

J.F.B.M. Schupper

No.4.12

**BESCHOUWINGEN
OVER DE BEDRIJFSSTRUKTUUR
EN HET NETTO-OVERSCHOT
IN DE BOOMTEELT TE BOSKOOP**

L26
4.12 B



Oktober 1968

**Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Tuinbouw**

421842

Inhoud

	Blz.	
WOORD VOORAF	5	
HOOFDSTUK I	ALGEMENE GEGEVENS	7
	§ 1. Inleiding	7
	§ 2. Bedrijfstypen	8
HOOFDSTUK II	HET BEDRIJF VAN DE KWEKER AAN LAND	10
	§ 1. Beperkende factoren ten opzichte van de bedrijfs grootte	10
	§ 2. Prestatie uit handenarbeid bij toenemen- de arbeidsbezetting	10
	§ 3. Prestatie uit leidinggevende en toezicht- houdende arbeid	13
	§ 4. Beloning voor leiding en toezicht	13
	§ 5. Brutogeldopbrengst bij verschillende arbeidsbezetting	15
	§ 6. Het netto-overschot	16
	§ 7. Het ondernemersinkomen	19
HOOFDSTUK III	HET BEDRIJF VAN DE KWEKER- HANDELAAR	23
	§ 1. Integratie tussen teelt en handel	23
	§ 2. Winstmaximalisatie door een bepaalde gewassenkeuze en door afkweek van ge- wassen	24
	§ 3. Invloed van de kwekerij op het handels- resultaat	25
	§ 4. Is kostenverlaging mogelijk door pro- duktievergroting?	29
	§ 5. Invloed van wijzigingen in de verhouding tussen eigen produktie en inkoop op het bedrijfsresultaat	30
SAMENVATTING		32

Woord vooraf

Zowel de boomkweker als de handelaar in boomkwekerijgewassen is in sterke mate geïnteresseerd in het vraagstuk van de invloed van de bedrijfsomvang en de bedrijfsstructuur op de bedrijfsresultaten van de boomteelt.

De invloed van de bedrijfsstructuur op het netto-overschot wordt meestal onderzocht door middel van bedrijfsvergelijking of begrotingen. Deze methodieken zijn alleen mogelijk indien er voldoende gedetailleerde, op onderzoek gerichte, boekhoudingen ter beschikking zijn.

Van de boomkwekerijbedrijven in Boskoop is slechts een beperkte hoeveelheid bedrijfseconomische gegevens beschikbaar. In dit verslag zijn de begrotingen van de verschillende bedrijfstypen in Boskoop dan ook opgesteld met behulp van aan de praktijk getoetste veronderstellingen.

De opgestelde begrotingen hebben betrekking op bedrijven van kwekers aan land en van kwekers-exporteurs met een arbeidsbezetting van een tot en met tien man. De hypothetische wijze van benadering blijkt hieruit reeds voldoende, aangezien zuivere kwekersbedrijven met meer dan vier arbeidskrachten niet worden aangetroffen.

Het onderzoek is verricht door J.F.B.M. Schupper, gestationeerde van de afdeling Tuinbouw op het Proefstation voor de Boomkwekerij te Boskoop.

De Directeur,



(Dr. A. Maris)

Den Haag, oktober 1968

HOOFDSTUK I

Algemene gegevens

§ 1. Inleiding

Op 16 februari 1968 heeft er, op initiatief van de studieclub van jonge belanghebbenden bij de export van boomkwekerijgewassen te Boskoop een gesprek plaatsgehad tussen vertegenwoordigers van deze groep en leden van de verschillende studieclubs van boomkwekers, met het doel meer inzicht te verkrijgen in de vraag waar de gemeenschappelijke belangen van kweker en handelaar liggen. Het ging hier in de eerste plaats om het probleem op welke wijze een zo gunstig mogelijke rentabiliteit kan worden bereikt in de Boskoopse boomkwekerij.

Een minstens even belangrijke vraag is de wijze waarop het bedrijfsresultaat bij de kweker en de handelaar wordt behaald, alsmede met welk deel van het bedrijf: kwekerij of handel, het resultaat wordt bereikt.

Op deze wijze zal er een verder wederzijds begrip kunnen groeien tussen kweker en handelaar, hetgeen kan bijdragen tot een mogelijke verhoging van de bedrijfsresultaten in het vak. Hierbij is niet uitgesloten dat het aandeel van de boomkwekerij in de huidige welvaart voor verhoging vatbaar is.

De kweker ervaart dat, niettegenstaande de steeds toenemende investeringen en de toegepaste rationalisatie, de rentabiliteit blijft dalen en verwijst daarbij naar de resultaten van de rentabiliteitsonderzoeken van het L.E.I.

Het zou onjuist zijn te menen dat deze dalende rentabiliteit veroorzaakt wordt door de toegepaste rationalisatie en investeringen ten behoeve van moderne teeltmethoden. Bij de produktie tracht men steeds tegen zo laag mogelijke kosten te produceren, zodat indien de afzet dit toelaat een zo hoog mogelijk netto-overschot wordt verkregen. Het is echter niet uitgesloten dat de verkregen kostenverlagingen geheel of gedeeltelijk verloren gaan in de onderlinge concurrentie op de afzetmarkt.

In de toekomst zal het noodzakelijk zijn meer aandacht te besteden aan factoren die mogelijk van invloed zijn op de dalende rentabiliteit. Ook in de Boskoopse boomteelt is de rentabiliteit dalende, ofschoon velen dit verschijnsel nog niet als zodanig herkend hebben. Het terrein van de bedrijfs-economie is over het algemeen genomen voor de boomkweker nog vrij onbekend.

Uit het voorgaande is naar voren gekomen dat er een evenwicht gezocht moet worden tussen produktie-economie en afzeteconomie. Zonder kennis van en inzicht in de markt is het b.v. een riskante onderneming over te gaan tot massa-produktie van gewassen, ook indien hiermede een lagere kostprijs wordt verkregen.

§ 2. Bedrijfstypen

Er zijn grote verschillen tussen het bedrijf van de kweker aan land en de kweker-handelaar.

Het bedrijf van de kweker aan land 1) is voor 85% van het totaalaantal bedrijven kleiner dan 1 ha en heeft een gemiddelde arbeidsbehoefte van 1 manjaar handenarbeid per 260 R.R2 (37 are). De bedrijven zijn in te delen in drie bedrijfstypen, die van totaal verschillende structuur zijn:

- a. arbeidsextensieve bedrijven; per manjaar arbeid wordt meer dan 350 R.R2 (50 are) bewerkt. Op deze bedrijven is nauwelijks enige glasopstand aanwezig. De geldopbrengst bedraagt ongeveer f. 40,- per R.R2. De teelt omvat uitsluitend eenvoudig te vermeerderen gewassen, zoals heesters van winterstek en rozen;
- b. arbeidsintensieve bedrijven; per manjaar arbeid wordt ongeveer 250 R.R2 beteeld. Dit bedrijfstype vergt in vergelijking met het voorgaande type een intensievere inzet van arbeid. Op deze bedrijven is enig glas aanwezig. De geldopbrengsten mogen op ongeveer f. 70,- per R.R2 gesteld worden. De teelt omvat de meer fijne gewassen, waarbij veel plantmateriaal geënt of gestekt wordt onder glas;
- c. zeer arbeidsintensieve bedrijven. Dit bedrijfstype is nog arbeidsintensiever dan het onder b. genoemde, daar per manjaar steeds minder dan 200 R.R2 wordt bewerkt. Op deze bedrijven wordt naar verhouding veel staand en plat glas, waarvan een deel verwarmd, aangetroffen. De produktie is vrijwel geheel gespecialiseerd op plantgoed. De vermeerdering van de gewassen heeft plaats door stekken en enten. De investeringen in duurzame produktiemiddelen zoals kassen, bakken, verwarming, stekplanten enz. vereisen een relatief grote vermogensbehoefte. De brutogeldopbrengst van deze bedrijven bedraagt ongeveer f. 125,- per R.R2.

Het bedrijf van de kweker-handelaar 2) is op enkele uitzonderingen na groter dan 1 ha en varieert van 1-6 ha. Behalve in de grootte van het bedrijf onderscheidt de kwekerij van de handelaar zich van het bedrijf van de kweker aan land door een grotere uniformiteit in de bedrijfsstructuur. De grootte van de vermeerderingsafdeling op de handelsbedrijven wordt in hoofdzaak bepaald door de behoefte aan plantgoed voor de eigen kwekerij. Hierdoor wordt over het algemeen op de verschillende bedrijven een geringe spreiding van de glasdichtheid (hoeveelheid glaseenheden ten behoeve van de vermeerdering) aangetroffen.

De handelskwekerij vertoont, met uitzondering van de bedrijfsgrootte, de meeste overeenkomst met het onder b. genoemde arbeidsintensieve bedrijf van de kweker aan land. Op de handelskwekerij wordt echter een gedeelte van de bomen tot grotere maten afgekweekt. Dit vergt een be-

-
- 1) Benaming voor kwekers die hun produkt hoofdzakelijk aan de handelaar in Boskoop verkopen.
 - 2) Benaming voor handelaren van boomkwekerijgewassen met een eigen kwekerij die tevens de produktie van de kweker aan land omzetten. De kweker-handelaar in Boskoop is veelal exporteur.

langrijke vermogensbehoefte ten behoeve van de plantopstand.

Op de handelskwekerij wordt meestal een groot sortiment aangetroffen. Hieronder bevindt zich een aantal door de handel meestal in beperkte mate gevraagde gewassen, die op het bedrijf van de kweker aan land niet of nauwelijks worden aangetroffen.

De arbeidsbezetting op de kwekerij van deze handelsbedrijven is meestal hoger dan op de overeenkomstige bedrijven van de kweker aan land (groep b.), nl. een manjaar arbeid op minder dan 200 R.R2.

Het grote verschil in structuur tussen het bedrijf van de kweker-handelaar en de kweker aan land betreft dus de bedrijfsgrootte. De vraag rijst waarom het bedrijf van de kweker aan land overwegend kleiner is dan 1 ha en het bedrijf van de kweker-handelaar vrijwel steeds groter is dan 1 ha. In de hoofdstukken II en III wordt hierop nader ingegaan.

HOOFDSTUK II

Het bedrijf van de kweker aan land

§ 1. Beperkende factoren ten opzichte van de bedrijfs-grootte

De produktiekosten van de Boskoopse boomkwekerijgewassen bestaan overwegend uit arbeidskosten. Hoewel bij de grondbewerking een arbeidsbesparende mechanisatie mogelijk is en bij de verpleging van het gewas een belangrijke besparing kan plaatshebben door het toepassen van chemische onkruidbestrijding, geschiedt de produktie van boomkwekerijgewassen nochtans vrijwel geheel op ambachtelijke wijze.

Een ambachtelijke werkwijze veronderstelt een volledige inzet van de man wat handenarbeid betreft, gecombineerd met vakkennis en een zekere mate van organisatie-inzicht.

Van een boomkweker die zich gaat vestigen mag worden verwacht, dat hij over voornoemde eigenschappen beschikt. Bij uitbreiding van het bedrijf met een of meer werknemers is de ondernemer verplicht om tijd vrij te maken voor leiding, toezicht en organisatorische werkzaamheden.

Tegenover de hogere kosten voor leiding en toezicht op het grote bedrijf staan geen kostenverlagende mogelijkheden. Over het algemeen ligt het tempo van de handenarbeid van een ondernemer belangrijk hoger dan van een werknemer, terwijl ook de werktijd van de ondernemer meestal langer is dan van een werknemer. Hierdoor is de concurrentiepositie van het kleine kwekersbedrijf, waar de arbeidsbezetting overwegend kleiner is dan 2 man, vrij sterk. 1)

§ 2. Prestatie uit handenarbeid bij toenemende arbeidsbezetting

In tabel 1 (zie blz. 11) is het verloop van de arbeidsprestatie tot uitdrukking gebracht bij verschillende arbeidsbezetting op het bedrijf van de kweker aan land welke varieert van 1 tot en met 10 werkers per bedrijf. Nadrukkelijk wordt er de aandacht op gevestigd dat het hier een hypothetische benadering van het vraagstuk betreft. Immers bedrijven van kwekers aan land met een arbeidsbezetting van meer dan 4 man worden niet aangetroffen.

1) Een deel van de tot dusver gebruikte gegevens is verkregen uit:
"Beperkt structuuronderzoek op een aantal boomkwekerijen in het centrum Boskoop" - L.E.I.-studie No. 54;
"Bedrijfs grootte in de boomteelt" - L.E.I.-nota No. 113.

Tabel 1. Prestatie uit handenarbeid bij toenemend aantal werkers per bedrijf
(arbeidstijd volgens C.A.O. = 100; normaal arbeidstempo = 100)

Aantal werkers p. bedrijf	Ondernemer		Voorman		Arbeiders		Prestatie			
	tijd (1)	tempo (2)	tijd (4)	tempo (5)	aan- tal (7)	tijd (8)	tempo (9)	presta- tie 1) (10)	to- gem. per taal werker (11)	per werker (12)
1	115	110	127	-	-	-	-	-	127	127
2	110	110	121	-	-	1	100	100	221	111
3	105	105	110	-	-	2	100	100	310	103
4	100	100	100	-	-	3	100	100	400	100
5	90	100	90	100	100	3	100	100	490	98
6	80	100	80	100	90	4	100	100	570	95
7	70	100	70	100	80	5	100	100	650	93
8	55	100	55	100	70	6	100	100	725	91
9	40	100	40	100	60	7	100	100	800	89
10	20	100	20	100	50	8	100	100	870	87

1) Tijd x tempo x aantal.

In hoofdstuk III wordt het bedrijf van de kweker-handelaar nader be- zien. De kwekerij op dit bedrijfstype is in vergelijking met dat van de kweker aan land belangrijk groter, zowel naar arbeidsbezetting als naar beteelde oppervlakte. De hypothetische benadering maakt een vergelijking tussen het arbeidsverbruik op het bedrijf van de kweker aan land en de kweker-handelaar mogelijk.

Bij het vaststellen van een basis (= 100) voor de tijd aan handenarbeid besteed, is uitgegaan van de arbeidstijd zoals die is opgenomen in de C.A.O. voor de werknemers in de boomteelt. Het arbeidstempo is gesteld op het niveau dat van een volwassen arbeidskracht (v.a.k.) mag worden verwacht (zie tabel 1).

Uiteraard is ervan uitgegaan dat het geteelde sortiment en de produ- ctieomstandigheden bij verschillende arbeidsbezetting gelijk zijn en per eenheid van oppervlakte geen aanwijsbare kostenverschillen optreden, met uitzondering van de beloning voor leiding en toezicht.

Het produkt van tempo en tijd geeft de prestatie weer. Deze ligt bij de ondernemer over het algemeen hoger dan de gemiddelde prestatie zoals deze in de C.A.O. van een werknemer is vastgelegd.

Naast tempo en tijd wordt de prestatie tevens bepaald door vakbe- kwaamheid en vaardigheid. Deze worden geacht in gelijke mate zowel bij de ondernemers als bij de arbeiders aanwezig te zijn.

De voorstelling van zaken is schematisch. De bedoeling is om uitein- delijk het arbeidsverbruik aan te geven voor handenarbeid, leiding en toezicht bij toenemende arbeidsbezetting. Aangenomen mag worden dat de gestelde totale prestatie van het tienmansbedrijf geflatteerd is weergege- ven ten opzichte van het kleine bedrijf waarin de ondernemer als stuwende kracht domineert.

Volledigheidshalve wordt hieraan toegevoegd dat een aantal onderne- mers op het kleine bedrijf eveneens lage prestaties leveren. Het betreft hier een groep ondernemers die in de beginperiode naar het zelfstandige ondernemerschap heeft gefaald. Deze groep is in het gegeven voorbeeld niet opgenomen.

De ondernemer op het eenmansbedrijf heeft een gewaardeerde werk- tijd voor handenarbeid van 115% van de arbeidstijd vastgesteld in de C.A.O. van boomteeltarbeiders. Leiding en toezicht op een bedrijf met een arbeidsbezetting van twee man vereisen vrijwel geen tijd. Bij het toe- nemen van de arbeidsbezetting moet de ondernemer evenwel een steeds groter deel van zijn werktijd aan leiding en toezicht besteden. Op het tienmansbedrijf bedraagt volgens onze hypothese de door hem aan hande- arbeid bestede tijd nog slechts 20%.

Het tempo van de ondernemer is op het eenmansbedrijf 10% hoger dan normaal en past zich, naarmate de arbeidsbezetting toeneemt, aan bij het werknemerstempo op het viermansbedrijf. Bij verdere toename van de arbeidsbezetting is aangenomen dat het arbeidstempo van de ondernemer niet verder daalt.

De totale prestatie van de ondernemer uit handenarbeid bedraagt 127% op het eenmansbedrijf en vermindert tot 20% op het tienmansbedrijf.

De totale prestatie uit handenarbeid op het bedrijf is in kolom 11 van tabel 1 opgenomen. De prestatie uit handenarbeid per werker is op het

tienmansbedrijf 87% van normaal tegen 127% op het eenmansbedrijf (zie kolom 12 van tabel 1).

Op het driemansbedrijf is de prestatie uit handenarbeid per werker 81% van die op het eenmansbedrijf en neemt daarna minder snel af tot 69% per werker op het tienmansbedrijf.

§ 3. Prestatie uit leidinggevende en toezichthoudende arbeid

De verschillen in prestatie uit handenarbeid tussen de ondernemers bij uiteenlopende arbeidsbezetting, zoals in de vorige paragraaf gegeven, zijn volledig toe te schrijven aan leiding, toezicht en administratieve werkzaamheden. M.a.w. de ondernemer op het tweemansbedrijf levert voor leiding en toezicht een prestatie van $127\% - 121\% = 6\%$ van een C.A.O.-manjaar; voor het tienmansbedrijf een prestatie van $127\% - 20\% = 107\%$ van een C.A.O.-manjaar.

Bij een arbeidsbezetting van 5 man is een voorman opgenomen (zie tabel 1). Deze voorman neemt eigenlijk een zelfde positie op het gebied van de organisatie in als de ondernemer op het eenmansbedrijf. De volle arbeidstijd wordt door handenarbeid ingenomen. Leiding en toezicht heeft gelijktijdig met de handenarbeid plaats. Met de toename van het aantal werkers is de voorman eveneens gedwongen een deel van zijn arbeidstijd voor leiding enz. vrij te maken.

Het tempo van de voorman is gelijk gesteld aan dat van een arbeider. Op het tienmansbedrijf levert de voorman dus ten opzichte van het vijfmansbedrijf een prestatie voor leiding en toezicht van $100\% - 50\% = 50\%$ van een C.A.O.-manjaar.

§ 4. Beloning voor leiding en toezicht

In tabel 2 (op blz. 14) is een minimale waardering opgenomen voor de organisatiearbeid bij toenemende arbeidsbezetting.

In de vorige paragraaf is de totale arbeidsprestatie van ondernemers op het eenmansbedrijf op 127 manjaar gesteld.

Op het eenmansbedrijf bestaat deze arbeid geheel uit handenarbeid (tabel 1). Naarmate de arbeidsbezetting stijgt neemt het aandeel van de gespecialiseerde organisatiearbeid in de ondernemersarbeid toe. Hetzelfde geldt voor de arbeid van de voorman.

Leiding en toezicht zijn gewaardeerd op basis van het C.A.O.-loon van een v.a.k. (kolom 4 van tabel 2). Dit laatste bedraagt, inclusief het aandeel van de werkgever in de sociale lasten, f. 11 000,- per manjaar. Een voorman verdient 10% of f. 1 100,- per manjaar meer dan het C.A.O.-loon van een v.a.k. Deze extra beloning is aan leiding en toezicht toegerekend (kolom 5).

In kolom 6 zijn de totale kosten aan organisatiearbeid opgenomen; in kolom 7 deze kosten per werker. Duidelijk blijkt de stijging van de kosten van leiding en toezicht bij toenemende arbeidsbezetting. Deze kostenstij-

Tabel 2 Beloning van leidinggevende en toezichthoudende arbeid bij toenemend aantal werkers per bedrijf

Aantal werkers p. bedrijf	Ondernemer in manjaren (1)	Voorman in manjaren (2)	Totaal gewaardeerd in manjaren tegen loon 1 (3)	Totaal gewaardeerd tegen C.A.O.-loon 1 (4)	Minimale extra toeslag (5)	Gezamenlijk totaal (6)	Gezamenlijk bedrag p. werker (7)
1	-	-	-	-	1 100,-	1 100,-	1 100,-
2	0,06	-	0,06	660,-	1 100,-	1 760,-	880,-
3	0,17	-	0,17	1 870,-	1 100,-	2 970,-	990,-
4	0,27	-	0,27	2 970,-	1 100,-	4 070,-	1 015,-
5	0,37	-	0,37	4 070,-	2 200,-	6 270,-	1 255,-
6	0,47	0,10	0,57	6 270,-	2 200,-	8 470,-	1 410,-
7	0,57	0,20	0,77	8 470,-	2 200,-	10 670,-	1 525,-
8	0,72	0,30	1,02	11 220,-	2 200,-	13 420,-	1 680,-
9	0,87	0,40	1,27	13 970,-	2 200,-	16 170,-	1 795,-
10	1,07	0,50	1,57	17 270,-	2 200,-	19 470,-	1 945,-

1) Aantal manjaren (kolom 3) x f. 11 000,-.

ging is een gevolg van de noodzaak de gefmproviseerde organisatie van het kleinbedrijf te vervangen door een gespecialiseerde doelmatige organisatie. Gezien het ambachtelijke karakter heeft het grotere bedrijf van een kweker aan land echter geen mogelijkheden om deze hogere kosten van leiding en toezicht te compenseren door een kostenbesparende mechanisatie.

§ 5. Brutogeldopbrengst bij verschillende arbeidsbezetting

In tabel 3 zijn de bruto-opbrengsten bij verschillende arbeidsbezetting opgenomen. Uitgegaan is van een opbrengst van f. 70,- per R.R2. De per manjaar te bewerken oppervlakte is gesteld op 250 R.R2. Dit komt overeen met het bedrijfstype dat onder b. vermeld is in hoofdstuk 1, § 2. Dit bedrijfstype is doelbewust gekozen, daar in hoofdstuk III het tienmansbedrijf als voorbeeld dient voor de kwekerij op het bedrijf van de kwekerhandelaar. Voor het bepalen van de betaalde oppervlakte is gebruik gemaakt van de beschikbare hoeveelheid handenarbeid in manjaren, zoals deze in tabel 1 kolom 11 is berekend.

Uit de cijfers van deze tabel blijkt op duidelijke wijze hoe snel, als gevolg van de toenemende kosten voor leiding en toezicht, de geldopbrengst per werker daalt bij het groter worden van het bedrijf, nl. van f. 22 400,- op het eenmansbedrijf tot f. 15 225,- op het tienmansbedrijf.

Tabel 3. Betaalde oppervlakte en bruto-opbrengst bij verschillende arbeidsbezetting

Aantal werkers p. bedrijf	Prestatie uit handenarbeid in C.A.O.-manjaar 1)	Betaalde oppervlakte v/h bedrijf in R.R2 2)	Bruto-opbrengst 3)	
			totaal	per werker
	(1)	(2)	(3)	(4)
1	1,27	320	22 400,-	22 400,-
2	2,21	555	38 850,-	19 425,-
3	3,10	775	54 250,-	18 085,-
4	4,00	1000	70 000,-	17 500,-
5	4,90	1225	85 750,-	17 150,-
6	5,70	1425	99 750,-	16 625,-
7	6,50	1625	113 750,-	16 250,-
8	7,25	1815	127 050,-	15 875,-
9	8,00	2000	140 000,-	15 550,-
10	8,70	2175	152 250,-	15 225,-

1) Zie tabel 1, kolom 11.

2) 1 manjaar = 250 R.R2.

3) Bij een opbrengst van f. 70,- per R.R2.

§ 6. Het netto-overschot

In tabel 4 (op blz. 17) zijn de arbeidskosten bij verschillende arbeidsbezetting opgenomen. De produktiekosten van Boskoopse gewassen bestaan voor 75% uit arbeidskosten. De kosten van de handenarbeid zijn verkregen door het aantal manjaren, zoals dit in tabel 1 kolom 11 is aangegeven, op te nemen tegen f. 11 000,- per manjaar. De kosten van leiding en toezicht zijn overgenomen uit tabel 2 kolom 6.

De totale produktiekosten (kolom 4) zijn verkregen door de totale arbeidskosten (kolom 3) te vermenigvuldigen met de factor $\frac{100}{75}$. Bij deze wijze van berekenen is gesteld dat van de totale kosten, zowel de kosten van de handenarbeid als de kosten voor leiding en toezicht, 75% uit arbeid bestaat.

De bruto-opbrengsten zijn voor alle bedrijfsgrootten op f. 70,- per R.R2 gesteld. De berekening hiervan is terug te vinden in tabel 3 kolom 3.

Het netto-overschot geeft bij een opbrengst van f. 70,- per R.R2 en de gestelde kosten vanaf het tweemans- tot het vijfmansbedrijf slechts een zeer geringe toename te zien. Bij verdere bedrijfsvergroting treedt een snelle daling van het behaalde resultaat op. Op het tienmansbedrijf wordt onder deze produktieomstandigheden zelfs een negatief netto-overschot verkregen.

In de praktijk wordt op het bedrijf van de kweker aan land slechts zelden een arbeidsbezetting van meer dan drie man aangetroffen.

Een belangrijke schaalvergroting voor het bedrijf van de kweker aan land waarop de z.g. "fijnere siergewassen" in een grote verscheidenheid worden geteeld is onder de huidige produktieomstandigheden niet mogelijk. Op dit ambachtelijke bedrijf werkt nl. de noodzakelijke organisatie bij een toenemende arbeidsbezetting sterk kostprijsverhogend. Het is ook in de nabije toekomst niet te verwachten dat door verhoging van de produktiefactor kapitaal, een arbeidsvervangende en bovendien sterk kostenbesparende mechanisatie mogelijk zal zijn.

Dit zijn immers de factoren waarmede het grootbedrijf een concurrerende positie ten opzichte van het kleinbedrijf zou kunnen bereiken en waardoor schaalvergroting van dit type boomkwekerijbedrijven zinvol zou worden.

Voor iedere kweker aan land is, ongeacht de grootte van zijn bedrijf, de mogelijkheid aanwezig om een keuze te maken uit de groep van gewassen waarmede naar verhouding gunstige opbrengstprijzen zijn te verwachten. Het grotere bedrijf van de kweker aan land heeft, in vergelijking met de grotere kwekerij van het handelsbedrijf, geen mogelijkheid tot gehele of gedeeltelijke compensatie van de hogere kosten per eenheid van oppervlakte door het toepassen van winstmaximalisatie, afgestemd op sortimentskeuze (zie eveneens § 2 van hoofdstuk III).

In tabel 5 (op blz. 19) is de invloed van de opbrengstprijzen per R.R2 op het netto-overschot bij verschillende arbeidsbezetting gegeven. Uiteraard is hierbij uitgegaan van hetzelfde sortiment en kosten zoals deze in tabel 4 zijn gegeven bij een opbrengst van f. 70,- per R.R2.

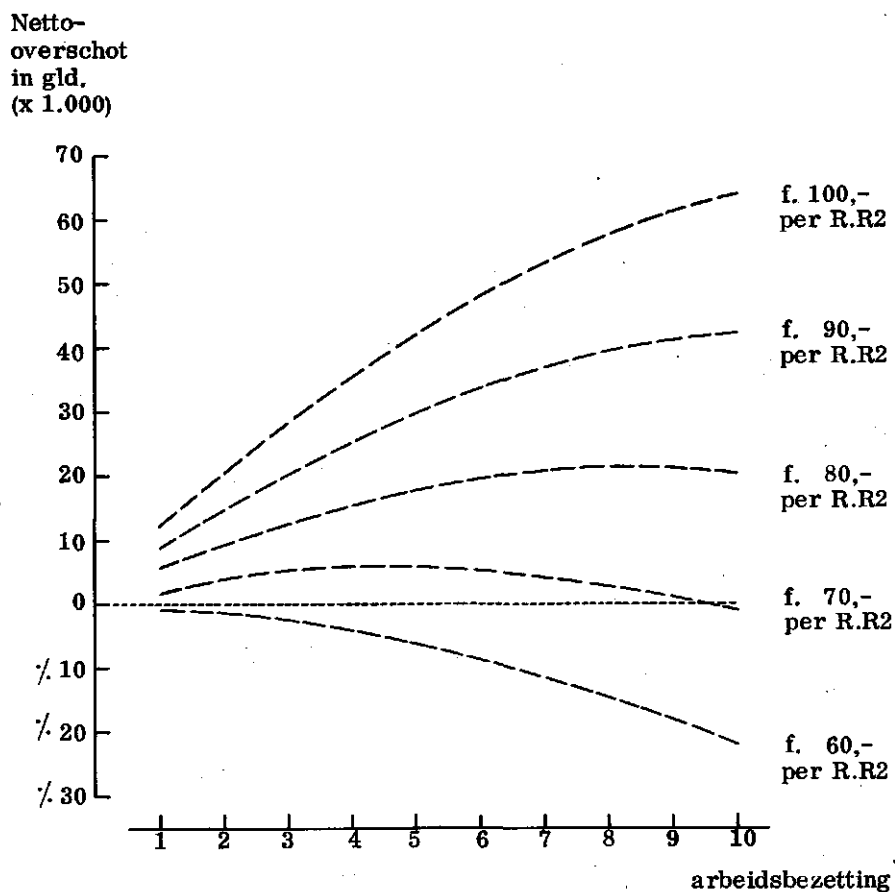
In figuur 1 (zie blz. 18) zijn de overeenkomstige gegevens visueel verwerkt.

Tabel 4. Netto-overschot bij toenemend aantal werkers per bedrijf
(bruto-opbrengst bij iedere arbeidsbezetting gesteld op f. 70,- per R.R2)

Aantal werkers p. bedrijf	Kosten		Totaal productie- kosten 1) (4)	Brutogeld- opbrengst (5)	Netto-overschot	
	handen- arbeid (1)	leiding en toezicht (2)			totaal (3)	totaal (6)
1	13 970,-	1 100,-	20 095,-	22 400,-	2 305,-	2 305,-
2	24 310,-	1 760,-	34 760,-	38 850,-	4 090,-	2 045,-
3	34 100,-	2 970,-	49 425,-	54 250,-	4 825,-	1 610,-
4	44 000,-	4 070,-	64 095,-	70 000,-	5 905,-	1 475,-
5	53 900,-	6 270,-	80 225,-	85 750,-	5 525,-	1 105,-
6	62 700,-	8 470,-	94 895,-	99 750,-	4 855,-	810,-
7	71 500,-	10 670,-	109 560,-	113 750,-	4 190,-	600,-
8	79 750,-	13 420,-	124 225,-	127 050,-	2 825,-	355,-
9	88 000,-	16 170,-	138 895,-	140 000,-	1 105,-	125,-
10	95 700,-	19 470,-	153 560,-	152 250,-	-% 1 310,-	-% 130,-

1) $\frac{100}{75}$ x kolom 3.

Figuur 1. Verloop van het netto-overschot bij verschillende arbeidsbezetting en geldopbrengsten op het bedrijf van de kweker aan land



Kolom 2 van tabel 5 geeft het netto-overschot weer bij een opbrengst van f. 70,- per R.R2 zoals in tabel 4 is gegeven. Daalt de opbrengst tot f. 60,- per R.R2 (kolom 1), dan wordt verlies geleden dat toeneemt naarmate de arbeidsbezetting hoger is.

Bij een stijging van de opbrengst tot f. 80,- per R.R2 neemt het netto-overschot sterk degressief toe, om bij het tienmansbedrijf wederom af te nemen.

Indien de kosten niet stijgen en prijsverhogingen opbrengsten van meer dan f. 90,- per R.R2 mogelijk maken, dan wordt het aantrekkelijk tot bedrijfsvergroting over te gaan. Bij een dergelijke prijsontwikkeling leidt schaalvergroting tot een toenemend, zij het een sterk degressief verlopend netto-overschot.

Tabel 5. Netto-overschot bij verschillende arbeidsbezetting en bij verschillende geldopbrengsten per R.R2 op het bedrijf van de kweker aan land

Aantal werkers p. bedrijf	Netto-overschot bij een opbrengst per R.R2 van:				
	f. 60,-	f. 70,-	f. 80,-	f. 90,-	f. 100,-
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	895,-	2 305,-	5 505,-	8 705,-	11 905,-
2	1 460,-	4 090,-	9 640,-	15 190,-	20 740,-
3	2 925,-	4 825,-	12 575,-	20 325,-	28 075,-
4	4 095,-	5 905,-	15 905,-	25 905,-	35 905,-
5	6 725,-	5 525,-	17 775,-	30 025,-	42 275,-
6	9 395,-	4 855,-	19 105,-	33 355,-	47 605,-
7	12 060,-	4 190,-	20 440,-	36 690,-	52 940,-
8	15 325,-	2 825,-	20 975,-	39 125,-	57 275,-
9	18 895,-	1 105,-	21 105,-	41 105,-	61 105,-
10	23 060,-	1 310,-	20 440,-	42 190,-	63 940,-

§ 7. Het ondernemersinkomen

In tabel 6 (zie blz. 20) is het ondernemersinkomen berekend bij de verschillende arbeidsbezetting, uitgaande van een opbrengst van f. 70,- per R.R2.

Het ondernemersinkomen is samengesteld uit:

- een beloning voor de handenarbeid van de ondernemer;
- een minimale beloning voor leiding en toezicht en het verrichten van administratieve werkzaamheden;
- het netto-overschot;
- rente over het eigen vermogen dat in het bedrijf is geïnvesteerd.

Een afzonderlijke ondernemersbeloning voor het doen slagen van de productie is niet opgenomen. Daar echter het slagen van de productie in de hoogte van het netto-overschot tot uiting komt, mag gesteld worden dat de ondernemersbeloning als zodanig toch in het ondernemersinkomen

is opgenomen.

De rente over het eigen bedrijfsvermogen is bij onderstaande berekening niet opgenomen.

De beloning voor de handenarbeid is verkregen door de prestatie van de ondernemer in procenten (tabel 1 kolom 3) te vermenigvuldigen met de beloning van f. 11 000,- die een volwassen arbeidskracht ontvangt.

De waardering voor leiding en toezicht van de ondernemer is in tabel 2 kolom 1 gegeven in manjaren. Deze manjaren zijn eveneens berekend tegen f. 11 000,- en daarna verhoogd met f. 1 100,- per ondernemer voor voormanstoelage. Op deze wijze werd een minimale waardering voor leidinggevende en toezichthoudende arbeid gegeven.

Tabel 6. Ondernemersinkomen bij toenemende arbeidsbezetting
(bij een bruto-opbrengst van f. 70,- per R.R2)

Aantal werkers	Handen- arbeid	Leiding en toezicht	Netto- overschot	Ondernemers- inkomen
	(1)	(2)	(3)	(4)
1	13 970,-	1 100,-	2 305,-	17 375,-
2	13 310,-	1 760,-	4 090,-	19 160,-
3	12 100,-	2 970,-	4 825,-	19 895,-
4	11 000,-	4 070,-	5 905,-	20 975,-
5	9 900,-	5 170,-	5 525,-	20 595,-
6	8 800,-	6 270,-	4 855,-	19 925,-
7	7 700,-	7 370,-	4 190,-	19 260,-
8	6 050,-	9 020,-	2 825,-	17 895,-
9	4 400,-	10 670,-	1 105,-	16 175,-
10	2 200,-	12 870,-	1 1310,-	13 760,-

Evenals bij het netto-overschot stijgt het ondernemersinkomen sterk degressief tot aan het viermansbedrijf en vertoont daarna een progressieve daling.

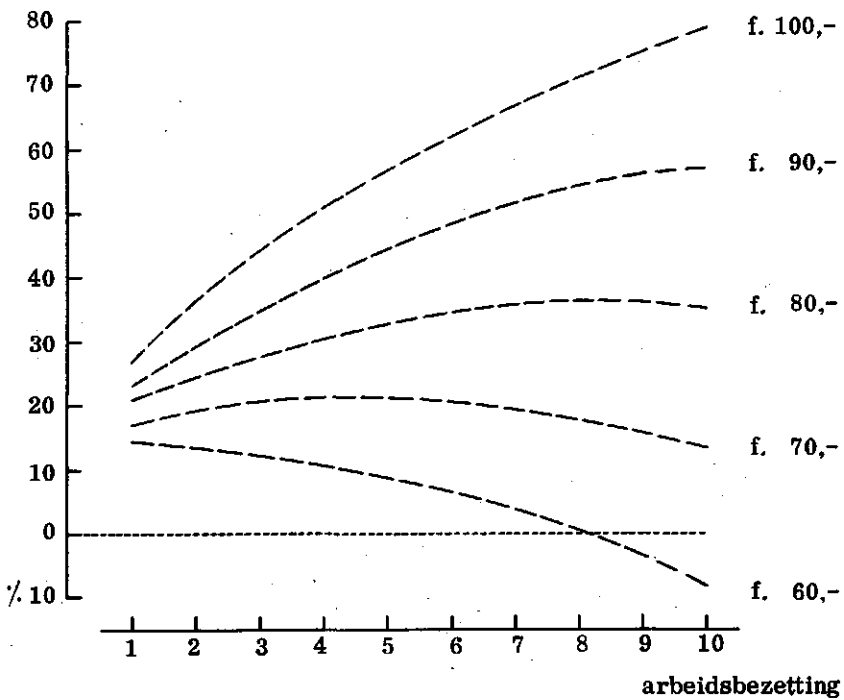
Het grote bedrijf komt niet voor bij de kweker aan land. De resultaten van het kleine bedrijf van de kweker aan land worden steeds vergeleken met die van het met de handel geïntegreerde grote boomkwekerijbedrijf. Op dit laatste bedrijfstype is de arbeidsbehoefte per 250 R.R2 meestal belangrijk hoger dan een manjaar, zoals in het voorbeeld is gesteld (tabel 3 kolom 2).

In de praktijk is gebleken dat, zoals reeds eerder werd aangegeven, op de grote bedrijven niet dezelfde produktiviteit kan worden verwacht als op het kleinbedrijf.

In tabel 7 is de invloed aangegeven van prijsverschillen op het ondernemersinkomen. Hierbij is uitgegaan van hetzelfde sortiment en kosten, zoals deze in tabel 6 zijn verondersteld bij een opbrengst van f. 70,- per R.R2. In figuur 2 (zie blz. 21) zijn de overeenkomstige gegevens visueel verwerkt.

Figuur 2. Verloop van het ondernemersinkomen bij verschillende arbeidsbezetting en geldopbrengsten op het bedrijf van de kweker aan land

Ondernemers-
inkomen
in gld.
(x 1.000)



Bij een daling van de prijzen die een opbrengst van f. 60,- per R.R2 tot gevolg heeft wordt alleen op het kleinbedrijf een ondernemersinkomen verkregen dat nog een bestaansmogelijkheid biedt. Op het viermansbedrijf is bij een opbrengst van f. 60,- per R.R2 het ondernemersinkomen reeds zo sterk gedaald dat nauwelijks een werknemersinkomen wordt behaald. Het tienmansbedrijf geeft een negatief ondernemersinkomen te zien van bijna f. 8 000,-. Het kleine bedrijf is bij lage opbrengsten niet zo kwetsbaar als het grotere bedrijf zou zijn.

Opbrengsten van f. 80,- per R.R2 doen het ondernemersinkomen op bedrijven met een arbeidsbezetting van meer dan vijf man slechts in geringe mate stijgen.

Laten prijsverhogingen opbrengsten boven de f. 80,- per R.R2 toe, dan vertoont het ondernemersinkomen bij toeneming van de arbeidsbezetting een stijging die belangrijk minder groot is dan bij het netto-overschot. Het verloop is echter eveneens sterk degressief. Bij een opbrengst van f. 90,- per R.R2 geeft het tienmansbedrijf nog slechts een toename van het ondernemersinkomen ten opzichte van het negenmansbedrijf met bijna f. 1 100,-.

Tabel 7. Ondernemersinkomen bij verschillende arbeidsbezetting en geldopbrengsten per R.R2 op het bedrijf van de kweker aan land

Aantal werkers p. bedrijf	Ondernemersinkomen bij een opbrengst per R.R2 van:				
	f. 60,-	f. 70,-	f. 80,-	f. 90,-	f. 100,-
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)
1	14 175,-	17 375,-	20 575,-	23 775,-	26 975,-
2	13 610,-	19 160,-	24 710,-	30 260,-	35 810,-
3	12 145,-	19 895,-	27 645,-	35 395,-	43 145,-
4	10 975,-	20 975,-	30 975,-	40 975,-	50 975,-
5	8 345,-	20 595,-	32 845,-	45 095,-	57 345,-
6	5 675,-	19 925,-	34 175,-	48 425,-	62 675,-
7	3 010,-	19 260,-	35 510,-	51 760,-	68 010,-
8	% 255,-	17 895,-	36 045,-	54 195,-	72 345,-
9	% 3 825,-	16 175,-	36 175,-	56 175,-	76 175,-
10	% 7 990,-	13 760,-	35 510,-	57 260,-	79 010,-

HOOFDSTUK III

Het bedrijf van de kweker-handelaar

§ 1. Integratie tussen teelt en handel

Het merendeel van de Boskoopse boomkwekerijgewassen zijn sierplanten, die als luxe-produkten in een grote verscheidenheid worden gevraagd. Ten behoeve van de aanleg van parken en tuinen wil de tuinarchitect een grote keuzemogelijkheid hebben uit een uitgebreid sortiment.

Het Boskoopse produkt vraagt niet alleen een bijzonder vakmanschap van de handelaar, maar tevens een goed gefundeerde dendrologische kennis, zodat de gevraagde gewassen soortecht geleverd kunnen worden.

De handelaar betreft een gedeelte van de planten van de bedrijven van de kweker aan land. Deze laatste is echter niet in staat het totale gevraagde sortiment te leveren. Daarom heeft de handelaar ook een eigen kwekerij waar hij een grote verscheidenheid aan gewassen teelt. De kwekerij is a.h.w. het visitekaartje van de handelaar. Door middel van een aantal specifieke gewassen hoopt hij de kopers te kunnen binden.

Het verzendklaar maken van de planten vraagt, evenals de teelt, vakbekwame medewerkers die in vaste dienst zijn.

Het verzendseizoen van de planten begint eind september en eindigt in maart. Per arbeidskracht kan in deze periode van een half jaar voor een bedrag van f. 50 000,- à f.100 000,- boomkwekerijgewassen (bij de huidige prijzen) worden verwerkt. Dit houdt in dat een middelgroot handelsbedrijf met een omzet van b.v. f.750 000,- alleen reeds voor het verzenden over een vaste kern van ongeveer tien man moet kunnen beschikken, waarvan 5 manjaar arbeid ten laste van de exportverzorging komt.

Met een volledige bezetting van de arbeidskrachten gedurende de herfst en winter voor de handel, zou een gunstige arbeidsverdeling ten behoeve van de kwekerij verwacht mogen worden. In de praktijk blijkt dit echter niet het geval te zijn. Op de kwekerijen van de kweker-handelaar worden na de ^{praktijk} verzending, d.w.z. na de verzending, zeer hoge arbeidsbezettingen aangetroffen, nl. een man per 100-200 R.R2 kwekerij. Op het gestelde tienmanskwekersbedrijf met een oppervlakte van 2175 R.R2 is voor handenarbeid een bezetting benodigd van 8,7 manjaar (tabel 3) en 1,57 manjaar voor organisatiearbeid (tabel 2). De totale arbeidsbezetting bedraagt dus 10,27 manjaar of een manjaar per 212 R.R2. Een en ander wijst erop dat het handelsbedrijf waarschijnlijk mogelijkheden heeft tot een meer efficiënt bedrijfsbeleid.

In vergelijking met de kleine bedrijven van de kweker aan land blijkt de integratie van handel en kwekerij op de grotere bedrijven op geen enkele wijze kostenverlagend te werken ten opzichte van de plantenproductie (kwekerij).

Doordat het overgrote deel van de arbeidsbezetting tot ver in het voor-

jaar voor de verzending wordt ingezet, kan het handelsbedrijf dikwijls alleen laat in het voorjaar worden geplant. Als gevolg hiervan treden groei-verliezen op, die een kostprijsverhogend effect hebben.

Schaalvergroting van de handel gaat gepaard met een toename van de vaste arbeidsbezetting. Als gevolg hiervan heeft gewoonlijk een uitbreiding van de kwekerij plaats, waarbij het netto-overschot per werker op de kwekerij daalt. Volgens de gegevens van tabel 5 is het totale netto-overschot op het tienmansbedrijf bij een bruto-opbrengst van \leq f. 80,- per R.R2 reeds afnemend.

De te maken prijs voor het gewas speelt speciaal voor de kwekerij van het handelsbedrijf een belangrijke rol.

In hoofdstuk II, § 6 en 7, is de invloed van de prijs op het netto-overschot en het ondernemersinkomen bezien. In de volgende paragraaf zullen de mogelijkheden tot winstmaximalisatie voor de kwekerij van het handelsbedrijf worden bezien.

Bij de huidige economische ontwikkelingen is de levensvatbaarheid van vele produktietakken als het ware afhankelijk van de mate waarop tot schaalvergroting kan worden overgegaan. Voor de Boskoopse boomteelt moet geconcludeerd worden dat het kleine bedrijf van de kweker aan land eerder rendabel is te exploiteren dan de grotere kwekerij van de kwekerhandelaar.

§ 2. Winstmaximalisatie door een bepaalde gewassenkeuze en door afkweek van gewassen

Om het risico van te lage opbrengstprijzen voor de kwekerij te vermijden heeft de kwekerhandelaar door een bepaalde gewassenkeuze belangrijk meer keuzemogelijkheden dan de kweker aan land om tot winstmaximalisatie te komen. Hij kiest die gewassen waarvan verwacht mag worden dat deze de hoogste winst zullen opbrengen. De handelaar zal zich daarbij beperken tot die gewassen waarvan hij de afzet vrijwel beheerst. Dit zijn vaak de niet gemakkelijk te telen gewassen waarnaar bovendien een geringe vraag bestaat.

Ook oudere planten die in het algemeen meer winst opleveren dan voor één jaar opgeplante veredelingen worden veelvuldig op het handelsbedrijf geteeld, daar het kweken van oudere planten op het bedrijf van de kweker aan land aan beperkingen is gebonden. Immers het afkweken tot grotere planten is arbeidsextensief. Zou de kweker aan land hiertoe besluiten, dan moet hij tot uitbreiding van het areaal overgaan om zodoende zijn arbeidstijd volledig rendabel te kunnen maken.

Het blijkt dat de bedrijfsstructuur van de kwekerij van de handelaar o.a. qua sortiment en teeltduur van de gewassen aanmerkelijk kan verschillen met de kwekerij van de kweker aan land. De handelaar heeft als gevolg hiervan mogelijkheden tot winstmaximalisatie, zonder dat dit kostprijsoordelen met zich meebrengt.

Verhoging van de rentabiliteit van het bedrijf kan worden bereikt door prijsverhoging. Uit de gegevens van tabel 5 blijkt immers dat een prijsverhoging die tot een opbrengst leidt van meer dan f. 90,- per R.R2 ook

bij toenemende bedrijfsgrootte het netto-overschot, zij het degressief, doet stijgen.

Met enige zekerheid mag uit het voorgaande tevens geconcludeerd worden dat bij de afzet van de specifieke sierteeltgewassen een onnodige onderlinge concurrentie leidt tot een prijsdrukking, die funest is voor artikelen die in een overwegend ambachtelijke produktiesfeer worden voortgebracht.

§ 3. Invloed van de kwekerij op het handelsresultaat

In tabel 8 (op blz. 26) is een overzicht gegeven van het netto-overschot en het ondernemersinkomen dat bij verschillende geldopbrengsten wordt verkregen op het bedrijf van de kweker-handelaar ter grootte van ruim 3 ha en een arbeidsbezetting van iets meer dan 17 manjaren. Ter vergelijking zijn overeenkomstige gegevens van het tweemansbedrijf van de kweker aan land opgenomen. Zowel voor het bedrijf van de kweker-handelaar als dat van de kweker aan land is uitgegaan van een overeenkomstig sortiment en gelijke kwaliteit, waardoor vergelijking tussen de opbrengst-waarde per eenheid van oppervlakte op beide bedrijfstypen mogelijk wordt.

De kwantitatieve opbrengsten zijn bij de verschillende opbrengsten per R.R2 eveneens gelijk gehouden.

Het netto-overschot geeft de brutowinst weer, d.w.z. vóór aftrek van belastingen.

De samenstelling van het ondernemersinkomen is gegeven in § 7 van hoofdstuk II.

Als uitgangspunt voor de kwekerij van de kweker-handelaar is het gefingeerde tienmansbedrijf van de kweker aan land genomen met een oppervlakte van 2175 R.R2 of ruim 3 ha (zie tabel 3).

De opbrengst van de kwekerij is gewaardeerd tegen de prijzen die een kweker voor de produktie zou ontvangen.

Als gemiddelde omzet van de handel is driemaal de eigen produktie gesteld.

De kosten van de handel zijn als volgt berekend:

- a. de kosten van de verkoop zijn opgenomen tegen een basisbedrag van f. 10 000,- plus 10% van de omzet;
- b. het arbeidsloon voor het verzendklaar maken en verpakken van de planten is berekend door per f.100 000,- factuurwaarde (voor groep I in tabel 8) een man voor een halfjaar ten laste van de handel te brengen. Bij een omzet van f.783 000,- wordt dus 7,8 man gedurende een halfjaar of 3,9 manjaar toegewezen aan de handel. Hiertoe wordt 3,9 man vast personeel extra aangenomen, die gedurende het verzendseizoen door 3,9 man van de kwekerij worden geassisteerd. Als uitgangspunt was immers een zuiver kwekersbedrijf gesteld met een bezetting van tien man.

De 3,9 extra mensen voor de pakkerij assisteren voor de rest van het seizoen in de kwekerij ter compensatie van de assistentie die door de kwekerijbezetting in het verzendseizoen is gegeven.

Op deze wijze ontstaat als het ware een totale versmelting tussen de werkzaamheden van het personeel van de kwekerij en die van de verzending.

Tabel 8. Netto-overschot en ondernemersinkomen bij verschillende geldopbrengsten op het bedrijf van de kweker-handelaar en van de kweker aan land (gelijkblijvende kwantitatieve opbrengsten)

	I Opbrengst kwekerij f. 80,- per R.R2 handelsmarge 50%		II Opbrengst kwekerij f. 70,- per R.R2 III Opbrengst kwekerij f. 60,- per R.R2 handelsmarge 50%		netto- ondernemers- opbrengsten overschot inkom en I) opbrengsten overschot inkom en I)	
	kosten en opbrengsten	netto- ondernemers- kosten en opbrengsten overschot inkom en I)	kosten en opbrengsten	netto- ondernemers- kosten en opbrengsten overschot inkom en I)	opbrengsten overschot inkom en I)	opbrengsten overschot inkom en I)
Kweker-handelaar						
- kwekerij 2175 R.R2 kosten (tabel 4) opbrengsten	f. 153 560,- f. 174 000,-	f. 20 440,- f. 35 510,-	f. 153 560,- f. 152 250,-	f. 13 760,- f. 1 310,-	f. 13 760,- f. 130 500,-	f. 153 560,- f. 130 500,-
- handel						
opbrengst uit eigen kwekerij	f. 174 000,-		f. 152 250,-		f. 130 500,-	
inkoop, (2 x eigen produktie)	f. 348 000,-		f. 304 500,-		f. 261 000,-	
totale handel/tegen kwekersprijs	f. 522 000,-		f. 456 750,-		f. 391 500,-	
kosten handel	f. 211 200,-		f. 188 900,-		f. 188 100,-	
totale kosten	f. 733 200,-		f. 655 650,-		f. 577 600,-	
opbrengsten	f. 783 000,-	f. 49 800,-	f. 685 125,-	f. 29 475,-	f. 587 250,-	f. 9 650,-
Totaal resultaat van kwekerij en handel	f. 70 240,-	f. 85 310,-	f. 28 165,-	f. 49 235,-	f. 19 410,-	f. 1 680,-
Kweker aan land						
kwekerij, 555 R.R2 (2 mansbedrijf) kosten (tabel 4) opbrengsten	f. 34 760,- f. 44 400,-	f. 9 640,- f. 24 710,-	f. 34 760,- f. 38 850,-	f. 4 090,- f. 19 160,-	f. 34 760,- f. 33 300,-	f. 13 610,- f. 14 600,-

1) Eenhoofdig.

De totale personeelsbezetting wordt geacht in de voorgaande opstelling vertegenwoordigd te zijn en bedraagt voor:

de kwekerij	10,0 man
de handel	
1. pakkerij	3,9
2. bomenzoeker	1,0
3. reiziger	1,0
4. kantoorpersoneel	1,4
	<u>7,3 man</u>
	17,3 man

Op de kwekerij wordt met 10 man een opbrengst verkregen van f.174 000,-; de kwekerij heeft dus een omzet van f. 17 400,- per man. De 7,3 man die voor de handel worden ingezet dragen per man gemiddeld bij tot een omzetverhoging van (f.783 000,- - f.174 000,-) : 7,3 is ruim f. 80 000,-. Deze cijfers hebben betrekking op een handelskwekerij waarop 3 x de eigen produktie aan plantmateriaal wordt omgezet. De gemiddelde omzet per man voor het gehele bedrijf bedraagt f.783 000,- : 17,3 = f. 45 260,-. In paragraaf 5 wordt hierop nog nader teruggekomen.

In tabel 8 wordt in groep I uitgegaan van opbrengsten van f. 80,- per R.R2 van de kwekerij en een marge van 50% op de kwekersprijs ten laste van de handel. Zowel met de handel als de kwekerij wordt op deze wijze een gunstig resultaat verkregen van te zamen f. 70 240,-. Het ondernemersinkomen bedraagt f. 85 310,-.

Om de berekening eenvoudig te houden is in de kolom ondernemersinkomen de totale ondernemersarbeid ten laste van de kwekerij gehouden. In feite moet een deel van deze ondernemersarbeid door de handel worden gedragen. Het totaal van het ondernemersinkomen ondergaat hierdoor echter geen wijzigingen.

Op het kleine bedrijf van de kweker aan land werd bij een opbrengst van f. 80,- per R.R2 een netto-overschot bereikt van f. 9 640,-. Het ondernemersinkomen bedraagt f. 24 710,-.

Bij een daling van de opbrengst van de kwekerij met 12,5% tot f. 70,- per R.R2 en bij handhaving van de handelsmarge van 50% daalt uiteraard bij gelijke kwantitatieve omzetten de geldelijke omzet van f.783 000,- tot f.685 000,-. Op de produktie van de kwekerij wordt nu verlies geleden en de handelswinst is sterk teruggelopen.

Een en ander resulteert in een winstdaling t.o.v. groep I voor de handelskwekerij als geheel met 60% en een inkomensdaling met 49%. Voor de kweker aan land treedt een winstdaling op met 58%, terwijl het ondernemersinkomen daalt met slechts 23% als gevolg van het grote aandeel dat de handenarbeid van de ondernemer hiervan uitmaakt.

In groep III is de opbrengst van de kwekerij op f. 60,- per R.R2 gesteld (een prijsdaling van 25% ten opzichte van groep I).

Het verlies van de kwekerij van de handelaar neemt sterk toe, nl. tot f. 23 060,- en de handel levert nog maar een zeer geringe winst op, nl. f. 9 650,-. Het totale verlies van f.13 410,- leidt tot een negatief ondernemersinkomen van f. 1 660,-.

Op het bedrijf van de kweker aan land wordt onder deze omstandigheden met een verlies gewerkt van f. 1 460,-, maar nog steeds is het onder-

nemersinkomen positief, nl. f.13 610,-.

Het kleine bedrijf van de kweker aan land blijkt, economisch gezien, een groot weerstandsvermogen te bezitten.

In tabel 9 is, zowel voor het bedrijf van de kweker-handelaar als de kweker aan land, het netto-overschot per f. 100,- kosten gegeven bij dalende kwekersprijzen en overeenkomstig dalende opbrengstprijzen onder handhaving van de gestelde marge van 50%.

Tabel 9. Netto-overschot en rentabiliteit per f. 100,- kosten van de kweker-handelaar en de kweker aan land bij verschillende opbrengsten

	I 1) Opbr. kwekerij f. 80,- per R.R2	II 1) Opbr. kwekerij f. 70,- per R.R2	III 1) Opbr. kwekerij f. 60,- per R.R2
Kweker-handelaar			
Netto-overschot p. f. 100,- kosten			
- kwekerij	f. 13,31	% f. 0,85	% f. 15,02
- handel	f. 6,79	f. 4,50	f. 1,67
Totaal	f. 9,85	f. 4,29	% f. 2,23
Kweker aan land			
Netto-overschot p. f. 100,- kosten	f. 28,30	f. 11,77	% f. 4,20

1) Handelsmarge op kwekersprijs 50%.

Zoals reeds eerder werd aangegeven gelden de verschillende opbrengsten per R.R2 voor een zelfde sortiment en kwantiteit.

Het degressief verloop van het netto-overschot bij toenemende bedrijfsgrootte, zoals in tabel 6 is geconstateerd, geeft de kwetsbaarheid aan van het grotere bedrijf als gevolg van dalende opbrengstprijzen. Hierdoor wordt op het grote kwekersbedrijf een negatief ondernemersinkomen verkregen, terwijl het ondernemersinkomen op het kleine bedrijf slechts in beperkte mate wordt beïnvloed door het negatieve netto-overschot (tabel 7).

De laatste jaren stijgen in Boskoop de voor de boomkwekerijgewassen gemaakte prijzen niet overeenkomstig de kostenstijgingen. Er is zelfs een tendentie waarneembaar naar lagere prijzen. Dit laatste leidt tot een snelle daling van het netto-overschot op de kwekerij van het handelsbedrijf. Het blijkt dat de handelskweker voor het verkrijgen van een sluitend bedrijfsresultaat bij dalende prijzen in sterke mate, zo niet geheel, is aangewezen op de inkoop.

Desondanks zijn enkele handelkwekers overgegaan tot uitbreiding van de eigen kwekerij met de bedoeling tot een vermindering van de inkoop te komen. Het betreft hier echter bedrijven waarop hoge geldopbrengsten per eenheid van oppervlakte worden verkregen. In § 3 van dit hoofdstuk werd reeds aangegeven dat op het handelsbedrijf o.a. door gewassenkeuze en de teelt van grotere planten tot hoge geldopbrengsten wordt gekomen. Uit tabel 6 is gebleken dat bij hoge geldopbrengsten van f. 100,- per R.R2 inderdaad op het grote bedrijf een hoog netto-overschot wordt verkregen.

Een prijsdaling onder de gegeven omstandigheden van 30% doet echter de optimale bedrijfsgrootte voor de kwekerij reeds dalen tot een viermansbedrijf.

§ 4. Is kostenverlaging mogelijk door produktievergroting?

Schaalvergroting in de produktie heeft eerst dan zin, wanneer de technische omstandigheden een produktie in grotere hoeveelheden mogelijk maken tegen lagere kosten en wanneer er bovendien een potentiële vraag aanwezig is, zodat eveneens tot schaalvergroting van het afzetapparaat kan worden overgegaan.

De specifieke Boskoopse gewassen kunnen veelal slechts in beperkte hoeveelheden worden voortgebracht als gevolg van de gebondenheid van de produktie aan vakmanschap, bodem en klimaat. De mogelijkheid tot een kostenbesparende mechanisatie is gering. De koper stelt o.a. als eis dat een keuze mogelijk moet zijn uit een groot sortiment. Het boomkwekerijprodukt als siergewas is een luxe produkt dat door vertegenwoordigers in het buitenland verkocht moet worden. De verkoop zou praktisch tot nihil terugvallen, indien de vertegenwoordigers niet op pad zouden gaan.

Voor de hier bedoelde gewassen is de mogelijkheid door opvoering van de produktie tot kostenverlaging te komen, beperkt. Schaalvergroting van de produktie heeft onder deze omstandigheden geen zin. De economische en technische ontwikkeling binnen de bedrijfstak stelt hier de beperking. Dit geldt voor de boomteelt in alle landen. Nadrukkelijk wordt er nogmaals de aandacht op gevestigd dat het hier gaat om de specifieke gewassen waarvan de produktie o.m. gebonden is aan vakmanschap.

Het aanbieden en verkopen van de bedoelde luxe boomkwekerijgewassen tegen lage prijzen, zoals meermalen is geconstateerd, moet in de eerste plaats gezien worden als gevolg van de veelal onnodige concurrentie van de verkopers onderling, speciaal op de buitenlandse markt. Dit kan leiden tot een onnodige daling van de totale produktiewaarde van de Nederlandse boomkwekerij.

Inflatie te zamen met produktiviteitsverhoging in andere bedrijfstakken resulteren in flinke loonstijgingen. Deze loonsverhogingen moeten onvermijdelijk eveneens in de boomteelt worden doorgevoerd. Een en ander maakt het noodzakelijk dat de verkoopprijs van de boomkwekerijgewassen wordt verhoogd overeenkomstig de stijging van de lonen.

De enige mogelijkheid om al te sterke kostenstijgingen op te vangen

is een straf rationalisatiebeleid, waarbij iedere mogelijkheid tot kostenbesparing moet worden benut.

§ 5. Invloed van wijzigingen in de verhouding tussen eigen produktie en inkoop op het bedrijfsresultaat

In tabel 10 (op blz.31) is bij verschillende verhoudingen tussen de produktie uit eigen kwekerij en de ingekochte planten het netto-overschot gegeven in procenten van de kosten en per manjaar. De omzet per manjaar is eveneens vermeld.

De onder b. opgenomen resultaten zijn ontleend aan tabel 8 en betreffen een handelskwekerij met een oppervlakte van 2175 R.R2 (ruim 3 ha) met een totale arbeidsbezetting van 17,3 manjaar.

De grootte van de kwekerij is bij de verschillende verhoudingen tussen eigen produktie en inkoop gelijk gehouden, evenals de opbrengst per R.R2. De arbeidsbezetting is wel verschillend. Voor groep a. bedraagt deze 15,2 manjaar, voor groep b. 17,3 manjaar en voor groep c. 20,5 manjaar.

Bij een opbrengst uit de kwekerij van f. 80,- per R.R2 blijkt het netto-overschot in procenten van de kosten bij verschillen in de verhouding tussen eigen produktie en inkoop slechts in geringe mate uiteen te lopen.

Het hoogste rendement, nl. 9,9%, wordt behaald bij een eigen produktie van de kwekerij die gelijk is aan een derde van de omzet. Een eigen produktie die de halve omzet omvat geeft een rendement van 8,0%.

De hoogste omzet per manjaar wordt verkregen indien de omzet een kwart van de eigen produktie omvat, nl. f. 50 930,-. Het verschil met bedrijven met een derde eigen produktie is gering (f. 45 260,-). Met f. 34 340,- per manjaar wordt de opbrengst aanzienlijk lager op die bedrijven waarvan de eigen produktie de helft van de gehele omzet omvat.

Het netto-overschot per manjaar ligt met f. 4 070,- het gunstigst op het bedrijf waarvan twee derde van de omzet uit inkopen bestaat.

Bij een opbrengst van f. 70,- per R.R2 (bij gelijkblijvende kosten) is het netto-overschot ten opzichte van opbrengsten van f. 80,- per R.R2 met bijna 60% gedaald. Een verdere prijsdaling tot f. 60,- (groep III) zou tot grote verliezen leiden.

Tabel 10. Netto-overschot en omzet per manjaar bij verschillende verhoudingen tussen eigen produktie en inkoop

	(a)	(b)	(c)
	Eigen produktie 1/2 van de omzet	Eigen produktie 1/3 van de omzet	Eigen produktie 1/4 van de omzet
I Opbrengst f. 80,- per R.R2 1)			
1. Netto-overschot in % van de kosten	8,0%	9,9%	8,5%
2. Netto-overschot per manjaar	f. 2 540,-	f. 4 070,-	f. 4 000,-
3. Omzet per manjaar	f. 34 340,-	f. 45 260,-	f. 50 930,-
II Opbrengst f. 70,- per R.R2 1)			
1. Netto-overschot in % van de kosten	3,2%	4,3%	3,6%
2. Netto-overschot per manjaar	f. 930,-	f. 1 630,-	f. 1 545,-
3. Omzet per manjaar	f. 30 050,-	f. 39 600,-	f. 44 560,-
III Opbrengst f. 60,- per R.R2 1)			
1. Netto-overschot in % van de kosten	5,1%	2,2%	1,9%
2. Netto-overschot per manjaar	f. 1 370,-	f. 775,-	f. 730,-
3. Omzet per manjaar	f. 25 760,-	f. 33 945,-	f. 38 195,-

1) Bij een handelsmarge van 50% op kwekersprijs.

Samenvatting

1. Het is verheugend dat in Boskoop de studieclub van jongere exporteurs met die van kwekers in contact is getreden om tot een beter begrip te komen voor elkaars problemen
2. De kweker draagt zijn deel bij aan de voor de welvaartsverhoging zo noodzakelijke produktiviteitsverhoging. Hij past, daarbij gesteund door voorlichting en onderzoek, zijn produktiemethoden aan bij de nieuwste technische ontwikkelingen in de boomteelt. Een en ander gaat gepaard met belangrijke investeringen. De kweker ervaart echter dat toenemende investeringen te zamen met een doorgevoerde rationalisatie van de produktiemethoden in vele gevallen niet tot verbetering van de rentabiliteit leidt.
3. Het is voor de bedrijfstak als geheel een riskante onderneming om, zonder voldoende inzicht in en kennis van de bedrijfsstructuur en de afzetmarkt, over te gaan op massaproductie, alleen op grond van het feit dat tegen lagere kosten geproduceerd zou kunnen worden.
4. De ambachtelijke werkwijze (een overwegende inzet van de kweker met handenarbeid in combinatie met vakmanschap) in de boomteelt staat op het kleine boomteeltbedrijf een geïmproviseerde organisatie toe. Bij toenemende bedrijfsgrootte moet de ondernemer een deel van zijn tijd, die aan handenarbeid wordt besteed, vrij maken voor leiding, toezicht en andere organisatorische arbeid.
5. De voor het grote bedrijf noodzakelijke organisatorische arbeid werkt kostprijsverhogend. Dit geldt voor de teelt van die gewassen waarbij onder de huidige arbeidsintensieve produktieomstandigheden geen kostenbesparende mechanisatie mogelijk is. De concurrentiepositie van het kleinbedrijf is dan ook tot op heden nog stevig.
6. De specifieke Boskoopse gewassen kunnen als gevolg van de gebondenheid van de produktie aan vakmanschap, bodem en klimaat, slechts in beperkte hoeveelheden worden voortgebracht.
7. De technische ontwikkeling in de produktiemethodiek is nog niet zo ver gevorderd dat op het Boskoopse boomkwekerijbedrijf schaalvergroting van het produktieproces kostprijsverlagend werkt.
8. Alleen bij een gunstige rentabiliteit van het zuivere kwekersbedrijf kan bedrijfsvergroting tot een, zij het degressieve, toename van het netto-overschot en het ondernemersinkomen leiden.
9. De werkzaamheden op de handelsafdeling van het bedrijf van de

kweker-handelaar bieden - in tegenstelling tot de arbeid op de kwekerij - mogelijkheden om tot een kostenbesparende mechanisatie te komen.

10. Belangrijke kostenbesparingen zijn mogelijk door het toepassen van nieuwe of verbeterde werkmethoden in de aan traditie zo rijke boomkwekerij.
11. Een te grote onderlinge concurrentie bij de afzet van de specifieke sierteeltgewassen leidt tot een prijsdrukking die funest is voor artikelen die in een ambachtelijke produktiesfeer worden voortgebracht.
12. Het Boskoopse boomkwekerijprodukt is overwegend een luxe-produkt dat hoofdzakelijk in het buitenland wordt afgezet. De aanwending van de bomen en planten in park- en tuinaanleg als decoratief element vereist een keuzemogelijkheid uit een groot sortiment.
13. De verkoop in het buitenland wordt verzorgd door een groot aantal vertegenwoordigers. Het produkt moet "aangepaard" worden. Door geen of minder vertegenwoordigers naar een bepaald land uit te zenden zou de verkoop sterk terugvallen.
14. Op het bedrijf van de kweker-handelaar blijkt, volgens de hypothese, een verhouding tussen eigen produktie en inkoop van 1 : 2 tot het gunstigste rendement per f. 100,- kosten te leiden.
15. Bij het vaststellen van het produktieplan worden sortiment en aantal vaak willekeurig door de individuele kweker gekozen. Vooral van gewassen met een meerjarige teeltduur ontstaan hierdoor vaak grote, niet voorziene, schommelingen in het totale jaarlijkse aanbod van het leverbare produkt. Meer planning van de produktie per gewas is daarom in het belang, zowel van kweker als van handelaar.
16. Het verdient aanbeveling te onderzoeken in hoeverre producentengroeperingen (een aantal kwekers aan land), kunnen samenwerken met handelaren, met het doel tot een meer gerichte produktie en afzet te komen.