blijft om te voldoen aan vereisten van het fytosanitair beleid.

# Summary

---

## Tree Nursery Competition Monitor

The report *Tree Nursery Competition Monitor* is the result of a study into the competitive strength of the Dutch tree nursery sector compared to its most important rivals: Italy, Belgium, Germany and Spain. The study was commissioned by the Ministry of Agriculture, Nature and Food Quality, as part of the policy support structure BO-03 Economically promising agro-chains. The aim of the study is to chart the competitive strength of the Dutch tree nursery sector and contrast it with that of its main competitors. The study focuses on developments in the field of primary production, sales and international trade in tree nursery products and developments in consumer markets, drawing particularly on the available statistical data. To the extent that the availability of data permits, the report relates to tree nursery crops and perennials, which together are termed tree nursery products.

### *Primary production*

In 2008, the area given over to tree nursery plants and perennials in the Netherlands was over 16,700ha. This acreage has shown an almost constant increase over the past 20 years. The number of tree nursery firms in the Netherlands engaged in field production fell from 4,146 to 3,352 between 2000 and 2008. The number of firms engaged in greenhouse production of tree nursery stock and perennials and the number engaged in field production of perennials has also declined. The average size of firms rose from 2.65ha in 2000 to 4.36ha in 2007. The tree nursery firms in the Netherlands are not particularly large in terms of area. In Belgium, Germany, Spain, France and Italy, the firms are larger. Due to the scarcity of land, cultivation is more intensive in the Netherlands. The expectation is that the increase in scale in the tree nursery sector will continue in the years to come. Total acreage has increased in Spain and Belgium, too, while in Germany the acreage has fallen. In Italy, acreage increased up to 2003, but since then it has fallen. However, the reduction in acreage in Italy has not been accompanied by a reduction in the value of production. Between 2000 and 2007, the production value of the Italian tree nursery sector rose the most of all the countries studied, to €1,350m in 2007. This gives Italy the largest tree nursery production of the countries studied, ahead of Germany. The production value of the Dutch tree nursery sector was approximately €600m in

2008. The value of production remained reasonably stable in the Netherlands in the period 2000-2007, at between €550 and €610m.

Employment in the primary tree nursery sector in the Netherlands (excluding employment agency staff) was approximately 15,000 people in 2008, a reduction compared to previous years. Of the other countries, little is known about total employment. In the Netherlands, there were approximately four to five full-time equivalents per company in 2005 (including labour put in by business owners and family members). In Belgium and Italy, the number of full-time equivalents per company is slightly lower on average. Germany is comparable to the Netherlands. Employment per firm has not changed much in recent years. Labour productivity (added value per full-time equivalent) is relatively high in Dutch firms, at €40,000 to €50,000. In Germany, labour productivity is significantly lower.

The solvency ratio of Dutch firms is significantly lower than in the other countries studied. The solvency ratio of Dutch tree nursery firms has fallen over the past 15 years, from approximately 80% to 50%. This has partly been caused by the growth of businesses and mechanisation, which are generally financed with borrowed capital.

Legislation and regulations are sometimes regarded as restrictive in the sector. Raising awareness of changes among growers and anticipating those changes is important. In certain cases, the Water Framework Directive will have major consequences for tree nurseries in the Netherlands. New regulations on crop protection and weed control will also have an impact on firms. The most important question is whether sufficient alternative methods or resources will become available in time to replace the chemicals.

Finding properly trained staff has also become a bottleneck for Dutch tree nurseries. Both skilled and unskilled staff will be harder to find in the future. It is expected that it will become increasingly difficult to meet the demand for labour, certainly if other sectors also start drawing on the pool of Central and Eastern European labour migrants.

### *Sales Structure*

The sales structure of the Dutch tree nursery sector is relatively dense and varied. There are many traders, and products can be traded through a number of different sales channels. The sales structure is relatively well organised in the Netherlands compared to most other countries. The Netherlands has a broad range which is produced on a relatively small area. The dense sales structure and expertise of Dutch growers and traders is important for the country's strong competitive position. In recent years, changes to the sales structure

have generated increased interest from the flower auctions and intermediaries. The auctions are playing an increasing role in the sale of tree nursery products in the Netherlands. Trees and shrubs in particular are increasingly sold at auction (directly and through intermediaries). Larger customers are more often using the floristry trade channel. In the Netherlands, there is a growing split between larger producers focusing on the production of large uniform batches for DIY stores and supermarkets, for example, and smaller, traditional producers focusing more on niche products.

In most countries, the DIY stores and supermarkets are increasing their share of the market for tree nursery products and perennials. The garden centres, too, are increasingly organised into large joint purchasing syndicates. In Germany in particular, this sales channel has a large market share. One effect of changes to the sales structure in the Netherlands in recent years has been to increase the importance of the auctions. These act as intermediaries between producers and major customers.

#### *International trade*

Dutch exports of tree nursery products and perennials have grown considerably in recent years according to the European Union's statistics office (Eurostat). The total value of Dutch exports of tree nursery crops was approximately €421m in 2008 (excluding perennials). Perennials exports were worth approximately €124m in 2007. There are no separate data available for the export of perennials in 2008; annual and biennial border plants and perennials are grouped together in the Eurostat figures. The most important destinations in 2007, based on the total exports of tree nursery products, were Germany (33%), the United Kingdom (19%) and France (7%). Russia is an emerging market, but at present still accounts for only 2.4% of export value. The position of the Netherlands is very strong in the German, UK and Belgian markets (65-85% of import value). In the French market, there is more competition from Italy, Belgium and Spain. Moreover, the Netherlands' market share in France is falling. After the Netherlands, Italy is the largest exporter. Italy exported approximately €165m worth of tree nursery crops (excluding perennials) in 2008. In recent years, Italian exports have been growing just as fast as those of the Netherlands in percentage terms. A quarter of Italian exports go to France. Big trade nurseries now export products directly to garden centres throughout Europe. However, the hardiness of products is a significant obstacle to the export of Italian products to Northern and Eastern Europe (Linszen et al., 2008).



Belgium, Germany and Spain are the other 'big' tree nursery exporters in Europe, with export values in tree nursery crops of €135, 117 and 71m respectively (excluding perennials). In recent years, Spain and Germany have shown a strong growth in exports. Belgian exports have not increased in recent years.

The Balassa index is an indicator of the competitive strength of a country in the export of a particular product. A Balassa index of more than 1 indicates a strong competitive position. With a Balassa index of 3.7 for tree nursery crops in 2008 and 6.4 for perennials in 2007, the Netherlands has a very strong position. However, according to this indicator, the position of the Netherlands has worsened slightly relative to Italy and Spain.

Tension between phytosanitary requirements on the one hand and crop protection chemicals policy on the other is generally regarded as an obstacle to exports, particularly to countries outside the EU. Importing countries are placing higher phytosanitary demands on products, while producers have fewer resources at their disposal to combat infestations and diseases.

### *Consumer market*

Dutch people spend approximately 1 to 1.8% of their annual household budgets on gardening and flowers (Statistics Netherlands). Alongside trees, plants, bulbs and flowers, this is spent on garden maintenance and hiring tools and materials. Per garden owner, the expenditure on garden plants was approximately €132 in 2007 (Linszen en Vermeire, 2008). For Dutch consumers, the quality of plants, whether they matched the look of their gardens and the vicinity of stores all played an important role in purchasing decisions. In total, Dutch people spent €296m on tree nursery products and perennials in 2007. Garden centres are the most important sales channel in the Netherlands (72%), followed by nurseries (12%). Florists have a market share of 3%, as do DIY stores. Dutch consumers buy a relatively high proportion of perennials. The Dutch tree nursery sector has been innovative in recent years. New concepts and products have served to stimulate sales. For example, hardy Mediterranean trees and shrubs produced in the Netherlands have won a place in the Dutch market.

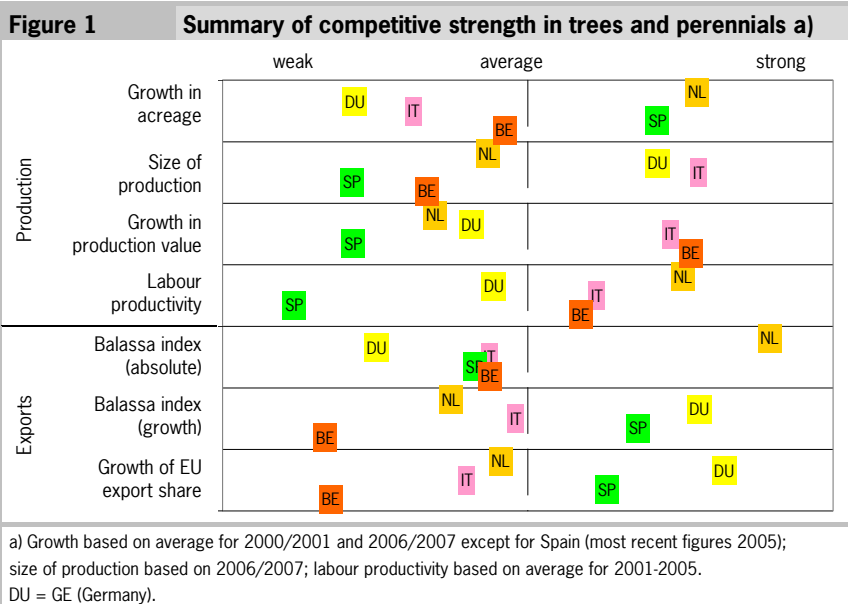
In Germany, expenditure on tree nursery products was approximately €900m in 2007 (estimate by LEI based on figures from PT, 2008). In Germany, nurseries are the most important sales channel (26%), followed by garden centres (19%) and DIY stores (18%). The position of German DIY stores in particular is exceptional. Dutch exporters are focusing on this sales channel to a significant extent in Germany. In the United Kingdom, expenditure also fell back somewhat in recent years, down to GBP640m (€935m) in 2007. As in Germany, DIY

stores enjoy a relatively high market share in the UK at approximately 14% in 2007. Garden centres and nurseries combined had the biggest market share at 57%.

### *Competitive strength*

Figure 1 compares a number of indicators of the competitive strength of the countries studied. In general, the Netherlands is in good shape compared to the other countries. The acreage given over to tree growing has increased in recent years. Moreover, Dutch tree nurseries have a high labour productivity and a strong position in the export market, which is expressed by a high Balassa index. The export data and Balassa indices used in Figure 1 relate to 2007, which means that tree nursery crops and perennials can be viewed together.

The Italian tree nursery sector is the largest of the countries studied in terms of production value. Italy has seen its acreage fall back in recent years, but it did achieve an increase in the value of production. As regards the growth of exports and the Balassa index, Italy is comparable to the Netherlands. But with an export value of €510m in 2007, the Netherlands exports many more tree nursery products and perennials than Italy (€164m). Like Italy, Germany has seen its acreage fall, but German tree growers have been increasingly prominent in export markets in recent years. Both Germany's Balassa index and the country's EU export market share have risen strongly. German exporters now account for approximately 10% of all exports by EU countries. Although production value has risen in Belgium, this has not resulted in an improved position in export markets. At the present time, Spain's tree nursery sector is still small. However, Spanish exports have grown strongly in recent years. Spain exports primarily to France and is now equal to the Netherlands in terms of exports to that country.



In summary, the greatest competition for the Netherlands currently comes from Italy and Germany. Spain will become a bigger competitor in the years to come, particularly in France. However, for the time being, the Netherlands is still in a very healthy position, due to the large range, strong distribution and entrepreneurship in the sector. The expectation is that the Netherlands will be able to maintain its strong position, provided firms are sufficiently able to expand and develop, that adequate high-quality labour is available to enable the growth of the firms and the sector, that the distribution of products by road does not suffer too much from congestion on the road network, and that the sector remains able to meet the requirements of phytosanitary policy.

# 1 Inleiding

---

## 1.1 Aanleiding

Een van de doelstellingen van het beleid van het ministerie van LNV is het versterken van de concurrentiepositie van de Nederlandse land- en tuinbouw. De structuur van de Nederlandse land- en tuinbouw verandert onder invloed van internationale concurrentie. Internationale markten spelen voor vrijwel alle subsectoren van de Nederlandse land- en tuinbouw een belangrijke rol. Dit geldt ook voor de Nederlandse boomkwekerijsector. Ongeveer 60% van de primaire productie wordt uitgevoerd naar andere landen. Substitutie van Nederlandse producten door buitenlandse producten op zowel de Nederlandse markt als op exportmarkten, vormt een continue bedreiging. De concurrentiepositie van de Nederlandse boomkwekers wordt beïnvloed door ontwikkelingen in het buitenland - versterking of verzwakking van concurrenten - en door ontwikkelingen in eigen land. Voor beleidsmakers is het zinvol om deze ontwikkelingen te monitoren om veranderingen in de concurrentiekracht van de sector in een vroeg stadium te signaleren.

Om het ministerie van LNV te ondersteunen bij het formuleren van beleid ten aanzien van de land- en tuinbouwsectoren, wordt periodiek onderzoek uitgevoerd naar de concurrentiepositie en concurrentiekracht van verschillende agrosectoren, in het kader van het project 'concurrentiemonitor' in het beleidsondersteunend DLO-onderzoeksprogramma 'Economisch Perspectiefvolle Agroketens' (BO-03). In het verleden is onderzoek gedaan naar de groentesector (Tacken et al., 2007), de fruitsector, in het bijzonder appels, peren en aardbeien (Van Galen en Hietbrink, 2008), de zuivelsector (Tacken et al., 2008) en handel in levende biggen en varkens (De Winter et al., 2008). Dit rapport betreft een onderzoek naar de concurrentiepositie en -kracht van de Nederlandse boomkwekerijsector, in vergelijking met de belangrijkste concurrerende landen.

## 1.2 Doelstelling

Ten behoeve van de beleidsvoorbereiding heeft het ministerie van LNV behoefte aan informatie betreffende mogelijke veranderingen ten aanzien van de productie en handel in producten van de Nederlandse boomkwekerijsector. De onderzoeksvraag luidt: Wat is de concurrentiekracht van de Nederlandse boomkwekerijsector in internationaal perspectief? In het onderzoek wordt, op basis van beschikbare statistische gegevens, aandacht besteed aan de vraagontwikkelingen op belangrijke afzetmarkten, ontwikkelingen in de internationale handel in boomkwekerijproducten en de positie van Nederland op buitenlandse afzetmarkten, structuurontwikkelingen in de primaire boomkwekerijsector en enkele factoren die de concurrentiekracht van de sector mede bepalen.

## 1.3 Afbakening

Voorafgaand aan het onderzoek heeft een landenkeuze plaatsgevonden. De concurrentiepositie van Nederland wordt vergeleken met die van de belangrijkste concurrenten op afzetmarkten in Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en België. De handel in boomkwekerijproducten is grotendeels een regionale aangelegenheid. In Europa zijn slechts een paar landen grote exporteurs van boomkwekerijproducten. Nederland heeft met ongeveer 45% een groot aandeel in de Europese exporthandel. De belangrijkste concurrenten van Nederland zijn Italië, België, Duitsland en Spanje. Deze vier landen zullen in dit rapport worden vergeleken met Nederland. Op enkele plaatsen in het rapport zal echter ook aandacht worden besteed aan ontwikkelingen in andere landen, als dat relevant is voor de Nederlandse concurrentiepositie.

Een belangrijke kanttekening bij het onderzoek is dat de beschikbaarheid van statistische data beperkingen oplegt aan de onderwerpen die aan de orde komen en de analyse die op basis van de beschikbare informatie kan worden verricht. De methodiek die in dit onderzoek wordt gehanteerd, is grotendeels gebaseerd op de beschrijving en analyse van gegevens die in openbare databronnen voorhanden zijn. Voor een aantal landen en indicatoren is informatie schaars of niet beschikbaar. Zo zijn er bijvoorbeeld onvoldoende gegevens beschikbaar uit publieke bronnen om werkgelegenheid, toegevoegde waarde, arbeidsproductiviteit en solvabiliteit van de bedrijven in Frankrijk en Spanje te onderzoeken.

## 1.4 Leeswijzer

In hoofdstuk 2 komt de primaire sector aan bod. Alvorens de Nederlandse boomkwekerijsector te vergelijken met die in de andere landen wordt iets uitgebreider stilgestaan bij de areaalontwikkelingen en regionale spreiding van de boomkwekerij in Nederland. Vervolgens worden een aantal indicatoren voor de verschillende landen vergeleken: areaal, aantallen bedrijven, productiewaarde, arbeid, toegevoegde waarde, arbeidsproductiviteit en solvabiliteit van de bedrijven. In hoofdstuk 2 wordt ook aandacht besteed aan schaalvergroting, wet- en regelgeving, opleidingen en personeel in Nederland. In hoofdstuk 3 komt de afzetstructuur aan de orde. Het gaat daarbij om de afzet van het primaire product naar groothandel en andere initiële afnemers. Voor de informatie in dit hoofdstuk is voornamelijk gebruik gemaakt van deskresearch. In hoofdstuk 4 wordt ingegaan op de internationale handel in boomkwekerijproducten en vaste planten. We bespreken de exportontwikkelingen van Nederland en de belangrijkste concurrenten en de ontwikkelingen op een aantal importmarkten. Hoofdstuk 5 betreft de consumentenbestedingen. In dit hoofdstuk komen ook ontwikkelingen ten aanzien van inkomen en bevolkingsgroei in de verschillende landen aan de orde. Het rapport sluit af met conclusies in hoofdstuk 6.

## 2 Primaire sector

---

### 2.1 Inleiding

Boomteelt betreft de teelt van winterharde houtige en kruidachtige gewassen. De boomkwekerijsector kan worden onderverdeeld in boomteeltgewassen en vaste plantenteelt. Tot de boomteeltgewassen behoren de productgroepen bos- en haagplantsoen, laan- en parkbomen, vruchtbomen, rozenonderstammen, rozenstruiken en sierheesters, sierconiferen en klimplanten. Ook de teelt van uitgangsmateriaal wordt tot de primaire productie gerekend. In dit rapport wordt echter niet expliciet aandacht besteed aan uitgangsmateriaal. In het vervolg van dit rapport zal worden gerefereerd aan 'boomkwekerijproducten' als zijnde het totaal van de 'boomkwekerijgewassen' en vaste planten. De bollenteelt en de teelt van struiken en bomen voor de productie van (bloeiende) takken worden in dit onderzoek niet tot de boomteeltsector gerekend. Zowel het areaal als de productiewaarde van de boomkwekerijsector in Nederland is de afgelopen jaren gestegen. Het grootste deel van het areaal betreft laan- en parkbomen, en sierheesters, sierconiferen en klimplanten.

In dit hoofdstuk wordt de primaire boomkwekerijsector in Nederland vergeleken met die in Duitsland, België, Italië en Spanje. Aan de orde komen de areaalontwikkeling en het aantal bedrijven in de verschillende landen, de productiewaarde, arbeid en toegevoegde waarde en solvabiliteit van de bedrijven. Daarnaast wordt gekeken naar schaalvergroting, naar de invloed van wet- en regelgeving op de Nederlandse boomteeltsector.

#### *Bos- en haagplantsoen*

De gewassen in deze groep zijn met name bestemd voor de aanleg van bossen, wegbeplanting en plantsoenen. Sommige bedrijven leveren ook onderstammen voor laan- en parkbomen. De gewassen worden doorgaans in zaaibedden gezaaid. Kenmerkend voor het bos- en haagplantsoen is de beperkte teeltduur (1-3 jaar) en het feit dat de planten niet solitair staan. De productie van bos- en haagplantsoen vindt vooral plaats in Noord-Brabant.

#### *Laan- en parkbomen*

Deze teelt omvat de bomen die onder meer aan overheidsinstellingen en bedrijven worden verkocht. Het gaat daarbij om de doorkweek van bomen en de teelt van leverbare bomen. Het gaat om grotere bomen met een langere teeltduur

(meer dan 3 jaar), die solitair of op een rij geplant worden. Laan- en parkbomen worden vooral geteeld in Noord-Brabant en Gelderland.

#### *Vruchtbomen*

Vruchtbomenkwekers maken fruitbomen voor de fruitteelt, al dan niet in combinatie met de teelt van onderstammen. De teelt is doorgaans 2-jarig. Vruchtbomenteelt vindt voornamelijk plaats in Limburg en Noord-Brabant, maar ook in Flevoland en Gelderland.

#### *Rozenonderstammen*

De onderstammen voor rozen worden vermeerderd via zaad en de teelt is 1-jarig. De productie van rozenonderstammen wordt dikwijls in combinatie met akkerbouw gedaan vanwege de mogelijkheden van vruchtwisseling. De productie vindt voornamelijk plaats in Groningen.

#### *Rozenstruiken*

Rozenstruiken worden vermeerderd via oculeren (arbeidsintensief) of stekken. De teelt is doorgaans 2-jarig en gemechaniseerd. Rozenstruiken worden vooral geteeld in Limburg.

#### *Sierheesters, sierconiferen en klimplanten*

Deze groep omvat een groot aantal siergewassen die door stekken, enten of afleggen worden vermeerderd. De gewassen zijn houtig, hebben een struikvorm of klimmen, en zijn primair bestemd voor de consumentenmarkt. De teelt is erg arbeidsintensief. Veel siergewassen worden in potten of containers geteeld. De teelt vindt dikwijls plaats in combinatie met vaste plantenteelt. Men maakt vaak gebruik van kassen voor de overwintering van gewassen en voor de opkweek van uitgangsmateriaal. De teelt is 1- tot 3-jarig. Sierheesters, sierconiferen en klimplanten worden voornamelijk geteeld in Zuid-Holland en in Noord-Brabant.

#### *Vaste planten*

Deze teelt omvat de niet-houtige winterharde planten. De bovengrondse delen van de plant sterven al dan niet in de winter af. Voorbeelden van vaste planten zijn Hosta, Campanula en vetplanten. Ook een groot aantal waterplanten zijn vaste planten. Vaste planten worden zowel in de opengrond als in potten gekweekt. De teelt vindt vooral plaats in Zuid-Holland en Noord-Brabant. Maar ook in veel andere provincies vindt vaste plantenteelt plaats.



## 2.2 Areaal

### *Areaalontwikkeling in Nederland*

Het areaal boomkwekerijgewassen en vaste planten in Nederland bedroeg in 2008 ruim 16,7 duizend ha. Het grootste deel daarvan betreft laan- en parkbomen, en sierheesters en sierconiferen. Ruim een kwart van het areaal betrof in 2008 laan- en parkbomen, 19% sierheesters en klimplanten, 18% sierconiferen en 17% bos- en haagplantsoen (tabel 2.1). Het totale areaal in Nederland is tussen 2002 en 2008 met bijna 25% gestegen. De grootste groei werd gerealiseerd bij de sierheesters en klimplanten (+66%), laan- en parkbomen (+28%), bos- en haagplantsoen (+24%) en sierconiferen (+15%). Het areaal vaste planten is ongeveer gelijk gebleven.

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Boomkwekerij en vaste planten	13.401	13.151	13.749	14.576	15.345	16.185	16.720
Bos- en haagplantsoen	2.326	2.384	2.300	2.640	2.605	2.904	2.889
Laan- en parkbomen	3.482	3.457	3.592	3.735	3.828	4.249	4.445
Vruchtbomen	1.214	1.128	1.145	1.257	1.418	1.394	1.326
Rozenstruiken	491	486	463	509	651	577	547
Sierconiferen	2.650	2.547	2.732	2.941	2.723	2.698	3.040
Sierheesters en klimplanten	1.949	1.893	2.134	2.179	2.842	3.114	3.245
Vaste planten	1.289	1.255	1.385	1.315	1.278	1.248	1.228
Boomkwekerij en vaste planten onder glas	390	379	395	433	403	416	405
Pot- en containerteelt	1.036	934	1.128	1.056	1.039	952	798

Bron: CBS Landbouwteeling.

De pot- en containerteelt betreft met name sierheesters en klimplanten, maar ook rozenstruiken, coniferen en vaste planten worden in de containervelden geproduceerd. Veel producten doorlopen verschillende stadia waarbij ze bijvoorbeeld eerst in de volle grond worden opgekweekt en daarna in een pot worden afgeteeld. Het areaal pot- en containerteelt is de afgelopen jaren gelijk gebleven volgens cijfers van CBS (CBS Landbouwteelingen). Echter, betrokkenen

uit de boomkwekerijsector hebben de indruk dat het areaal containerteelt de afgelopen jaren is gestegen.<sup>1</sup>

### *Regionale spreiding van de productie*

Boomkwekerijproducten worden door heel Nederland gekweekt, maar zijn vooral geconcentreerd in de regio Boskoop in Zuid-Holland (met een focus op sierconiferen en -heesters), Zundert (bos- en haagplantsoen), Haaren in Noord-Brabant, Opheusden en Kesteren in Gelderland (laan- en parkbomen) en de regio rondom Horst aan de Maas in Limburg (vruchtbomen en rozenstruiken). Er zijn daarnaast concentratiegebieden in Noordoost-Groningen (onderstammen) en in Twente. In figuur 2.1 zijn de drie meest geconcentreerde boomkwekerijgebieden duidelijk te zien. Het grootste deel van het areaal ligt in Noord-Brabant (44%), Gelderland (15%), Limburg (15%) en Zuid-Holland (9%). Door verschillen in bodemtypen, -kwaliteit en grondprijzen verschillen de gewassen en de bedrijfsstructuren per regio. In bijlage 1 staat de verdeling van de arealen over de gewasgroepen en provincies.

Het belangrijkste productiegebied van vaste planten in Nederland is de Duin- en Bollenstreek. Daar wordt de teelt van vaste planten veelal gecombineerd met de teelt van bloembollen. Dit heeft enerzijds te maken met de goede inpassing van de vaste plantenteelt in het teeltschema van bloembollen en anderzijds met de verwevenheid van de afzetstructuur. Op de internetpagina van de Greenport Duin- en Bollenstreek staat:

'Kenmerkend aan de Bollenstreek is de teelt van de relatief hoogrendende hyacint, de sterke wisselwerking tussen bloembollenteelt en vaste plantenteelt, een sterke variatie van bedrijfsactiviteiten in teelt, broeierij en export en een sterk dynamisch agrocomplex met teelt, veredeling, verwerking en handel. Daarnaast is binnen de bollenteelt- en vaste plantenteeltsector sprake van een flinke ontwikkelings- en investeringsdrang maar de ruimte is schaars.'<sup>2</sup>

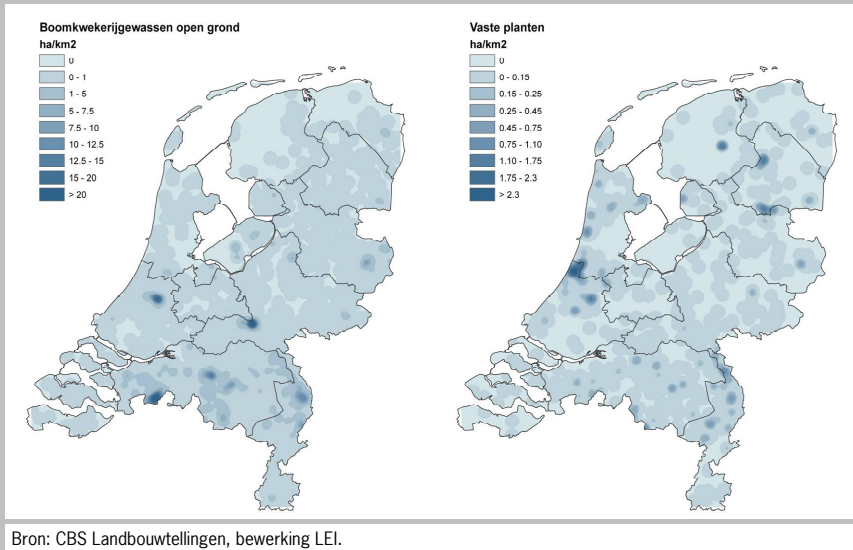
De Duin- en Bollenstreek is net als Boskoop één van de vijf zogenaamde Greenports.

---

<sup>1</sup> Persoonlijke mededelingen van leden van het Marketingteam Boomteelt van Productschap Tuinbouw.

<sup>2</sup> [www.greenportduinenbollenstreek.nl/actueel/nieuwsberichten/37](http://www.greenportduinenbollenstreek.nl/actueel/nieuwsberichten/37).

In de *Nota Ruimte* zijn vijf regio's in Nederland aangemerkt als zogenaamde Greenports. Het betreft Venlo en omgeving, Westland/Oostland, Aalsmeer, Duin- en Bollenstreek en Boskoop. De laatste is specifiek gericht op de boomteelt. Er wordt echter nadrukkelijk gestreefd naar verbinding met andere boomteeltgebieden in Nederland. In de Greenport Boomteelt Nederland<sup>1</sup> worden initiatieven ontplooid om de boomteeltgebieden te verbinden en de concurrentiekracht van de Nederlandse boomteeltsector te versterken. Het is de verbinding van de regio's Boskoop, Neder-Betuwe, Zundert, Haaren en Horst aan de Maas. De Greenport Boomteelt Nederland heeft de ambitie om uit te groeien tot hét toonaangevende boomteeltcluster in de wereld (Greenport Boomteelt Nederland, 2006). Ontwikkelingen waar de Nederlandse boomteelt mee te maken heeft zijn volgens de visie in het bijzonder de schaalvergroting bij afnemers, toenemende internationale concurrentie, veranderende wensen en toenemende eisen van de consument, ketenomkering en een sterke verschuiving van afzetkanaal richting vooral supermarkt, tuincentrum en bouwmarkt. De regio's hebben een gezamenlijke agenda opgesteld en richten zich onder andere op bereikbaarheid, ruimte en herstructurering, opstellen van een gezamenlijke agenda voor de Europese markt, kennis en innovatie en het bevorderen van de organisatie van de sector in Nederland. De regio's hebben allemaal in meer of mindere mate te maken met herstructurering, watermanagement, bereikbaarheidsproblemen en gebiedsontwikkeling (Bron: Brochure Greenport(s) Nederland, 2006).

**Figuur 2.1****Regionale spreiding van het areaal boomkwekerijgewassen in de open grond en vaste planten in Nederland, in hectare per km<sup>2</sup>***Areaalontwikkeling in andere landen*

Als de arealen boomkwekerijgewassen en vaste planten in Nederland worden vergeleken met de areaalontwikkelingen in andere landen, valt op dat in geen van die landen de toename van het areaal zo groot geweest is als in Nederland (tabel 2.2). Alleen in Spanje, Polen en Bulgarije en de Baltische staten (de laatste twee zijn niet in de tabel weergegeven) is het areaal net als in Nederland toegenomen. Van de onderzochte landen hebben Duitsland en Frankrijk het grootste areaal boomteelt. In Duitsland was in 2007 ongeveer 10% van het tuinbouwareaal in gebruik door boomkwekerijen (Statistisches Bundesamt Deutschland). Het areaal is daar de afgelopen 10 jaar sterk afgenomen. Die afname heeft vooral betrekking op het areaal bos- en haagplantsoen en de verwachting is dat dit areaal niet opnieuw zal stijgen.

**Tabel 2.2**      **Areaal boomkwekerij, exclusief vaste planten en boomkwekerij onder glas per land, in hectare**

	1990	1993	1995	1997	2000	2003	2005	2007
België	3.190	3.820	3.890	4.170	4.460	4.380	4.490	4.550
Duitsland	.	.	.	.	25.760	23.050	21.700	20.370
Frankrijk a)	17.970	21.050	19.400	20.040	19.550	18.020	18.590	17.880
Italië	15.580	15.390	19.690	19.980	21.520	23.200	20.240	18.720
Nederland	8.270	9.110	9.070	9.790	11.200	11.900	13.260	14.940
Polen	.	.	.	.	.	6.990	10.830	11.670
Spanje	4.660	5.960	4.560	4.510	5.830	6.640	7.300	5.840

a) Tot en met 2000 France Metropolitaine.

Bron: Eurostat (FSS-G/5 Nurseries).

In Italië is het areaal tussen 1990 en 2003 sterk gestegen, maar daarna is een daling ingezet tot bijna 19 duizend ha in 2007. In Frankrijk bleef het areaal min of meer stabiel tussen 18 en 20 duizend ha. Daarmee is Frankrijk de derde producent gemeten in oppervlakte. In Spanje stijgt het areaal vanaf 1997, hoewel in 2007 een opvallende daling van het areaal heeft plaatsgevonden. In Spanje vindt boomteelt vooral plaats in de regio rond Girona in Catalonië. Het totale areaal planten, zijnde boomteelt en kamerplanten was in Spanje in 1996 ongeveer 3.480 ha. In 2003 werd in een artikel in vakblad *De boomkwekerij* het areaal boomteelt in de belangrijkste boomteeltregio van Spanje, Girona in Catalonië, geschat op circa 1.000 ha (*De Boomkwekerij*, 2003). Van de totale boomkwekerijproductie van Spanje kwam ongeveer 70% van de laanbomen en 45% van de siergewassen in containers uit Girona. In Spanje is de boomteelt in containers sterk in opkomst. In tabel 2.2 zijn ook gegevens opgenomen van Polen opgenomen. In Polen is tussen 2003 en 2007 het areaal bijna verdubbeld.

## 2.3 Aantal bedrijven

Het aantal boomkwekerijen in Nederland neemt de afgelopen jaren af (tabel 2.3). In 2000 waren er nog 4.146 bedrijven met boomkwekerijgewassen in de open grond. In 2008 waren dat er nog 3.352. Volgens het CBS waren er in 2008 957 bedrijven met boomteelt en vaste planten onder glas en 730 bedrijven met vaste plantenteelt in de volle grond. Ook in deze laatste twee groepen neemt het aantal bedrijven af. De bedrijven die stoppen zijn vaak de kleinere be-

drijven. Deze grond wordt doorgaans overgenomen door andere kwekers (Linssen et al., 2008).

<b>Tabel 2.3</b>	<b>Aantal bedrijven met boomkwekerij en vaste planten in Nederland</b>					
	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Volle grond	4.822	5.037	4.306	.	.	.
- boomkwekerij open grond	4.074	4.146	3.505	3.418	3.433	3.352
- vaste planten open grond	1.131	1.278	1.069	997	806	730
Onder glas	1.357	1.442	1.299	1.282	1.087	957
Bron: CBS Landbouwtellingen.						

In tabel 2.4 staan vergelijkbare cijfers voor de overige landen (Eurostat Farm Structure Survey). Hoewel het aantal bedrijven in een aantal landen, waaronder Polen, tot 2005 nog toenam, is daarna in vrijwel alle Europese landen het aantal bedrijven gedaald. In Italië en Spanje is de afname van het aantal bedrijven tussen 2000 en 2007 relatief het grootst. In België en Duitsland is die afname met minst geweest. In Duitsland neemt weliswaar het areaal en het aantal bedrijven af, de overgebleven bedrijven worden wel steeds professioneler en meer gericht op de export.

<b>Tabel 2.4</b>	<b>Aantallen bedrijven boomkwekerij per land (volle grond en exclusief vaste planten)</b>							
	<b>1990</b>	<b>1993</b>	<b>1995</b>	<b>1997</b>	<b>2000</b>	<b>2003</b>	<b>2005</b>	<b>2007</b>
België	940	970	940	1.090	1.050	1.040	1.020	950
Duitsland	.	.	.	.	4.340	3.950	3.800	3.630
Frankrijk a)	6.260	5.420	4.870	4.470	5.040	3.830	3.790	3.560
Italië	9.800	8.610	11.490	9.270	11.770	12.770	8.630	8.450
Nederland	4.130	4.120	4.070	4.140	4.230	3.640	3.420	3.430
Polen	.	.	.	.	.	6.900	9.330	9.120
Spanje	1.920	1.560	1.430	1.310	1.520	1.240	1.180	1.140
a) Tot en met 2000 France Metropolitaine.								
Bron: Eurostat (FSS - G/5 Nurseries), zie ook bijlage 2.								

## 2.4 Productiewaarde

De totale productiewaarde van de Nederlandse boomkwekerijsector was in 2008 ongeveer 600 mln. euro (Meeder et al., 2009). In 1980 was de sector goed voor een productiewaarde van 148 mln. euro en die is daarna flink gestegen (op basis van gegevens PT). Sinds 2000 schommelt de productiewaarde tussen 550 en 610 mln. euro. Sierheesters, sierconiferen en klimplanten maken ongeveer de helft van de productiewaarde in Nederland uit.

Voor de overige onderzochte landen is veel minder (actuele) informatie beschikbaar over de productiewaarde van boomkwekerijproducten en vaste planten voor deze periode. Gegevens van Eurostat over de productie van 'nursery plants' betreffen alle sierteeltproducten die niet vallen onder de categorie 'ornamental plants and flowers'. In de praktijk wordt uitgangsmateriaal inclusief champignonbroed, bollenteelt, perkplanten en een deel van de potplanten ook tot deze categorie gerekend. Omdat het de enige min of meer vergelijkbare gegevens zijn van de verschillende landen is besloten deze toch op te nemen in tabel 2.5. Voor de meeste van de onderzochte landen betreft het sierteeltareaal (buiten snijbloemen en kamerplanten) grotendeels boomkwekerij en vaste planten. Het verdient echter wel aanbeveling de Europese statistieken met betrekking tot sierteeltproducten in het algemeen en potplanten en boomkwekerijproducten in het bijzonder beter te classificeren.

Duitsland en Italië zijn de grootste producenten in Europa met een productiewaarde van boven de 1 mld. euro. In Duitsland was de productiewaarde van de boomkwekerijsector in 2006 volgens het Statistisches Bundesamt Deutschland (Bron: BMLEV) ongeveer 1,15 mld. euro. Het Productschap Tuinbouw (PT) gaat in Meeder et al. (2007) en Linssen et al. (2008) echter uit van een productiewaarde van ongeveer 765 mln. euro in 2005 en de jaren daarna.

De productiewaarde van boomkwekerijproducten ligt in Frankrijk circa 200 mln. euro lager dan in tabel 2.5 is weergegeven (Meeder en Vermeire, 2008). Voor België zijn naast de gegevens in tabel 2.5 nauwelijks recente cijfers over de productiewaarde bekend. In Meeder et al. (2007) wordt een productiewaarde van 236 mln. euro in 2002 gerapporteerd op basis van cijfers van AIPH. Recentere cijfers ontbreken. Van de onderzochte landen is Spanje verreweg de kleinste producent.

<b>Tabel 2.5</b>		<b>Productiewaarde 'nursery plants' per land, in miljoen euro</b>						
	<b>1980</b>	<b>1990</b>	<b>2000</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
België	56	100	214	326	365	409	282	.
Duitsland	.	.	902	1.256	1.186	1.130	1.129	.
Frankrijk	428	579	724	846	782	779	805	.
Italië	248	438	776	1.136	1.219	1.259	1.350	.
Nederland a)	148	342	550	579	552	549	612	600
Spanje	.	79	65	54	62	54	.	.

a) Voor Nederland alleen boomkwekerijproducten, voor andere landen alle 'nursery plants', inclusief bollen, uitgangsmateriaal, champignonbroed.  
Bron: Nederland: Meeder et al., 2009; 2008 voorlopig cijfer. Overige landen Eurostat EAA (04210 nursery plants), waarde tegen producentenprijzen.

In Nederland ligt de productiewaarde rond 41 duizend euro per hectare in 2007. De productiewaarde per hectare is in Nederland de afgelopen jaren niet toegenomen. In België, Duitsland en Italië ligt de productiewaarde per hectare inmiddels hoger (op basis van productiewaarde en areaal van 'nursery plants' uit Eurostat). Echter, alleen in Italië lijkt de productiewaarde per hectare nog steeds toe te nemen. In Frankrijk is de gemiddelde productiewaarde per hectare vergelijkbaar met Nederland en in Spanje blijft die flink achter bij de rest van de landen. Verschillen in sortiment, prijzen van arbeid, overige inputs en outputs spelen hierbij waarschijnlijk een belangrijke rol.

## 2.5 Arbeid

De gegevens in deze en de volgende paragrafen 2.6 en 2.7 zijn grotendeels gebaseerd op de steekproef van het Europese boekhoudnet RICA-FADN voor de periode 1990-2005. Het betreft de primaire bedrijven die op meer dan 60% van het areaal cultuurgrond boomkwekerijproducten telen. Voor Frankrijk en Spanje is het aantal waarnemingen helaas niet voldoende om betrouwbare uitspraken te doen en cijfers te rapporteren.

De totale werkgelegenheid van de sector boomkwekerij en vaste planten in Nederland bedroeg in 2008 bijna 15 duizend personen, volgens cijfers van PT (tabel 2.6). Daarnaast bestond ongeveer een kwart van de loonsom uit uitzendarbeid. Ongeveer 2.200 mensen werkten in 2007 in de groothandel in boomkwekerijproducten. Door het afnemende aantal bedrijven neemt de werkgelegenheid in de boomkwekerijsector in Nederland iets af. Over de totale



werkgelegenheid in de boomkwekerijsector in andere landen zijn geen gegevens gevonden.

<b>Tabel 2.6</b>		<b>Werkgelegenheid boomkwekerijsector in Nederland, exclusief uitzendarbeid in aantal personen</b>						
	<b>1996</b>	<b>1998</b>	<b>2000</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2005</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Personen	13.600	15.526	17.789	18.726	17.839	15.270	16.704	14.950
Bron: Website Productschap Tuinbouw.								

In Nederland was de gemiddelde arbeidsinzet op boomkwekerijbedrijven in 2005 bijna 4 volwaardige arbeidskrachten per bedrijf, waarvan iets minder dan de helft bestaat uit arbeid van ondernemers en onbetaalde gezinsleden (tabel 2.7).<sup>1</sup> De volwaardige arbeidskracht wordt als kengetal voor de Nederlandse land- en tuinbouw niet veel meer gebruikt, maar is voor een Europese vergelijking van de arbeidsinzet per bedrijf over de afgelopen 15 jaar wel goed bruikbaar. Hoewel het aantal waarnemingen in Frankrijk onvoldoende is om cijfers in de tabel op te nemen, lijkt het erop dat de boomkwekerijen in Frankrijk qua arbeidsinzet redelijk vergelijkbaar zijn met de Nederlandse bedrijven. In Duitsland neemt niet alleen het areaal sterk af, maar ook de gemiddelde arbeidsinzet per bedrijf. Uit combinatie van de cijfers kan bovendien worden opgemaakt dat het gemiddelde areaal per bedrijf in Duitsland de afgelopen jaren is afgenomen.

<sup>1</sup> Een volwaardige arbeidskracht (vak), of fte, is opgebouwd uit de onderdelen beschikbaarheid en validiteit (en dus niet uit productiviteit). Uitgangspunt bij de berekening van het aantal vak is dat een ondernemer die niet invalide is en het hele jaar door beschikbaar is, als één volwaardige arbeidskracht wordt beschouwd. Voor betaald personeel geldt de tijdsduur waarover het loon is betaald. Voor onbetaald personeel geldt de volledige tijd, voor zover geen nevenfuncties worden uitgeoefend of een dagschool wordt bezocht (mannelijk personeel) of de tijdsduur waarin werkelijk in het bedrijf was meegewerkt (vrouwelijk personeel en 65-plussers). Verder wordt de volwaardigheid van personen van 18 jaar gesteld op 90%; voor personen van 17 jaar was dit 80% en voor personen van 16 jaar was dit 65%. Daarnaast wordt aangenomen dat bij ziekte de betrokken medewerker niet beschikbaar was.

**Tabel 2.7 Arbeid in volwaardige arbeidskrachten per bedrijf a)**

		1990	1995	2000	2002	2003	2004	2005
België	totaal	2,4	2,7	2,6	2,5	2,7	2,4	.
	werknemers	0,8	1,2	1,1	1,1	1,3	1,0	1,2
Italië	totaal	2,5	2,3	2,2	2,5	3,5	3,0	2,9
	werknemers	0,6	0,6	0,4	0,7	2,0	1,4	1,3
Nederland	totaal	2,8	3,6	.	3,8	4,6	4,9	3,8
	werknemers	1,2	2,0	.	2,2	2,8	3,0	2,1
Duitsland	totaal	5,6	5,8	4,8	5,3	4,4	4,2	3,0
	werknemers	4,2	4,5	3,1	3,7	3,1	2,8	1,8

a) Resultaten alleen weergegeven voor jaren met meer dan 15 waarnemingen in de steekproef van bedrijven met >60% aandeel boomkwekerij in het areaal.

Bron: Eurostat FADN; bewerking LEI.

Een veelgehoord knelpunt voor de sector in Nederland is het vinden van voldoende en goed opgeleid personeel. In Linssen et al. (2008) staat dat 'een tekort aan (goed opgeleide) arbeidskrachten één van de grootste bedreigingen voor de boomkwekerijsector is.' Met name het vinden van geschoolde werknemers voor invulling van het middenkader is op dit moment een knelpunt. Te weinig studenten kiezen voor opleidingen die voorbereiden op een baan in (onder andere) de boomkwekerijsector. En de studenten die de opleiding wel volgen worden onvoldoende voorbereid op het werk in de sector. Een goede aansluiting tussen de vakopleidingen en de praktijk en voldoende toestroom van enthousiaste studenten zijn erg belangrijk. Het imago van de sector als werkgever wordt dikwijls als een belangrijke reden voor de kleine toestroom van studenten gezien. Maar de boomkwekers erkennen ook de eigen rol van de sector in de opleiding van personeel. Het vak van boomkweker leren de studenten steeds meer op de bedrijven zelf, in leerbedrijven. Naast het (hoger) geschoold personeel heeft de sector ook behoefte aan lager geschoold personeel. Daarvoor wordt veelal gebruik gemaakt van arbeidsmigranten uit nieuwe EU-lidstaten in Oost-Europa. De sector is er allerminst gerust op of de toestroom van Oost-Europese werknemers voldoende zal zijn om aan die vraag te voldoen. Zeker wanneer ook andere sectoren steeds meer een beroep gaan doen op de arbeidsmigranten uit Oost-Europa.

In vergelijking met bijvoorbeeld Italië maken Nederlandse bedrijven relatief veel gebruik van vreemde arbeid. Hoe meer arbeidskrachten van buiten het eigen gezin worden aangetrokken, hoe belangrijker scholing en een goed functionerende arbeidsmarkt zijn.

## 2.6 Toegevoegde waarde per bedrijf

De netto toegevoegde waarde per bedrijf is een andere maatstaf voor de bedrijfsomvang. De netto toegevoegde waarde is gelijk aan de opbrengsten van een bedrijf minus alle kosten voor intermediaire inputs.<sup>1</sup> De toegevoegde waarde is feitelijk gelijk aan de beloning van de productiefactoren arbeid en kapitaal. In tabel 2.8 staat de gemiddelde toegevoegde waarde voor de bedrijven in de onderzochte landen tussen 1990 en 2005, voor zover beschikbaar. De gemiddelde toegevoegde waarde van de bedrijven is in Nederland toegenomen tussen 1990 en 2005, hoewel de cijfers flinke schommelingen laten zien. De redenen daarvoor zijn, naast het steekproefkarakter van de dataset, met name prijsfluctuaties van inputs en outputs. In België en Italië is de toegevoegde waarde per bedrijf eveneens gestegen. Hetzelfde geldt waarschijnlijk voor Spanje en in mindere mate voor Frankrijk, hoewel over deze landen geen cijfers kunnen worden getoond in verband met het beperkte aantal waarnemingen in de FADN-steekproef. In de periode 2002-2005 was de gemiddelde toegevoegde waarde van de bedrijven in Nederland het hoogste van de landen waarvoor voldoende gegevens beschikbaar zijn.

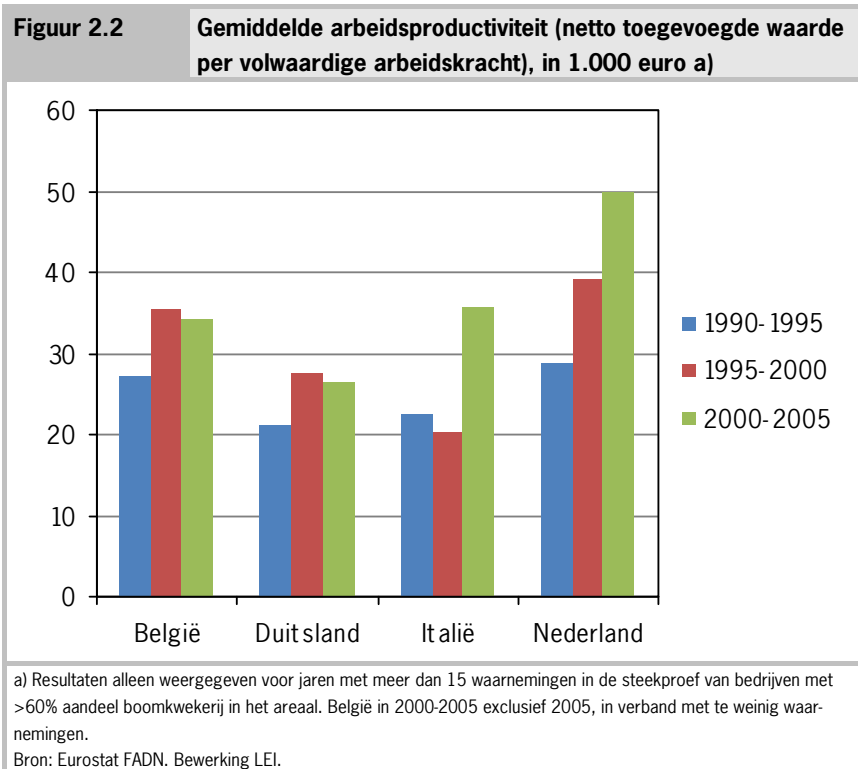
	<b>Gemiddelde netto toegevoegde waarde, voor bedrijven met &gt;60% aandeel boomkwekerij in areaal, in euro per bedrijf a)</b>						
	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>
België	56.699	101.898	87.473	80.376	86.399	101.459	.
Italië	62.237	34.717	65.589	88.759	135.534	150.663	98.008
Nederland	80.983	127.153	.	180.221	246.325	248.874	152.721
Duitsland	111.217	141.933	122.695	149.356	130.633	110.505	68.864

a) Resultaten alleen weergegeven voor jaren met meer dan 15 waarnemingen in de steekproef van bedrijven met >60% aandeel boomkwekerij in het areaal.  
Bron: Eurostat FADN. Bewerking LEI.

Wanneer de netto toegevoegde waarde per volwaardige arbeidskracht wordt berekend, ontstaat een indicator van de arbeidsproductiviteit van de bedrijven. De ontwikkeling van de loonkosten is vanuit het oogpunt van de bedrijven idealiter niet hoger dan de ontwikkeling van de arbeidsproductiviteit. Als de loonkosten sneller stijgen dan de arbeidsproductiviteit, zou dat kunnen leiden tot een verslechtering van het rendement van de bedrijven. Op lange termijn is in alle onderzochte landen een gemiddelde stijging waarneembaar van de arbeidspro-

<sup>1</sup> Netto toegevoegde waarde = totale opbrengsten – kosten intermediaire inputs (non-factorkosten) – afschrijvingen

ductiviteit (nominaal). De cijfers in figuur 2.2 hebben betrekking op gemiddeldes over een aantal jaren, terwijl de schommelingen van jaar tot jaar groot kunnen zijn. De stijging is het grootst in Italië en Nederland.



## 2.7 Solvabiliteitsratio

Ten slotte wordt wat betreft de economische kengetallen de gemiddelde solvabiliteit van de bedrijven bekeken (tabel 2.9). De solvabiliteitsratio is gedefinieerd als het eigen vermogen van het bedrijf als percentage van het totaal vermogen. De solvabiliteitsratio geeft een indruk van het vermogen van bedrijven om eventuele financiële tegenvallers op te vangen, door interen op het eigen vermogen. Hoe lager de solvabiliteitsratio, hoe groter de kans dat bij een eventueel faillissement niet alle vreemd vermogen kan worden afbetaald door liquidatie van de activa. Een lage solvabiliteitsratio kan daardoor betekenen dat bedrijven moeilij-

ker in staat zijn om extra vreemd vermogen aan te trekken. Aan de andere kant kan een lagere solvabiliteitsratio het gevolg zijn van recente investeringen.

Er is een groot verschil tussen de verschillende landen. Het beeld dat voor Nederland naar voren komt uit de cijfers is dat de gemiddelde solvabiliteitsratio is gedaald van ruim 80% in 1990 tot rond de 50% in 2005. Dit beeld is vergelijkbaar met andere primaire bedrijven in Nederland. Door de groei van de bedrijven en investeringen gaat de gemiddelde solvabiliteitsratio omlaag. In die zin is de lagere solvabiliteit van de Nederlandse bedrijven een gevolg van ondernemerschap. In Italië is de solvabiliteit erg hoog. Daar zijn de bedrijven gemiddeld veel kleiner en worden de bedrijven voornamelijk gefinancierd met eigen vermogen. Hoewel de meeste boomkwekerijbedrijven in Nederland nog als gezinsbedrijf te boek staan, zijn er steeds meer bedrijven die meer gebruik maken van externe arbeid en kapitaal.

<b>Tabel 2.9</b>		<b>Gemiddelde solvabiliteitsratio van de bedrijven met &gt;60% aandeel boomkwekerij in areaal a)</b>							
	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	
België	0,68	0,68	0,74	0,69	0,67	0,71	0,59	0,65	
Frankrijk	.	.	.	.	.	.	.	.	
Italië	0,91	0,99	0,98	0,98	0,99	0,98	0,97	0,99	
Nederland	0,80	0,75	.	0,54	0,58	0,58	0,51	0,51	
Spanje	.	.	.	.	.	.	.	.	
Duitsland	0,67	0,70	0,54	0,50	0,48	0,52	0,66	0,73	

a) Resultaten met meer dan 15 waarnemingen in de steekproef van bedrijven met >60% aandeel boomkwekerij in het areaal.  
Bron: Eurostat FADN. Bewerking LEI.

Vooralsnog lijkt het erop dat de boomkwekerijsector niet ernstig wordt getroffen door de economische recessie. De economische recessie die eind 2008 is begonnen, heeft wel gevolgen voor de koopkracht van consumenten, maar over het algemeen is het effect op de bestedingen aan de tuin beperkt. Minder huizenbouw en investeringen door bedrijven, en veranderingen in de vraag van overheden, kunnen echter wel degelijk een groot effect hebben op de boomkwekerijsector. Financiering van investeringen is vooral een kwestie van vertrouwen. Wanneer de bedrijfsprestaties op langere termijn en de plannen van de ondernemer goed zijn, is financiering doorgaans mogelijk. Voor bedrijven die grote investeringen hebben gedaan met vreemd vermogen kan vraaguitval door een recessie en een lage liquiditeit mogelijk leiden tot problemen. Bedrijven met een

groot aandeel vreemd vermogen kunnen dan in de problemen komen met de aflossingen van die schulden.

## 2.8 Schaalvergroting

Uit de vorige paragrafen blijkt dat het aantal bedrijven afneemt en het areaal in Nederland toeneemt. Ook de afnemers van boomkwekerijproducten worden steeds groter en vragen grote uniforme partijen. Kostenreductie is daarnaast in de boomkwekerijsector erg belangrijk. Eén en ander leidt in de verschillende landen tot schaalvergroting van de teeltbedrijven. In Nederland neemt zowel het areaal als de economische omvang van de bedrijven toe.

In figuur 2.3 staat een verdeling van het aantal bedrijven in de Nederlandse boomkwekerijsector naar economische omvang in Nederlandse grootte-eenheden (nge).<sup>1</sup> In de figuur is te zien hoe in de korte periode 2006-2008 het aandeel van de relatief grote bedrijven (>250 nge) toeneemt van ongeveer 12% in 2006 tot 16% in 2008.

Alleen in Duitsland zijn de bedrijven gemiddeld iets kleiner geworden (tabel 2.10). Met name in Spanje en Nederland is de gemiddelde omvang van de bedrijven in hectare de afgelopen jaren sterk gestegen. In bijvoorbeeld de teelt van haagconiferen ontstaan in Nederland grote geautomatiseerde bedrijven die grote uniforme partijen kunnen leveren aan bijvoorbeeld bouwmarkten (Linssen et al., 2008). Een gevolg van deze ontwikkelingen is ook dat de grote bedrijven zich steeds meer specialiseren in één of enkele soorten boomkwekerijproducten. Daardoor neemt het risico van vraaguitval en de afhankelijkheid van grote afnemers toe. Naast de grote gespecialiseerde bedrijven blijft er echter ook een groep van kleinere producenten die zich richt op een breder assortiment speciale kwaliteitsproducten.

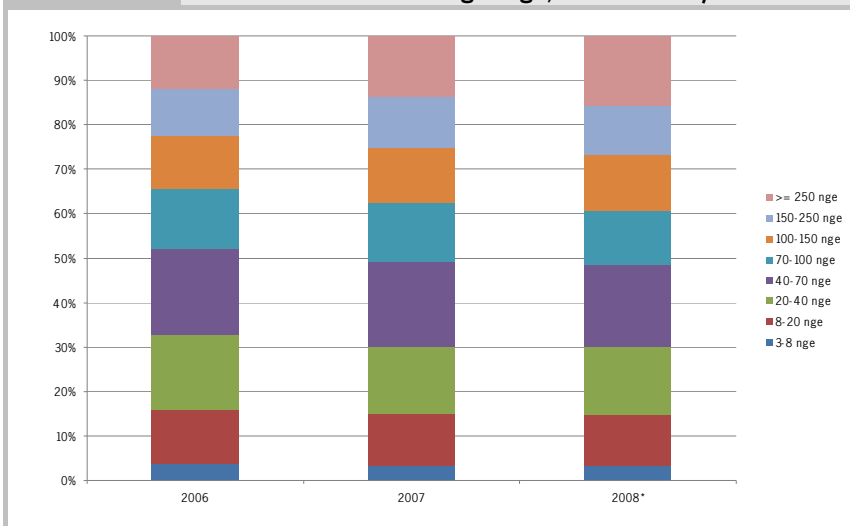
Door de schaalvergroting van de bedrijven wordt de ruimte in de bestaande boomteeltgebieden en bijvoorbeeld in de regio Boskoop een steeds groter knelpunt. Uitbreiding van de bedrijven kan daar vaak alleen plaatsvinden door overname van andere bedrijven. De grond is er schaars en relatief duur. Ook de gemiddelde omvang van de percelen en infrastructuur zijn daarbij van belang. Uitbreiding van bedrijven vindt dan ook steeds meer plaats buiten Boskoop en

---

<sup>1</sup> De nge is een reële economische maatstaf voor de toegevoegde waarde, die gebaseerd is op het brutostandaardsaldo (bss, opbrengsten minus bepaalde specifieke kosten). Het is een maat waarmee de economische omvang van agrarische activiteiten wordt weergegeven. Een nge staat gelijk aan 1.420 euro toegevoegde waarde (in 2008).

zelfs over de grens met Duitsland. Daar is de regelgeving op een aantal punten bovendien minder streng, zo klinkt het vanuit de sector.

**Figuur 2.3** Verdeling van de bedrijven in de Nederlandse boomkwekerij naar economische omvang in nge, 2006-2008 a)



a) Voorlopige cijfers.

Bron: CBS Statline.

**Tabel 2.10** Gemiddeld areaal per bedrijf, in hectare

	1990	1993	1995	1997	2000	2003	2005	2007
België	3,39	3,94	4,14	3,83	4,25	4,21	4,40	4,79
Duitsland	-	-	-	-	5,94	5,84	5,71	5,61
Denemarken	5,64	6,46	7,17	7,09	7,15	7,31	7,73	9,00
Spanje	2,43	3,82	3,19	3,44	3,84	5,35	6,19	-
Frankrijk	-	-	-	-	-	4,70	4,91	-
Italië	1,59	1,79	1,71	2,16	1,83	1,82	2,35	2,22
Nederland	2,00	2,21	2,23	2,36	2,65	3,27	3,88	4,36
Polen	-	-	-	-	-	1,01	1,16	1,28

Bron: Eurostat (FSS - G/5 Nurseries), bewerking LEI.

## 2.9 Wet- en regelgeving

De bestrijding van ziekten, plagen en onkruid is een belangrijk deel van het werk in de boomkwekerijsector. Door een verbod op bepaalde chemische middelen moeten boomkwekers in Nederland steeds meer gebruik maken van alternatieve middelen zoals mechanische onkruidbestrijding en natuurlijke vijanden. Het verbod op bepaalde chemische middelen zorgt de afgelopen tijd voor veel onrust onder kwekers. Onderzoek naar alternatieven en het op de markt brengen is duur en kost veel tijd. Men moet daarbij onderscheid maken tussen het ontwikkelen van middelen en het aanvragen van een toelating. Ontwikkelen van nieuwe middelen is alleen rendabel voor relatief grote gewassen. Tot voor kort moest voor de toelating van bestaande middelen in ieder land aan bepaalde eisen worden voldaan. De kosten komen voor rekening van de fabrikant. Dat maakt de toelating duur. Inmiddels is er een systeem van zonale beoordeling voor een aantal stoffen, waardoor deze kosten lager zijn. Toch vragen boomkwekers zich af of alternatieve middelen snel beschikbaar zullen zijn. Mechanische en handmatige onkruidbestrijding zijn niet altijd een alternatief voor chemische middelen, vanwege de grondsoort (klei) en de teelt (kwetsbaarheid). Vooral tussen de bomen of struiken wordt nogal eens schade aan de grond en de wortels aangericht. Bovendien kost handmatige onkruidbestrijding aanzienlijk meer arbeid. Het gebruik van natuurlijke vijanden tegen plagen is in de boomkwekerijsector geen algemeen gebruik. Dat komt vooral door de grote variatie in teelten en teeltomstandigheden. In de buitenlucht zijn niet bodemgebonden natuurlijke vijanden niet gebonden aan het perceel en gevoelig voor weersomstandigheden. Boomkwekers nemen liever geen risico met de producten die voor de verkoop moeten voldoen aan fyto-sanitaire eisen en eisen van afnemers. Voor de kwekers wordt het de laatste tijd steeds moeilijker om te voldoen aan de fyto-sanitaire eisen van derde landen. Deze landen vinden steeds vaker onregelmatigheden in de gewassen.

Een Europees 'level-playing field' is hierbij belangrijk. Niet alleen zorgt het voor een eerlijke concurrentie tussen de producenten, maar het creëert ook een grotere markt voor alternatieve (milieuvriendelijke) bestrijdingsmiddelen waardoor fabrikanten eerder geneigd zullen zijn daarin te investeren. Overigens is het daarbij zo dat behalve dat de regels in verschillende landen verschillend kunnen worden ingevuld, ook (de beleving van) de effecten van deze regels in de verschillende landen kunnen verschillen. Door de nabijheid van veel water in Nederland kunnen de regels ten aanzien van de waterrichtlijn in Nederland als meer knellend worden ervaren.



Naast aangescherpte regelgeving rondom onkruidbestrijding heeft de boomkwekerijsector in Nederland ook te maken met ondermeer de kaderrichtlijn water, het mestbeleid, de flora- en faunawet en veranderende bestemmingsplannen. In Linssen et al. (2008) wordt gesteld dat het gros van de kwekers op dit moment zich nog onvoldoende bewust is van de veranderingen in wet- en regelgeving. Daardoor wordt de regelgeving als knellend ervaren als er zich problemen voordoen en wordt onvoldoende op de veranderingen geanticipeerd. Bijvoorbeeld de nieuwe kaderrichtlijn water kan nogal wat gevolgen hebben voor de boomkwekerijsector. Beregening, gewasbescherming en bemesting worden aan banden gelegd en het grondwaterpeil in sommige gebieden zal worden verhoogd.

## 2.10 Conclusies

- Het areaal boomkwekerij en vaste planten in Nederland is de afgelopen 20 jaar vrijwel voortdurend gestegen. In 2008 was het areaal in totaal ruim 16,7 duizend ha. Ook in België en Spanje is het areaal toegenomen. In Italië en Duitsland is het areaal afgenomen.
- Het grootste deel van het areaal in Nederland betreft laan- en parkbomen (4,4 duizend ha in 2008) en sierheesters en klimplanten (3,2 duizend ha). De boomkwekerijsector in Nederland is geconcentreerd in een aantal regio's: Boskoop, Zundert, Haaren, Opheusden en Kesteren, Horst aan de Maas/Venlo, Noordoost-Groningen en Twente. De verschillende regio's hebben zich gespecialiseerd in verschillende producten.
- Het aantal bedrijven loopt in alle landen terug. In Nederland daalde het aantal bedrijven met boomkwekerij in de open grond tussen 2000 en 2008 van 4.146 naar 3.352. Ook het aantal bedrijven met boomkwekerij en vaste planten onder glas en het aantal bedrijven met vaste plantenteelt in de open grond loopt terug. Alleen in Polen was het aantal bedrijven tussen 2003 en 2005 gestegen, maar daarna weer gedaald. De bedrijven in Nederland worden gemiddeld steeds groter.
- De productiewaarde van de Nederlandse boomkwekerij bedroeg in 2008 ongeveer 600 mln. euro. In de meeste onderzochte landen is de productiewaarde tussen 1990 en 2003 flink gestegen (nominaal). De afgelopen jaren is de productiewaarde in Nederland min of meer gestabiliseerd tussen 550 en 610 mln. euro. In geen enkel land kan na 2003 een grote stijging van de productiewaarde worden geconstateerd.

- De werkgelegenheid van de primaire boomkwekerijsector bedroeg in Nederland in 2008 bijna 15 duizend personen. Daarnaast wordt gebruik gemaakt van uitzendarbeid, voor ongeveer een kwart van de loonsom. Van de overige landen is weinig bekend over de totale werkgelegenheid. De werkgelegenheid in de primaire boomkwekerijsector is de afgelopen jaren geleidelijk afgenomen.
- Op basis van gegevens uit RICA-FADN zijn schattingen gemaakt van de gemiddelde werkgelegenheid per bedrijf. In Nederland werkten ongeveer 4 tot 5 volwaardige arbeidskrachten per bedrijf in 2005 (inclusief de arbeid van de ondernemers en gezinsleden). In België en Italië ligt het aantal volwaardige arbeidskrachten per bedrijf gemiddeld iets lager. Duitsland is vergelijkbaar met Nederland. De werkgelegenheid per bedrijf is niet veel veranderd in de afgelopen jaren.
- In netto toegevoegde waarde zijn de Nederlandse bedrijven gemiddeld groter dan die in Italië, België en Duitsland. De toegevoegde waarde per bedrijf stijgt niet of nauwelijks in de periode 2000-2005.
- De arbeidsproductiviteit (toegevoegde waarde per volwaardige arbeidskracht) is op de Nederlandse bedrijven met 40 tot 50 duizend euro relatief hoog. In Duitsland ligt de arbeidsproductiviteit beduidend lager. Op langere termijn is in alle onderzochte landen een stijging waarneembaar van de gemiddelde arbeidsproductiviteit (gemiddeld over perioden van 5 jaar). In geen van de andere landen was de stijging zo groot als in Nederland.
- De solvabiliteitsratio van de Nederlandse bedrijven is beduidend lager dan die in de andere onderzochte landen. De solvabiliteitsratio van de Nederlandse boomkwekerijbedrijven (bedrijven met een aandeel van meer dan 60% boomkwekerijgewassen in het totaal areaal) is de afgelopen 15 jaar gedaald van ongeveer 80% naar 50%. Dit wordt mede veroorzaakt door de groei van de bedrijven en mechanisatie, die voor een groot deel met vreemd vermogen is gefinancierd.
- Schaalvergroting is een trend die ook in de boomkwekerijsector plaatsvindt. In Nederland zijn de bedrijven tussen 2000 en 2007 gemiddeld gegroeid van 2,65 naar 4,36 ha. In Duitsland daarentegen zijn de bedrijven gemiddeld iets kleiner geworden. De boomkwekerijbedrijven in Nederland zijn niet bijzonder groot qua oppervlakte. In België, Duitsland, Spanje en Frankrijk zijn de bedrijven groter. Vanwege relatieve schaarste aan grond is de teelt in Nederland intensiever. In Polen zijn de bedrijven gemiddeld opvallend klein, met iets meer dan 1 ha. De omvang van de bedrijven in Denemarken is juist een stuk groter. Daar is het gemiddelde boomkwekerijbedrijf tussen 2000 en 2007 gegroeid van 7,2 naar 9 ha. De verwachting is dat de schaalvergroting van

de boomkwekerijsector in Nederland de komende jaren verder door zal zetten.

- Wet- en regelgeving worden in de sector nogal eens als knellend ervaren. Bewustwording onder kwekers van veranderingen en anticiperen op die veranderingen is erg belangrijk. De kaderrichtlijn water zal in bepaalde gevallen grote gevolgen hebben voor boomkwekerijen in Nederland. Ook nieuwe regelgeving ten aanzien van gewasbescherming en onkruidbestrijding hebben mogelijk gevolgen. In de sector leeft onrust over deze zaken en met name of tijdig voldoende alternatieve middelen beschikbaar zullen komen. In verschillende Europese landen kan regelgeving anders worden ingevuld. Maar ook de uitwerking van regelgeving kan verschillen doordat de uitgangspunten van de bedrijven of de omgeving van de bedrijven verschillend is.
- Het vinden van goed opgeleid personeel is voor de Nederlandse boomkwekerij ook een knelpunt geworden. Enerzijds wordt gesteld dat de opleidingen onvoldoende aansluiten bij de praktijk van de boomkwekerij en anderzijds is er een tekort aan studenten die kiezen voor een opleiding en baan in de boomkwekerij. De boomkwekers gaan steeds meer zelf zorgen voor de opleiding van studenten via leerbedrijven, maar de aansluiting tussen opleiding en praktijk is zeker ook een zaak voor de overheid.
- Niet alleen geschoolde arbeid, maar ook ongeschoolde arbeid zal in de toekomst moeilijker te krijgen zijn. De sector is daarvoor deels afhankelijk van voldoende toestroom van arbeidsmigranten uit Oost-Europa. De verwachting is dat steeds moeilijker aan de vraag naar arbeid kan worden voldaan, zeker wanneer ook andere sectoren een groter beroep gaan doen op de Oost-Europese arbeidsmigranten.
- De Nederlandse boomkwekerijsector heeft een goede concurrentiepositie. Desondanks zijn er een aantal specifieke knelpunten waarvoor oplossingen moeten worden gezocht. De belangrijkste uitdagingen ten aanzien van de productie liggen op het gebied van ruimte, arbeid, water en gewasbescherming.

# 3 Afzetstructuur

---

## 3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt ingegaan op de afzetstructuur van boomkwekerijproducten en vaste planten. De nationale afzetstructuur van de boomkwekerijgewassen wordt in beeld gebracht. Vervolgens wordt kort gekeken naar de afzetstructuur in de andere landen. Hierover zijn echter maar weinig gegevens beschikbaar.

## 3.2 Afzetstructuur in Nederland

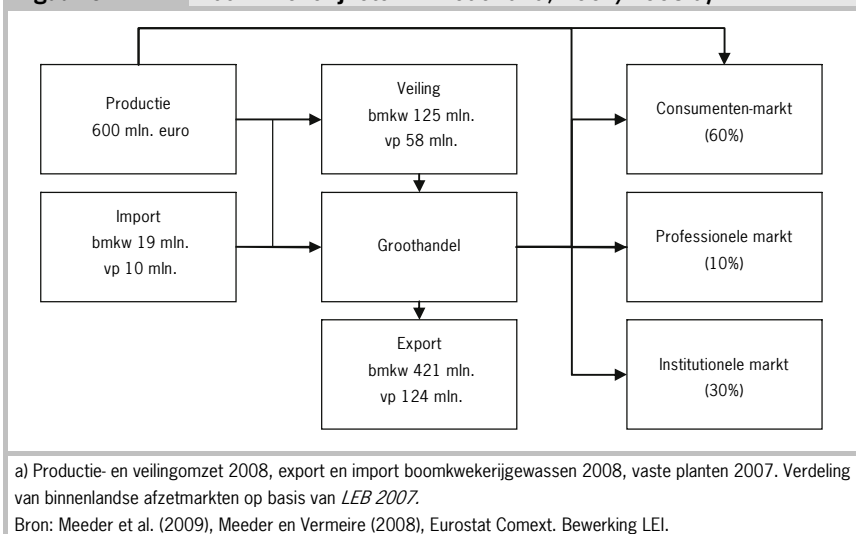
De productiewaarde bedroeg in 2008 ongeveer 600 mln. euro. Daarnaast werd voor circa 30 mln. euro aan boomkwekerijproducten geïmporteerd (Eurostat Comext). De producten vinden via de veiling, de groothandel of direct vanaf de teler hun weg naar de diverse afnemers. De structuur van de boomkwekerijketen in 2008 wordt schematisch weergegeven in figuur 3.1. Het grootste gedeelte van het totale aanbod, ongeveer 60%, wordt geëxporteerd. Ook wordt een deel door vooral grote telers, direct afgezet via verschillende buitenlandse afzetkanalen. Deze kwekers-handelaren zijn voorwaarts geïntegreerd met de groothandelssector. Het overige deel wordt afgezet op de binnenlandse markt (40%). Deze wordt onderverdeeld in de consumentenmarkt, de professionele markt en de institutionele markt. Voor boomkwekers en vaste plantenkwekers zijn de groothandel, exporteurs en de veilingen de belangrijkste afzetkanalen (tabel 3.1).

## 3.3 Verdeling naar afzetkanalen

Ongeveer 30% van de boomkwekerijproducten wordt afgezet via handelaren en exporteurs, 17% via de veilingen en 14% via directe export (tabel 3.1). De verwachting is dat de specifieke handelsfunctie van de groothandelaren en exporteurs behouden zal blijven. Juist wanneer inkooporganisaties van bouwmarkten, supermarkten en tuincentra een steeds groter deel van de marktvaart uitmaken, is de marketing en onderhandelingsfunctie van de handelaren belangrijk. Er vinden de afgelopen jaren echter wel verschuivingen plaats in de structuur van de afzet. Roso en Boschma (2007) constateren bijvoorbeeld een (gewenste)

verandering in de organisatie van de afzet in de regio Boskoop. In het verleden hebben de Boskoopse kwekers zich voornamelijk gericht op de afzet via hoveniers. Roso en Boschma (2007) constateren dat de rendementen van de boomkwekerij in Boskoop onder druk staan. Dit wordt vooral geweten aan de traditionele afzetstructuur van productiekwekers enerzijds en handelskwekers en bomenhandelaren anderzijds, en de groeiende macht van inkooporganisaties van afnemers zoals bouwmarkten en supermarkten. De positie van de georganiseerde handelskwekers in Boskoop staat daardoor onder druk. Roso en Boschma wijzen er in dat kader op dat er binnen de cluster van bedrijven in de Greenport Boskoop verschillende strategische richtingen ontstaan en dat het de vraag is of daar binnen de organisatie van de cluster en/of de greenport voldoende ruimte voor is. De laatste jaren vindt uitbreiding van het areaal vooral plaats buiten de Greenport Boskoop.<sup>1</sup>

**Figuur 3.1** Boomkwekerijketen in Nederland, 2007/2008 a)



Rechtstreekse export vindt voornamelijk plaats door de grote kwekerijen die de mogelijkheden hebben om grote uniforme partijen te produceren en de logistiek te organiseren. De veiling bezet inmiddels de tweede plaats als belangrijk afzetkanaal. Kleinere bedrijven zetten minder af via de groothandel en relatief meer via de veiling. Ook collega-telers zijn voor kleine kwekers een belangrijk

<sup>1</sup> Op basis van persoonlijke mededelingen in Marketing Team Boomkwekerij van Productschap Tuinbouw.

afzetkanaal. De middelgrote producenten leveren het grootste percentage aan de groothandel. Hoewel uiteindelijk een groot deel van de producten via tuincentra bij particulieren terecht komt, wordt slechts een klein gedeelte van het aanbod direct door kwekers geleverd aan particulieren en tuincentra. Naast de bedrijfsgrootte heeft het gewas ook invloed op het afzetkanaal dat de producenten gebruiken. Uit tabel 3.2 blijkt dat vruchtboomtelers het meest afzetten bij collega-kwekers (37%) en dat deze groep relatief veel direct exporteert (36%). Ook de kwekers van park- en laanbomen zetten een groot gedeelte direct af. Tevens exporteren zij een groot gedeelte van de productie rechtstreeks (26%).

Groothandelaren die traditioneel alleen in bloemen en/of planten handelden, hebben in de loop der jaren ook boomkwekerijproducten in hun pakket opgenomen. De groothandelaren zien dit als extra service aan hun klanten als een totaalleverancier van bloemen en (tuin)planten. Anderzijds zien de producenten van boomkwekerijproducten het nut van een extra verkoopkanaal steeds meer in. Bovendien is het een ingang naar klanten die ze wellicht voorheen niet zelf rechtstreeks konden bedienen en is de betalingszekerheid en snelheid via dit verkoopkanaal een voordeel.

**Tabel 3.1 Afzetkanalen naar bedrijfsgrootte in %, in 2006**

	Groothandel/ exporteurs	Veilingen	Andere boomkwekers	Rechtstreekse export	Handels- bemiddelaars	Park-, plantsoen- hoveniers	Particulieren, thuis- verkoop	Tuincentra, zaadwinkels	Cash & Carry	Grootwinkelbedrijven bloemisten
Kleine kwekerijen	22	23	19	5	6	4	15	3	3	1
Middelgrote kwekerijen	31	19	17	5	7	6	8	3	3	1
Grote kwekerijen	29	16	13	16	8	7	3	4	3	1
Totaal	28,5	17,2	14,4	13,5	7,7	6,2	4,5	3,7	3,3	1,1

Bron: CBS, Onderzoek Boomkwekerij (2007).

De verkoop via internet is in Nederland nog niet sterk ontwikkeld. Volgens cijfers van het CBS (2007) wordt slecht 1% van de totale handel via internet verhandeld. Anderzijds is de verkoop van boomkwekerijproducten via internet wel in opkomst en gaan steeds meer handelaren en kwekers bestellen via internet (en thuisbezorgen) aanbieden.

Tabel 3.2

## Nationale afnemers naar gewas in %, in 2006

	Groothandel/ exporteurs	Veilingen	Andere boomkwekers	Rechtstreekse export	Handels- bemiddelaars	Park-, plantsoen- hoveniers	Particulieren, thuis- verkoop	Tuincentra, zaadwinkels	Cash & Carry	Grootwinkelbedrijven bloemisten
Bos- en haagplantsoen- telers	34	12	23	8	14	4	2	1	0	0
Laan- en parkbomen- telers	18	3	24	26	2	21	3	2	1	0
Rozenstruiktelers	37	3	23	18	9	2	3	4	0	0
Sierconifeertelers	30	9	16	8	17	6	7	3	3	2
Buxustelers	25	24	12	17	9	3	2	4	4	1
Trek- en besheester- telers	17	79	1	0	0	0	0	1	1	1
Sierheester-, klimplan- tentelers	36	16	9	12	4	7	5	4	6	1
Vruchtbomentelers	16	0	37	36	3	2	2	3	1	0
Vaste plantentelers	28	18	15	12	13	2	6	4	1	1
Glastuinders met boomteelt	27	32	12	8	4	2	4	6	3	3
Overige telers met boomteelt	26	14	14	12	6	11	5	7	2	2
Totaal	28,5	17,2	14,4	13,5	7,7	6,2	4,5	3,7	3,3	1,1

Bron: CBS, Onderzoek Boomkwekerij (2007).

*Afzet via de veiling neemt toe*

Een groeiend percentage van de producten wordt afgezet door middel van veilingen en bemiddeling, in plaats van afzet via de traditionele handel. Met name de grotere gespecialiseerde producenten maken gebruik van afzet via bemiddeling door de veiling. In de periode 2000 tot en met 2008 is de omzet van boomkwekerijproducten via dit afzetkanaal gegroeid met bijna 60%, terwijl de totale productiewaarde van de sector in deze periode bij benadering is gelijk gebleven. Uit de verdeling blijkt dat de afzet van heesters en vaste planten via de veilingen sterk is toegenomen (tabel 3.3). Het betreft een visueel aantrekkelijk product dat gemakkelijk via dit kanaal verkocht kan worden en zich leent

voor impulsaankopen bij bijvoorbeeld bouwmarkten en supermarkten. Ook internationaal weten aanvoerders van boomkwekerijproducten de bloemenveilingen te vinden. De import van boomkwekerijproducten die afgezet werden via de veiling steeg met 84% tussen 2002 en 2007. Weliswaar is het aandeel nog klein, maar sterk groeiend.

**Tabel 3.3 Afzet van boomkwekerijproducten via de veiling in 1.000 euro**

	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Bomen, heesters a)	60.234	88.434	93.310	98.040	108.024	107.350
Vaste planten	29.511	44.255	49.249	51.703	56.967	58.231
Coniferen	16.460	15.448	14.656	15.490	17.019	18.177
Totale boomkwekerij	106.205	148.137	154.000	165.233	182.010	183.759

a) Inclusief klimplanten.  
Bron: VBN.

#### *Aantal groothandelsbedrijven en werkgelegenheid*

In 2006 waren er zo'n 550 bedrijven actief in de groothandel in boomkwekerijproducten (Van Zuilichem en Boon, 2007), inclusief handelskwekerijen. In 2000 waren dat nog bijna 770 bedrijven. Bijna 300 handelaren hadden een exportwaarde van meer dan 100.000 euro. De meeste groothandelsbedrijven hebben zelf ook een eigen productieafdeling. Het overige gedeelte van het assortiment wordt aangevuld door aankopen bij (kleinere) collega-telers. Door deze situatie is het onderscheid tussen producent en handel moeilijk te maken. Het totale aantal personen dat actief is in de boomkwekerijgroothandel is ongeveer 2.200 (tabel 3.4). Over de afgelopen 5 jaar is dit aantal gelijk gebleven, alleen het aantal tijdelijke krachten is de afgelopen jaren gestegen.

**Tabel 3.4 Werkgelegenheid tuinbouwgroothandel; werkzame personen (exclusief uitzendkrachten)**

	1998	2000	2002	2006	2008
Groothandel sierteelten	19.900	21.500	21.200	19.300	19.200
Groothandel boomkwekerij	2.200	2.200	2.200	2.200	
- gezinskrachten	800	800	750	750	
- vaste krachten	1.300	1.300	1.300	1.300	
- tijdelijke krachten	100	100	150	150a)	

Bron: Website Productschap Tuinbouw voor totaal sierteelten (datum dec. 2009); Boon, 2007. a) 2005



### *Professionele markt*

De professionele markt kenmerkt zich door een 'business-to-business' karakter. Hierbij worden vooral bedrijven bediend, zoals fruittelers, rozentelers, collega-boomkwekers en hoveniers. De professionele markt voor boomkwekerijproducten is ongeveer goed voor 30% van de afzet van Nederlandse boomkwekers. Fruittelers gebruiken de bomen voor de professionele fruitteelt. Daarnaast wordt door collega-boomtelers ingekocht om gaten in het assortiment op te vullen of als uitgangsmateriaal voor doorteelt. Door dergelijke activiteiten, waarbij boomkwekers bij elkaar inkopen, is het onderscheid tussen kweker en handelaar vaak moeilijk te maken.

In 2002 stond deze markt nog onder druk (Van der Knijff et al., 2002). Inmiddels lijkt echter de markt voor met name de directe verkoop te zijn gestabiliseerd of te groeien. De markt voor vruchtbomen is afhankelijk van de resultaten van de fruitsector. Doordat veel nieuwe rassen zijn aangeplant in de appel- en perenteelt heeft de vruchtbomensector een positieve impuls gekregen.

### *Institutionele markt*

De institutionele markt betreft overheden, overheidsgerelateerde instanties (zoals Staatsbosbeheer) en bedrijven. De institutionele markt is goed voor ongeveer 10% van de afzet van de Nederlandse boomkwekerij. Gemeenten en andere institutionele afnemers vragen vooral sierheesters, park- en laanbomen. Deze organisaties kopen meestal direct in bij de groothandel of laten werk uitvoeren door hoveniers. Deze markt is sterk afhankelijk van overheidsbudgetten voor bijvoorbeeld stedelijk groen. Verder wordt de markt gekenmerkt door hoge kwaliteitseisen (Van der Knijff et al, 2002). Ondanks dat de overheidsbudgetten momenteel onder druk staan, zal de overheid de komende jaren een flink bedrag investeren in openbaar groen. Daarom is de verwachting dat deze markt zich de komende jaren stabiel tot gunstig zal ontwikkelen.

### *Logistiek en arbeid*

De laatste jaren wordt congestie op de Nederlandse wegen steeds vaker als een knelpunt ervaren door de handelaren. De rijtijden van de transporteurs worden steeds meer verlegd naar de vroege ochtend of late avond om files te vermijden. Een moeilijkheid daarbij is dat het lastig is om personeel 's nachts te laten werken of overuren te laten maken. Vaak wil het personeel wel, maar staat de cao deze pieken en dalen in de arbeidstijden niet toe.

### 3.3 Afzetstructuur in overige landen

De informatie die voor de andere Europese landen met betrekking tot de afzetstructuur van boomkwekerijproducten voorhanden is, is over het algemeen beperkt. De beschikbaarheid en kwaliteit van de gegevens variëren per land.

De totale aankopen die door de verschillende Duitse afzetkanalen in Nederland gedaan worden neemt af. In de periode 1998 tot aan 2005 is dit aantal met 22 mln. euro gezakt. De verkoop van Nederlandse producten door Duitse bouwmarkten en tuincentra neemt wel toe. In dezelfde periode is die verkoop verdubbeld (Meeder et al., 2007). Vooral de prijsvechters krijgen meer interesse in de verkoop van boomkwekerijproducten. Op de professionele en institutionele markt hebben lokale Duitse producten over het algemeen een voorkeurspositie ten opzichte van de importproducten vanwege de kortere afstanden. De flexibiliteit, de uniformiteit van partijen en de marktgerichtheid van de Nederlandse leveranciers wordt door de Duitse afnemers gewaardeerd. Minder tevreden is men soms over de wisselende kwaliteit van de producten. Een relatief klein percentage van de Duitse productie wordt geëxporteerd. De uitvoer bedroeg in 2006 67 mln. Hiervan ging het grootste gedeelte naar Zwitserland, Frankrijk en Oostenrijk. Ook vindt in toenemende mate uitvoer plaats naar Oost-Europese landen (Linssen et al, 2008). De laatste jaren zijn Duitse kwekers-handelaren steeds meer actief op exportmarkten. Er ontstaan steeds meer grote professionele kwekers.

Het Spaanse boomteeltareaal heeft zich in een periode van 10 jaar sterk ontwikkeld. Het areaal sierteelt is in deze periode verdubbeld. Hiertoe behoort ook de boomkwekerij. Er zijn helaas geen exacte cijfers bekend over de afzonderlijke sectoren. Het belangrijkste gedeelte van de productie is geconcentreerd in Catalonië, Valencia en Andalusië (Mens, 2009). De regio Catalonië kent vooral veel laanboomteelt, bos- en haagplantsoen, heesters en coniferen. Dit in tegenstelling tot Valencia, waar vooral een mediterrane assortiment voorkomt dat bestaat uit exotische soorten en palmen. Echter, ook hier worden heesters en vruchtbomen gekweekt. Verder in het zuiden (Andalusië) komt het mediterrane assortiment ook veel voor, maar hier wordt het aangevuld met de teelt voor bos- en haagplantsoen (Mens, 2009). De afzet van sierteeltproducten en boomkwekerijproducten wordt georganiseerd door middel van een aantal marktplaatsen langs de gehele kuststreek en rond de grote steden. Dit zijn vooral bloemen en potplantenmarkten maar hier worden ook boomkwekerijproducten en vaste planten verhandeld (onder meer in Vilassar de Mar in Catalonië). Ook de directe handel neemt een belangrijke plaats in. Zo vervullen lokale kwekers hier ook een rol als groothandel. Als er producten in het assortiment ontbreken, worden deze

bij collega-kwekers aangekocht. Op de institutionele markt is de overheid de belangrijkste speler. Deze koopt veelal in bij de kwekers zelf, maar wegens betalingsgebreken is de overheid is geen geliefde afnemer (Mens, 2009). De producten zijn voornamelijk bestemd voor de nationale markt, slechts 10% van de producten is bestemd voor de export. Door de Spaanse telers wordt vooral geëxporteerd naar Frankrijk, Italië en Portugal.

De Italiaanse productie is met name gelokaliseerd in Toscane. Hier bevindt zich ongeveer 41% van het totale areaal (Verbondsnieuws, 2007). Italië is vooral sterk in de export van laan- en parkbomen, heesters en klimplanten. Italiaanse bomen worden veel naar Frankrijk geëxporteerd. Een reden voor de toename van de export van Italiaanse producten is dat de Italiaanse sector nu meer produceert dan de eigen markt nodig heeft. Grote handeldskwekerijen exporteren inmiddels producten rechtstreeks naar tuincentra in heel Europa. Voor de export van Italiaans producten naar Noord- en Oost-Europa is de winterhardheid van de producten echter een belangrijk obstakel (Linssen et al., 2008).

Van het totale sierteeltareaal in België beslaat de boomkwekerij ongeveer 80%. De sierteelt in België is voornamelijk gelegen in Oost-Vlaanderen. De belangrijkste productieregio is de omgeving van Gent. Lochristie en Wetteren worden vaak genoemd als zenuwcentra voor de sierteelt in België. Het is niet vreemd dat in die regio ook de handel in boomkwekerijproducten is gevestigd. Net als in Nederland zijn een aantal bedrijven uitgegroeid tot handeldskwekerijen die met behulp van het inkopen bij pure teeltbedrijven een compleet assortiment kunnen aanbieden bij hun klanten. Het aantal bedrijven dat zich puur bezighoudt met handelsactiviteiten is niet bekend. Wel heeft een aantal bedrijven zich verenigd om hun belangen te behartigen. In België zijn twee organisaties die hierop toegespitst zijn: Belbex en Navex. Belbex is de exportvereniging van de Belgische boomkwekerijenexporteurs. Deze organisatie behartigt de belangen van ongeveer 33 leden. Verder houdt de Nationale Vereniging van Exporteurs en Handelaren in Sierteeltproducten (NAVEX) zich bezig met exporterende bedrijven in de sierteelt.

### **3.4 Conclusies**

- De afzetstructuur van de boomkwekerijsector is relatief fijnmazig en divers. Er zijn vele handelaren actief en verschillende afzetkanalen beschikbaar. Het onderscheid tussen handelaar en kweker is niet altijd duidelijk aan te brengen. Zo wordt door grote bedrijven vaak direct geleverd aan tuincentra en

wordt ook de export zelf georganiseerd. Hiervoor wordt, ter aanvulling van het eigen sortiment, ingekocht bij collega-boomkwekers.

- Veranderingen in de afzetstructuur hebben in Nederland onder meer gezorgd voor een toename van het belang van de veilingen. Die vormen een schakel tussen producenten en grote afnemers. Vooral bomen en heesters worden vaker via de veiling (klok en bemiddeling) verkocht. Grotere afnemers maken vaker gebruik van het bloemisterijhandelskanaal. In tuincentra en andere grote detailhandelskanalen wordt steeds meer aan conceptontwikkeling gedaan. Dat is een positieve ontwikkeling voor de Nederlandse sector, hoewel de inkoopmacht van de afnemers sommige kwekers wel zorgen baart.
- Tegelijkertijd ontstaat in Nederland een tweedeling tussen grote producenten, gericht op de productie van grote uniforme partijen voor bijvoorbeeld bouwmarkten en supermarkten, en kleinere (traditionele) producenten die zich meer richten op nicheproducten.
- Congestie op de Nederlandse wegen wordt steeds vaker als een knelpunt ervaren door telers en handelaren.
- De afzetstructuur is in Nederland relatief goed georganiseerd ten opzichte van de meeste andere landen. Nederland kent een relatief breed assortiment producten dat op een relatief klein oppervlak bij elkaar wordt geproduceerd. De fijnmazige afzetstructuur en vakkennis van de Nederlandse telers en handelaren is een pluspunt.

# 4 Internationale handel

---

## 4.1 Inleiding

Een groot deel van de boomkwekerijgewassen en vaste planten die in Nederland worden geteeld, zijn bestemd voor buitenlandse afzetmarkten. Bij de houtige siergewassen ligt het percentage dat voor export bestemd is op ongeveer 60 tot 65% (Linssen et al., 2008). De belangrijkste afzetmarkten voor Nederlandse bomen en vaste planten zijn Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Ongeveer de helft van de uitvoer gaat naar deze twee landen. Op buitenlandse afzetmarkten concurreren Nederlandse exporteurs met binnenlandse productie en met importproducten uit andere landen. Vanwege het belang van de handel voor de sector in Nederland is het voor de bepaling van de concurrentiekracht belangrijk te kijken naar ontwikkelingen in de internationale handelsstromen. Achtereenvolgens wordt aandacht besteed aan de export vanuit Nederland, Italië, België, Duitsland en Spanje. In paragraaf 4.3 komen de exportaandelen en de zogenaamde Balassa-indices aan de orde. De Balassa-index is een indicator van de concurrentiekracht van een sector van een land. In paragraaf 4.4 wordt de import van een aantal belangrijke Europese afzetmarkten besproken.

## 4.2 Export

### 4.2.1 Nederland

De Nederlandse export van boomkwekerijproducten en vaste planten is, op basis van Eurostat-gegevens, tussen 2000 en 2008 met bijna 9% per jaar gestegen. In 2008 exporteerde Nederlandse kwekers en handelaren voor ruim 421 mln. euro aan boomkwekerij gewassen.<sup>1</sup> Daarnaast werd een grote hoeveelheid vaste planten geëxporteerd. Vanaf 2008 is de export van vaste planten in de gegevens van Eurostat niet meer te onderscheiden van het een- en tweejarig perkgoed en andere buitenplanten. In tabel 4.1 wordt tot en met 2007 de export van vaste planten weergegeven en voor 2008 de export van buitenplanten als totaal. In 2007 bedroeg de export van vaste planten circa 124 mln. euro. Het grootste deel van de Nederlandse export betreft park- en laanbomen,

<sup>1</sup> Zie bijlage 3 voor een overzicht van de gebruikte CN-codes van de buitenlandse handel.

sierconiferen, sierheesters en klimplanten (271 mln. euro). De grootste groei heeft plaatsgevonden bij de export van vruchtbomen (125% groei tussen 2000 en 2008) en park-, laanbomen, sierconiferen en sierheesters (81% groei vanaf 2000). In 2008 valt met name de groei van de export van bos- en haagplantsoen op.

<b>Tabel 4.1 Export van boomkwekerijgewassen en vaste planten uit Nederland, 1990-2008, in 1.000 euro</b>						
	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Boomkwekerijproducten	186.283	206.270	231.762	313.768	385.884	421.080
- Vruchtbomen	14.984	14.140	12.779	22.521	29.251	28.754
- Rododendrons, azalea's	3.349	6.252	6.737	9.375	9.924	11.654
- Rozenstruiken	19.222	30.182	33.990	41.800	41.384	45.689
- Bos- en haagplantsoen	22.444	26.719	28.584	27.330	33.905	64.133
- Park-, laanbomen, sierconiferen, -heesters	126.284	128.977	149.672	212.742	271.420	270.850
Vaste planten a)	41.320	67.082	82.950	122.506	124.120	242.325 b)

a) Inclusief varens, moeras- en waterplanten, met uitzondering van kamerplanten en inclusief graszoden voor gazonnen; b) in 2008 vaste planten inclusief één- en tweejarig perkgoed. Bron: Eurostat Comext.

De geëxporteerde boomkwekerijproducten zijn bestemd voor tuinen en openbaar groen en voor buitenlandse boomkwekers en fruittelers. Vruchtbomen zijn met name bestemd voor buitenlandse fruittelers en particulieren. Sierconiferen en heesters worden vooral afgezet naar tuincentra, groothandel en steeds meer ook naar bouwmarkten en supermarkten. In Duitsland worden de meeste boomkwekerijproducten gekocht bij tuincentra. Het supermarktkanaal, en vooral de prijsvechters, hebben ook steeds meer aandacht voor bomen en planten. In Engeland speelt de supermarkt al een grote rol in de afzet van boomkwekerijproducten. Niet alleen worden boomkwekerijproducten afgezet in de supermarkten zelf. In 2007 heeft supermarktbedrijf Tesco de grote tuincentrumketen Dobbies overgenomen. Supermarktketens vragen over het algemeen grote uniforme partijen.

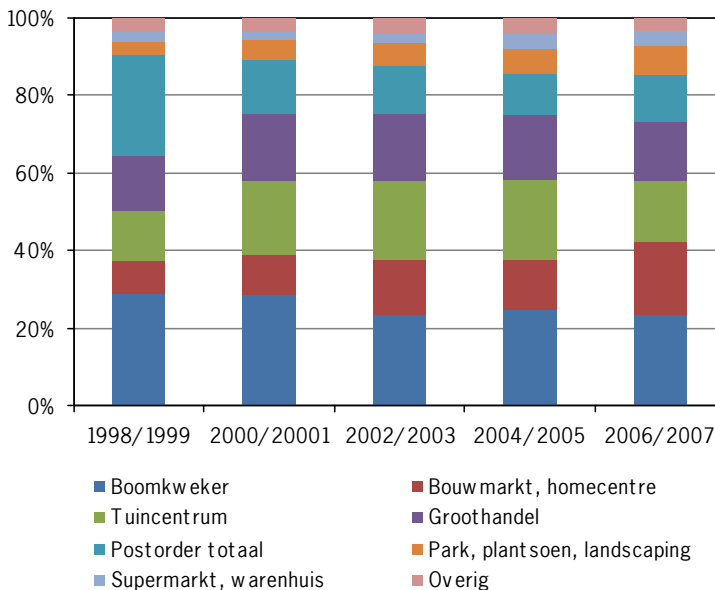
Nederland exporteert boomkwekerijproducten naar meer dan 100 verschillende landen (zie bijlage 4 voor een overzicht van export naar bestemmingslanden). Ongeveer 80% van de export gaat naar andere EU-landen.

Duitsland en het Verenigd Koninkrijk zijn verreweg de belangrijkste bestemmingen voor boomkwekerijgewassen (exclusief vaste planten), met 144 en 73 mln. euro in 2008. De export naar Duitsland en het Verenigd Koninkrijk is de

afgelopen jaren toegenomen. Ook de export naar onder meer Polen en Zwitserland is gestegen. Buiten Noordwest-Europa is Rusland de belangrijkste bestemming voor boomkwekerijgewassen. Rusland en Polen komen de laatste jaren sterk op als afzetmarkten.

De export van vaste planten (exclusief eenjarig en tweejarig perkgoed) concentreert zich ook met name op Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk. Echter, de vaste planten worden meer dan de boomkwekerijgewassen ook naar verdere bestemmingen geëxporteerd. De Verenigde Staten was in 2007 de op twee na belangrijkste afzetmarkt voor vaste planten. De export naar de VS is in 2007 ten opzichte van in 2005 en 2006 gedaald. Twee belangrijke redenen daarvoor zijn strengere fytosanitaire eisen en wisselkoersontwikkelingen. Spanning tussen fytosanitaire vereisten enerzijds en het gewasbeschermingsmiddelenbeleid anderzijds wordt beschouwd als een knelpunt voor de export, naar met name landen buiten de EU (persoonlijke mededelingen Marketingteam Boomkwekerij PT).

**Figuur 4.1** Export van boomkwekerijproducten naar afzetkanaal; exclusief export door bloemisterijexporteurs, in miljoen euro



Bron: Meeder et al., 2009.

In figuur 4.1 wordt de uitvoer van boomkwekerijgewassen onderscheiden naar afzetkanalen, op basis van uitvoergegevens van PT (Meerder et al., 2009). Ongeveer een kwart van de export werd in het seizoen 2006/2007 afgezet bij boomkwekers (Meeder et al., 2009; exclusief export door bloemisterijexporteurs). Over een reeks van jaren daalt het aandeel van de export naar boomkwekers licht. De export naar (vooral Duitse) bouwmarkten is toegenomen tussen 1998/1999 en 2006/2007 van 28,5 mln. euro naar 70 mln. euro. Ook het aandeel van de institutionele markt (parken en plantsoenen) en van de supermarkten is de afgelopen jaren gestegen. Bij de export naar boomkwekers valt op dat er een verschuiving heeft plaatsgevonden van de producten voor doorteelt naar de producten voor directe verkoop als aanvulling op het eigen sortiment.

#### 4.2.2 Italië

Na Nederland is Italië de grootste exporteur van Europa. Italië exporteerde in 2008 voor ongeveer 165 mln. euro aan boomkwekerijgewassen (tabel 4.2). De export van vaste planten en overige buitenplanten bedroeg in 2008 153 mln. euro. Het grootste deel daarvan betreft echter perkgoed. De export van vaste planten is beperkt (2,9 mln. euro in 2007). De Italiaanse export van boomkwekerijgewassen is sinds 1995 met maar liefst 290% gestegen. Italië is vooral sterk in de export van park- en laanbomen, sierconiferen en klimplanten. Vaste planten, rozenstruiken en rododendrons en azalea's behoren nauwelijks tot het Italiaanse exportpakket. Een reden voor de toename van de export van Italiaanse producten is dat de Italiaanse sector nu meer produceert dan de eigen markt nodig heeft. Grote handelskwekerijen exporteren inmiddels producten rechtstreeks naar tuincentra in heel Europa.



**Tabel 4.2** Export van boomkwekerijgewassen en vaste planten uit Italië, 1990-2008, in 1.000 euro

	1990	1995	2000	2005	2007	2008
Boomkwekerijgewassen	5.765	42.194	93.510	123.791	161.453	165.086
- Vruchtbomen	2.312	6.531	15.964	18.020	25.118	26.423
- Rododendrons, azalea's	436	365	1.060	1.237	1.279	1.118
- Rozenstruiken	676	1.189	1.865	1.323	1.302	1.139
- Bos- en haagplantsoen	473	1.643	6.101	7.854	8.597	7.657
- Park-, laanbomen, sierconiferen, -heesters	1.868	32.466	68.520	95.357	125.157	128.749
Vaste planten a)	1.283	2.731	2.826	1.765	2.917	152.855 b)

a) Inclusief varens, moeras- en waterplanten, met uitzondering van kamerplanten en inclusief graszoden voor gazonnen; b) in 2008 vaste planten inclusief één- en tweejarig perkgoed. Bron: Eurostat Comext

De belangrijkste markten voor Italië zijn Frankrijk en Duitsland, gevolgd door Spanje en het Verenigd Koninkrijk. Net als voor Nederland geldt voor Italië dat bijna alle export naar andere EU-landen gaat (tussen 85-90%). Het EU-aandeel is iets gedaald sinds 1990, voornamelijk door groei van de export naar landen zoals Turkije, Rusland en Oekraïne. Vooral nog is de export naar Rusland en Oekraïne echter beperkt tot ongeveer 2 mln. euro per jaar. Voor de export van Italiaanse producten naar Noord- en Oost-Europa is de winterhardheid van de producten een belangrijk obstakel (Linssen et al., 2008).

#### 4.2.3 België

België exporteerde in 2008 voor bijna 135 mln. euro aan boomkwekerijgewassen (tabel 4.3). Het grootste deel van de export van boomkwekerijgewassen betreft laanbomen, sierheesters en -coniferen, en rododendrons en azalea's. De afgelopen jaren is de export van boomkwekerijgewassen vanuit België min of meer stabiel. In de productgroep laanbomen, sierheesters en -coniferen is een lichte groei te zien, terwijl de export van rododendrons en azalea's is afgenomen. De export van vaste planten uit België is de afgelopen tien jaar weliswaar gestegen, maar in omvang beperkt in verhouding tot de andere boomkwekerijproducten en in verhouding tot de Nederlandse export. In 2007 werd voor ruim 11 mln. euro aan vaste planten (exclusief eenjarig en tweejarig perkgoed) vanuit België geëxporteerd.

**Tabel 4.3****Export van boomkwekerijgewassen en vaste planten uit België, 1990-2008, in 1.000 euro**

	1990	1995	2000	2005	2007	2008
Boomkwekerijgewassen	85,583	86,676	97,612	134,741	136,855	134,622
- Vruchtbomen	4,263	5,683	5,735	11,163	14,538	14,937
- Rododendrons, azalea's	46,419	44,246	37,512	40,499	30,604	29,603
- Rozenstruiken	2,767	2,978	3,493	3,448	3,847	4,442
- Bos- en haagplantsoen	12,265	7,882	8,181	16,438	15,330	15,380
- Park-, laanbomen, sierconiferen, -heesters	19,869	25,887	42,691	63,193	72,536	70,260
Vaste planten a)	970	3,031	6,301	10,091	11,216	52,587 b)

a) Inclusief varens, moeras- en waterplanten, met uitzondering van kamerplanten en inclusief graszoden voor gazonnen; b) In 2008 vaste planten inclusief een- en tweejarig perkgoed. Bron: Eurostat Comext

Frankrijk is voor België de belangrijkste exportbestemming van zowel boomkwekerijgewassen als vaste planten. Daarna volgen het Verenigd Koninkrijk, Duitsland en Nederland (zie bijlage 4). De export van boomkwekerijgewassen naar Frankrijk bedroeg in 2008 ongeveer 58 mln. euro. Deze export naar Frankrijk bestond voor 36 mln. euro uit park- en laanbomen, sierheesters en sierconiferen, voor 10 mln. euro aan rododendrons en azalea's, voor 6 mln. euro aan woudbomen, bos- en haagplantsoen en voor 5,5 mln. aan overige boomkwekerijgewassen.

#### 4.2.4 Duitsland

In totaal exporteert Duitsland voor 117 mln. euro aan boomkwekerijgewassen in 2008 (tabel 4.4). De export van vaste planten bedroeg in 2007 bijna 18 mln. euro. Tussen 2000 en 2008 is de waarde van de export van boomkwekerijproducten met 170% gestegen. Deze groei komt vrijwel geheel voor rekening van de export van park- en laanbomen, sierheesters en sierconiferen. Ook de export van vaste planten is toegenomen.

**Tabel 4.4****Export van boomkwekerijgewassen en vaste planten uit  
Duitsland, 1990-2008, in 1.000 euro**

	1990	1995	2000	2005	2007	2008
Boomkwekerijgewassen	46,212	27,463	42,992	76,243	92,327	117,025
- Vruchtbomen	982	611	2,334	2,464	3,045	3,988
- Rododendrons, azalea's	10,280	5,345	4,629	8,265	7,535	9,678
- Rozenstruiken	4,506	4,135	3,828	9,061	9,878	10,049
- Bos- en haagplantsoen	9,284	5,139	4,417	2,420	4,376	16,419
- Park-, laanbomen, sierconiferen, -heesters	21,160	12,233	27,784	54,033	67,493	76,891
Vaste planten a)	5,415	6,453	3,124	15,605	17,715	88,204 b)

a) Inclusief varens, moeras- en waterplanten, met uitzondering van kamerplanten en inclusief graszoden voor gazonnen; b) In 2008 vaste planten inclusief een- en tweejarig perkgoed.

Bron: Eurostat Comext.

Duitsland exporteert voornamelijk naar buurlanden Zwitserland, Nederland, Oostenrijk. Ook de export naar Zweden en Frankrijk is voor Duitsland relatief belangrijk. Behalve groei in de export naar Zwitserland realiseert Duitsland ook met name groei in de export naar Scandinavische landen (Zweden, Noorwegen en Denemarken) en Rusland, Letland en Slowakije. De export van Duitsland naar Polen is vooralsnog beperkt tot een paar miljoen euro per jaar en neemt de laatste jaren niet toe.

#### 4.2.5 Spanje

Van de onderzochte landen is Spanje de kleinste exporteur, met een totale exportwaarde van boomkwekerijgewassen van 71 mln. euro in 2008. Toch laten de cijfers zien dat de exportwaarde van boomkwekerijgewassen tussen 1995 en 2008 met bijna 500% is gestegen. Deze stijging is vooral toe te schrijven aan park- en laanbomen, sierheesters en sierconiferen en aan vruchtbomen, zoals blijkt uit tabel 4.5 hieronder.

**Tabel 4.5****Export van boomkwekerijgewassen en vaste planten uit Spanje, 1990-2008, in 1.000 euro**

	1990	1995	2000	2005	2007	2008
Boomkwekerijgewassen	7,365	12,034	28,819	49,280	69,785	71,352
- Vruchtbomen	2,068	3,630	3,867	12,127	21,328	24,165
- Rododendrons, azalea's	201	22	191	97	166	113
- Rozenstruiken	3,452	1,978	3,039	1,561	573	583
- Bos- en haagplantsoen	535	378	1,589	5,147	6,834	7,241
- Park-, laanbomen, sierconiferen, -heesters	1,109	6,026	20,133	30,348	40,884	39,250
Vaste planten a)	731	235	3,116	3,302	4,560	25,243 b)

a) Inclusief varens, moeras- en waterplanten, met uitzondering van kamerplanten en inclusief graszoden voor gazonnen; b) In 2008 vaste planten inclusief één- en tweejarig perkgoed.

Bron: Eurostat Comext.

Spanje exporteert het meest naar buurlanden Frankrijk, Italië en Portugal. De export van boomkwekerijgewassen naar Nederland is gegroeid van 1,7 mln. in 2000 naar ruim 6 mln. in 2008. Vanwege de ligging dicht bij Marokko en Tunesië staan ook deze twee landen in de top-10 exportbestemmingen van Spanje.

### 4.3 EU-exportmarktaandelen en Balassa-indices

In tabel 4.6 zijn de aandelen weergegeven van de export van boomkwekerijgewassen (exclusief vaste planten) uit een bepaald land ten opzichte van de totale export van boomkwekerijgewassen van de EU-landen. Aangezien de meeste internationale handel in boomkwekerijgewassen van EU-landen een interne EU-aangelegenheid is en over de exporten van niet-EU-landen minder data voorhanden zijn, is ervoor gekozen de EU als de relevante markt te beschouwen.

Nederland heeft verreweg het grootste marktaandeel. Veertig tot 50% van de totale EU-exportwaarde is door Nederlandse bedrijven geëxporteerd naar landen binnen en buiten de EU. Het aandeel van Nederland is tussen begin jaren 1990 en 2000 echter gedaald van ongeveer 50% naar iets meer dan 40%. Deze daling is vooral ten gunste geweest van Italië en Spanje. Sinds 2000 is het marktaandeel van Nederland enigszins gestabiliseerd en zijn de aandelen van Italië en Spanje niet veel meer toegenomen. Tussen 2000 en 2008 is het marktaandeel van Duitsland met 3,6% toegenomen.

**Tabel 4.6** Aandelen in % in de totale EU-exportwaarde van boomkwekerijgewassen (intra- en extra-handel) a)

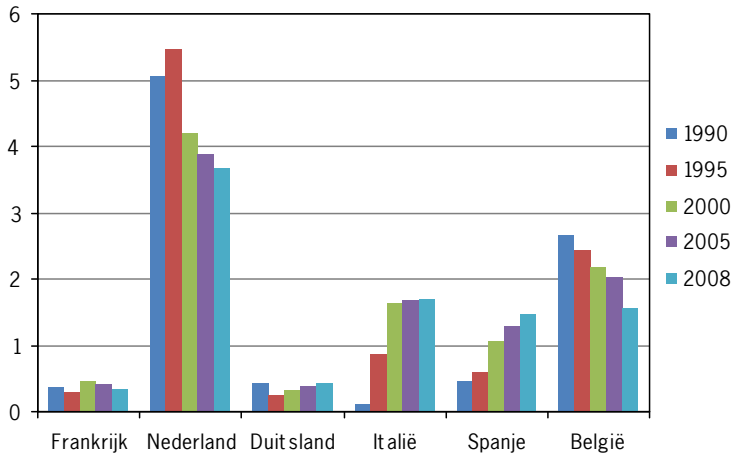
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Frankrijk	5,9	4,4	6,1	4,8	4,1	3,9	3,4
Nederland	50,1	48,8	40,1	38,9	40,3	39,1	39,5
Duitsland	12,4	6,5	7,4	9,4	10,1	9,4	11,0
Italië	1,5	10,0	16,2	15,3	14,8	16,4	15,5
Spanje	2,0	2,8	5,0	6,1	6,3	7,1	6,7
België b)	23,0	20,5	16,9	16,7	13,7	13,9	12,6

a) EU-12 t/m 1994, EU-15 t/m 2003, EU-15/25 in 2004, EU-25 t/m 2006, EU-27 vanaf 2007; b) België tot en met 1998 samen met Luxemburg.

Bron: Eurostat Comext, bewerking LEI.

Behalve naar de exportmarktaandelen kan ook worden gekeken naar de zogenaamde 'revealed comparative advantage' of Balassa-index. De Balassa-index is een indicator voor de mate waarin een land veel of weinig van een bepaald product exporteert, ten opzichte van het totale exportaandeel van een land voor alle producten.<sup>1</sup> Een Balassa-index van meer dan 1 duidt op een relatief sterke concurrentiepositie. Voor een reeks van landen staan de indices voor boomkwekerijgewassen in figuur 4.2.

<sup>1</sup> De Balassa-index in formulevorm,  $RCI_{jt} = (X_j/X_t) / (X_{i,t} / X_{i,w})$  waarbij X staat voor exporten in waarde, i staat voor product(groep) i, j voor land j, t voor totaal van alle goederen, en w voor alle landen. Vanwege de beschikbaarheid van data hebben we hier gekozen voor w = EU-landen.

**Figuur 4.2****Balassa-index boomkwekerijgewassen op basis van EU-handel**

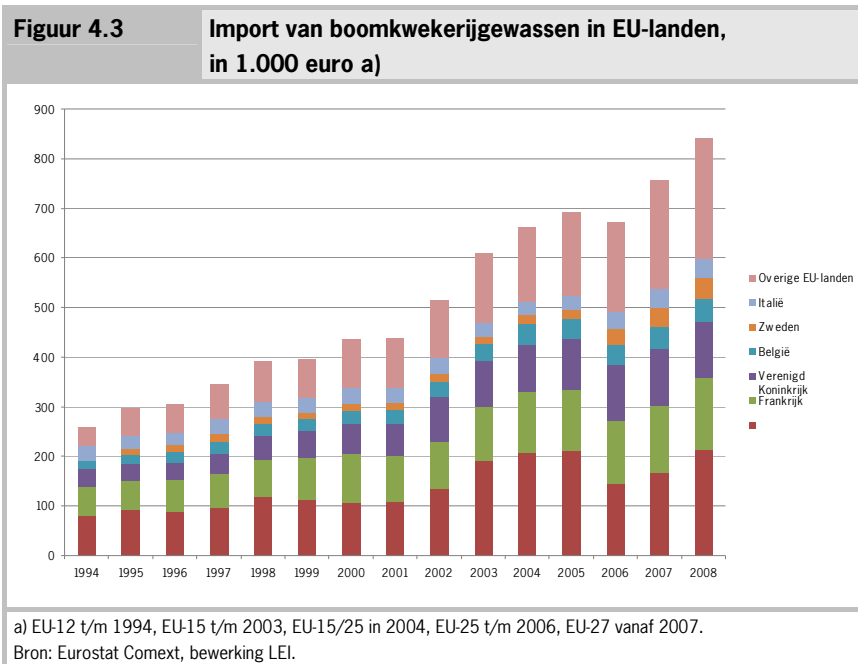
a) België tot en met 1998 samen met Luxemburg.  
Bron: Eurostat Comext, bewerking LEI.

Uit de figuur blijkt de sterke positie van Nederland en de relatieve afname daarvan. Nederland had in 2008 een Balassa-index voor boomkwekerijgewassen van 3,7. Italië en Spanje daarentegen zien de Balassa-index oplopen. Buiten deze landen valt met name de groei van de Balassa-index in Letland (6,8 in 2008) en Litouwen (1,1 in 2008) op. Deze landen zijn echter nog heel bescheiden exporteurs in vergelijking met Nederland. Ook Polen had in 2008 voor boomkwekerijgewassen een Balassa-index van 0,94 en heeft daarmee een hogere index dan bijvoorbeeld Frankrijk en Duitsland. De export van Polen is de afgelopen jaren gestegen naar 28,6 mln. euro in 2008. In vergelijking met Nederland, Italië, Duitsland, België en Spanje is dat nog relatief beperkt.

Voor vaste planten had Nederland in 2007 een Balassa-index van 6,4. De positie van Nederland is ook bij vaste planten de afgelopen jaren geleidelijk iets teruggelopen. Nederland had een aandeel in de EU-export van 67% voor vaste planten in 2007. Duitsland (10%), Denemarken (7%) en België (6%) zijn de andere exporteurs van vaste planten van enige betekenis in Europa. De Balassa-index van Denemarken bedroeg 3,6, wat aangeeft dat Denemarken een relatief sterke positie had. Echter, de handelsstromen zijn in vergelijking met Nederland beperkt.

## 4.4 Import

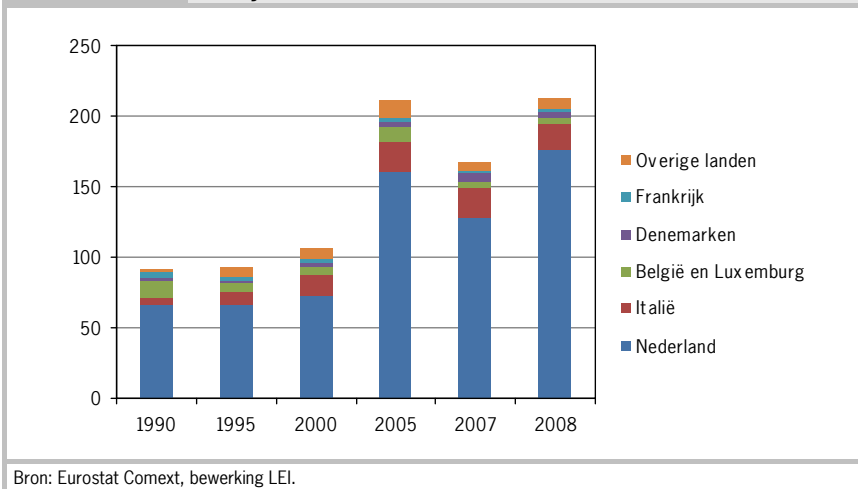
De totale import van boomkwekerijgewassen in alle EU-landen samen was in 2008 842 mln. euro waard. De grootste importerende landen zijn Duitsland, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk (figuur 4.3). De uitbreiding van de EU met 10 landen in 2004 heeft de totale importwaarde in de EU vooralsnog niet noemenswaardig vergroot. Het is wel zo dat landen als Polen, Tsjechië en Roemenië de laatste jaren steeds meer zijn gaan importeren. Ongeveer 65% van de waarde van de geïmporteerde boomkwekerijgewassen betreft park- en laanbomen, sierconiferen, heesters en klimplanten. De totale import van vaste planten (niet in de figuur) door alle EU-landen bedroeg in 2007 ruim 140 mln. euro.



Nederland importeert relatief weinig boomkwekerijproducten. In 2008 importeerde Nederland bijna 19 mln. euro aan boomkwekerijgewassen, waarvan het grootste deel de categorieën park- en laanbomen en rozenstruiken betrof. De vaste planten import van Nederland is beperkt tot ongeveer 10 mln. euro in 2007. Voor 2008 zijn daarover zoals eerder opgemerkt geen cijfers bekend in Eurostat.

In de figuren 4.4 tot en met 4.6 staat de import van boomkwekerijgewassen (exclusief vaste planten) in Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk weer-gegeven, uitgesplitst naar landen van herkomst.

**Figuur 4.4** Import van boomkwekerijgewassen in Duitsland, in miljoen euro

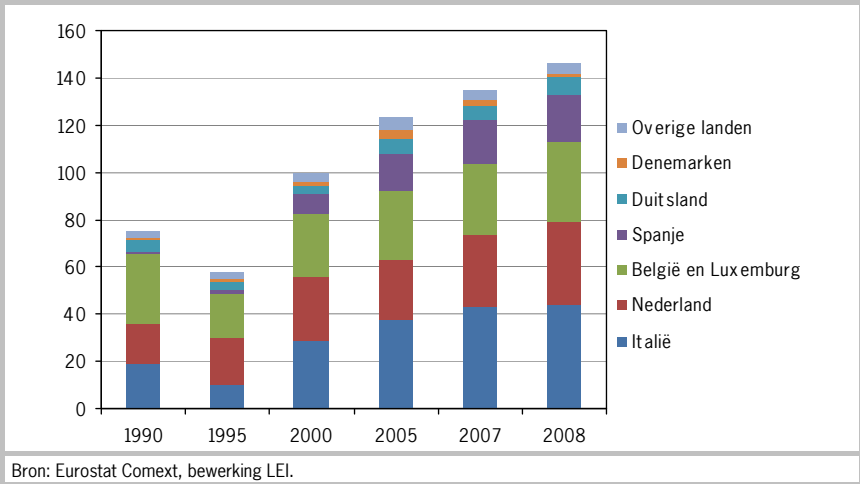


In Duitsland komt meer dan driekwart van de import uit Nederland. In Engeland is het aandeel van Nederland ongeveer 60%. Terwijl het aandeel van Nederland in Duitsland is gestegen, heeft Nederland in Engeland enkele jaren terrein verloren ten gunste van Italië. Deze trend werd echter in 2007 weer gekeerd. Als redenen voor de daling van de export naar Engeland worden genoemd: lokale productie en concurrentie uit Ierland, de wisselkoers en de conjunctuur.

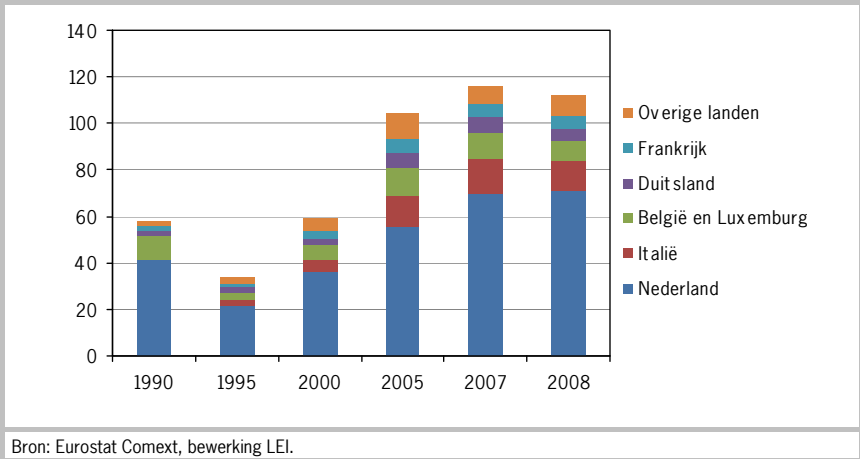
In Frankrijk is de positie van Nederland lang niet zo sterk als in Duitsland en het Verenigd Koninkrijk. Italië is daar de grootste speler (ruim 25%) en ook België (20%) en Spanje (ruim 10%) hebben een relatief groot aandeel in de import van Frankrijk. Het aandeel van Nederland is bovendien afgenomen, maar lijkt zich nu te stabiliseren (figuur 4.6).



**Figuur 4.5** Import van boomkwekerijgewassen in Frankrijk, in miljoen euro



**Figuur 4.6** Import van boomkwekerijgewassen in het Verenigd Koninkrijk, in miljoen euro



In België, de op vier na belangrijkste bestemming van Nederlandse boomkwekerijproducten en vaste planten, is het aandeel van Nederland hoog en relatief stabiel in de afgelopen 7 jaar. Italië is de belangrijkste 'concurrent' van Nederland op de Belgische importmarkt, hoewel Italië en Nederland zich deels richten op de export van andere soorten producten.

## 4.5 Conclusies

- De Nederlandse export van boomkwekerijproducten en vaste planten is de afgelopen jaren in waarde flink gestegen volgens Eurostat. Nederland exporteerde in 2008 voor een totaal van ongeveer 421 mln. euro aan boomkwekerijgewassen (exclusief vaste planten). Park- en laanbomen, sierconiferen, sierheesters en klimplanten (samen 271 mln. euro), bos- en haagplantsoen (woudbomen) (64 mln.), rozenstruiken (46 mln.), en vruchtbomen (29 mln.) waren de grootste productgroepen. De vaste planten export bedroeg in 2007 124 mln. euro. Voor 2008 zijn alleen cijfers bekend van de export van vaste planten en perkgoed tezamen.
- De belangrijkste bestemmingen zijn, op basis van cijfers van boomkwekerijgewassen en vaste planten samen in 2007, Duitsland (33%), Verenigd Koninkrijk (19%), Frankrijk (7%) en België en de Verenigde Staten (allebei 5%). Rusland is een opkomende markt, maar vooralsnog slechts 2,4% van de exportwaarde. Op de Duitse, Engelse en Belgische markt is de positie van Nederland zeer sterk. Tussen 65% en 85% van de import komt uit Nederland. Op de Franse markt is er meer concurrentie van Italië, België en Spanje.
- Export van Nederlandse producten wordt voornamelijk afgezet bij andere boomkwekers (inmiddels vooral voor directe verkoop als aanvulling op het eigen sortiment in plaats van voor doorteelt), tuincentra, groothandel en bouwmarkten. Het aandeel van de bouwmarkten neemt toe, vooral door export naar Duitsland waar de bouwmarkten een relatief groot marktaandeel hebben.
- Spanning tussen fytosanitaire vereisten enerzijds en gewasbeschermingsmiddelen beleid anderzijds wordt algemeen beschouwd als een belangrijk knelpunt voor de export naar met name landen buiten de EU.
- Na Nederland is Italië de grootste exporteur. Italië exporteerde in 2008 voor ongeveer 165 mln. euro aan boomkwekerijgewassen. De export van Italië groeit harder dan die van Nederland. Een kwart van de Italiaanse export gaat naar Frankrijk. Een reden voor de toename van de export van Italiaanse producten is dat de Italiaanse sector nu meer produceert dan de eigen markt nodig heeft. Grote handelskwekerijen exporteren inmiddels producten rechtstreeks naar tuincentra in heel Europa. Voor de export van Italiaans product naar Noord- en Oost-Europa is de winterhardheid van de producten echter een belangrijk obstakel. (Linssen et al., 2008).
- België, Duitsland en Spanje zijn de andere 'grote' boomkwekerijexporteurs van Europa, met respectievelijk ongeveer 135, 117 en 71 mln. euro exportwaarde aan boomkwekerijgewassen in 2008. De export van vaste planten

vanuit deze landen is vooralsnog beperkt, met respectievelijk 11, 18 en 5 mln. euro export in 2007. Vooral Spanje laat de afgelopen jaren een sterke groei van de export zien. Spanje exporteert met name sierconiferen en heesters, en vruchtbomen richting Frankrijk en Italië.

- Nederland had in 2008 een aandeel van 40% in de totale exportwaarde van boomkwekerijgewassen van alle EU-landen. Italië (16%) en België (13%) volgen op afstand. Het exportaandeel van Nederland is echter wel afgenomen, vooral ten gunste van Spanje, Italië en Duitsland. Vooral tussen 1995 en 2000 nam het aandeel van Nederland af. Daarna is het aandeel min of meer gestabiliseerd. Voor vaste planten is de positie van Nederland nog dominantier dan voor boomkwekerijgewassen. In 2007 had Nederland een aandeel van 67% in de totale export van EU-landen.
- De Balassa-index is een indicator voor de concurrentiekracht van een land in de export van een bepaald product. Nederland heeft met een Balassa-index van 3,7 voor boomkwekerijgewassen (exclusief vaste planten) een heel goede positie. Wel is de positie van Nederland ook volgens deze indicator verslechterd ten opzichte van met name Italië en Spanje.
- Het Nederlandse aandeel in de import van Duitsland is stabiel tussen 70 en 80%. Vooral Italië ziet het importmarktaandeel op de Duitse markt toenemen ten koste van de overige landen. Polen is vooralsnog nauwelijks een concurrent voor Nederland op de Duitse markt. In het Verenigd Koninkrijk heeft Nederland tussen 1995 en 2006 wel iets aan importmarktaandeel verloren (het aandeel was ongeveer 63% in 2007) ten gunste van export vanuit Italië en Duitsland. In 2007 lijkt in deze daling een omslag te hebben plaatsgehad en is de positie van Nederland weer verbeterd. Op de Franse importmarkt is Nederland lang niet zo dominant. Vooral Italië is een sterke speler in Frankrijk. De positie van Nederland op de Franse markt is verslechterd ten opzichte van Italië, Spanje en België.

# 5 Consumentenmarkt

---

## 5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk worden een aantal belangrijke consumentenmarkten kort beschreven. Er wordt niet ingegaan op de professionele markt en de institutionele markt omdat daarover zeer weinig gegevens beschikbaar zijn. Uit figuur 3.1 blijkt wel dat de consumentenmarkt 60% van de totale afzetmarkt in Nederland omvat. Gegevens over de consumptie van boomkwekerijgewassen en het consumentengedrag in de diverse landen zijn schaars. De meeste informatie in dit hoofdstuk is afkomstig uit diverse onderzoeken van het Productschap Tuinbouw.

## 5.2 Nederland

In tabel 5.1 zijn de consumentenbestedingen van Nederlandse huishoudens aan tuinonderhoud en bloemen weergegeven. De cijfers zijn afkomstig van het CBS-Budgetonderzoek (1992-2000, 2003-2004) en betreffen alle uitgaven aan huur en onderhoud van de tuin, materiaal en gereedschap voor de tuin en kamerplanten, bloemen en dergelijke. Gemiddeld besteedde een Nederlands huishouden in 1992 264 euro per jaar aan deze producten. In 2004 was dit bedrag gestegen naar 378 euro. In percentage van de totale bestedingen zijn de bestedingen echter iets afgenomen tot 1 à 1,6%. Met name 2- en 3-persoonshuishoudens besteden relatief veel geld aan de tuin, planten en bloemen. Omdat in het CBS-budgetonderzoek geen uitsplitsing wordt gemaakt naar tuinplanten en kamerplanten geven de cijfers slechts een globaal beeld van de marktontwikkeling van boomkwekerijproducten.

In de *Monitor Tuinbeleving* van het Productschap Tuinbouw (Linssen en Vermeire, 2008) is op basis van consumentenonderzoek vastgesteld dat in 2007 voor ongeveer 132 euro per tuinbezitter (huishouden) aan tuinplanten werd uitgegeven (inclusief eenjarig perkgoed). Ten opzichte van 2002 constateert het onderzoek een stijging van 20 euro per tuinbezitter. In een onderzoek van Nibud (Tuinuitgaven, 2004) komt een vergelijkbaar bedrag naar voren: een tuinbezitter besteedde in 2004 ongeveer 100 euro aan bomen, struiken en planten en nog eens 20 euro aan bollen en zaden. In het onderzoek van PT komt naar voren dat de belangrijkste aankoopcriteria van tuinbezitters de kwaliteit van planten zijn, of de planten passen bij de sfeer van de tuin en of het verkooppunt dicht in de

buurt is. Voor bijna de helft van de respondenten is geld geen belangrijk criterium voor de aankoop van tuinplanten. In 2007 vond ongeveer 60% van de respondenten (tuinbezitters) in het onderzoek dat groen in de wijk belangrijker is dan parkeerplaatsen. Bijna alle mensen vinden het belangrijk dat de woonomgeving er mooi uitziet. Ongeveer de helft van de mensen keek iedere maand of vaker naar een tv-programma over tuinieren. Daarmee zijn tv-programma's over tuinieren iets minder bekeken dan in 2002, maar nog steeds een belangrijke aanjager voor de aandacht voor tuinieren.

<b>Tabel 5.1 Gemiddeld besteed bedrag per jaar aan tuin en bloemen in Nederland in euro per huishouden en naar grootte van het huishouden in % van de totale bestedingen</b>						
	1992	1995	2000	2000 b)	2003 b)	2004 b)
Tuin en bloemen (2220)	264	296	376	376	408	378
- huur en onderhoud tuin (222000)	70	98	84	84	90	90
- materiaal en gereedschap tuin (222100) a)	65	79	155	155	185	158
- kamerplanten, bloemen e.d. (222200)	129	118	137	137	133	129
<i>Besteding aan tuin en bloemen in % van totale bestedingen</i>						
1-persoonshuishouden	1,4	1,4	1,2	1,2	1	1,2
2-persoonshuishouden	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,6
3-persoonshuishouden	1,4	1,4	1,5	1,6	1,8	1,4
4-persoonshuishouden	1,4	1,5	1,9	1,9	1,4	1
>= 5-persoonshuishouden	1,3	1,3	1,1	1,1	1	1
a) Exclusief tuinmeubilair; b) Na 2000 nieuwe definitie huurwaarde. Bron: CBS-budgetonderzoek; productgroep 2220 tuin en bloemen.						

De totale consumentenbestedingen aan boomkwekerijproducten (exclusief perkgoed en bollen) in Nederland bedroegen in 2007 ongeveer 296 mln. euro, volgens cijfers van het Productschap Tuinbouw. Deze bestedingen zijn in de periode 2003-2007 min of meer gelijk gebleven (tabel 5.2). Het grootste deel van de consumentenbestedingen heeft betrekking op vaste planten. Ongeveer 45% van de bestedingen in 2007 betrof deze productgroep, gevolgd door sierheesters (13%), bomen (13%) en kuitplanten (10%) (Meeder en Vermeire, 2008). De overige productgroepen hebben een aandeel tussen 2 en 6% ieder. Ten opzichte van een jaar eerder is de verdeling naar productgroepen min of meer gelijk gebleven. De laatste jaren is ook het mediterrane sortiment in opkomst (*De Boomkwekerij*, 2008). Steeds meer planten en bomen die in Nederland kunnen overwinteren, vinden hun weg naar de consument. Nederlandse kwekers spelen

ook in op de marktkansen en bedienen de verschillende afzetkanalen met deze 'uithemse' producten. Voor de afzet van boomkwekerijproducten en vaste planten speelt voornamelijk het weer een belangrijke rol. Goed weer in het voorjaar zorgt voor meer afzet.

<b>Tabel 5.2</b>		<b>Consumentenbestedingen boomkwekerijproducten, in miljoen euro</b>				
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	
Nederland	278	273	270	272	296	
Bron: Meeder en Vermeire (2008).						

Het belangrijkste afzetkanaal binnen de consumentenmarkt voor boomkwekerijproducten in Nederland en de meeste andere landen is het tuincentrum. De dominantie van de tuincentra is groot met een aandeel van 72% in 2007 (Meeder en Vermeire, 2008). Sinds 2003 hebben de tuincentra echter wel aan marktaandeel verloren. In 2003 hadden zij nog een marktaandeel van 77%. Bouwmarkten en supermarkten hebben in Nederland vooralsnog een beperkt marktaandeel. Samen zijn deze afzetkanalen goed voor ongeveer 5% van de markt. Verwacht wordt echter dat het belang van de bouwmarkten, supermarkten en woonwinkels verder zal toenemen. Afzet van boomkwekerijproducten via hoveniers is in tabel 5.3 niet meegenomen. De omzet van hoveniers betreft voornamelijk aanleg en onderhoud van de tuinen. Tuinplanten en bomen betreffen slechts een deel van de totale omzet van de hoveniersbranche. Hoveniers leveren, naast diensten aan de institutionele markt, voornamelijk diensten aan mensen met een eigen huis, een relatief grote tuin en een hoger dan gemiddeld inkomen en aan mensen die buiten de grote steden wonen.

<b>Tabel 5.3</b>	<b>Aandeel afzetkanalen consumentenmarkt, in %</b>					
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Tuincentra	77	74	73	73	72	71
Kwekerij	8	8	7	12	12	10
Bloemenwinkel	4	4	5	4	3	4
Markt	3	3	3	2	2	2
Supermarkten	2	3	2	2	2	4
Bouwmarkten	3	3	3	3	3	4
Overig	3	5	7	4	6	5
Totaal	100	100	100	100	100	100

Bron: Meeder et al. (2009).

### 5.3 Duitsland

Duitsland is voor Nederland een zeer belangrijke afzetmarkt. Duitsland importeert ongeveer 15% à 20% van de boomkwekerijproducten en vaste planten voor de Duitse markt, waarvan 70% à 80% uit Nederland. In Duitsland werd in de afgelopen jaren voor ongeveer 800 à 900 mln. euro per jaar aan boomkwekerijproducten en vaste planten gekocht door consumenten (tabel 5.4). Uit de cijfers is vanaf 2003 geen duidelijke toe- of afname van de bestedingen te constateren.

<b>Tabel 5.4</b>	<b>Consumentenbestedingen boomkwekerijproducten in Duitsland</b>					
	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Bevolking in miljoen personen	82.54	82.53	82.5	82.44	82.31	82.44
Euro per 100 personen	971	1.132	1.074	1.124	1.056	1.099
Totaal in miljoen euro	801,5	934,2	886,0	926,6	869,2	906,0

Meeder et al. (2009), bewerking LEI.  
Bron: Bevolking: Eurostat.

In Duitsland zijn niet de tuincentra maar de kwekerijen het belangrijkste afzetkanaal (24%). Tuincentra hebben in Duitsland een veel kleiner marktaandeel dan in Nederland. Bouwmarkten hebben in Duitsland een aanzienlijk hoger marktaandeel dan in Nederland. Het zijn ook met name de Duitse bouwmarkten waarop veel exporteurs van boomkwekerijproducten en vaste planten uit Nederland zich richten. Maar liefst 44% van de export van Nederlandse exporteurs (exclusief bloemisterijexporteurs) naar Duitsland was bestemd voor bouwmarkten en

woonwinkels. Tuincentra (13%) en boomkwekers (17%) zijn ook relatief belangrijke afzetkanalen voor Nederlandse exporteurs (Meeder en Vermeire, 2008). Afgezien van een toename van het marktaandeel van 'overige kanalen' in de consumentenbestedingen zijn er weinig opmerkelijke ontwikkelingen op de Duitse consumentenmarkt te zien in de afgelopen jaren, als het gaat over de globale verdeling van de afzetkanalen.

Veel gegevens over de Duitse afzetmarkt zijn niet voorhanden. Waarschijnlijk zijn binnen Duitsland de verschillen voor de diverse producten en regio's relatief groot, vanwege de omvang van het land en economische en cultuurverschillen tussen de regio's.

<b>Tabel 5.5</b>		<b>Afzetkanalen boomkwekerijproducten en vaste planten in Duitsland</b>				
	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	
Tuincentra	21	20	21	19	19	
Kwekerij	28	27	22	24	26	
Bloemenwinkel	9	9	9	10	9	
Markt	4	4	4	4	4	
Postorder	3	4	5	4	4	
DHZ	20	19	21	20	18	
Supermarkten	12	12	12	12	13	
Overige kanalen	3	5	6	7	7	

Bron: Meeder en Vermeire (2008).

## 5.4 Verenigd Koninkrijk

De consumentenbestedingen aan boomkwekerijproducten in het Verenigd Koninkrijk bedragen zo'n GBP640 mln. in 2007, ofwel 935 mln. euro tegen de gemiddelde wisselkoers van 2007 (Meeder en Vermeire, 2008). De bestedingen schommelen van jaar tot jaar, maar er is geen duidelijke opwaartse of neergaande trend te zien. In het algemeen kan gesteld worden dat de bestedingen van Engelse consumenten aan tuinartikelen in de periode 2004 tot en met 2007 relatief laag was. Slecht tuinweer, een hoge rentestand en minder aandacht voor tuinieren in tv-programma's worden genoemd als redenen voor de relatief slechte jaren (Horticultural Retailing Market Report 2008, press release).



**Tabel 5.6 Consumentenbestedingen boomkwekerijproducten**

	2002	2003	2004	2005	2006	2007
In mln. GBP	673	724	653	607	642	640
Wisselkoers GBP/euro	0,63	0,69	0,68	0,68	0,68	0,68
In miljoen euro	1.070	1.046	962	888	942	935

Bron: Meeder en Vermeire (2008); ECB, bewerking LEI.

Van de meerjarige tuinplanten (boomkwekerij en vaste planten) is het grootste deel (op basis van bestedingen in 2007) vaste planten (29%), gevolgd door heesters in pot kleiner dan 4 liter (16%), rozen (7%) en klimplanten (7%). Grootste stijgers in de bestedingen van boomkwekerijproducten waren in 2007 rodo-dendrons en azalea's (+46%), fruitbomen en planten (+43%) en klimplanten (+17%). Grootste dalers waren varens en grassen (-23%) (HTA). Met name de stijging van de verkoop van fruitbomen en kruiden in het Verenigd Koninkrijk valt op. Als commentaar op de *HTA Garden Industry Monitor 2007* zei directeur Tim Briercliffe van HTA:

'This data illustrates how products really can go in and out of fashion within the garden industry. Of particular note is the growth in sales of edible seeds, young edible plants, fruit trees and herbs - indicating how more people are having a go at growing their own fruit and vegetables.'  
[www.the-hta.org.uk](http://www.the-hta.org.uk).

In tabel 5.7 staat de verdeling van de verkoop van boomkwekerijproducten naar afzetkanaal in 2006 en 2007. De tuincentra en kwekers zijn net als in Nederland het belangrijkste afzetkanaal met een marktaandeel van samen 57%, gevolgd door bouwmarkten, supermarkten, postorders en overige afzetkanalen. In het seizoen 1999/2000 was het aandeel van de tuincentra en kwekerijen samen 54% en dat van de bouwmarkten 13% (Van Dijk, 2002).

Tuincentra en kwekerijen waren, zijn en blijven het belangrijkste verkoopkanaal in het Verenigd Koninkrijk. Met name heesters, naaldbomen, varens en siergrassen, kruidenplanten en vaste planten worden veel in tuincentra verkocht. De gemiddelde Britse consument besteedde in 2007 ongeveer 17 pond (25 euro) aan tuinplanten bij het tuincentrum (Van Dijk, 2008). In Engeland bestaan een hele reeks tuincentraketens en veel zelfstandige tuincentra. De belangrijkste tuincentraketens waren in 2007 Wyevale en Dobbies. De tuincentra zaten al enkele jaren in moeilijke tijden. Er vindt dan ook verdere concentratie plaats, waarbij zelfstandige tuincentra worden overgenomen door ketens. In 2007 heeft

supermarktbedrijf Tesco de grote tuincentrumketen Dobbies overgenomen. Een bericht van HTA (Horticultural Trades Association, 16 mei 2008) laat weten dat de tuincentra hun positie in de markt voor planten en tuinartikelen in de afgelopen jaren hebben verstevigd. In 2007 hadden de tuincentra een marktaandeel van 36% in de verkoop van planten en tuinartikelen, en een marktaandeel van 47% in de verkoop van planten alleen. Voor de tuincentra is dat goed nieuws. Consumenten blijven planten en tuinartikelen kopen ondanks de economisch moeilijke tijden.

Bouwmarkten hebben een minder breed assortiment en doen het vooral goed in de productgroepen heideplanten, rododendrons en azalea's en rozenstruiken. Dat bouwmarkten in het Verenigd Koninkrijk een belangrijke rol spelen in de verkoop van tuinplanten blijkt wel uit het feit dat de gemiddelde Britse consument maar liefst 6,6 keer per jaar tuinplanten koopt bij een bouwmarkt. De belangrijkste bouwmarkten zijn B&Q en Homebase met 52% en 33% marktaandeel als het gaat om tuinplanten via bouwmarkten (Van Dijk, 2008). Supermarkten hebben in het Verenigd Koninkrijk een belangrijk marktaandeel. Met 9% is de verkoop van boomkwekerijproducten en vaste planten via supermarkten in Engeland iets minder belangrijk dan in Duitsland, maar vergelijkbaar met Frankrijk. De supermarkten zijn in Engeland wel een stuk belangrijker voor de verkoop van boomkwekerijproducten dan in Nederland. In Engeland spelen de supermarkten (inclusief internetverkoop) al een heel belangrijke rol in de verkopen van bloemen (69%) en potplanten (42%) (Van Dijk, mei 2008). Postorder is traditioneel een afzetkanaal dat zich toelegt op bloembollen, zaden en jonge planten. Tussen 2006 en 2007 hebben de bouwmarkten iets van hun marktaandeel verloren ten gunste van supermarkten en postorder (Horticultural Trades Association, 16 mei 2008).

In 2007 bleek uit onderzoek van HTA dat internet veel mogelijkheden kan bieden voor aanbieders van tuinproducten. Veel consumenten gebruiken internet om aankopen te doen en tuinliefhebbers zijn daarop geen uitzondering. Internet is een gemakkelijke manier om informatie over planten te communiceren naar consumenten. Consumenten zijn bovendien geneigd via internet op zoek te gaan naar bekende merken van tuincentra en andere afzetkanalen. Dit biedt een kans voor vergroting van het marktaandeel van de bekende tuincentramerken.

	2006	2007
Tuincentrum en kweker	57	57
DHZ	18	14
Supermarkten	7	9
Postorder	6	8
Overige kanalen	13	12

Bron: Meeder en Vermeire (2008).

## 5.5 Frankrijk

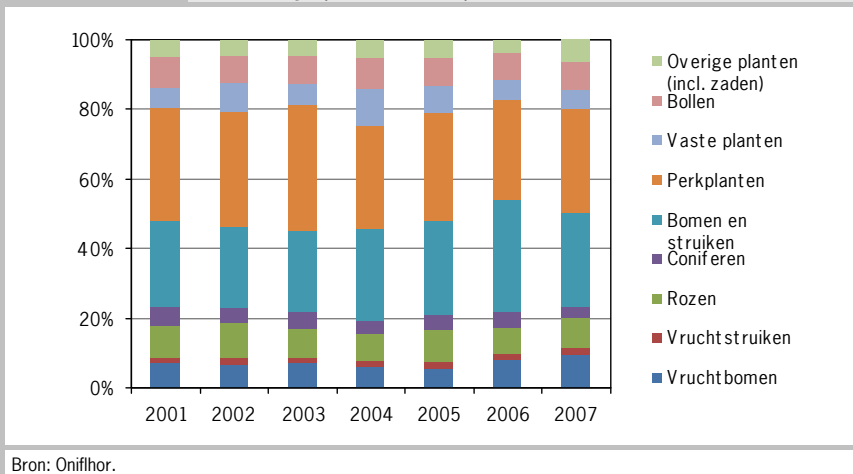
In Frankrijk is de markt voor boomkwekerijproducten en perkplanten al enige jaren stabiel tussen 730 en 750 mln. euro per jaar (Cijfers afkomstig van PT en Oniflhor). In het totaalcijfer zijn ook de verkopen van bollen en van bloemzaden en graszaden inbegrepen. Op basis van de verdeling van de bestedingen in 2007 blijkt dat de verkopen voor ongeveer 32% perkplanten betrof, 40% sierconiferen, heesters en overige bomen, 11% fruitbomen en struiken en 9% rozen (Oniflhor; Meeder en Vermeire, 2008).

	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Frankrijk	783	736	748	728	732	885 a)	917 a)

a) Voorlopige cijfers.  
Bron: Meeder et al. (2009).

Tussen 2002 en 2006 nam het marktaandeel van vaste planten en perkplanten geleidelijk af ten gunste van bomen en stuiken. In 2007 werd die trend echter gekeerd en steeg het aandeel van de vaste planten en perkplanten weer iets. Vaste planten maken in Frankrijk een relatief klein deel uit van de verkopen, met ongeveer 66 mln. euro in 2002 en 42 mln. euro in 2007. Sierconiferen hebben in Frankrijk een betrekkelijk klein marktaandeel met ongeveer 2-4% van de verkopen (zie figuur 5.1).

**Figuur 5.1** Verdeling van verkopen van tuinplanten naar productgroepen in Frankrijk (naar waarde)



De verdeling naar afzetkanaal (boomkwekerij inclusief eenjarige zomerbloei-ers) staat in tabel 5.9. Tuincentra en kwekerij hebben samen ongeveer hetzelfde marktaandeel als in het Verenigd Koninkrijk. Tuincentra hebben bovendien hun positie de afgelopen jaren weten te versterken, ten koste van de kwekerijen. Ook supermarkten en postorders hebben een behoorlijk marktaandeel, met elk 10%. De bouwmarkten hebben met 4% een relatief klein marktaandeel in Frankrijk.

**Tabel 5.9** Afzetkanalen boomkwekerijproducten en perkplanten in Frankrijk

	2003	2004	2005	2006	2007
Tuincentra	30	31	32	33	34
Kwekerij	26	24	25	26	22
Bloemenwinkel	9	8	9	8	8
Markt	6	5	4	4	5
Postorder	8	10	8	9	10
DHZ	4	5	4	3	4
Supermarkten	10	9	9	10	10
Overige kanalen	7	8	9	7	7

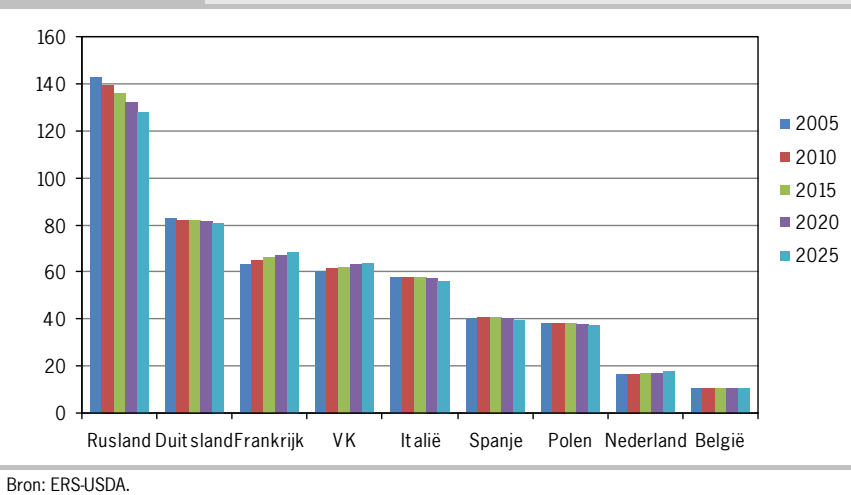
Bron: Meeder en Vermeire (2008).

## 5.6 Bevolkingsgroei en inkomensontwikkelingen

In deze paragraaf wordt aandacht besteed aan bevolkingsgroei en inkomensontwikkelingen als indicatoren voor de ontwikkeling van de consumentenvraag in de verschillende landen. Hierbij moet worden opgemerkt dat het verband tussen bevolkingsgroei en inkomen enerzijds en bestedingen aan boomkwekerijproducten anderzijds niet éénduidig is. In het algemeen lijkt een toename van de bevolking en/of inkomen een positief effect op de vraag naar boomkwekerijproducten te hebben (*ceteris paribus*), maar de omvang van het effect is lastig in te schatten en andere factoren, zoals het weer, aandacht voor openbaar groen, tuin-inrichting en trends op tuingebied, hebben mogelijk een grotere invloed.

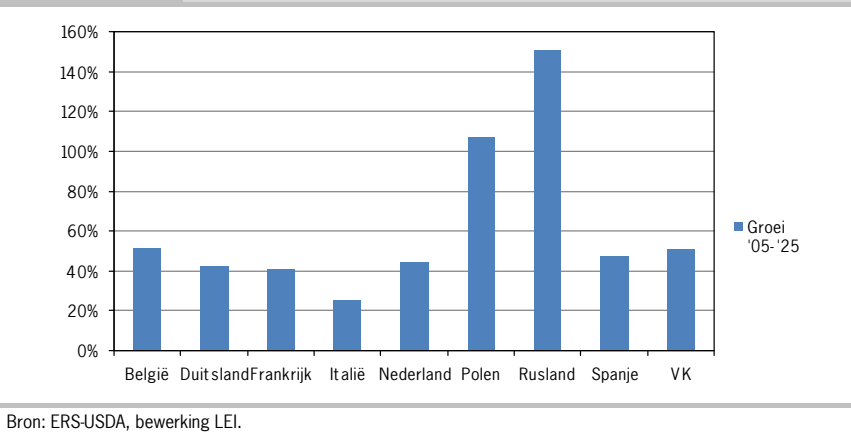
In figuur 5.2 staat een prognose van ERS-USDA over de omvang van de bevolking van de verschillende landen tot 2025 in miljoen personen. De wereldbevolking zal de komende decennia tot 2025 nog toenemen met ruim 20%. De prognose van FAO gaat uit van een verdere groei van de wereldbevolking na 2025 tot bijna 9 mld. mensen in 2050. De bevolking van de EU-27 is min of meer stabiel rond 490 mln. mensen. Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk en Nederland laten nog een (lichte) groei zien, maar vooral in Rusland, Duitsland en Polen neemt de bevolking af. Wat dat betreft liggen er dus kansen in Engeland en Frankrijk. In Rusland neemt de bevolking weliswaar af, maar daar tegenover staat een grote groei van het inkomen per inwoner (figuur 5.3). Ook in Engeland, Spanje en Polen zullen de reële inkomens de komende 20 jaar nog sterk stijgen, volgens deze prognoses. Italië, Frankrijk, Duitsland en Nederland kennen de kleinste toename in het reële inkomen. Met name in Italië is de verwachte inkomensstijging beperkt, waardoor de Italiaanse producenten mogelijk moeite krijgen op de eigen thuismarkt.

**Figuur 5.2** Bevolkingsomvang in miljoen personen, prognose van VN, 2005-2025



Bron: ERS-USDA.

**Figuur 5.3** Groei reëel nationaal inkomen in dollars (2005-2025), in %



Bron: ERS-USDA, bewerking LEI.

## 5.7 Conclusies

- Nederlanders geven jaarlijks ongeveer 1 tot 1,8% van het huishoudbudget uit aan de tuin en bloemen (CBS). Naast bomen, planten, bollen en bloemen gaat het dan ook om de huur en onderhoud van de tuin, gereedschap en materialen. Per tuinbezitter lagen de uitgaven aan tuinplanten in 2007 op

ongeveer 132 euro (Linssen en Vermeire, 2008). Bij de aankoopbeslissing speelt voor de Nederlandse consument de kwaliteit van de planten, of de planten passen bij de sfeer van de tuin en de nabijheid van de winkel een belangrijke rol. Consumenten lijken de laatste jaren veel belang te hechten aan de woonomgeving. De eigen tuin en het openbaar groen worden belangrijk gevonden. In totaal besteedden de Nederlanders in 2007 voor 296 mln. euro aan boomkwekerijproducten en vaste planten. Tuincentra zijn in Nederland het belangrijkste afzetkanaal (72%), gevolgd door de kwekerij (12%). Bloemenwinkels hebben een marktaandeel van 3% evenals bouwmarkten. In Nederland kopen consumenten relatief veel vaste planten. De boomkwekerijsector in Nederland is de laatste jaren tamelijk innovatief. Nieuwe concepten en producten stimuleren de afzet. Winterharde in Nederland geproduceerde mediterrane bomen en struiken hebben bijvoorbeeld een plaats gekregen op de Nederlandse markt.

- In Duitsland bedroegen de bestedingen aan boomkwekerijproducten in 2007 ongeveer 900 mln. euro (schatting LEI op basis van cijfers PT, 2008). De kwekerijen zijn in Duitsland het belangrijkste afzetkanaal (26%), gevolgd door tuincentra (19%) en bouwmarkten (18%). Vooral de positie van de bouwmarkten in Duitsland is uitzonderlijk. Nederlandse exporteurs richten zich in belangrijke mate op dit afzetkanaal in Duitsland. Veel verschuivingen in de afzetkanalen kunnen de afgelopen jaren niet worden geconstateerd in Duitsland.
- In het Verenigd Koninkrijk liepen de bestedingen de afgelopen jaren ook wat terug, tot 640 mln. pond (935 mln. euro) in 2007. Pas afgelopen jaar lijkt er enige verbetering te hebben plaatsgevonden op de Engelse markt. Ook in het Verenigd Koninkrijk hebben bouwmarkten een relatief groot marktaandeel met circa 14% in 2007. Tuincentra en kwekers hadden met samen 57% echter het grootste marktaandeel.
- Hoewel geen hele grote veranderingen kunnen worden geconstateerd in de bestedingen van consumenten op de belangrijkste afzetmarkten, is wel sprake van een toename van de vraagsturing door grote afnemers. De opkomst van groter afnemers zoals bouwmarkten en supermarkten zorgt ervoor dat het steeds belangrijker is geworden goed in te spelen op de vraag van de afnemers en in staat te zijn te voldoen aan de specifieke wensen van deze afnemers.

## 6 Conclusies

---

In dit hoofdstuk worden de belangrijkste bevindingen en conclusies uit de voorgaande hoofdstukken samengevat.

Het totale areaal boomkwekerij en vaste planten in Nederland is tussen 2002 en 2008 met bijna 25% gestegen. De grootste groei werd gerealiseerd bij de sierheesters en klimplanten (+66%), laan- en parkbomen (+28%) en bos- en haagplantsoen (+24%). Als de areaalontwikkelingen in Nederland worden vergeleken met de andere landen, dan valt op dat in geen van die landen de toename van het areaal zo groot geweest is als in Nederland. Op lange termijn is in alle onderzochte landen een gemiddelde stijging waarneembaar van de arbeidsproductiviteit. De stijging is het grootst in Italië en Nederland. Enkele knelpunten ten aanzien van de primaire productie die uit het onderzoek naar voren zijn gekomen zijn het vinden van voldoende en goed opgeleid personeel, het verbod op bepaalde chemische bestrijdingsmiddelen wat de afgelopen tijd voor onrust onder kwekers zorgt, en ruimte. Door uitbreiding van de bedrijven wordt de ruimte in de bestaande boomteeltgebieden een steeds groter knelpunt. Ook de vervoersproblematiek is een veel gehoord knelpunt. Door files op de wegen en regels ten aanzien van transport en vervoer wordt het steeds moeilijker om op tijd te leveren. Regelgeving die de boomkwekerijsector raakt (bijvoorbeeld vanuit de Kaderrichtlijn Water) heeft in potentie ook een effect op de concurrentiepositie van bedrijven in verschillende landen. Niet alleen kunnen de regels in verschillende landen tot op zekere hoogte op verschillende manieren worden ingevuld, ook zijn de effecten van het beleid anders doordat bedrijven in verschillende omstandigheden en omgevingen produceren. De Nederlandse boomkwekerijsector heeft desondanks een goede concurrentiepositie. De belangrijkste uitdagingen ten aanzien van de productie liggen op het gebied van ruimte, arbeid, vervoer, water en gewasbescherming.

In de meeste landen nemen de bouwmarkten en supermarkten een steeds belangrijker deel van de markt voor boomkwekerijproducten en vaste planten in. Ook de tuincentra zijn steeds vaker georganiseerd in grote gezamenlijke inkooporganisaties. In het bijzonder in Duitsland heeft dit afzetkanaal een groot marktaandeel.

Traditioneel wordt een groot deel van de boomkwekerijproducten in Nederland afgezet via handelaren. De meeste producten zijn uiteindelijk bestemd voor de export. Een aantal ontwikkelingen heeft invloed op de afzetstructuur. De opkomst van steeds grotere afnemers, zoals binnen- en buitenlandse bouwmark-



ten, heeft er bijvoorbeeld voor gezorgd dat groothandelaren die traditioneel alleen in bloemen en planten handelden, ook boomkwekerijproducten zijn gaan verhandelen. Een groeiend percentage van de boomkwekerijproducten wordt in Nederland afgezet door middel van veilingen en bemiddeling, in plaats van afzet via de traditionele handel. In de periode 2000 tot en met 2008 is de omzet van boomkwekerijproducten via bloemenveiling met bijna 60% toegenomen. Deze verschuiving kan een concurrentievoordeel betekenen voor de Nederlandse telers, wanneer zij hiermee kunnen profiteren van het uitgebreide distributienetwerk van de bloemen- en plantenexporteurs.

Een groot deel van de Nederlandse boomkwekerijproducten is bestemd voor de export. Nederland is de grootste exporteur van boomkwekerijgewassen en vaste planten in Europa. Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk zijn de belangrijkste bestemmingslanden. De export van boomkwekerijgewassen vanuit Nederland is de afgelopen jaren volgens gegevens van Eurostat gestegen van 232 mln. euro in 2000 tot 421 mln. euro in 2008. De grootste groei heeft plaatsgevonden in de export van vruchtbomen en park- en laanbomen, sierheesters, sierconiferen en klimplanten. De export van vaste planten is eveneens gestegen van 83 mln. euro in 2000 tot 124 mln. euro in 2008. Voor 2008 zijn geen aparte cijfers voor de export van vaste planten voorhanden. Inclusief zomerbloeiërs was de exportwaarde 242 mln. euro. Ook de export van de andere onderzochte landen is sterk toegenomen. Met name de export vanuit Spanje en Duitsland is in waarde flink gestegen. Ten opzichte van Nederland is het EU-exportaandeel van deze landen licht toegenomen. De toegenomen concurrentie vanuit Spanje, Italië en Duitsland komt ook tot uitdrukking in de veranderingen in de zogenaamde Balassa-indices. Met name Spanje en in mindere mate Italië en Duitsland zien deze indicator van de concurrentiekracht toenemen, terwijl die in Nederland sinds 1995 voortdurend is gedaald. Desalniettemin heeft Nederland nog altijd een uitstekende concurrentiepositie en is Nederland in vergelijking met deze andere landen nog altijd verreweg de grootste exporteur.

In Nederland besteedden consumenten in 2007 voor ongeveer 296 mln. euro aan boomkwekerijproducten. Het tuincentrum is in Nederland het belangrijkste aankoopkanaal. De bestedingen zijn de afgelopen jaren niet veel toegenomen of afgenomen. In Duitsland, de belangrijkste buitenlandse afzetmarkt voor Nederlandse boomkwekerijproducten, is de consumptie de afgelopen jaren ook min of meer stabiel, rond de 900 mln. euro. In Duitsland is de positie van de bouwmarkten veel belangrijker voor de afzet dan in Nederland. Ook in het Verenigd Koninkrijk zijn supermarkten en doe-het-zelfzaken een relatief belangrijk aankoopkanaal. Inspelen op de wensen van de belangrijke afnemers is belangrijk voor de positie van de Nederlandse kwekers en exporteurs. Zeker

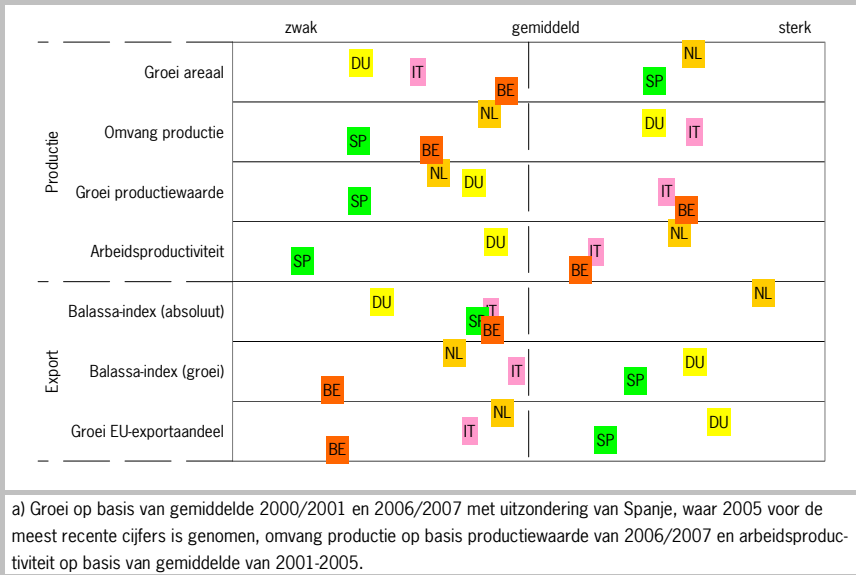
wanneer in acht wordt genomen dat de markt voor boomkwekerijproducten steeds meer een vraaggestuurde markt is geworden.

In figuur 1 worden een aantal kengetallen voor de onderzochte landen vergeleken. Over het algemeen staat Nederland er goed voor ten opzichte van de andere onderzochte landen. Het areaal boomkwekerij is de afgelopen jaren in Nederland gegroeid. De Nederlandse boomkwekerij heeft bovendien een hoge arbeidsproductiviteit en een sterke positie op exportmarkten, die tot uitdrukking komt in een hoge Balassa-index. De figuur is voor wat betreft de exportgegevens en Balassa-indices gebaseerd op cijfers tot en met 2007, waardoor boomkwekerijgewassen en vaste planten te samen kunnen worden bekeken.

De Italiaanse boomkwekerijsector is in productiewaarde de grootste van de onderzochte landen. Italië heeft de afgelopen jaren het areaal zien teruglopen, maar wel een stijging van de productiewaarde gerealiseerd. Wat betreft de groei van de export en de Balassa-index is Italië vergelijkbaar met Nederland. Maar Nederland exporteert met 510 mln. euro in 2007 wel veel meer boomkwekerijproducten en vaste planten dan Italië (164 mln. euro). Duitsland heeft het areaal net als Italië zien afnemen, maar Duitse boomkwekers begeven zich de afgelopen jaren wel steeds meer op exportmarkten. Zowel de Balassa-index als het EU-exportmarktaandeel is flink gestegen. Duitse exporteurs zijn inmiddels goed voor ongeveer 10% van alle exporten door EU-landen. In België is de productiewaarde weliswaar toegenomen, maar dat heeft niet geresulteerd in een betere positie op exportmarkten. Spanje heeft vooralsnog een kleine boomkwekerijsector. Op basis van de productiewaarde is de sector daar niet gegroeid. Deze cijfers lijken echter een vertekend beeld te geven van de ontwikkeling van de Spaanse boomkwekerij. Wanneer gekeken wordt naar de export van Spanje is wel degelijk een sterke groei te zien. Spanje exporteert vooral naar Frankrijk en is inmiddels net zo'n grote leverancier in Frankrijk als Nederland.

De meeste concurrentie voor Nederland komt momenteel uit Italië en Duitsland. Spanje zal waarschijnlijk, met name in Frankrijk, de komende jaren als concurrent sterker worden. Vooralsnog heeft Nederland echter een zeer goede uitgangspositie, vanwege het grote assortiment, een sterke distributie en ondernemerschap in de sector. De verwachting is dat Nederland zijn sterke positie kan behouden, mits de bedrijven voldoende in staat zijn om uit te breiden en zich te ontwikkelen, voldoende kwalitatief goede arbeid beschikbaar is om de groei van de bedrijven en de sector mogelijk te maken, de distributie van producten over de weg niet te veel gaat lijden onder congestie op het wegennet en de sector in staat blijft om te voldoen aan vereisten van het fytosanitair beleid.

**Figuur 6.1 Samenvattend overzicht concurrentiekracht boomkwekerij en vaste planten a)**



# Literatuur

---

Berkhout, P. en C. van Bruchem (red.), *Landbouw-Economisch Bericht 2007*. LEI-rapport 07.01. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2007.

Bont, K. de, *Raakt de kredietcrisis de agrosector?* Rapport 2008-092. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2008.

Boon, J.K., *Arbeidsmarktmonitor tuinbouw 2007; Sectorrapport Groothandel; Groenten en fruit, Bloemkwekerij, Bloembollen en Boomkwekerij*. Productschap Tuinbouw, Zoetermeer, december 2007.

Dijk, J. van, *Ketens in kaart Verenigd Koninkrijk; Deskresearch naar Britse detaillistenketens*. PT 2008-48. Productschap Tuinbouw, Zoetermeer, mei 2008.

Engels, A., 'Spaanse 'boomkwekerij rukt op in Europa'. In: *De boomkwekerij: waarin opgenomen 'De plantenbeurs'* 16 (2003) 13, pp. 18-21. Stichting Vak-informatie Siergewassen, Doetinchem.

Galen, M. van en O. Hietbrink, *Concurrentiemonitor Fruit; Een studie naar de concurrentiepositie van appels, peren en aardbeien*. Rapport 2.08.01. LEI Wageningen UR, Den Haag, Januari 2008.

Greenport Boomteelt Nederland, *Visie en Agenda*. Groeidocument, versie 15 juni 2006.

Hendrix, E., M. Kornelis, S. Pegge en M. van Galen, *Trendwatch; Combining expert opinion*. Social Sciences Group, Wageningen University and Research Centre. The Netherlands, 16 December 2005. (Mansholt Graduate School, Working Paper Series, Discussion paper 25, 2006).

Linssen, V. en R. Vermeire, *Tuinbeleving 2007*. Productschap Tuinbouw, 2008.

Linssen, V., R. Vermeire en W. van den Berg, *Goede Sier; Een visie op de teelt en afzet van Nederlandse houtige siergewassen in pot en volle grond tot 2013*. Rapport 2008/75. Productschap Tuinbouw, Zoetermeer, juni 2008.

Meeder, A., en R. Vermeire, *Marktdata boomkwekerijproducten; Nederland, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk*. Rapport 2008/77. Productschap Tuinbouw, Zoetermeer, augustus 2008.

Meeder, A., E. Slagboom en W. van den Berg, *Marktdata boomkwekerijproducten. Nederland, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en België*. Rapport 2007/49. Productschap Tuinbouw, Zoetermeer, juli 2007.

Meeder, A., E. Slagboom en W. van den Berg, *Marktdata boomkwekerijproducten. Nederland, Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk*. Rapport PT 2009/34. Productschap Tuinbouw, Zoetermeer, september 2009.

Mens, R., 'Belang van Spanje als productieland neemt toe'. In: *De Boomkwekerij*, oktober 2009.

Roso, M. en R. Boschma, 'Noodklok luidt voor boomteelt in Boskoop'. In: *Geografie*, oktober 2007.

Tacken, G.M.L., L.C. Jager, L.F. Puister, M.G.A. van Leeuwen, M.A. de Winter en J.H.M. Wijnands, *Concurrentiemonitor groente*. Rapport 2.07.08. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2007.

Tacken, G.M.L., L.C. Jager, M.A. de Winter en L.F. Puister, *Concurrentiemonitor zuivel; Analyse van de methodiek*. Rapport 2.08.03. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2008.

Winter, M.A. de, G.M.L. Tacken en L.F. Puister-Jansen, *Concurrentiemonitor levend vee; De Nederlandse concurrentiepositie in de handel van varkens en biggen*. Rapport 2008-063. LEI Wageningen UR, Den Haag, 2008.

Zuilichem, H. van en J. K. Boon, *Arbeidsmarktmonitor tuinbouw 2006; Boomkwekerij, inclusief Tuincentra*. Productschap Tuinbouw, Zoetermeer, 3 augustus 2007.

# Bijlage 1

## Verdeling areaal per provincie

<b>Tabel B1.1</b>		<b>Verdeling van oppervlakte boomkwekerij en vaste planten per provincie, in %</b>						
<b>2007 in %</b>	<b>Bos- en haag-plantsoen</b>	<b>Laan- en park--bomen</b>	<b>Vruchtbomen</b>	<b>Rozenstruiken</b>	<b>Sierconiferen</b>	<b>Overige sierheesters en klimplanten</b>	<b>Vaste planten</b>	<b>Totaal</b>
Groningen	2,7	0,6	0,9	5,7	1,0	0,8	0,9	1,3
Friesland	1,2	0,3	0,2	0,0	1,9	1,5	0,9	1,0
Drenthe	2,0	0,2	0,2	0,0	2,5	3,6	8,5	2,2
Overijssel	2,8	2,0	1,1	2,3	12,2	11,8	4,3	5,8
Flevoland	0,0	1,5	19,2	0,0	0,3	1,6	0,9	2,4
Gelderland	5,6	31,2	10,9	1,3	11,6	9,4	9,7	14,7
Utrecht	0,6	1,4	0,5	0,3	1,2	1,7	1,8	1,2
Noord-Holland	1,0	0,2	1,2	0,5	2,0	4,1	17,9	2,8
Zuid-Holland	5,2	3,3	2,5	7,7	5,8	23,6	21,4	9,4
Zeeland	0,1	0,6	4,3	0,7	0,2	0,6	3,3	1,0
Noord-Brabant	69,2	49,1	29,8	19,5	44,8	32,3	19,5	43,8
Limburg	9,6	9,8	29,1	61,9	16,5	9,7	11,0	14,5
Totaal	17,9	26,3	8,6	3,6	16,7	19,2	7,7	100,0

Bron: CBS Landbouwtelling; bewerking LEI.

# Bijlage 2

## Gegevens FSS Eurostat

Voor de gegevens over oppervlakte en aantallen bedrijven in de verschillende landen is gebruik gemaakt van Eurostat-data. Ieder EU-land is verplicht periodiek gegevens aan Eurostat te leveren. De afgelopen jaren is dat voor de FSS-data (Farm Structure Survey) ten minste iedere 2 jaar. Nederland verzamelt in het kader van de CBS landbouwtellingen ieder jaar gegevens over de structuur van de primaire sector. De categorie van bedrijven die het dichtst aansluit bij de sector boomkwekerij is de groep G/5 Nurseries, waaronder:

1. Areas of young ligneous (woody) plants grown in the open air for subsequent transplantation:
  - vine and root-stock nurseries;
  - fruit tree nurseries;
  - ornamental nurseries;
  - nurseries of forest trees (excluding those for the holding's own requirements grown within woodland);
  - trees and bushes for planting in gardens, parks, at the roadside and on embankments (e.g. hedgerow plants, rose trees and other ornamental bushes, ornamental conifers), including in all cases their stocks and young seedlings.
2. Commercial forest-tree nurseries, whether in woodland or outside, are included under G/5, as are non-commercial forest-tree nurseries for the holding's own requirements grown outside woodland. However, the (generally small) nurseries for the holding's own requirements grown within woodland are included with woodland (item H/2).

In tabelvorm:

<b>Forest-tree nurseries</b>		
	<b>Commercial</b>	<b>Non commercial (holding's own use)</b>
In woodland	G/5	H/2
Outside woodland	G/5	G/5

Boomkwekerij onder glas en vaste planten vallen niet onder deze categorie.

## Bijlage 3

### CN-codes internationale handel

Voor de internationale handel in boomkwekerijproducten wordt gebruik gemaakt van gegevens van Eurostat Comext. In de tabel B3.1 staan de onderscheiden productgroepen en de gehanteerde aansluiting met de productiegegevens in hoofdstuk 2. Het onderscheid tussen bos- en haagplantsoen en park- en laanbomen, sierheesters en coniferen is in de handelsdata voornamelijk gebaseerd op het criterium of de bomen normaal gesproken worden gebruikt voor bebosning. De aansluiting met de productiedata is in deze categorie dan ook niet volledig consistent te maken.

<b>Tabel B3.1</b>		<b>Indeling van boomkwekerij producten</b>	
<b>Productiedata</b>	<b>Handelsdata omschrijving (Eurostat)</b>	<b>CN 2007</b>	<b>CN 2008</b>
Bos- en haagplantsoen	Live forest trees (woudbomen)	06029041	06029041
Park- en laanbomen Sierheesters en klimplanten Sierconiferen	Outdoor trees, shrubs and bushes, inclusive their roots	06029049	06029049
Rododendrons en azalea's	Rododendrons en azalea's	06023000	06023000
Rozenstruiken	Roses, whether or not grafted	06024010 06024090	06024000
Vruchtbomen	Trees, shrubs and bushes, grafted or not, of kinds which bear edible fruits or nuts (exclusive vine slips)	06022090	06022090
Vaste planten en perkgoed	Perennial outdoor plants Live perennial outdoor plants inclusive roots n.e.s.	06029051 06029059	06029050



# Bijlage 4

## Exportgegevens

<b>Tabel B4.1</b>	<b>Export boomkwekerijgewassen vanuit Nederland naar bestemmingslanden, in 1.000 euro</b>						
	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Totaal	186.283	206.270	231.762	313.768	369.581	385.884	421.080
Intra-EU	150.690	182.087	194.551	278.569	322.677	335.375	358.934
Extra-EU	35.600	24.179	37.210	35.204	46.898	50.507	62.151
Duitsland	63.855	91.017	97.523	122.794	135.983	144.734	143.610
Verenigd Koninkrijk	41.380	30.815	35.164	56.482	70.455	74.719	72.706
Frankrijk	16.469	23.212	23.845	23.958	26.875	23.324	30.782
België en Luxemburg	12.892	9.126	9.524	17.877	19.820	18.006	21.866
Zwitserland en Liechtenstein	6.617	7.627	5.137	6.066	8.946	11.969	16.032
Italië	9.837	8.551	6.757	10.522	12.337	13.386	15.548
Rusland	0	71	372	4.711	9.862	9.219	13.726
Polen	93	936	2.514	3.834	3.663	6.161	11.883
Ierland	1.348	1.611	2.619	9.711	12.852	12.720	10.761
Zweden	7.523	3.746	3.723	5.818	6.730	9.496	10.622
Oostenrijk	4.979	5.993	5.789	7.965	9.411	7.728	9.302
Noorwegen	2.469	3.661	6.095	7.055	7.291	8.616	8.529
Denemarken	3.511	4.849	5.260	8.362	8.719	7.645	6.662
Tsjechië	0	996	2.319	1.718	2.611	3.595	5.870
Oekraïne	0	249	32	2.167	2.534	2.873	3.264
Spanje en Canarische eilanden	885	1.355	1.672	2.670	3.684	3.236	3.028

Bron: Eurostat Comext.

**Tabel B4.2 Export vaste planten vanuit Nederland naar bestemmings-landen, in 1.000 euro**

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Totaal	41.320	67.082	82.950	122.506	123.726	124.120	nb
Intra-EU	29.980	52.051	51.991	79.363	82.773	85.091	nb
Extra-EU	11.341	15.030	30.953	43.140	40.954	39.028	nb
Duitsland	11.379	26.399	22.225	29.247	26.463	24.341	nb
Verenigd Koninkrijk	5.998	7.688	9.529	16.546	19.657	22.441	nb
Verenigde Staten	5.397	10.593	18.838	26.711	23.244	18.471	nb
Frankrijk	5.849	8.551	9.940	12.459	11.405	11.621	nb
Oostenrijk	1.160	1.879	2.189	4.377	5.524	7.730	nb
Zwitserland en Liechtenstein	2.084	1.568	2.333	4.058	4.243	4.238	nb
Italië	1.840	1.877	1.237	2.999	3.327	3.764	nb
België en Luxemburg	3.709	3.704	3.383	4.581	4.744	3.742	nb
Japan	54	783	1.770	3.543	3.294	3.542	nb
Rusland	0	3	108	898	2.115	3.013	nb
Canada	762	1.042	2.616	2.976	2.463	2.646	nb
Denemarken	990	716	832	1.670	4.229	2.558	nb
Spanje en Canarische eilanden	79	404	577	1.758	1.802	2.416	nb
Zweden	317	455	1.139	1.461	1.467	1.394	nb
Ierland	77	98	413	1.196	1.413	1.299	nb
Kenia	411	10	654	663	1.137	1.282	nb

Bron: Eurostat Comext.

Tabel B4.3	Export boomkwekerijgewassen Italië naar bestemmings-landen, in 1.000 euro						
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Totaal	5.765	42.194	93.510	123.791	135.678	161.453	165.086
Intra-EU	4.755	39.849	85.968	108.789	118.438	139.953	136.356
Extra-EU	1.009	2.347	7.543	15.003	17.237	21.502	28.732
Frankrijk	1.261	12.831	28.733	34.016	37.683	42.171	41.155
Duitsland	1.746	12.988	20.908	16.979	18.330	21.880	22.459
Spanje en Canarische eilanden	432	2.482	7.949	12.923	14.975	16.287	13.276
Verenigd Koninkrijk	312	2.084	6.418	12.515	12.871	15.261	12.259
Nederland	335	3.843	8.675	10.202	9.848	10.122	11.049
Turkije	40	303	2.167	7.441	8.440	8.652	10.656
België en Luxemburg	45	1.289	4.088	5.296	6.569	7.765	7.682
Roemenië	0	0	29	988	1.687	3.752	7.067
Griekenland	458	1.928	2.914	3.429	4.306	5.711	5.928
Zwitserland en Liechtenstein	256	356	1.010	1.299	1.614	2.050	5.763
Oostenrijk	307	1.505	3.226	3.662	3.092	3.209	3.169
Ierland	0	27	537	2.469	3.346	4.350	2.745
Hongarije	8	53	833	2.307	1.839	1.857	2.133
Kroatië	0	400	280	960	1.122	1.855	2.095
Rusland	0	134	54	402	767	2.149	2.000

Bron: Eurostat Comext.

**Tabel B4.4 Export vaste planten Italië naar bestemmingslanden, in 1.000 euro, top-15 landen**

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Totaal	1.283	2.731	2.826	1.765	2.241	2.917	nb
Intra-EU	1.224	2.295	2.690	1.450	1.787	2.675	nb
Extra-EU	59	436	134	317	455	244	nb
Frankrijk	359	433	451	364	424	1.116	nb
Duitsland	35	550	1.226	572	550	447	nb
België en Luxemburg	0	67	157	166	277	323	nb
Griekenland	392	437	79	166	177	242	nb
Spanje en Cana- rische eilanden	343	161	154	139	110	234	nb
Nederland	0	407	340	7	77	165	nb
Turkije	0	25	0	93	359	103	nb

Bron: Eurostat Comext.

**Tabel B4.5 Export boomkwekerijgewassen vanuit België naar bestemmingslanden, in 1.000 euro (tot en met 1998, inclusief Luxemburg)**

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Totaal	85.583	86.676	97.612	134.741	125.994	136.855	134.622
Intra-EU	76.661	80.547	90.158	126.795	117.415	126.213	123.638
Extra-EU	8.921	6.130	7.455	7.949	8.579	10.645	10.984
Frankrijk	30.328	29.239	34.100	54.179	53.884	54.105	57.846
Verenigd Koninkrijk	7.689	5.364	10.365	13.740	15.083	20.815	14.428
Duitsland	13.662	17.977	12.512	11.763	10.225	10.854	11.243
Nederland	11.552	9.754	10.710	16.835	8.941	11.036	10.739
Italië	9.811	9.963	9.030	11.486	12.021	11.237	9.852
Zwitserland en Liechtenstein	2.010	2.543	3.192	3.165	4.153	4.468	4.956
Spanje en Canarische eilanden	2.087	2.079	3.099	4.290	4.566	5.128	3.760
Ierland	140	236	931	1.910	1.606	1.810	1.978
Griekenland	586	441	722	1.564	1.716	1.674	1.811
Luxemburg	0	0	1.096	2.173	1.800	1.615	1.769
Tsjechië	0	57	223	438	669	675	1.595
Noorwegen	623	1.136	1.090	1.183	1.139	1.225	1.423
Denemarken	580	1.264	2.138	1.881	1.151	1.148	1.329
Polen	0	116	468	747	949	889	1.210
Oostenrijk	1.508	1.532	1.765	1.812	1.172	1.271	1.191

Bron: Eurostat Comext.

Tabel B4.6	Export vaste planten vanuit België naar bestemmingslanden, in 1.000 euro (tot en met 1998, inclusief Luxemburg)						
	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Totaal	970	3.031	6.301	10.091	8.021	11.216	nb
Intra-EU	951	3.003	6.073	9.397	7.488	10.458	nb
Extra-EU	16	27	230	696	531	758	nb
Frankrijk	145	1.384	2.646	5.190	4.493	6.554	nb
Verenigd Koninkrijk	28	125	403	893	628	1.467	nb
Nederland	608	922	1.738	1.378	1.251	1.173	nb
Zwitserland en Liechtenstein	10	27	125	583	470	620	nb
Duitsland	117	406	855	805	519	538	nb
Spanje en Cana- rische eilanden	16	6	32	201	122	245	nb
Luxemburg	0	0	61	374	306	225	nb
Oostenrijk	0	34	92	151	68	100	nb
Bron: Eurostat Comext.							

**Tabel B4.7 Export boomkwekerijgewassen vanuit Duitsland naar bestemmingslanden, in 1.000 euro**

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Totaal	46.212	27.463	42.992	76.243	92.792	92.327	117.025
Intra-EU	24.294	19.463	32.464	60.422	67.709	63.353	84.150
Extra-EU	21.921	7.999	10.526	15.814	25.083	28.976	32.875
Zwitserland en Liechtenstein	7.497	5.113	4.350	9.231	13.627	15.564	17.789
Nederland	6.319	3.032	4.558	9.804	8.940	8.652	11.523
Oostenrijk	3.831	2.524	6.271	11.429	11.951	7.713	11.265
Zweden	6.558	3.007	3.619	4.083	7.487	6.458	10.746
Frankrijk	6.057	5.356	8.456	9.507	10.632	10.275	9.924
Verenigd Koninkrijk	2.509	1.352	3.967	8.368	7.929	4.921	8.537
Noorwegen	983	556	913	2.367	4.126	4.480	5.206
Denemarken	2.600	1.518	2.115	3.912	4.163	4.780	5.043
Rusland	0	108	509	1.406	3.714	5.256	4.397
Letland	0	7	86	1.261	3.573	3.224	4.368
Slowakije	0	77	47	470	339	2.701	3.223
Italië	3.552	473	870	2.114	1.854	1.930	3.091
Tsjechië	0	153	810	2.026	1.778	1.985	2.915
België en Luxemburg	3.061	769	1.359	2.672	2.145	1.783	2.799
Oekraïne	0	8	48	805	1.425	1.967	2.736

Bron: Eurostat Comext.

**Tabel B4.8****Export vaste planten vanuit Duitsland naar bestemmings-  
landen, in 1.000 euro**

	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>
Totaal	5.415	6.453	3.124	15.605	18.255	17.715	nb
Intra-EU	2.804	4.474	2.234	13.504	14.903	14.009	nb
Extra-EU	2.612	1.978	891	2.101	3.355	3.706	nb
Nederland	2.093	3.024	1.424	3.541	4.063	4.863	nb
Oostenrijk	836	189	332	3.898	2.912	2.574	nb
Zwitserland en Liechtenstein	853	613	711	1.606	2.577	2.473	nb
Frankrijk	133	51	54	650	416	1.297	nb
Zweden	56	12	13	1.628	2.244	1.010	nb
Tsjechië	0	19	31	523	738	929	nb
België en Luxemburg	123	2	17	941	717	819	nb
Rusland	0	0	3	8	55	634	nb
Italië	89	52	15	461	878	580	nb
Noorwegen	92	0	5	451	647	534	nb
Denemarken	34	135	361	488	616	515	nb
Finland	45	4	18	157	239	413	nb
Polen	0	0	16	380	349	365	nb
Slowakije	0	7	0	86	482	193	nb
Verenigd Koninkrijk	115	1	0	494	717	171	nb

Bron: Eurostat Comext.



<b>Tabel B4.9</b>		<b>Export boomkwekerijgewassen vanuit Spanje naar bestemmingslanden, in 1.000 euro</b>						
	<b>1990</b>	<b>1995</b>	<b>2000</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	
Totaal	7.365	12.034	28.819	49.280	57.751	69.785	71.352	
Intra-EU	6.097	7.837	26.087	45.359	50.919	60.531	60.778	
Extra-EU	1.266	4.196	2.734	3.922	6.826	9.249	10.572	
Frankrijk	3.303	3.960	12.735	22.905	24.667	28.533	23.591	
Italië	332	556	3.785	7.828	8.718	10.808	13.432	
Portugal	1.394	1.091	3.941	5.847	7.682	7.858	9.855	
Nederland	342	512	1.711	4.478	5.058	6.359	6.481	
Marokko	116	1.200	425	1.409	4.127	5.546	5.745	
België en Luxemburg	135	336	1.272	1.583	1.994	3.362	4.051	
Duitsland	547	1.326	2.056	1.531	1.477	1.971	1.695	
Tunesië	28	176	202	382	1.028	1.087	1.127	
Verenigd Koninkrijk	10	45	340	961	1.001	1.069	846	
Zwitserland en Liechtenstein	20	13	108	272	217	314	786	
Algerije	23	1	18	475	236	132	591	
Ethiopië	47	0	0	60	70	226	339	
Libanon	0	23	258	177	80	212	301	
Saoedi-Arabië	194	644	1	0	12	380	280	
Kroatië	0	0	0	29	127	251	277	

Bron: Eurostat Comext.

**Tabel B4.10 Export vaste planten vanuit Spanje naar bestemmingslanden, in 1.000 euro**

	1990	1995	2000	2005	2006	2007	2008
Totaal	731	235	3.116	3.302	4.199	4.560	nb
Intra-EU	488	150	3.093	2.840	3.550	4.121	nb
Extra-EU	243	85	23	461	649	439	nb
Frankrijk	138	47	1.689	1.287	1.633	1.991	nb
Nederland	82	0	311	293	427	732	nb
Portugal	0	0	616	519	478	473	nb
Italië	122	94	93	287	350	380	nb
Zwitserland en Liechtenstein	0	0	12	447	456	307	nb
België en Luxemburg	31	0	16	111	219	253	nb
Verenigd Koninkrijk	0	0	0	29	5	128	nb
Duitsland	106	9	141	282	421	101	nb

Bron: Eurostat Comext.

LEI Wageningen UR ontwikkelt voor overheden en bedrijfsleven economische kennis op het gebied van voedsel, landbouw en groene ruimte. Met onafhankelijk onderzoek biedt het zijn afnemers houvast voor maatschappelijk en strategisch verantwoorde beleidskeuzes.

Het LEI is een onderdeel van Wageningen Universiteit en Researchcentrum. Daarbinnen vormt het samen met het Departement Maatschappijwetenschappen de Social Sciences Group.

Meer informatie: [www.lei.wur.nl](http://www.lei.wur.nl)

