



'Van planten tot klanten'

Analyses en ideeën over de inrichting van de boomkwekerijsector en agrologistiek in de regio Boskoop

De industrie voor boomkwekerij en sierteelt in Nederland staat onder druk. Een grondige analyse van de situatie in Boskoop biedt echter perspectief om in te spelen op onheilspellende ontwikkelingen. Boskoop zou daarmee zijn positie als kraamkamer voor de sierteelt kunnen blijven behouden.

Auteur: Guy Oldenkotte

De grote druk van klanten en de behoefte om deze tevreden te blijven stellen, zorgt ervoor dat ook de kwekerijen in Boskoop, net als elders in ons land, het in toenemende mate moeilijk vinden een goede boterham te verdienen. De prijsdruk dankzij overproductie en het groeiende aantal late bestellingen die binnen 24 uur bij de klant worden geacht te zijn, maken het lastig om gezonde marges te hanteren. "Wij krijgen steeds vaker 's avonds laat nog faxen van klanten die het liefst de volgende dag hun waren willen hebben. Er is nauwelijks nog tijd om goed te plannen. De lijnen zijn daarom kort en het wordt steeds vaker een lastminute-kwestie. Ik vrees dat die situatie niet meer terug te draaien is," zegt Manuela Tax van transportbedrijf Erik Tax. "Wat het nog lastiger maakt, is dat handelaren tegenwoordig haast niks meer op voorraad hebben. Wanneer ze dan een order binnenkrijgen,

dan moeten ze die eerst nog doorsturen naar de kweker. " Tax is een van de transportbedrijven die regelmatig tussen de kwekerijgebieden Zundert en Boskoop rijden. "De logistiek is het probleem niet, om die klant tevreden te houden. De vervoerders kunnen, als het moet, binnen één uur de bestelling ophalen en deze direct bij de klant afleveren. De consequentie is echter dat daar een prijskaartje aan hangt. En dat gaat vaak ten koste van de rust bij het managen van de kwekerij," zegt Wim de Jong van het Kennis- en Innovatiecentrum in Boskoop. Hoewel het bekend is vanuit de retailmarketing dat het verbeteren van de agrologistiek een goede stap vooruit zou zijn voor de boomkwekerijen, is het aantal initiatieven tot op heden beperkt. "Er zijn inmiddels een paar aarzelende stappen ondernomen op verschillende plekken in het land," zegt Erik de Vries, terwijl hij verwijst naar onder meer

Treepport Zundert. "Het probleem is echter dat voor de meeste boomkwekerijen het financiële plaatje niet helemaal duidelijk is. Daarom zijn ze in Boskoop nog altijd terughoudend," voegt hij toe. De Vries studeerde tot voor kort aan de Hogeschool Utrecht en publiceerde enkele maanden geleden zijn rapport 'Van planten tot klanten'. Het rapport kwam tot stand in samenwerking met adviesbureau Proba. In zijn studie heeft De Vries de situatie in Boskoop nauwkeurig in kaart gebracht. "Er werd gevraagd om een strategisch plan te ontwikkelen voor Boskoop. Maar al snel werd duidelijk dat dat makkelijker is gezegd dan gedaan." Zo verbaasde De Vries zich over het grote aantal kwekerijen in Boskoop en de grote zelfstandigheid waarmee deze te werk gaan. Op het gebied van inkoop wordt daarentegen wel in toenemende mate samengewerkt.

Gebrek aan ruimte

De Vries verwacht dat er de komende jaren een schaalvergroting zal inzetten bij de productie. Boskoop zou daarbij kunnen profiteren van de aanwezige kennis. "De grote kwekers worden groter en de kleine kwekers blijven klein. Deze kleine kwekers kunnen zich onderscheiden door zich te specialiseren in een product dat veel teelt-technische kennis vereist." Maar met de stijgende grondprijzen verwacht De Vries dat het steeds moeilijker wordt om uit te breiden, laat staan om te beginnen.

"Kwekers moeten voet bij stuk houden wanneer het aankomt op de haalbaarheid van de wensen van de klant"

Boskoop heeft bovendien te maken met strenge provinciale en gemeentelijke beperkingen als het aankomt op uitbreidingsmogelijkheden. "Het is voor veel bedrijven een probleem om de watercompensatie te realiseren die door de overheid middels het bestemmingsplan wordt geëist," stipt De Vries als voorbeeld aan. Toch heeft men in de loop der jaren een alternatief weten te ontwikkelen. "Tegenwoordig dempt men de sloten tussen de stukken grond, zodat de infrastructuur op het bedrijf makkelijker wordt. Het wateroppervlak dat men dempt, moet elders weer worden afgegraven. Dit is nodig vanwege de grote toename van de verharde oppervlakte."

Een ander voorbeeld van de strenge regelgeving in bestemmingsplannen is zichtbaar bij het te ontwikkelen PCT-terrein in de gemeente Rijnwoude. Voor de pot- en containerteelt wordt uitgegaan van 2.250 m³ hemelwaterberging per hectare boomsierteelt, waarvan 1.750 m³/ha in collectieve bassins en 500 m³/ha in particuliere bassins. Per bedrijf mag niet meer dan 60% van de kavel worden bebouwd met gebouwen. De provincie stelt echter dat ten hoogste 50% van de kavel mag worden bebouwd met kassen. Het ligt er dus aan hoe de ondernemer invulling geeft aan zijn stuk grond. Maar vaststaat dat er altijd 10% vrij is voor opslag van materialen. Kwekers in Boskoop hebben daarom gezocht naar een creatieve oplossing. "In het kader van deze regeling worden in Boskoop daarom vaak onverkoopbare stukken grond afgegraven voor water. Met de eigenaar wordt dan een overeen-



De agrologistiek kan voor boomkwekerijen nog beter.



Erik Tax rijdt al regelmatig tussen Zundert en Boskoop.

komst gesloten. Deze krijgt dan 8 euro tot 10 euro per m². Dit geeft op deze manier een soort minimumprijs aan de betreffende grond. Een eis is wel dat de afgegraven grond landschappelijk wordt ingericht. Dat kan door er bijvoorbeeld een partij eilandjes of een houtakker te maken," zegt De Vries.

Langzame ontwikkelingen

Ondanks alle innovatie blijven boomkwekerijen in Boskoop hun werkcultuur lang handhaven, vindt Wim de Jong van het Kennis- en Innovatiecentrum in Boskoop. In Boskoop ligt de focus momenteel voornamelijk op het aanpassen van de bedrijfsvoering. Verbetering van de agro-



Boskoop neemt een belangrijke plaats in tussen de kweekgebieden in Nederland.

logistiek staat voornamelijk op het tweede plan. "Kwekers moeten voet bij stuk houden wanneer het aankomt op de haalbaarheid van de wensen van de klant. Een goede prijs voor het product en goed organisatievermogen zorgen voor rust in de tent. Op veel productiebedrijven werkt de ondernemer zelf nog altijd mee. Die moet eigenlijk op kantoor zitten, want logistiek en kweken zijn verschillende zaken die moeilijk zijn te verenigen," is zijn conclusie. De Jong heeft de kennis die is opgedaan door de studie van Erik de Vries daarom aangegrepen om nieuwe ontwikkelingen in gang te zetten. "Logistiek vanuit het perspectief van de boomkwekerij is nu deel van het curriculum van Hogeschool Inholland," noemt hij als voorbeeld. "Het voordeel is dat het gaat leven en dat studenten nadrukkelijker betrokken raken bij boomkwekerijen en ook doorvragen bij

ondernemers. Die samenwerking zet mensen aan om te gaan nadenken en de regie te nemen." Eind mei was er een eerste bijeenkomst met zowel het bedrijfsleven als de studenten. Naar aanleiding van die bijeenkomst gaan studenten data van een beslismodel verder onderbouwen, om ondernemers zelf te laten ontdekken hoe de uitleverlogistiek optimaal geregeld kan worden op een boomkwekerij. Na het bezoek aan een aantal bedrijven zal daarmee een analyse worden gemaakt. "Daarom zijn we momenteel op zoek naar zo'n 25 boomkwekerijen in de omgeving Boskoop die aan dit project willen meewerken." De Jong is positief gestemd. "Er zit zeker beweging in de logistiek. Maar we moeten ook reëel zijn; het duurde bijna 40 jaar voordat de veilingroute van FloraHolland tot stand kwam. Het is voor de boomkwekerij belangrijk dat zowel ondernemers als klanten veranderen. Vroeger hadden de kwekers ten minste vier dagen levertijd. Tegenwoordig moet het al binnen 12 uur bij de klant zijn. Dat vergt dus een andere benadering. Maar dat gaat niet vanzelf als er geen gezamenlijk belang is."

"Vroeger hadden de kwekers ten minste vier dagen levertijd. Tegenwoordig moet het al binnen 12 uur bij de klant zijn"

Schaalvergroting en specialisatie

Om Boskoop zijn leidende positie als kwekersgebied voor siergewassen te laten behouden, doet De Vries daarom enkele aanbevelingen in zijn rapport. Daarbij richt hij zich vooral op interne aanpassingen. "Kwekerijen zullen zich moeten gaan specialiseren. Dat kunnen ze doen door standaardproducten te produceren tegen een laag tarief. Ze kunnen zich echter ook richten op één gewas en daar een heel breed assortiment van aanbieden. Of, als alternatief, kan men overwegen om zich juist op één soort product toe te spitsen. En ook hier zou men dan een heel breed assortiment van kunnen aanbieden," zegt hij in het voorwoord van zijn rapport. Tijdens zijn research bleek dat verschillende kwekers in Boskoop inmiddels kweken op contract. Voor deze kwekers is contractkweken nu de voornaamste bron van inkomen.

Boskoop in cijfers

	Nederland	Boskoop
Productiewaarde in €	600 miljoen	200 miljoen
Bedrijven	3590	720
Gem. bedrijfs grootte in ha.	4,71	1,5
Areaal in ha.	16.911	1.100
Areaal glas in ha.	395	90
Arbeidsplaatsen	6.400	3.000

Bron: CBS

“Vervoerders zullen straks afwegingen moeten maken en dus zullen ook de kwekers goede afspraken met de vervoerders moeten maken”

Wim de Jong is het eens met de suggestie dat een combinatie van specialisatie, contracttellen en schaalvergroting de toekomst zal zijn voor Boskoop wanneer het aankomt op het kweken. “Die trend lijkt zich langzaam af te tekenen. In de laatste tien jaar is het gemiddelde oppervlak van de kwekerijen meer dan verdubbeld. Van twee hectare eerst is vijf hectare nu de standaard.” Om duurzaam rendement te halen, moet er echter ook een slag worden gemaakt

in de logistiek. De overheid lijkt daar nu langzamerhand aan te willen meewerken. “Men heeft onlangs besloten om een rondweg rondom Boskoop verder door te trekken. Dat zal de bereikbaarheid zeker stimuleren,” merkt De Jong op. De ontwikkeling zou het voorstel van Erik de Vries om ook in Boskoop een verzamelpunt van gewassen te creëren, zeker bevorderen. “Via bestaande bouw zou je alles prima kunnen centraliseren en afstemmen met lokale transporteurs. Waar ik echter voor vrees is dat, als je het transport aan slechts een kleine groep vervoerders kunt, je daarmee de hele logistiek in Boskoop op z’n kop zet,” voegt hij toe.

Kwekerijen in Zundert hebben inmiddels al een dergelijk systeem. De kleine successen die tot dusver zijn geboekt met deze treerun bieden, volgens Manuela Tax, al perspectief. “De treerun zit nog in de opstartfase. We zijn bewust klein begonnen om ervoor te zorgen dat het er goed

staat. Bij bewezen succes kunnen we zo langzaam door groeien. En tot dusver verloopt alles goed.” Op welke termijn de treerun op volle kracht zal draaien, durft ze echter nog niet te zeggen.

Wim de Jong raadt aan om alle partijen eerst om de tafel te brengen. “Vervoerders zullen straks afwegingen moeten maken en dus zullen ook de kwekers goede afspraken met de vervoerders moeten maken,” zegt ook Wim de Jong. Het vinden van een oplossing daarvoor zal zeker uitdagend genoeg zijn voor andere studenten die zich in de toekomst in dit vraagstuk willen vastbijten.



Erik de Vries