

Glastuinbouw en paddestoelenteelt

Kernpunten:

- productiewaarde glastuinbouw 6% hoger, paddestoelenteelt 11% lager
- belang glastuinbouw in totale agrocomplex groeit
- toename export sierteelt, glasgroenten wisselend, daling verse champignons
- vanaf 1971 sterke uitbreiding areaal sierteelt, afname glasgroenteteelt
- bijna halvering aantal bedrijven met glas sinds 1971
- in 35 jaar daling aantal champignonbedrijven met ruim 70%, teeltoppervlak bijna 20% groter
- bedrijfshoofden van grotere bedrijven iets hoger opgeleid
- resultaten champignon- en glasgroentebedrijven slechter, resultaten sierteeltbedrijven stabiel
- helft glastuinbouwbedrijven heeft inkomen uit arbeid buiten bedrijf

8.1 Het glastuinbouwcomplex

8.1.1 Algemeen

De productiewaarde van de Nederlandse glastuinbouw is in 2005 met 6% gestegen (tabel 8.1). De sterkste groei deed zich voor bij glasgroenten en pot- en perkplanten.

Het glastuinbouwcomplex (inclusief paddestoelen) omvat niet alleen de primaire sector maar ook toeleverings-, distributie- en verwerkende bedrijven. De toegevoegde waarde van het glastuinbouwcomplex bedroeg in 2004 4,6 miljard euro (tabel 8.2). Per arbeidsjaar heeft het glastuinbouwcomplex met bijna 69.000 euro de hoogste toegevoegde waarde in vergelijking met de andere deelcomplexen. Voor het totale complex ligt dit cijfer op 62.000 euro. Binnen het primaire deel van het glastuinbouwcomplex neemt de betekenis van de sierteelt toe. Naar verwachting zal dit belang in de nabije toekomst verder stijgen. Schaalvergroting, innovatie en verdere specialisatie blijven de belangrijkste drijfveren voor de verdere ontwikkeling van het glastuinbouwcomplex (Silvis en De Bont, 2005).

Tabel 8.1

Productiewaarde (mln.euro) glastuinbouw en paddestoelenteelt, 1990-2005

	1990	1995	2000	2004	2005 (v)	Mutatie (%)
Glasgroente	1.173	1.067	1.259	1.100	1.200	9
Snijbloemen	1.480	1.614	2.086	2.137	2.220	4
Pot- en perkplanten	769	865	1.149	1.421	1.530	8
Totaal glastuinbouw	3.422	3.546	4.494	4.658	4.950	6
Paddestoelenteelt	182	245	316	265	235	-11

Bron: Productschap Tuinbouw.

Tabel 8.2		Toegevoegde waarde en werkgelegenheid van het glastuinbouwcomplex ^{a)} , 2001-2004			
		Toegevoegde waarde (factorkosten, mrd. euro) ^{b)}		Werkgelegenheid (1.000 aje)	
		2001	2004 (v)	2001	2004 (v)
Totaal glastuinbouwcomplex		4,4	4,6	67,8	66,8
<i>aandeel in agrocomplex^{a)}</i>		20,1%	22,0%	16,0%	17,5%
Primaire productie		3,0	3,1	46,9	47,0
Verwerking		-	-	-	-
Toelevering		1,1	1,2	16,0	14,6
Distributie		0,3	0,3	4,9	5,2

a) Op basis van binnenlandse grondstoffen, incl. paddestoelenteelt; b) in lopende prijzen.
 NB: door revisie van de Nationale Rekeningen en methodologische veranderingen zijn de cijfers niet vergelijkbaar met eerder gepubliceerde gegevens.

Bron: Agrarische input-outputtabel, bewerking LEI.

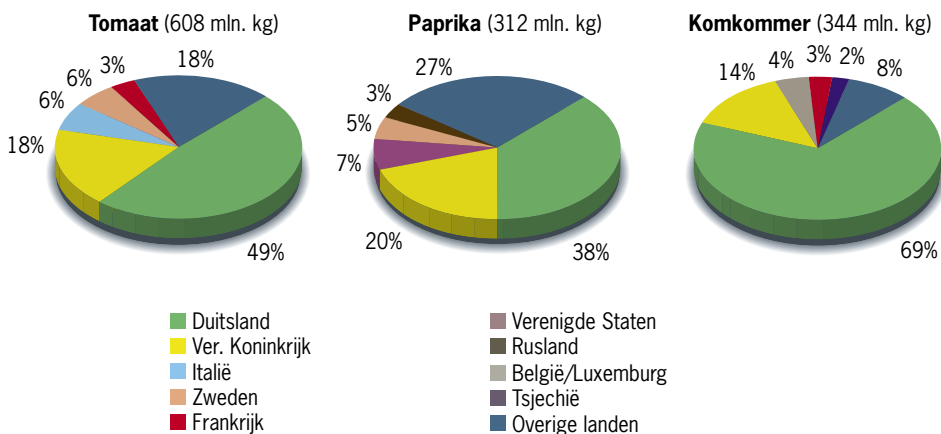
8.1.2 Glasgroenten

Tomaat, paprika en komkommer zijn de belangrijkste in Nederland geteelde glasgroenten. Mondiaal gezien is Nederland echter een kleine producent, landen als Turkije, Egypte en Spanje zijn veel groter. Wel is Nederland na Spanje en Mexico de derde netto-exporteur van deze glasgroenten. Jaarlijks wordt circa 70% van de in Nederland geteelde groenten, glas en vollegrond, uitgevoerd. Voor tomaat, paprika en komkommer ligt dit percentage hoger. Een centrale rol in de afzet, import en (re-)export van glasgroenten vervullen de handelshuizen, zoals The Greenery, Bakker Barendrecht en Haluco. Hoewel The Greenery de belangrijkste speler in de Nederlandse groentehandel is, speelt het Europees gezien een beperkte rol met een marktaandeel van minder dan 5%. In totaal waren in 2004 1.210 groothandelsbedrijven (export, import en binnenlandse groothandel) in groenten en/of fruit actief. De binnenlandse groothandelsomzet bedroeg in 2005 zo'n 3.650 miljoen euro. Groenten en fruit worden op de binnenlandse markt voornamelijk afgezet via de detailhandel (84%) en via de groothandel en/of foodservice (Wijnands et al., 2004; Van den Berg, 2005; Silvis en De Bont, 2005; HBAG, 2006a). Een uitgebreidere toelichting op de (glas)groente- en fruitketen is opgenomen in par. 9.1.

Aandeel Duitsland in export toegenomen

De export van de belangrijkste glasgroenten vertoonde in 2005 een wisselend beeld. De uitvoer van paprika's steeg fors (10%), die van komkommer nam licht toe met bijna 2%. De export van tomaten lag op ongeveer hetzelfde niveau als in 2004. De export van aubergine daalde met bijna 4%. De export van glasgroenten naar Duitsland steeg bovengemiddeld, waardoor het belang van deze markt nog verder toenam (figuur 8.1).

Figuur 8.1 Aandeel (%) van de belangrijkste afzetlanden in de export van tomaat, paprika en komkommer, 2005



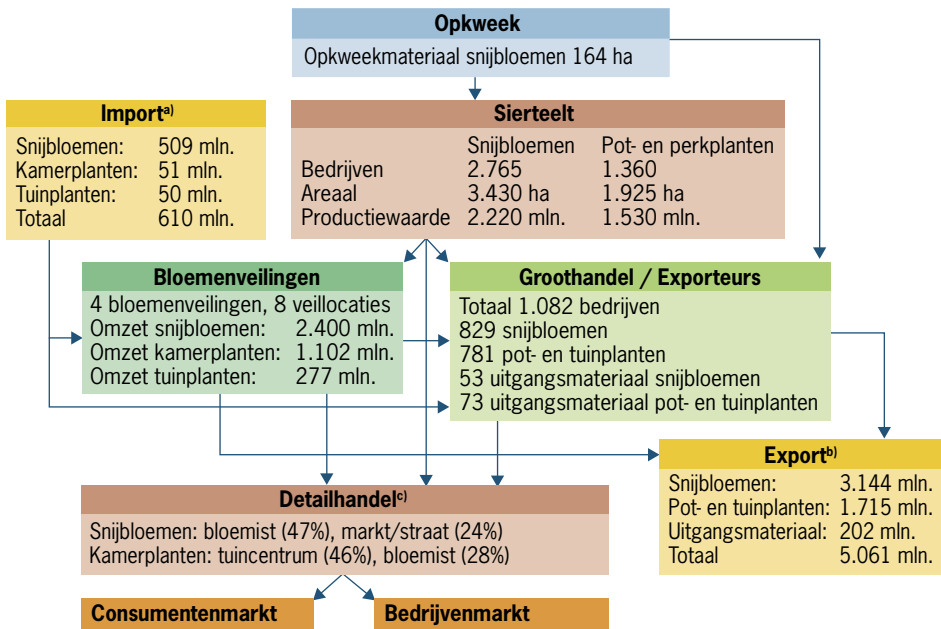
Bron: KCB/PT.

8.1.3 Snijbloemen en potplanten

Nederland is niet alleen een belangrijke producent van sierteeltproducten, de Nederlandse bloemenveilingen en exporteurs vervullen ook een belangrijke rol in de wereldwijde afzet van sierteeltproducten (figuur 8.2.). Circa 80% van de Nederlandse kamerplantenproductie wordt via de bloemenveiling afgezet. Bij snijbloemen is dit aandeel zo'n 88%. Van de snijbloemen en kamerplanten (binnenlandse productie en import) die aan de veiling verhandeld worden, wordt circa 90 à 95% via de groothandel afgezet. Slechts een klein deel gaat rechtstreeks naar de binnenlandse detailhandel. Steeds minder snijbloemen en kamerplanten worden fysiek aan de veiling verhandeld. In plaats daarvan neemt de directe handel tussen telers en groothandelaren toe, waarbij in veel gevallen de financiële transactie nog wel via de veiling verloopt. Nederlandse groothandelaren zijn sterk exportgericht; circa 90% van de handel wordt geëxporteerd en ongeveer 10% gaat naar de binnenlandse detailhandel. De binnenlandse markt bestaat voor circa driekwart uit consumenten en voor ongeveer een kwart uit bedrijven (Hamstra en Oosterwijk, 2005).

Bloemenveilingen: meer omzet door hogere prijzen

In 2005 nam de totale omzet van de gezamenlijke bloemenveilingen in Nederland met 4,3% toe tot 3.779 miljoen euro. In de voorgaande twee jaren bleef de omzetgroei beperkt tot 0,6%. Snijbloemen waren met 64% van de totale omzet de belangrijkste productgroep, gevolgd door kamerplanten (29%) en tuinplanten (7%). De omzetsijging is vooral toe te schrijven aan hogere prijzen. Ongeveer 30% van de snijbloemen kwam uit het buitenland. Van alle sierteeltproducten die via de veiling verhandeld

Figuur 8.2 Globaal overzicht sierteelketen, 2005


a) Importwaarde o.b.v. omzet bloemenveilingen; b) exportwaarde o.b.v. omzet exporteurs; c) marktaandeel detailhandel o.b.v. cijfers 2004.

Bron: BBH, CBS, HBAG, PT en VBN.

werden, nam het aandeel bemiddeling toe ten koste van afzet via de veilingklok. Bij kamerplanten werd 61% van de omzet via bemiddeling gerealiseerd, bij tuinplanten 54%, maar bij snijbloemen slechts 13%. Wel nam het virtueel veilen ofwel het kopen op afstand (KOA) toe. Bloemenveiling Aalsmeer zette ruim 100 miljoen euro om via KOA. FloraHolland vestiging Naaldwijk wist de grens van 100 miljoen euro net niet te bereiken, toch werd met KOA een omzetstijging van 20% gerealiseerd. In 2005 zijn door een stijging van de omzet in combinatie met lagere kosten de financiële resultaten van de bloemenveilingen verbeterd. Het voorlopige nettoresultaat van marktleider FloraHolland over 2005 bedraagt 5,4 miljoen euro. Voor 2006 gaat Bloemenveiling Aalsmeer uit van een omzetstijging van 3,5% en FloraHolland van 2% (FloraHolland, 2005; Anoniem 2006a; VBA, 2006; VBN, 2006).

Groei export pot- en tuinplanten groter dan van snijbloemen

De totale exportwaarde van bloemen en planten (inclusief uitgangsmateriaal) die via Nederland werden verhandeld, bereikte in 2005 het record van 5.061 miljoen euro. De exportwaarde van pot- en tuinplanten steeg met 6,5%, ruim twee keer zo veel als die van snijbloemen. De export van uitgangsmateriaal nam met 2% af (figuur 8.2). Bij snijbloemen daalde de export naar Duitsland,

verreweg de belangrijkste exportbestemming, opnieuw (-3%). Toch was de top-3 van exportlanden, Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk, goed voor 63% van de exportomzet. Bij pot- en perkplanten was dit percentage iets lager, 59%.

In de periode 2000-2005 was de groei van de exportwaarde van pot- en tuinplanten structureel hoger dan van snijbloemen. Hierin spelen diverse factoren een rol. Zo lijkt de consument in economisch mindere tijden de voorkeur te geven aan planten boven snijbloemen vanwege de houdbaarheid. Daarnaast is de toegevoegde waarde, die deels in de exportstatistiek is verdisconteerd, bij planten hoger dan bij bloemen. Bovendien is de Nederlandse concurrentiepositie bij planten relatief sterk door het brede en diepe assortiment. Verder is bij snijbloemen de concurrentie uit met name Afrika sterk toegenomen; mede daardoor staat de Nederlandse handelsfunctie bij snijbloemen meer onder druk dan bij planten (HBAG, 2006b).

Rendement groothandelaren en exporteurs onder druk

Ondanks de stijgende exportwaarde van bloemen en planten stonden de marges bij groothandelaren en exporteurs in 2005 sterk onder druk. Vooral de hogere brandstofprijzen tikten hard door. Andere kostenposten, zoals tolheffingen, arbeidskosten en fytosanitaire inspectiekosten, namen eveneens toe. Bovendien vormden de dichtslibbende wegen een steeds groter probleem. De laatste drie jaar waren met name kleine bedrijven, lijnrijders zonder of met één man personeel, genoodzaakt om te stoppen. Andere bedrijven werden overgenomen. In totaal is het aantal exporteurs in 2005 met 50 gedaald tot 1.082. De komende tijd wordt met het oog op kostenreductie een verdergaande samenwerking en bundeling in de branche voorzien. Naast schaalvergroting biedt ook verdergaande specialisatie op een bepaald afzetkanaal in één of meerdere landen perspectief op hogere marges (HBAG, 2005; Roza, 2005; HBAG 2006c).

Nederlandse afzetkanalen in buitenland

Nederlandse exporteurs van snijbloemen leveren in de drie belangrijkste afzetlanden Duitsland, het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk de meeste snijbloemen aan groothandelaren (30 tot 35%), supermarkten (22 tot 30%) en bloemisten (16 tot 30%). In Duitsland en het Verenigd Koninkrijk zijn cash & carry-bedrijven ook een belangrijk afzetkanaal. Bij de afzet van pot- en tuinplanten daarentegen spelen tuincentra- en bouwmarkten een belangrijke rol. Via tuincentra- en bouwmarkten, de importerende groothandel en supermarkt wordt 65 à 70% van de Nederlandse potplanten in de genoemde drie landen afgezet. In Italië, het vierde afzetland, verloopt ruim 70% van de afzet van sierteeltproducten via de importerende groothandel. Dit is vergelijkbaar met relatief nieuwe afzetlanden, zoals Polen en Rusland. Het belang van tuincentra- en bouwmarktketens in de afzet is in deze landen gering. Dit geldt ook voor supermarkten (HBAG 2006c).

8.1.4 Champignons

In 2005 is de productiewaarde van de paddestoelenteelt in Nederland opnieuw gedaald (tabel 8.1), vanwege een daling van de teeltoppervlakte en lagere opbrengstprijzen. Van de Nederlandse

productie, 260 miljoen kilo in 2004, is circa 42% bestemd voor de versmarkt en circa 58% voor de verwerkende industrie (Peters, 2005). De afzet van verse champignons verloopt via verschillende handelshuizen, waaronder The Greenery, Banken, Limax en Heveco. De afzet van conservenchampignons is sterk geconcentreerd; verreweg de belangrijkste spelers zijn Lutèce en Prochamps. Op de Europese markt voor verwerking van diepgevroren champignons is VSC marktleider met een aandeel van circa 30% (Rabobank, 2006). Een aantal van deze afzetorganisaties heeft zelf ook één of meerdere productiebedrijven.

Verse champignons worden vooral op de Europese markt afgezet. Nederland ondervindt hier de laatste jaren sterke concurrentie vanuit Polen, waar door schaalvergroting en professionalisering de champignonteelt een sterke ontwikkeling heeft doorgemaakt. Polen is inmiddels, na Nederland, de tweede producent van verse champignons in de EU en is daarmee Frankrijk voorbijgestreefd. In de periode 2002-2004 verdubbelde de export van verse champignons uit Polen bijna (Peters, 2005). Met name in Scandinavië verliest Nederland steeds meer terrein aan Polen. In totaal nam de Nederlandse export van verse champignons in 2005 met 15% af tot bijna 83 miljoen kilo. De export naar het Verenigd Koninkrijk, het belangrijkste afzetland met een aandeel van 48% in de export, nam nog iets sterker af (18%). Een uitzondering vormde de export naar Duitsland, die een kleine plus noteerde (1%) en in 2005 goed was voor 28% van de totale afzet. De export van oesterzwammen vertoonde in 2005 wel een lichte groei van ruim 2%. In totaal werd door Nederland binnen de EU 0,2 miljoen kilo oesterzwammen afgezet. Belangrijkste afnemers waren Duitsland en het Verenigd Koninkrijk met een marktaandeel van respectievelijk 43% en 41% (PT, 2006).

In het eerste halfjaar van 2005 is de vraag naar zowel witte champignons als kastanjechampignons gestegen ten opzichte van dezelfde periode in 2004. Gemiddeld werd per huishouden 1,2 kilo witte champignons (+6%) en 65 gram kastanjechampignons (+32%) gekocht. De aangekochte hoeveelheid oesterzwammen daalde met 9 gram tot 70 gram per huishouden (Van Akker, 2005).

8.2 Structuur van primaire bedrijven

8.2.1 Glastuinbouw

Het areaal glastuinbouw is de afgelopen 35 jaar gegroeid van 7.370 ha in 1971 naar 10.540 ha in 2005 (figuur 8.3). De verwachting is dat het areaal glastuinbouw de komende jaren zal toenemen tot zo'n 11.500 ha in 2015 (De Groot en Ruijs, 2004).

De uitbreiding van het glasareaal is volledig toe te schrijven aan de sierteelt, in de groenteteelt is het areaal gekrompen van 5.275 ha in 1971 naar 4.430 ha in 2005. In 1971 was tomaat met ruim 3.000 ha de belangrijkste glasgroente. In de loop van de jaren nam het belang van de teelt af, wat samenhangt met de kwaliteit van de tomaat ('Wasserbomben'). Als reactie hierop is geïnvesteerd in product vernieuwing resulterend in een grote variatie in rassen, type en smaken (tros-, cherry-, pruimtomaat etc.). Hierdoor is het areaal tomaat weer gegroeid, tot 1.380 ha in 2005. In 1971 was komkommer de tweede glasgroente in Nederland met 865 ha. Dit areaal is teruggelopen naar 630 ha

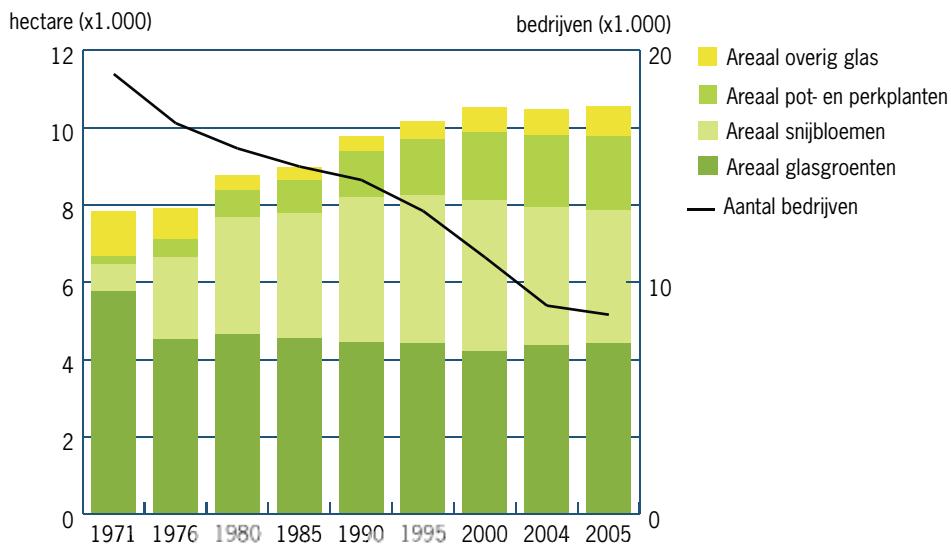
in 2005. Grootste nieuwkomer van de afgelopen 35 jaar is paprika, van minder dan 50 ha in 1971 tot rond de 1.240 ha anno 2005.

Het areaal snijbloemen onder glas is in de periode 1971-2000 meer dan verviervoudigd, van 715 ha naar 3.925 ha. Daarna nam het af tot 3.430 ha in 2005. De roos is nog steeds de belangrijkste snijbloem, wel is het aandeel in het totale areaal gedaald van 65% in 1971 naar circa 25% in 2005. Tot 2000 is het areaal roos verdubbeld. Daarna is het areaal, met name kleinbloemige rozen, door sterke concurrentie uit Afrika gedaald tot 780 ha in 2005. Bij chrysant, het tweede gewas, is min of meer dezelfde ontwikkeling zichtbaar; een meer dan verdrievoudiging van het areaal tot de eeuwwisseling en daarna een afname met enkele procenten per jaar. Het laatste jaar was de daling met 12% zeer sterk en kwam het areaal chrysanten uit op zo'n 600 ha.

Bij pot- en perkplanten groeide het areaal van 215 ha in 1971 naar 1.925 ha in 2005. Het afschaffen van het vergunningstelsel voor de sierteelt gaf begin jaren zeventig een grote impuls aan de teelt. Bovendien was de rentabiliteit in de sierteelt gemiddeld beter dan in de groenteteelt.

Het areaal overig glas bestond in 1971 voornamelijk uit druiventeelt en overig fruit onder glas. In de loop der jaren nam het areaal af. Met name door groei van het ondersteunend glas in de boomkwekerij en de bloembollenteelt (broei bloembollen) steeg het areaal weer, tot 755 ha in 2005.

Figuur 8.3 Areaal en aantal bedrijven met glastuinbouw, 1971-2005



Bron: CBS-Landbouwteelt, bewerking LEI.

Aantal glastuinbouwbedrijven blijft dalen

Het aantal bedrijven met glas is sinds 1971 bijna gehalveerd, van 18.980 naar 8.600 (figuur 8.3). Het aantal gespecialiseerde glastuinbouwbedrijven daalde in dezelfde periode van ruim 11.000 naar 6.085. De grootste afname deed zich voor bij glasgroentebedrijven; van meer dan 5.500 begin jaren zeventig naar zo'n 1.960 in 2005. In 2005 waren er 62 bedrijven met biologische glasgroenteteelt. Het bijbehorende areaal, inclusief van bedrijven in omschakeling, nam met 4 ha toe tot 64 ha (Biologica, 2006).

In 2005 waren er 2.765 snijbloemenbedrijven, tegen meer dan 4.400 bedrijven in 1971. Het aantal pot- en perkplantenbedrijven is in 2005, met 1.360, weer op het niveau van begin jaren zeventig. Ook in deze sector is de laatste jaren het aantal bedrijven gedaald, na aanvankelijke groei.

Verwacht wordt dat de daling van het aantal glastuinbouwbedrijven zich de komende jaren blijft voortzetten. Gemiddeld wordt uitgegaan van een daling van 3,7% per jaar. Hiermee zal het aantal glastuinbouwbedrijven in 2015 uitkomen op ruim 4.200 (Silvis en De Bont, 2005).

De afgelopen 35 jaar is de bedrijfsgrootte fors toegenomen. De gemiddelde oppervlakte glas in de sierteelt was begin jaren zeventig nog geen halve hectare en in de glasgroenteteelt iets minder dan een hectare. In 2005 bedroeg het oppervlak glas in de snijbloemeteelt 1,3 ha, in de pot- en perkplantenteelt 1,4 ha en in de glasgroenteteelt 2,3 ha. Naar verwachting zal de komende tien jaar de bedrijfsgrootte groeien naar gemiddeld 2,5 ha glas, de spreiding in bedrijfsomvang zal echter groot zijn (Silvis en De Bont, 2005).

Bedrijfshoofden in beeld

Parallel aan de stijging van de gemiddelde bedrijfsgrootte is de afgelopen jaren ook het aantal bedrijven met een rechtspersoon, de zogenaamde NV's en BV's, toegenomen. Achterliggende redenen voor deze keuze zijn onder andere de inperking van de aansprakelijkheid en de fiscale voordelen bij hoge bedrijfswinsten. In 2005 had bijna 20% van de glastuinbouwbedrijven een rechtspersoon (tabel 8.3). In de pot- en perkplantensector was dit percentage met 26% het hoogst, gevolgd door de snijbloemen- (18%) en de glasgroentesector (15%). Van de bedrijven groter dan 5 ha is meer dan de helft een BV of NV. Bij bedrijven tussen de 3 en 5 ha is dit 37% en bij bedrijven tussen de 1 en 3 ha 21%. Van de bedrijven kleiner dan 1 ha is 10% een BV of NV.

Met het groter worden van de bedrijven neemt ook het aantal bedrijfshoofden per bedrijf toe. Voor bedrijven met een rechtspersoon zijn geen gegevens beschikbaar over het aantal bedrijfshoofden per bedrijf. Op bedrijven kleiner dan 1 ha met een persoonlijke ondernemingsvorm is het aantal bedrijfshoofden gemiddeld 1,6. Dit loopt op tot gemiddeld 2,6 bij bedrijven groter dan 5 ha (tabel 8.3). De meeste bedrijfshoofden kunnen getypeerd worden als hoofdberoepers zonder nevenactiviteiten. Slechts 6% van alle bedrijfshoofden heeft één of meerdere nevenactiviteiten; 70% van de hoofdberoepers voert deze nevenactiviteiten uit in loondienst. Van de nevenberoepers is bijna 60% als zelfstandige actief.

Van de bedrijfshoofden heeft 11% een afgeronde HBO-opleiding of universitaire opleiding. Over het algemeen zijn de bedrijfshoofden van grotere bedrijven iets hoger opgeleid (tabel 8.3).

Tabel 8.3 Verdeling (%) van bedrijfshoofden in de glastuinbouw naar hoofd- en nevenactiviteiten en opleidingsniveau, 2005

	Persoonlijke onderneming				Rechtspersoon	Totaal
	<1 ha	1-3 ha	3-5 ha	> 5 ha		
Hoofd- en nevenactiviteiten						
Aantal bedrijven	2.640	1.870	310	140	1.130	6.080
Totaal aantal bedrijfshoofden	4.170	3.580	730	350	1.130	9.960
w.v. zonder nevenactiviteiten (%)	84	94	95	93	91	90
met nevenactiviteiten	10	3	3	4	6	6
rustend agrariër	6	2	2	3	3	4
Hoogst genoten opleiding (%)						
Afgeronde HBO of universiteit	8	11	19	16	13	11
Afgeronde MBO	50	60	57	64	50	54
Overig	42	29	24	20	37	36

Bron: CBS-Landbouwstelling, bewerking LEI.

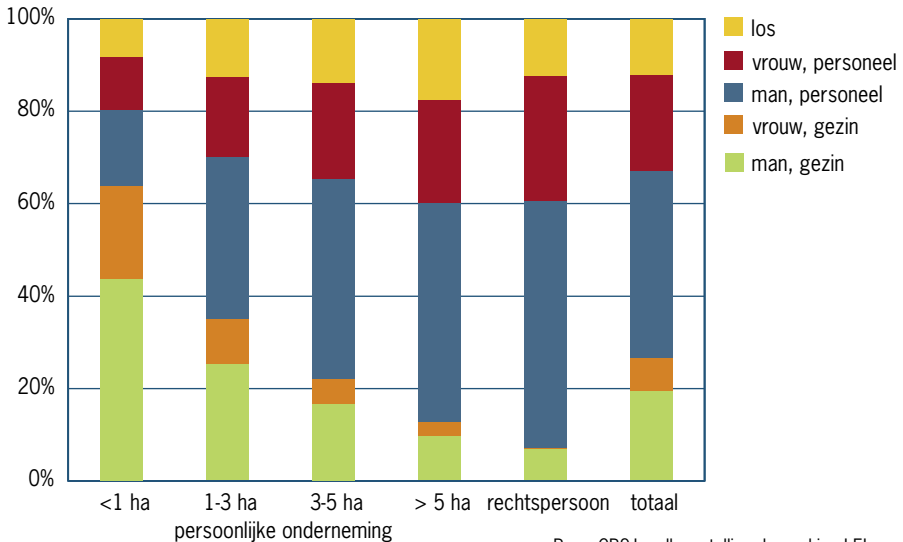
Arbeidsvoorziening sterk afhankelijk van bedrijfsgrootte

Op glastuinbouwbedrijven kleiner dan 1 ha glas werd in 2004/2005 circa 64% van de arbeid verricht door het ondernemersgezin. Op grotere bedrijven is dit percentage aanzienlijk lager (figuur 8.4). Gemiddeld werkte op circa 30% van de glastuinbouwbedrijven de echtgenote mee. Van de vrouwelijke bedrijfshoofden werkte 37% meer dan 38 uur in de week, bij de mannen 85%. Bij toename van de bedrijfsgrootte neemt ook het aantal personeelsleden toe, zowel het regelmatige personeel als het personeel dat onregelmatig op de bedrijven werkt. Ook het aantal dagen voor loonwerkers stijgt met de bedrijfsomvang. Het gemiddeld aantal arbeidsjaareenheden op een glastuinbouwbedrijf bedroeg 6,4, variërend van 2,6 op bedrijven kleiner dan 1 ha glas tot 21,7 op bedrijven groter dan 5 ha glas.

Herstructurering glastuinbouw trager dan verwacht

Van oudsher zijn de glastuinbouwbedrijven in Nederland sterk geconcentreerd in het Westland en in de omgeving van Aalsmeer. In de Nota Ruimte (VROM, 2004) zijn deze twee regio's en de omgeving Venlo aangewezen als greenport voor de glastuinbouwsector. Hierbij hebben de tien landbouwontwikkelingsgebieden (LOG's), die al eerder aangewezen waren als projectlocaties voor de glastuinbouw in het Bestuurlijk afsprakenkader herstructurering glastuinbouw (LNV, 2000), een ondersteunende functie. Met dit beleid zet de rijksoverheid in op verdere concentratie van het areaal glas, wat moet leiden tot behoud en versterking van de concurrentiepositie op langere termijn. Uit een evaluatie van het ruimtelijk beleid blijkt dat de ontwikkelingen in de LOG's in de periode 2000-2005 achter zijn gebleven bij de verwachtingen. Belangrijke oorzaken zijn: de ontwikkelingen gaan langzamer dan voorzien, het inperken van het verspreid liggend glas blijkt lastig en binnen of nabij de tien locaties was meer ruimte voor herstructurering en uitbreiding aanwezig (Kessel et al., 2005). Bovendien zoekt de ondernemer meer en meer zijn eigen weg en laat hij zich steeds moeilijker sturen (Glami, 2005).

Figuur 8.4 Arbeidsvoorziening op glastuinbouwbedrijven naar bedrijfsgrootte, 2004/2005



8.2.2 Champignonteelt

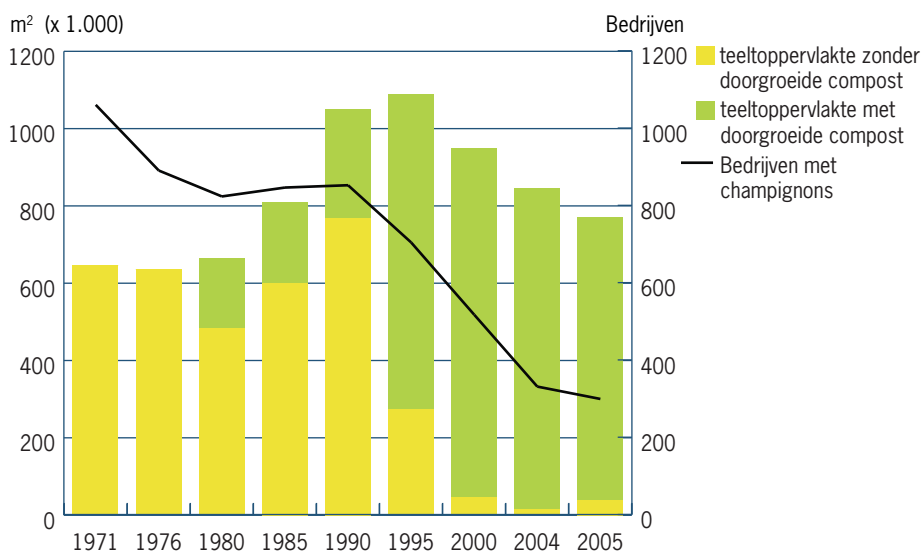
In Nederland teelden in 1971 1.600 bedrijven paddestoelen, 35 jaar later zijn er nog 330 bedrijven met paddestoelen over, waarvan 299 met champignons. De totale oppervlakte champignons nam in dezelfde periode toe van 647.000 m² naar 770.000 m² (figuur 8.5). Op ongeveer 1 à 2% van het areaal werd in 2005 biologisch geteeld (Biologica, 2006).

Doorgroeiende compost als teeltmedium was in de jaren '70 nog niet in beeld, pas in de jaren negentig werd dit min of meer gangbaar. De laatste jaren schommelt het percentage bedrijven met doorgroeiende compost tussen de 95 en 98.

De laatste jaren is het aantal bedrijven met champignons fors gedaald, een tendens die zich naar verwachting de komende jaren voortzet vanwege de sterke concurrentie. Het aantal bedrijven gericht op de conservenindustrie zal sneller afnemen dan het aantal bedrijven voor de versmarkt. In 2015 zullen naar schatting nog ongeveer 130 bedrijven in Nederland actief zijn (Silvis en De Bont, 2005).

Toename aantal NV's en BV's

De gemiddelde teeltoppervlakte per bedrijf is in de periode 1971-2005 toegenomen van circa 600 m² naar ruim 2.400 m². Parallel aan deze schaalvergroting is ook een toename van het aantal NV's en BV's waarneembaar. Zo had in 2001 17% van de grotere bedrijven deze rechtspersoon, in 2005 was dit al 22% van alle bedrijven (tabel 8.4). Van de bedrijven groter dan 10.000 m² had zelfs 84% een rechtspersoon. Van de bedrijven kleiner dan 1.000 m² was dit slechts 4%.

Figuur 8.5 Aantal bedrijven met champignons en aantal m², 1971-2005


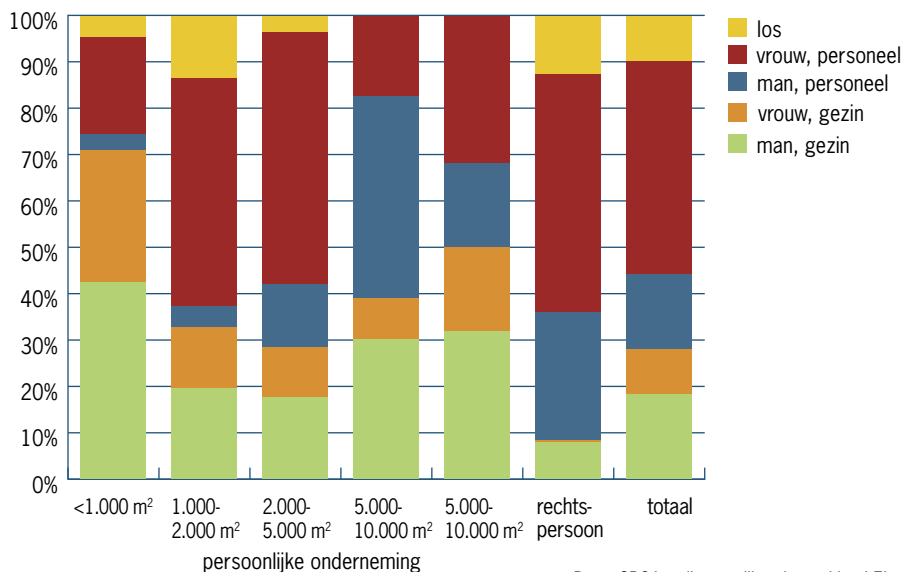
Bron: CBS-Landbouwteiling, bewerking LEI.

Tabel 8.4 Verdeling (%) van bedrijfshoofden op paddestoelbedrijven naar hoofd- en nevenactiviteiten en opleidingsniveau, 2005

	Persoonlijke onderneming					Rechts- persoon	Totaal
	<1.000 m ²	1.000 - 2000 m ²	2.000 - 5000 m ²	5.000 - 10.000 m ²	>10.000 m ²		
Hoofd- en nevenactiviteiten							
Aantal bedrijven	116	82	40	5	3	69	315
Totaal aantal bedrijfshoofden	205	136	81	11	9	69	511
w.v. zonder nevenactiviteiten (%)	87	98	96	100	100	93	93
met nevenactiviteiten	9	2	4	0	0	7	6
rustend agrariër	4	0	0	0	0	0	2
Hoogst genoten opleiding (%)							
Afgeronde HBO of universiteit	12	11	13	0	0	10	11
Afgeronde MBO	60	72	73	80	67	64	66
Overig	28	17	15	20	33	26	23

Bron: CBS-Landbouwteiling, bewerking LEI.

Figuur 8.6 Arbeidsvoorziening op paddestoelbedrijven naar bedrijfsgrootte, 2004/2005



Het aantal bedrijfshoofden per bedrijf varieert van bijna 1,8 bij bedrijven kleiner dan 1.000 m² tot 3 op de grootste bedrijven (tabel 8.4). Het overgrote deel van de bedrijfshoofden heeft geen nevenactiviteiten. Het merendeel van de telers heeft een afgeronde MBO-opleiding.

Veel vrouwen werkzaam op paddestoelbedrijven

Meer dan de helft van de arbeid op paddestoelbedrijven, uitgedrukt in arbeidsjaareenheden (aje's), werd in 2004/2005 verricht door vrouwen (figuur 8.6). Op een kwart van de bedrijven werkte ook de echtgenote mee. Het gemiddeld aantal aje's op paddestoelbedrijven bedroeg 6,1 en varieerde van 2,5 op bedrijven kleiner dan 1.000 m² tot 13,4 op NV's en BV's.

8.3 Bedrijfsresultaten

8.3.1 Glastuinbouw

De prijsontwikkeling van de belangrijkste glasgroenten liep in 2005 sterk uiteen. Tot de stijgers - ten opzichte van 2004 - behoorden komkommer (15%) en tomaat (30%). De prijzen voor paprika waren ronduit slecht (-25%). Sterke concurrentie uit het Middellandse-Zeegebied, areaaluitbreiding

in Nederland en een hogere productie per m² waren hier debet aan. Bij de tomaat was de productie per m² in 2005 lager, komkommertelers behaalden gemiddeld dezelfde productie als in 2004. Voor het gemiddelde glasgroentebedrijf resulteerde dit in hogere geldelijke opbrengsten per m² (+4%). Hiertegenover stond een gemiddelde stijging van de kosten met bijna 6% per m². Met name de sterke stijging van de gasprijs, met gemiddeld bijna 40%, tikte hard door. De verschillen tussen de bedrijven zijn door de verschillende gascontracten echter zeer groot en lopen uiteen van gelijkblijvende prijzen tot een 60% hogere commodityprijs (De Bont en Van der Knijff, 2005). Per saldo daalde de rentabiliteit van glasgroentebedrijven met 2%-punten tot 88% (tabel 8.5). Dit is fors lager dan in het topjaar 2003, toen de gemiddelde rentabiliteit op 106 uit kwam. Ook het gezinsinkomen uit bedrijf nam vorig jaar sterk af. Aangevuld met inkomen van buiten het bedrijf kwam het totale gezinsinkomen uit op zo'n 17.000 euro. Dit was te weinig om in het levensonderhoud te kunnen voorzien en voor het voldoen van belastingen en premies. Hierdoor werd per bedrijf gemiddeld 43.000 euro ontspaard.

Resultaten sierteeltbedrijven min of meer stabiel

De gemiddelde opbrengstprijzen van snijbloemen uit Nederland gingen in 2005 met ruim 4,5% omhoog. Deze stijging was deels het gevolg van een lagere aanvoer van snijbloemen (-1,5%) en deels van een licht prijsherstel voor enkele soorten, waaronder chrysant. De gemiddelde opbrengstprijzen

Tabel 8.5		Resultaten van glastuinbouwbedrijven naar type, 2001-2005		
		Glasgroenten	Snijbloemen	Potplanten
Kenmerken, 2005^{a)}				
Aantal bedrijven		1.890	2.600	1.280
Oppervlakte glas per bedrijf (ha)		1,8	1,4	1,2
Nge per bedrijf		281	246	294
Ondernemers per bedrijf		1,78	1,88	1,71
Opbrengsten/kosten (%)				
2001-2003		100	94	101
2004		90	92	97
2005 (r)		88	92	97
Gezinsinkomen uit bedrijf (1.000 euro)				
2001-2003		83,8	53,0	86,3
2004		42,2	48,2	67,0
2005 (r)		9,0	44,0	61,0
Besparingen per bedrijf (1.000 euro)				
2001-2003		23,5	-7,3	28,6
2004		-9,5	-21,8	-4,7
2005 (r)		-43,0	-26,0	-11,0
a) Bedrijven tussen 16 en 1.200 ege.		Bron: Informatienet.		

voor rozen uit Nederland nam licht toe, waarbij opgemerkt moet worden dat de aanvoer van duurdere, grootbloemige rozen nagenoeg onveranderd bleef en de aanvoer van goedkopere, kleinbloemige rozen sterk daalde. Ook de aanvoer van kamerplanten aan de bloemenveilingen daalde (-1%). Wel werden relatief meer duurdere planten verkocht, zoals orchideeën. Rekening houdend met deze verschuiving in het assortiment is de gemiddelde opbrengstprijs voor kamerplanten met 3% gestegen. De opbrengstprijzen voor tuinplanten, waartoe ook perkplanten behoren, stegen gemiddeld met 3,5%.

De meeste sierteeltbedrijven hadden net als de glasgroentebedrijven te kampen met hogere gasprijzen. Daarnaast steeg de elektriciteitsprijs gemiddeld met 9%. De arbeidskosten namen daarentegen door hogere CAO-lonen per 1 oktober 2005, bij min of meer gelijkblijvende arbeidsinzet, slechts licht toe. De overige kosten gingen eveneens omhoog, uitgezonderd kosten voor rente en afschrijving. Gemiddeld namen de kosten op sierteeltbedrijven ongeveer even veel toe als de opbrengsten, waardoor de rentabiliteit uitkwam op hetzelfde niveau als in 2004. Voor snijbloemenbedrijven was dit 92% en voor pot- en perkplantenbedrijven 97% (tabel 8.5). Het gezinsinkomen uit bedrijf nam met een paar duizend euro af tot gemiddeld 44.000 euro op snijbloemenbedrijven en 61.000 euro op pot- en perkplantenbedrijven. Het inkomen van buiten bedrijf bedroeg op sierteeltbedrijven gemiddeld zo'n 3.000 tot 5.000 euro. Gemiddeld werd per snijbloemenbedrijf 26.000 euro ontspaard. Dit is het hoogste bedrag van de afgelopen vijf jaar.

Op het gemiddelde pot- en perkplantenbedrijf werd voor het tweede achtereenvolgende jaar ontspaard, terwijl de jaren daarvoor gemiddeld bijna 29.000 euro bespaard werd. De verschillen tussen de bedrijven zijn echter groot. Over het algemeen zijn de bedrijfsresultaten van grotere bedrijven beter dan van kleinere bedrijven, omdat deze meer kunnen profiteren van schaalvoordelen voor met name arbeid (RLG, 2006).

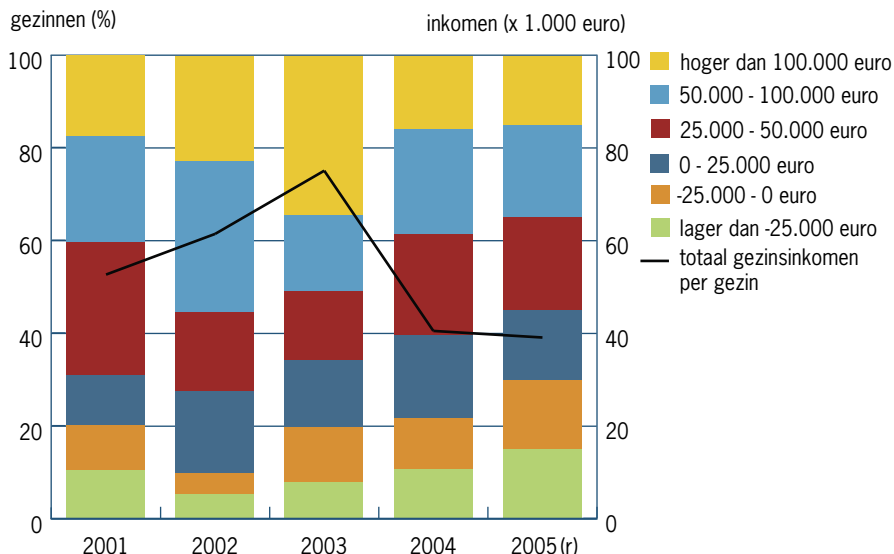
Grote spreiding totaal inkomen per gezin

Van het gezinsinkomen uit bedrijf moet op glastuinbouwbedrijven gemiddeld meer dan één gezin rondkomen. Rekening houdend met het inkomen dat buiten bedrijf verdiend werd, bedroeg het gemiddeld inkomen per gezin in 2005 circa 39.000 euro (figuur 8.7). Tussen de gezinnen zijn de verschillen echter groot. Zo had circa 30% van de gezinnen in 2005 een negatief inkomen, terwijl ongeveer 10% van de gezinnen een inkomen had van meer dan een ton. Deze sterke spreiding hangt voornamelijk samen met de grote verschillen in gezinsinkomen uit bedrijf als gevolg van uiteenlopende ontwikkelingen in de opbrengsten en kosten op de bedrijven, en in mindere mate met de spreiding in inkomen van buiten het bedrijf.

Bijna helft bedrijven heeft inkomen uit arbeid buiten bedrijf

Ruim 10% van het totale gezinsinkomen op kleine bedrijven bestaat uit inkomsten van buiten het bedrijf, zoals inkomen uit arbeid en vermogen (tabel 8.6). Op grote bedrijven is dit aandeel beduidend lager, nog geen 4%. Iets minder dan de helft van zowel kleine als grote bedrijven heeft inkomen uit arbeid van buiten het bedrijf. Bij de middengroep is dit ongeveer twee derde van de bedrijven. Van alle bedrijven met een aanvullend inkomen uit arbeid buiten bedrijf, is dit voor 80% van de bedrijven minder dan 10.000 euro en voor 7% van de bedrijven meer dan 25.000 euro.

Figuur 8.7 Verdeling (%) van het aantal gezinnen op glastuinbouwbedrijven naar totaal gezinsinkomen per gezin, 2001-2005



Bron: Informatienet.

8

8.3

Tabel 8.6 Inkomensvorming (1.000 euro) van glastuinbouwbedrijven naar bedrijfsomvang, gemiddelde 2002-2004

	Bedrijfsomvang			Totaal
	Klein <150 nge	Midden 150-250 nge	Groot >250 nge	
Aandeel bedrijven (%)	42	25	33	100
Gezinsinkomen uit bedrijf	40,1	63,2	102,6	66,4
Inkomsten buiten bedrijf	4,7	6,0	4,1	4,8
w.v. arbeid	1,5	4,3	3,8	3,0
vermogen	1,5	-1,1	-0,8	0,1
overig	1,6	2,8	1,2	1,8
Totaal gezinsinkomen	44,8	69,2	106,7	71,2
Idem per gezin	40,4	57,7	79,6	58,8

Bron: Informatienet.

Vooral grote bedrijven investeren

Glastuinbouwbedrijven hebben de afgelopen jaren gemiddeld bijna 130.000 euro per jaar geïnvesteerd (tabel 8.7). Ongeacht de bedrijfsgrootte werd voornamelijk geïnvesteerd in werktuigen en installaties, waaronder belichting, robotisering en mobiele teeltsystemen. De investeringen konden voor een groot gedeelte (63%) met eigen middelen gefinancierd worden. De kleinste glastuinbouwbedrijven investeerden weinig en vooral met eigen middelen. Op de bedrijven in de middengroep was het aandeel vreemd vermogen ruim 55%. Deze groep bedrijven investeerde ook relatief veel in kasopstanden en gebouwen. De grootste bedrijven investeerden het meest, voor twee derde met eigen middelen. De noodzaak voor glastuinbouwbedrijven om voldoende eigen middelen te genereren is groot, omdat banken dit als voorwaarde stellen bij het financieren van investeringsplannen. De spreiding in de kasstroom op de grote glastuinbouwbedrijven is groot en varieert van 50.000 euro tot 300.000 euro. Bijna 60% van deze bedrijven investeert jaarlijks meer dan 100.000 euro per jaar om de moderniteit op peil te houden en het bedrijf uit te breiden.

Volgens cijfers van de AVAG, de branchevereniging van kassenbouwers, werd in 2005 circa 430 ha aan nieuwe kassen gebouwd, iets minder dan in 2004 (Anoniem, 2006b). Ook voor de komende jaren zitten weer diverse nieuwbouw- en uitbreidingsprojecten in de pijplijn. Ongeveer 12% van de bedrijven gaf aan investeringsplannen te hebben voor een nieuwe dan wel bestaande kas. De helft van de bedrijven met investeringsplannen is groter dan 2 ha. Het aandeel glasgroente- en pot- en perkplantenbedrijven onder de bedrijven met uitbreidingsplannen is beduidend hoger dan van de snijbloemenbedrijven (AgriDirect, 2005). Wel zetten de in 2005 sterk gestegen energiekosten de bedrijfsresultaten flink onder druk en daarmee de financiële ruimte om te investeren. Dit kan nadelig zijn voor de uitvoering van investeringsplannen. Echter, de hoge energieprijzen maken investeringen in energiebesparende opties, zoals schermen en (semi-) gesloten kassystemen sneller rendabel.

Tabel 8.7 **Herkomst en besteding van financieringsmiddelen (1.000 euro) per glastuinbouwbedrijf naar bedrijfsmvang, gemiddelde 2002-2004**

	Bedrijfsmvang			Totaal
	Klein <150 nge	Midden 150-250 nge	Groot >250 nge	
Totaal middelen	28,9	115,2	268,6	129,2
w.v. eigen middelen	24,8	49,2	178,0	81,3
vreemde middelen	4,2	66,0	90,6	47,9
Totaal bestedingen	28,9	115,2	268,6	129,2
w.v. investeringen	24,1	125,6	267,1	129,2
w.v. grond	0,0	28,9	36,4	19,2
gebouwen en kasopstanden	5,8	38,5	58,6	31,3
werktuigen en installaties	13,5	48,7	151,1	67,5
overig	4,8	9,5	20,9	11,3
mutatie liquide middelen	0,1	12,9	24,0	11,1
overige bestedingen	4,8	-23,4	-22,5	-11,2

Bron: Informatienet.

Omvang balanswaarde en samenstelling vermogen

De totale balanswaarde van het gemiddelde glastuinbouwbedrijf bedroeg per eind 2004 1,7 miljoen euro en varieerde van 807.000 euro voor kleine bedrijven tot bijna 3,1 miljoen euro op grote bedrijven. De belangrijkste balansposten zijn de kassen inclusief installaties en machines (32%) en de grond (31%). Het aandeel eigen vermogen in het totale bedrijfsvermogen (solvabiliteit) in de glastuinbouw bedroeg 52%. De solvabiliteit is eveneens nauw gerelateerd aan de gemiddelde bedrijfsgrootte; zo is het aandeel eigen vermogen op kleine bedrijven (68%) beduidend hoger dan op grote bedrijven (46%). Op 'megabedrijven', groter dan 500 nge ofwel gemiddeld 3,5 ha glas, is dit percentage nog lager, circa 36. Ruim 12% van het aantal glastuinbouwbedrijven kan op basis van het aantal nge's getypeerd worden als megabedrijf. Overigens worden de meeste van deze bedrijven binnen de sector niet als megabedrijf beschouwd (RLG, 2006).

De omvang en samenstelling van het vermogen is ook sterk gekoppeld aan de ondernemerscyclus, die loopt van het moment van bedrijfsaanvaarding tot het moment van terugtreden. De solvabiliteit van een startende onderneming is vaak laag; na verloop van tijd stijgt deze meestal om tot stilstand te komen of zelfs weer te dalen door investeringen in schaalvergroting met vreemd vermogen. De solvabiliteit van bedrijven van oudere ondernemers zonder bedrijfsopvolger, die veelal geleidelijk afbouwen, is meestal hoog (Van der Meulen en Venema, 2005).

8.3.2 Champignonteelt

Al enkele jaren staan de prijzen van champignons onder druk. Vanaf 2001 is de telersprijs van champignons voor de versmarkt met gemiddeld 4,5% per jaar gedaald, van champignons voor de verwerkende industrie gemiddeld met 8% per jaar. In 2005 zijn de prijzen van zowel verse champignons (-5%) als champignons voor de industrie (-15%) opnieuw gedaald. De belangrijkste oorzaak van de prijsdaling voor verse champignons is het grote aanbod op de West-Europese markt uit met name Polen (par. 8.1.3). Bij conservenchampignons zijn de stagnerende afzetmarkt en de ongunstige ontwikkeling van het verwerkingsrendement debet aan de prijsdaling. Ondanks een lichte stijging van de productie nam de omzet per m² gemiddeld met 5% af. De kosten daalden per m² gemiddeld met 0,5%. Per saldo resulteerden deze ontwikkelingen in een daling van de rentabiliteit, waarbij de rentabiliteit op bedrijven met industriechampignons sterker is gedaald dan op bedrijven die telen voor de versmarkt. Het gemiddelde gezinsinkomen uit bedrijf nam af tot 29.500 euro (tabel 8.8). In 2005 werd gemiddeld circa 5.000 euro per bedrijf ontspaard. Teruggikkend tot 1990 kan 2005 tot één van de slechtste jaren gerekend worden voor champignontelers.

Tabel 8.8

Resultaten van champignonbedrijven, 2002-2005

	2002-2003	2004	2005 (r)
Opbrengsten/kosten (%)	94	93	89
Gezinsinkomen uit bedrijf (1.000 euro)	43,0	49,6	29,5
Besparingen per bedrijf (1.000 euro)	-5,6	11,9	-5,0

Bron: Informatienet.