

C.O.N. de Vroomen

DE TEELT VAN NARCISSEBLOEMEN IN GROOT-BRITTANNIË

Verslag van een studiereis

Mededelingen en Overdrukken
No. 104

L 27
104B



Landbouw-Economisch Instituut - Conradkade 175 - Den Haag
Telefoon 61 41 61

INHOUD

	Blz.
Paragraaf	
1. Inleiding	5
2. Samenvatting	5
3. Conclusies	7
4. De teeltgebieden	8
5. Beschrijving van de bedrijfstypen in de verschillende teeltgebieden	8
6. De produktie-omvang van narcissebloemen	11
7. Het prijsniveau	12
8. De kwaliteit van de bloemen	12
9. De produktiekosten	13
10. De afzet	14
11. Nieuwe ontwikkelingen	16
Bijlage	
1. Klimaatgegevens	18
2. Areaal-cijfers	19
3. Omvang van de bolbloemtrekkerij in Engeland	20
4. Schatting van de produktie	21
5. Het prijsverloop	22
6. Directe produktiekosten narcissebloemen koude grond	23
7. Produktiekosten van narcissebloemen uit de kas	24

1. Inleiding

De Europese (continentale) markt voor bolbloemen (voornamelijk narcisse- en tulpebloemen), wordt in toenemende mate beheerst door de produkten van de Nederlandse broeierij.

Het is gebleken dat men in Engeland, met de toetreding tot de E.E.G., grote belangstelling toont voor penetratie in deze markt, vooral voor de afzet van narcissebloeimen, die in Engeland op zeer grote schaal worden geteeld. De gebieden in Groot-Brittannië waar bollen (met name narcissen) worden geteeld, vertonen grote klimatologische verschillen; hierdoor is het voor de Britse telers mogelijk gedurende een zeer lange periode in grote hoeveelheden narcissebloeimen van buiten aan te voeren. Bovendien is in de loop der jaren in het bollenteeltgebied Lincolnshire een belangrijke produktie ontstaan van geforceerde bolbloemen.

Het leek dan ook gewenst een inzicht te verkrijgen in de kwalitatieve-, kwantitatieve- en kosten aspecten van de Engelse bolbloemenproduktie, om op basis daarvan de concurrentiepositie in Nederland t.o.v. de Britse bolbloem op de continentale markt te kunnen beoordelen. Daarom werd van 3 februari tot en met 10 februari 1973 een studiereis naar Engeland ondernomen, waaraan deelnamen:

Drs. A.F.G. Slotweg, Consulente in Algemene Dienst voor bloembollenteelt

Ir. H. van Os, directeur Bloembollenkeuringsdienst

Ir. C.F.L. Kanstein, Ministerie van Landbouw en Visserij

C.O.N. de Vroomen, onderzoeker van het Landbouw Economisch Instituut, gestationeerd bij het Laboratorium voor Bloembollenonderzoek

De bevindingen van laatstgenoemde zijn in dit reisverslag, dat hoofdzakelijk op narcissebloeimen betrekking heeft verwerkt.

2. Samenvatting

1. Engelse narcissetelers produceren narcissebloeimen van buiten van eind december tot begin april. Schotse telers kunnen tot begin mei aanvoeren. Deze spreiding is mogelijk als gevolg van grote klimatologische verschillen in Groot-Brittannië.
2. Vermoedelijk als gevolg van hogere bodemtemperaturen en vroeg planten hebben narcissebloeimen van de koude grond uit de Scilly-eilanden en Cornwall aanzienlijk langere stelen dan Nederlandse narcissen van de koude grond.
3. De totale verhandelbare produktie van buitennarcissen kan worden geschat op + 300 miljoen bloemen, de produktie uit de warme kas op 200 tot 250 miljoen bloemen. Dit tezamen is ongeveer 4 maal zoveel als de huidige hoeveelheden narcissebloeimen die op Nederlandse veilingen worden aangevoerd.
4. De prijzen voor narcissebloeimen in Engeland zijn de laatste jaren niet veranderd. Voor narcissen uit de kas (met blad) bedraagt de prijs per 10 stuks (bij de koersverhouding 1 Eng. £ = f 6,10) 49 tot 73 cent, voor narcissen van buiten 36 tot 49 cent per bos van

- 10 stuks. Een uitzondering geldt voor een periode van 14 dagen a 3 weken in maart waarin de topproductie van buiten-narcissen valt. De prijs daalt dan aanzienlijk.
5. Tijdens een bezoek aan de groothandelsmarkt "Covent Garden" bleek de kwaliteit van de aangeboden narcissebloemen - naar Nederlandse maatstaven - matig tot slecht te zijn. Dit minder gunstige kwaliteitsoordeel kwam in hoofdzaak voor rekening van de factoren: overrijp oogsten, slecht sorteren (rijp en groen door elkaar) en de te lange reisduur naar de markt (kromgegroeide bossen). Vooraanstaande telers waren echter wel degelijk op de hoogte van de Nederlandse (internationale) kwaliteitseisen; in geval bloemen voor export werden geplukt, werd rauwer geoogst en beter gesorteerd. Gezien de lange reistijd naar het vaste land had men wel moeite met het kiezen van het juiste oogststadium.
 6. De directe produktiekosten van buiten geteelde narcissebloemen, geleverd op de markt, bedragen 13 tot 17 cent per bos, inclusief de verkoopkosten, die ongeveer 4 cent per bos bedragen. Deze relatief hoge directe kosten zijn in hoofdzaak het gevolg van het feit dat vrijwel uitsluitend met los personeel wordt gewerkt en van de hoge verkoop- en transportkosten, In Nederland, waar buiten-narcissen in hoofdzaak met vast personeel worden geplukt, bedragen in de huidige situatie de directe kosten slechts enkele centen per bos. (Hierbij is geen rekening gehouden met eventuele opbrengstderving bij de bolproductie als gevolg van het plukken van de bloemen.)
 7. De directe kosten voor narcissebloemen uit de kas bedragen in Engeland omstreeks f 0,42 per bos van 10 stuks; in Nederland omstreeks f 0,55 per bos. De verschillen t.o.v. Nederland zijn in hoofdzaak te vinden in lagere bolkosten, goedkope losse vrouwenarbeid voor het oogsten van de bloemen en hogere verkoopkosten.
 8. Bij export naar het vasteland komen in Engeland de verkoopkosten a 10% van de waarde en het transport naar de groothandelsmarkt te vervallen, waarvoor in de plaats komen de verkoop- en transportkosten naar het vasteland. Bij container-vervoer en optimale benutting van de laadruimte bedragen deze + ~~£~~ 50,- (f 305,-) voor 400 dozen (14-16.000 bloemen).
 9. In Engeland worden de bloemen in hoofdzaak via de groothandelsmarkt verkocht met inschakeling van een commissionair. Nadelen hiervan zijn: gebrekkige prijsvorming door een onoverzichtelijke markt; de goederen worden over grote afstanden vervoerd naar consumptiegebieden voordat ze zijn verkocht; hoge verkoopkosten en de kans op fraude.
 10. Een aantal bedrijven en/of coöperaties heeft reeds de mogelijkheden van export naar het vasteland van de E.E.G. onderzocht. Proefzendingen hebben reeds plaatsgevonden.
 11. In een aantal produktiegebieden is men actief bezig met het vormen van afzet-coöperaties (of samenwerkingsvormen tussen bedrijven op contractuele basis) met het doel vaste voet te krijgen in de E.E.G. bij de afzet van bloemen. In het algemeen denkt men

hierbij niet aan leveringen via Nederlandse veilingen, maar aan rechtstreekse contracten met grote bloemenafnemers.

3. Conclusies

1. De continentale (europese) markt voor narcissebloemen wordt op dit moment voornamelijk beheerst door bloemen die op Nederlandse trekbedrijven zijn voortgebracht. Het betreft hier een kwalitatief goed produkt. Dat met blad wordt aangeboden.
2. Het is niet te verwachten dat de positie van de Nederlandse kasnarcis zal worden ondergraven door Engelse kasnarcissen. Voor zover de Engelse kasnarcissen een voordelig verschil in produktiekosten mochten hebben, wordt dit meer dan gecompenseerd door de hogere transportkosten naar de continentale markt. Bovendien zou uitbreiding van de Engelse kasnarcisseteelt gepaard gaan met het inschakelen van meer losse arbeid, waardoor de direkte produktiekosten zouden stijgen.
Er zijn dan ook geen aanwijzingen dat de produktie van kasnarcissen zich in Engeland uitbreidt (zie bijlage 3). Men concentreert zich meer op een verbetering van de afzet (export) van narcisbollen.
3. Meer concurrentie valt te verwachten van Engelse buitennarcissen. Deze kunnen, als gevolg van de relatief grote klimatologische verschillen tussen de diverse produktiegebieden, gedurende een zeer lange periode worden aangeboden. Het betreft, in vergelijking met de Nederlandse kasnarcis, een ander produkt. Het wordt zonder blad aangeboden, terwijl de kwaliteit minder is. Daar staat tegenover dat het met lage kosten op de Europese markt kan worden aangeboden; deze kosten bedragen globaal berekend, ongeveer 30 cent per bos. Vaste kosten spelen daarbij geen rol van betekenis. De direkte kosten van Nederlandse kasnarcissen liggen aanzienlijk hoger (+ 55 cent per bos). Of dit kostenverschil groot genoeg is om op te wegen tegen het kwaliteitsverschil, staat te bezien. Gebrek aan ervaring met continentale kwaliteitseisen en de lange aanvoerwegen maken dat men tot dusverre nogal wat moeite heeft gehad om een produkt van redelijke kwaliteit op het vasteland af te leveren. Er worden echter samenwerkingsvormen ontwikkeld om deze nadelige aspecten zo goed mogelijk op te vangen.
4. De Nederlandse buitennarcis speelt in deze situatie slechts een ondergeschikte rol. Het betreft hier een produkt dat in kwalitatief opzicht onderdoet voor het Engelse (kortere stelen), dat bovendien slechts een korte periode aan de markt is. Het kan zich in deze periode handhaven door de zeer lage direkte kosten bij de produktie. Uithreiding van de produktie zou overigens onmiddellijk leiden tot het inschakelen van los personeel en daardoor tot stijging van de direkte kosten.
5. Resumerend kan worden gesteld dat de positie van Nederlandse kasnarcissen op de Europese markt wordt bedreigd door Engelse buitennarcissen. Deze bedreiging zal des te ernstiger worden

naarmate men erin zal slagen, met inachtneming van de continentale kwaliteitseisen, gebruik te maken van de bestaande handelskanalen.

4. De teeltgebieden

De handelsproductie van narcisbloemen vindt in Groot-Brittannië voornamelijk plaats in de open grond in geografisch sterk verschillende gebieden. Tot de belangrijkste produktiegebieden kunnen worden gerekend: de kanaal-eilanden Jersey en Guernsey, de Scilly-eilanden, de graafschappen Cornwall en Lincolnshire in Engeland en de graafschappen Perth en Angus in Schotland. Onder invloed van de warme golfstroom is het winterklimaat op de Kanaal-eilanden, de Scilly's en in Cornwall zeer zacht, waardoor een belangrijke vervroeging in bloeitijdstip ontstaat in vergelijking met Lincolnshire en Nederland. In Schotland daarentegen begint de bloei als gevolg van de noordelijke ligging later dan in Lincolnshire en Nederland. Hierdoor is het mogelijk dat in Engeland gedurende de gehele winter en voorjaar narcisbloemen van buiten worden aangevoerd (zie tabel 1).

Tabel 1. Teeltgebieden van narcissen in Groot-Brittannië met de normale bloeitijd en de laatst bekende oppervlakten in ha.

Teeltgebied	Bloeitijd	Oppervlakte in ha.
Scilly-eilanden	dec.-jan.-febr.	280 (1973)
Cornwall	febr.-begin maart	510 (1973)
Jersey	febr.-maart	304 (1969)
Guernsey	febr.-maart	111 (1971)
Lincolnshire	eind maart-april	2 266 (1972)
Schotland	april-begin mei	210 (1972)

Voor enkele klimatologische kenmerken van deze gebieden wordt verwezen naar bijlage 1.

Lincolnshire is ook het centrum voor de trekkerij van bolbloemen, zodat in de maanden december tot en met maart ook bloemen vanuit de trekkas worden aangevoerd.

5. Beschrijving van de bedrijfstypen in de verschillende teeltgebieden (zie ook bijlage 2)

Guernsey

De oppervlakte narcissen in open grond bedroeg in 1971 111 ha, uitsluitend bestemd voor de bloemproductie; 75% van het areaal staat 3 jaar of langer vast. Sinds 1967 is het areaal ruim 30% gekrompen. De vermoedelijke oorzaken hiervan zijn: ziekten, weinig vers land en minder gunstige ligging van de beschikbare percelen (relatief veel noordhellingen).

Jersey

De oppervlakte narcissen in de open grond bedroeg in 1969 304 ha, in hoofdzaak jonge aanplant; slechts 15% staat langer dan 2 jaar vast. Het totale areaal is sinds 1965 verdubbeld. Vermoedelijke oorzaken: meer vers land doordat de teelt later werd geïntroduceerd en de

betere ligging van de beschikbare percelen doordat er relatief meer zuidhellingen voorkomen die geschikt zijn voor bollenteelt.

Scilly-eilanden

Het areaal van ongeveer 290 ha narcissen is geheel bestemd voor de bloementeelt en beslaat ongeveer 50% van de beteelbare oppervlakte van de eilanden.

De met narcissen beplante percelen zijn zeer klein en variëren van enkele honderden m² tot maximaal 1/2 tot 1 ha. De bedrijfsgrootte is van de grotere bedrijven omstreeks 3-5 ha. Het zijn in hoofdzaak eenmansbedrijven. Tijdens de oogst van bloemen wordt losse arbeid ingeschakeld van gezinsleden en van mensen die in de zomer in het toerisme werken. De narcissen leveren zodoende een inkomen in de winter en in het voorjaar, gevolgd door vroege aardappelen in de voorzomer en het toerisme in de zomermaanden.

Het betrekkelijk gelijkmatige temperatuurverloop, waarbij in de zomermaanden de temperatuur van de lucht onder invloed van de zee laag blijft en als gevolg daarvan ook de bodemtemperatuur, maakt vroeg rooien en planten mogelijk. Men begint reeds met het rooien van de tazetta-narcissen eind mei begin juni. Deze worden dan weer geplant voordat de latere soorten worden gerooid en geplant in juli en augustus. Doordat de narcissen verscheidene jaren vast staan, wordt per jaar slechts een gedeelte (20 tot 30% van het areaal) gerooid en opnieuw ingeplant. Men plant ongeveer 15 tot 18,5 ton per ha.

Een handicap voor de telers is de verbinding met het "vasteland" van Engeland. Om de dag vaart er vanuit St. Marys een boot naar Penzance, die de bloemen kan vervoeren. Tussen de eilanden onderling wordt met kleine bootjes (sloepen) gevaren. Bij slecht weer is geen transport mogelijk. De laatste jaren is er een helioplano-verbinding tussen St. Marys en Penzance, waarmee vrij veel bloemen worden vervoerd.

Cornwall

Enkele tientallen jaren geleden zou de beschrijving van de bedrijven in Cornwall ongeveer gelijk zijn geweest aan die op de Scilly-eilanden, nl. een groot aantal zeer kleine bedrijven op kleine heuvelachtige percelen. Het teeltplan omvat narcissen en andere buitenbloemen, vroege aardappelen en koolsoorten, vooral winterbloemkool. 1)

Deze teelten zijn nog steeds de belangrijkste in dit gebied. Het aantal bedrijven is echter zeer sterk verminderd. De narcissteelt is grotendeels beperkt tot een klein aantal zeer grote bedrijven (veelal grote landgoederen, 200 tot 500 ha), die nu commercieel worden beheerd. Het narcisse-areaal van + 500 ha is voor (naar schatting) 80% in handen van een 20-tal bedrijven, het overige deel in handen

1) Winterbloemkool wordt niet op de Scilly-eilanden geteeld.

van een groot aantal kleine bedrijven.

De wijze van telen op de grote bedrijven komt in grote lijnen overeen met de teeltwijze in Lincolnshire. Door de specialisatie op deze grote bedrijven (het areaal narcissen varieert van 10 tot 60 ha per bedrijf) is de kwaliteit zeer sterk verbeterd. Met name het narcisse-aaltje 1) en de narcissevlieg 2) zijn onder controle gekomen, zodat het mogelijk is geworden zowel voor de bloem- als voor de bolproductie te telen, (zie ook bijlage 2 voor de areaalontwikkeling).

Voor de arbeidsintensieve werkzaamheden, zoals planten, oogsten en verwerking van de oogst, worden vrijwel uitsluitend losse vrouwelijke arbeidskrachten ingeschakeld. De vaste mannelijke arbeidsbezetting blijft tot een minimum beperkt. Bij de algemeen lage inkomens en de betrekkelijk grote werkloosheid in de agrarische gebieden in Engeland is het voor ondernemers geen probleem om voldoende losse krachten te krijgen. In veel gezinnen is een aanvullend inkomen van de huisvrouw een noodzaak. Deze noodzaak uit zich dan ook in de condities waarvoor moet worden gewerkt. Vrijwel alle werkzaamheden van losse krachten worden in stukloon uitgevoerd. Voor werkers met een hoog tempo is dan een inkomen van £ 15.- tot £ 20.- mogelijk (90 tot 125 gulden) bij een werkweek van 5 x 6 uur. Mannelijke werknemers met een volle werkweek verdienen ongeveer £ 25.- (f 155,-); hiervan gaat een bedrag van £ 1.- tot £ 2.- af voor belasting en sociale verzekering. De losse krachten komen uit de gehele omgeving met een straal van 10 tot 15 km. Het transport is voor rekening van het bedrijf. De werktijd van 6 uur voor vrouwen is aangepast aan de schooltijden van de kinderen.

Lincolnshire en Schotland

Voor de beschrijving van de bedrijven in dit gebied kan worden verwezen naar de literatuur terzake 3). Ook hier worden voor het oogsten van bloemen losse vrouwelijke arbeidskrachten ingeschakeld. In Lincolnshire, vooral in de omgeving van Spalding, is daarbij een systeem van koppelbazen ontstaan. Deze koppelbaas neemt een hoeveelheid werk aan voor een bepaald tarief en zorgt dan voor een "gang" van 10 tot 20 vrouwen en voor het transport van deze van en naar de werkplaats. Ook vrouwen werken in stukloon, waarbij een gedeelte van het tarief voor de kosten en het inkomen van de werkbaas bestemd is. Losse arbeidskrachten zijn essentieel voor het bedrijfstype; zij worden ingeschakeld bij allerlei werkzaamheden zoals het oogsten van de bollen, plukken van bloemen, planten van bollen op de kistjes en het oogsten van de gebroeide bloemen. Door regelmatig, met niet te lange tussenperiode, werk te hebben

1) *Ditylenchus Dipsaci*

2) *Lampetia equestris*

3) C.O.N. de Vroomen: De bloembollenteelt in Groot-Brittannië, rapport no. 14 van het laboratorium voor bloembollenonderzoek. September 1972.

voor deze krachten, bindt men ze enigermate aan het bedrijf. Zonder deze losse krachten zijn veel teelten voor deze bedrijven onuitvoerbaar. De sociale omstandigheden zoals bij Cornwall omschreven, zijn ook in dit gebied van toepassing, zodat het aanbod van losse krachten tegen matige beloning groot is.

Het vervroegd in bloei trekken geschiedt nog uitsluitend in kisten (ongeveer 1,5 tot 2 maal zo groot als in Nederland gebruikelijk met een laag grond van + 10 cm), die behalve bij het transport nog geheel met de hand worden bewerkt.

Tabletten komen in de kassen weinig voor. De kisten worden op de grond geplaatst. Het aantal trekken is veelal beperkt tot 2 à 3, met een nateelt van tomaten of koolplanten. Rolkassen komen sporadisch voor, evenmin bedrijven met een intensief broeischema met 5 of 6 trekken. Een eerste aanzet naar intensiever broeien en naar arbeidsbesparende werkmethoden is echter wel merkbaar.

6. De produktie-omvang van narcissebloemen

Produktie- en omzetcijfers zoals wij die in Nederland kennen van veilingen zijn in Engeland niet beschikbaar. Alleen is bekend het aantal bollen dat in een bepaald jaar is opgeplant voor de trekkerij. Een splitsing naar soort bollen is hierbij niet gemaakt. Over de totale produktie is dan ook geen exact cijfer beschikbaar en zal moeten worden volstaan met schattingen.

Aan de hand van de hoeveelheid opgeplante broeibollen (zie bijlage 3) kan het aantal narcissebloemen uit de warme kas worden geschat op ongeveer 250.000.000 btbemen.

Een schatting van de produktie van narcissebloemen van de koude grond geeft meer problemen. Aan de hand van de in Engeland opgedane ervaring in gesprekken met telers en bedrijfsvoorlichters en de beschikbare areaalcijfers is in bijlage 4 een schatting gemaakt van de potentiële produktie van narcissebloemen van de koude grond. Deze bedraagt ongeveer 600.000.000 bloemen. Als gevolg van klimaatsinvloeden (wind, nachtvorst en perioden met hoge temperaturen) tijdens de bloei, kan een groot deel van deze bloemen nooit worden geoogst. In Cornwall bleek bijv. dat het groeiseizoen in lengte kan variëren van 4 tot 9 weken. Naarmate het seizoen langer is kan men meer plukken (betere arbeidsverdeling), is de kwaliteit beter en daarmee samenhangend veelal ook de prijs. Door de geografische spreiding van de gebieden en daardoor een overlapping van de aanvoerperiodes, kan het ene gebied het verlies aan bloemen in andere gebieden compenseren. Zelfs indien over de gehele bloeiperiode slechts 50% zal kunnen worden geoogst, betekent dit een produktie van 300.000.000 narcissebloemen van de koude grond. Tezamen met de eerder vermelde kasproduktie, is dit ruim 4 maal de hoeveelheid die in Nederland wordt geveild (in 1972 + 126.000.000 bloemen, waarvan + 30.000.000 van buiten).

7. Het prijsniveau

Uit gesprekken met ondernemers en artikelen in de vakpers kan men vernemen dat de prijzen van narcissebloemen de laatste 20 jaar weinig zijn veranderd. Zowel de bloemen uit de kas als van de koude grond zijn in de loop der jaren, nauwelijks aan prijsveranderingen onderhevig geweest. Aan de hand van marktberichten van Covent Garden in de Commercial Grower is dit nagegaan tot 1968, met het volgende resultaat:

Narcissen uit de kas	8-12 p. per bos (f 0,49 - 0,73)
" koude grond	6-8 p. per bos (f 0,36 - 0,49)
Tulpen uit de kas	20-30 p. per bos (f 1,22 - 1,83)
(£ 1 = 100 p = f 6,10)	

Gedetailleerde cijfers van de jaren 1971/72 en 1972/73 zijn gegeven in bijlage 5. Het prijsbeeld van deze 2 jaren is representatief voor alle jaren tot 1968, met uitzondering van tulpen bij welke in deze periode een prijsdaling is opgetreden tot 10 en 15 p. per bos (f 0,61 - 0,91). Slechts in bepaalde weken (bijv. voor Kerstmis en moederdag) is enige prijsstijging waar te nemen, die nadien weer verdwijnt. Onder invloed van grote aanvoeren van buiten treedt in maart bij narcissen een aanzienlijke prijsdaling op.

Bij een vergelijking van het prijsniveau in Engeland met dat in Nederland blijken de prijzen in Engeland voor gebroeide narcissebloemen bijzonder laag te zijn. Narcissen van de koude grond in Engeland leveren ongeveer gelijke of gemiddeld iets hogere prijzen op, waarbij vooral de zeer lange aanvoerperiode van buiten opvalt. Het prijsniveau van tulpen is gelijk of iets lager dan in Nederland.

Bij prijsvergelijkingen in internationaal verband spelen de laatste jaren de wisselkoersen een belangrijke rol. De koers van het engelse pond is sinds mei 1972 gedaald van f 8,50 naar f 7,20 in mei 1973 en vervolgens naar f 6,10 in oktober 1973. Door deze koersdaling zijn de Engelse prijzen in vergelijking met Nederlandse prijzen aanzienlijk gedaald.

8. De kwaliteit van de bloemen

Op de bezochte bedrijven in Lincolnshire bleek de kwaliteit van geforceerde narcissebloemen zeer goed. Overal was de kwaliteit in de kas zeker vergelijkbaar met die in Nederland. Ook op de bedrijven in Cornwall, waar narcissen van de koude grond werden geoogst, werd een uitstekende kwaliteit waargenomen. Opvallend was bij de buitennarcissen in Cornwall de lengte van de steel, die naar schatting 5 tot 10 cm langer was dan van de narcissen van de koude grond in Nederland. Ter plaatse kon voor dit gunstige kwaliteitsaspect geen verklaring worden gevonden. Informaties, ingewonnen bij het Laboratorium voor Bloembollenonderzoek, leidden tot de veronderstelling dat dit kwalitatieve voordeel zijn oorzaak mogelijk zou kunnen hebben in de omstandigheden waaronder de bloemen waren gegroeid. Uit proeven is nl. een verband gebleken tussen steellengte enerzijds en de tem-

peratuur van de kuilgrond en lengte van de kuilduur anderzijds. Bij 2-jarige gewassen is de kuilduur maximaal, terwijl uit bijlage 1 blijkt dat in zuidwest-Engeland en op de Kanaal-eilanden in de winter belangrijk hogere bodemtemperaturen voorkomen. Hierin zou een verklaring kunnen liggen van de langere stelen van narcissen van de koude grond. In Lincolnshire en Schotland komen deze hoge bodemtemperaturen echter niet voor.

De indruk van de kwaliteit op de bezochte bedrijven was zeer goed. Dat dit echter geen algemeen beeld was, kon worden geconstateerd bij een bezoek aan de markt "Covent Garden" in Londen. Hier was 70-80% van de aangevoerde bloemen naar Nederlandse maatstaven veel te rijp tot overrijp. Vooraanstaande telers waren zich dit echter wel bewust en hanteerden in feite verschillende sorteringen. Voor export werd wel degelijk getracht "continentale" kwaliteitseisen aan te houden. Voor de thuismarkt was men echter van mening dat veel rijper moest worden aangevoerd.

9. De produktiekosten

Narcissen van buiten

Of een buitennarcis, die men overigens ook zonder kosten te maken op het veld kan laten staan, wordt geoogst, wordt enerzijds bepaald door het prijsniveau van deze bloemen en anderzijds door de direkte kosten die men moet maken om deze bloemen te oogsten en te verkopen. Zodra de prijs hoger is dan deze direkte kosten, geeft het plukken een verhoging van het bedrijfsinkomen en wordt het economisch interessant.

Onder Engelse omstandigheden bestaan de direkte kosten van buiten geoogste narcisbloemen uit kosten van losse arbeid voor het plukken en inpakken, verpakkings-, transport- en verkoopkosten.

In bijlage 6 zijn deze kosten begroot en blijken ongeveer 13 tot 17 cent per bos te bedragen. Met uitzondering van een periode in maart, waarin de prijs beneden dit niveau daalt, ligt gedurende het gehele seizoen de prijs van buiten-narcissen op een niveau van 35 tot 50 cent per bos. Het plukken voor deze prijzen moet voor de ondernemers een aantrekkelijke aangelegenheid zijn. Het prijsniveau waarbij men nog geïnteresseerd is om te plukken, is niet voor elk bedrijf hetzelfde. Grote bedrijven die met los personeel werken, zullen eerder stoppen dan bedrijven die uitsluitend met gezinsarbeid werken. De eerste zullen in een periode van dalende prijzen bijv. reeds bij een prijs die omstreeks 4-8 cent per bos boven het kostenniveau ligt, stoppen met plukken. Het risico van verlies weegt dan te zwaar.

Op de kleinere bedrijven, met hoofdzakelijk gezinsarbeid, zal men echter langer doorplukken, omdat het arbeidsinkomen dat daar mede wordt verkregen, het gezinsinkomen ten goede komt. De keuze of men wel of niet oogst, wordt overigens ook nog bepaald door de alternatieve mogelijkheden om de beschikbare arbeid aan te wenden; voorzover bekend zijn deze echter niet bijzonder groot op dat tijdstip.

Narcissen uit de kas

Zoals eerder reeds werd vermeld, wordt het in bloei trekken van bollen in trekkassen over het algemeen weinig rationeel en intensief bedreven. De indruk bestaat dat dit vooral gebeurt om het vaste personeel aan het werk te houden en enigszins produktief te maken. Van daar dat de ondernemers in deze situatie deze teelt benaderen vanuit de optiek van opbrengsten minus direkte kosten, waartoe dan te rekenen : de bolkosten, kosten van brandstof, van losse vrouwenarbeid voor het oogsten en van aflevering. Of men in werkelijkheid ook de bollen tot de direkte kosten rekent, moet nog worden betwijfeld. Veel engelse telers hebben de laatste jaren niet al hun te verkopen bollen ook werkelijk kunnen verkopen. Gedeeltelijk is hierin een verklaring te vinden voor de areaal-uitbreiding. Vanuit deze surplus-situatie bezien, is de waarde van de broeibollen bijzonder laag, te meer daar men de afgebroeide bollen ook weer als plantgoed ziet.

Met de schaarse informatie die beschikbaar bleek was het slechts mogelijk de eerder gemaakte begrotingen 1) te bevestigen (zie bijlage 7). De verschillen in uitkomst zijn veroorzaakt door de waarde-daling van het engelse pond.

Uit deze begrotingen blijkt dat het broeien van narcissen (bij een waardering van het plantgoed tegen marktprijs) een teeltsaldo oplevert, dat voldoende ruimte biedt om bij een redelijk aantal trekken ook de vaste kosten van trekkas en vaste arbeidsbezetting volledig te kunnen dekken. Het resultaat van de tulpetrekkerij is beduidend minder.

Het teeltplan in Lincolnshire omvat veelal een combinatie van 2 trekken bolbloemen gevolgd door koolplanten en/of door een teelt tomaten. Op de meer op bloembollen gespecialiseerde bedrijven worden 3 tot 5 trekken bolbloemen uitgevoerd (de eerste 2 à 3 trekken narcissen, de laatste trekken veelal tulpen); de nateelt van andere gewassen blijft hier meestal achterwegen. Deze laatste bedrijven beschikken veelal ook over koelcellen voor de behandeling van de bollen; preparatiebedrijven zoals in Nederland zijn niet bekend.

10. De afzet

Het overgrote deel van de in Engeland geproduceerde bolbloemen wordt afgezet via groothandelsmarkten; de meest bekende hiervan is "Covent Garden" in Londen. In de meeste grote steden in Engeland is een dergelijke groothandelsmarkt aanwezig. De marktform is die van een producentenmarkt, echter met dien verstande dat de producent zich laat vertegenwoordigen door een commissionair. Deze heeft in de markt een standplaats gehuurd waar de goederen worden opgeslagen en verhandeld. De producent zendt zijn produkt naar de markt aan het adres van zijn vaste commissionair. De meeste producenten zenden hun produkten naar verschillende markten; grote

1) Zie het reeds verder vermelde rapport no. 14 van het laboratorium voor Bloembollenonderzoek.

producenten hebben soms relaties met 20 tot 30 commissionairs op verschillende markten, maar ook wel met 2 of 3 commissionairs in één markt. De producent heeft geen invloed op het prijsniveau, maar door van de diensten van verschillende tussenpersonen gebruik te maken, kan hij deze onderling beoordelen ten opzichte van de gerealiseerde prijzen.

De prijs voor het produkt komt tot stand door loven en bieden, prijsvergelijking en kwaliteits beoordeling door de koper en de verhouding tussen de aangevoerde en de gevraagde hoeveelheid. Daarbij kan niet aan de indruk worden ontkomen, dat de prijsvorming erg onduidelijk is, door het onoverzichtelijk geheel van het aanbod. Elke commissionair moet een zeer gevarieerd assortiment aanhouden om kopers te binden. Deze klantenbinding maakt echter dat de verkoper min of meer afhankelijk is van de koper, waardoor hij misschien niet aan de hoogstbiedende wil of kan verkopen.

Het zijn vooral deze persoonlijke relaties tussen producent en commissionair enerzijds en deze commissionair en de koper anderzijds, in een onoverzichtelijke markt met vele aanbieders en vele kopers, die ertoe leiden dat de commissionair min of meer krampachtig vasthoudt aan prijzen die in voorgaande jaren in dezelfde periode zijn gemaakt. Doordat zijn concurrent dit ook doet, ontstaat een star prijsverloop, waardoor ook de reactie van de prijs op de vraag-aanbod-situatie vertraagd verloopt. Dit wordt nog in de hand gewerkt door het feit dat de dagelijkse aanvoer niet steeds in zijn geheel kan worden verkocht waardoor "overstand" ontstaat, die de prijs van de volgende dag weer beïnvloedt.

In het algemeen is er tussen de aanvoerder en de commissionair een dagelijks contact via de telefoon, waarin de situatie op de markt en de gemaakte prijzen worden doorgegeven. Ook probeert de commissionair door dit telefooncontact enig inzicht te krijgen in het aanbod dat hij kan verwachten in de komende dagen; op grond van deze informatie kan hij de koper weer informeren.

Kwaliteitsnormen bestaan niet. Alle aangevoerde produkten worden geaccepteerd. Alleen bij zeer lage prijzen wordt er naar de aanvoerder gebeld om deze te bewegen minder aan te voeren.

Aan het einde van de markt wordt bij overschotten nog gehandeld tussen commissionairs van verschillende groothandelsmarkten. De kopers op deze markten bestaan voor een belangrijk deel uit detailisten uit de direkte omgeving; voor wat verder gelegen detailisten treedt veelal een grossier op of wordt de aankoop telefonisch geregeld in onderling vertrouwen.

De hiervoor beschreven verkoopmethode heeft als belangrijk nadeel dat nog niet verhandelde produkten over grote afstanden naar lokale markten (gelegen in een consumptiegebied) moeten worden verzonden. Er worden dus belangrijke kosten gemaakt voor transport voordat bekend is voor welke prijs het produkt kan worden verkocht. Een tweede nadeel wordt gevormd door de zeer hoge kosten die er aan verbonden zijn; deze bedragen 10% van de verkoopprijs. Stijging van

dit provisiepercentage in de naaste toekomst moet niet uitgesloten worden geacht; in de vakpers zijn gedurende de laatste jaren hierover al speculaties gemaakt.

Tot slot is er nog een bedenkelijk aspect aan deze handel. Een belangrijk deel van de verkochte produkten wordt kontant verkocht en aan de verkoper ter plaatse betaald. Fraude is hierbij niet uitgesloten.

Een algemeen gevoel van onbehagen over het bestaande handelssysteem bij de afzet van tuinbouwprodukten kon bij de bezochte ondernemers wel worden waargenomen, ofschoon men geen concrete mogelijkheden ziet de situatie op korte termijn te verbeteren. Als belangrijkste oorzaak hiervoor wordt aangevoerd, dat zich in de Engelse tuinbouw geen duidelijke centra hebben gevormd waardoor een ander systeem van verkopen, bijv. via veilingen, niet goed zou functioneren. Hierbij kan men echter van mening verschillen over de vraag wat de oorzaak en wat gevolg is in deze situatie.

Dat het commissiesysteem nog bestaat, is ook een gevolg van de Engelse zin voor traditie. Ongeveer 100 jaar geleden bestond dit systeem ook in Nederland, maar de afhankelijkheid van de producent van de grillen van de commissienair heeft de doorbraak gegeven naar het veilingstelsel.

Het hele marktgebeuren in "Covent Garden" vindt plaats in een aantal hallen en in en op de straten in de direkte omgeving daarvan. Het is een schilderachtig gebeuren; de paden tussen de stands zijn zeer smal en vol met marktlieden en bezoekers. Het transport van de goederen lijkt hopeloos verouderd (ofschoon het elke dag weer lukt) en geschiedt met steekwagens of door een aantal dozen onder de arm of op het hoofd te dragen.

Men is echter bezig een nieuwe markt te bouwen; deze heet "Nine Elms", wederom in het district Londen. Het wordt een modern gebouw, met ruimere transportmogelijkheden. Het systeem wordt echter niet veranderd. (Zie ook "Covent Garden" door G.Lutke Meijer, Vakblad v.d. Bloemisterij, 10.8.1973, blz. 26-29).

11. Nieuwe ontwikkelingen

Vooralsnog grote concerns (voor bolbloemen o.a. Geest Industries Ltd. en Selected Growers Ltd.) zijn bepaald niet gelukkig met de afzet-situatie via de groothandelmarkten. Door hun omvang zijn deze concerns in staat een eigen afzetorganisatie op te bouwen, waarin men produkten onder eigen handelsmerk en eigen kwaliteitsnormen direct aan de detaillist of supermarkt kan verkopen. Het zijn deze concerns die ook in staat zijn hun afzetgebied, dat tot nu toe in hoofdzaak beperkt is geweest tot Engeland, te verruimen binnen de vergrote E.E.G. Uit gesprekken met vertegenwoordigers van deze concerns bleek dat men reeds vergevorderde plannen op dit gebied heeft. Er hebben reeds enkele proefzendingen plaatsgevonden. De ervaringen met afzet van Engelse narcisbloemen op het vasteland waren van dien aard dat men mogelijkheden zag in rechtstreekse contracten met grote detail-

listen, waarvoor de nodige contacten reeds zijn gemaakt. Uit recente berichten is vernomen dat transportfaciliteiten beschikbaar zijn voor het vervoeren van Engelse bloemen naar het continent. De kosten bedragen + £ 50.- (f 305,- bij 1 £ = f 6,10) per container van 400 dozen à 35-40 bos naar West-Duitsland.

Naast deze grote bedrijven is er momenteel een beweging gaande die poogt in produktiegebieden van narcissebloemen (Cornwall, Scilly-eilanden en Kanaal-eilanden) tot samenwerking te komen tussen telers. Men hoopt met deze samenwerking in Engeland zelf het vervoer van de bloemen beter te kunnen organiseren, hetgeen kostenbesparend werkt en de kwaliteit van het produkt ten goede komt. Daarnaast bestuderen ook deze groeperingen de mogelijkheden van verruiming van afzet op het "continent". De problemen die zich hierbij voordoen, zoals kwaliteitseisen die afwijken van de Engelse en lange reistijden, nopen eveneens tot een gezamenlijke aanpak, waardoor in grotere eenheden (gekoelde containers bijv.) kan worden gewerkt.

BIJLAGE 1. Klimaatgegevens van verschillende teeltgebieden van narcissen in de E.E.G. (volgens Agro Climatic Atlas of Europe 1965)

	Dec.	Jan.	Febr.	Maart	April	Mei
Gemiddelde maandtemperatuur in °C						
Guernsey, Jersey	7,5	6,4	6,2	7,4	9,4	12,8
Scilly's	8,4	8,2	7,5	8,1	9,1	11,3
Cornwall, Penzance	7,0	6,8	7,2	9,0	11,6	14,2
Cornwall, Truro	6,2	6,0	6,6	8,9	11,6	14,7
Lincolnshire	4,4	4,7	4,5	5,7	7,7	10,5
Nederland (west)	3,8	2,5	3,0	4,5	8,0	11,5
Schotland (oost)	4,4	3,9	4,0	4,6	6,4	9,3
Gemiddelde bodemtemperatuur in °C (volgens jaarverslagen van proefstations)						
Cornwall (Rosewarne)						
10 cm diepte	6,5	5,1	4,9	6,5	8,9	12,1
30 cm "	7,0	5,5	6,0	7,2	9,5	12,3
Schotland (Mylnefield)						
30 cm diepte	3,2	1,9	2,2	4,1	6,9	10,1
Nederland (Lisse)						
10 cm diepte	3,1	2,1	2,9	5,2	10,1	15,5
50 cm "	4,3	3,1	2,9	4,1	8,-	12,3
Lincolnshire (Kirton)						
10 cm diepte	2,8	2,2	3,3	4,2	7,8	11,1

BIJLAGE 2. Enkele areaal-cijfers van verschillende teeltgebieden van narcissen in Groot-Brittannië in H.A.

	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972	1973
1. Jersey, open grond								
Narcissen totaal	179	209	285	304				
waarvan 1-jarig			137	144				
" 2-jarig			123	122				
" meerjarig			24	38				
2. Guernsey, open grond								
narcis jonger dan 3 jaar		66	-	52	46	38		
narcis ouder dan 3 jaar		97	-	81	69	73		
narcis totaal		163	-	133	115	111		
3. Isles of Scilly								
narcissen			229	194	279	223	291	
4. Schotland								
narcissen							224	
5. Engeland, januari telling								
narcissen open grond								4 300
totaal Engeland en Wales in 1973								2 413
waarvan Lincolnshire, Holland division								222
" Lindsey en Kesteven								387
Norfolk								245
Cambridgeshire								97
Kent								75
Devon								486
Cornwall								

BIJLAGE 3. Omvang van de bolbloementrekkerij in Groot-Brittannië

Jaar	Engeland en Wales in ha	Lincolnshire (Holland) in ha	Lincolnshire (Lindsey en Kesteven) in ha	Aantal opgeplante broeibollen x 1 miljoen
1964	70,7	32,5	0,4	?
1968	69,1	35,6	1,0	286
1969	71,7	38,2	0,9	319
1970	70,4	41,7	1,0	325
1971	68,5	40,1	1,1	312
1972	58,3	32,9	0,4	280

Er is geen specificatie beschikbaar van de kwanta tulpen en narcissen, die voor broeidoeleinden zijn opgezet.

Naar schatting bedraagt het percentage narcissen ongeveer 60% of + 170.000.000 bollen; bij een gemiddelde produktie van 1,5 bloem per bol levert dit + 250.000.000 narcissebloemen op.

BIJLAGE 4. Schatting van de produktie van buiten geteelde narcissebloemen. Schatting maximale produktie

Teeltgebied	Laatstbekende oppervlakte	Uitgangspunt voor de schatting	Maximale of potent. produktie x 1 miljoen bloemen
Scilly-eilanden	291 ha	100% plukken 25% a 225.000 p/ha 75% a 400.000 p/ha *	105
Cornwall	486 ha	100% plukken	
Devon	<u>75 ha</u>	50% a 225.000 p/ha	
	561 ha	50% a 450.000 p/ha	190
Jersey	304 ha	100% plukken 50% a 225.000 p/ha 50% a 450.000 p/ha	100
Guernsey	111 ha	100% plukken 10% a 225.000 p/ha 90% a 350.000 p/ha *	40
Lincolnshire	2635 ha	20% plukken van	
Norfolk	387 ha	2-jarig gewas is	
Cambridgesh.	<u>245 ha</u>	10% a 450.000 p/ha	150
	3267 ha		
Schotland	224 ha	50% plukken van 2-jarig gewas 25% a 450.000 p/ha	25 **
Totale schatting van de potentiële produktie			<u>610.000.000 bl.</u>

* Doordat een groot percentage van het areaal soms 3 of meer jaren vaststaat, zijn deze schattingen lager dan bij twee-jarig teelt.

** Geen rekening is gehouden met een areaal van \pm 450 ha over het gehele land verspreid.

De werkelijke produktie is aanzienlijk lager. Onder invloed van de weersomstandigheden, arbeidstekorten of combinaties daarvan en het prijsniveau, wordt een aanzienlijk deel niet geplukt. Bij de gebieden Lincolnshire en Schotland is met een korte bloeitijd (vergelijkbaar met Nederland) rekening gehouden.

BIJLAGE 5. Het prijsverloop van tulpe- en narcissebloemen op Covent Garden in 1971/72 en 1972/73 per bos van 10 stuks.
In pennies per bos (100 p. = £ 1)

1971/72	narcis uit de kas	koude grond	Soleil d'or 1)	tulp
december	-	-	-	-
januari	8 - 12	6 - 8	7 - 15	18 - 35
februari	8 - 12	6 - 8	5 - 10	20 - 30
maart	5 - 12	1 - 7	5 - 10	12 - 30
april	-	5 - 6	-	8 - 12
1972/73				
december	12 - 15	-	-	60 - 70
januari	8 - 12	5 - 7,5	10 - 20	20 - 30
februari	8 - 12	6 - 9	5 - 7,5	20 - 30
maart	8 - 10	2 - 5	5 - 7,5	15 - 25
april	-	3 - 7	-	10 - 35

In centen per bos (1 p. = 6,1 cent)				
1971/72				
december	-	-	-	-
januari	49 - 73	36 - 49	42 - 91	110 - 213
februari	49 - 73	36 - 49	30 - 61	122 - 183
maart	30 - 73	6 - 30	30 - 61	73 - 183
april	-	30 - 36	-	49 - 73
1972/73				
december	73 - 91	-	-	366 - 427
januari	49 - 73	30 - 46	61 - 122	122 - 183
februari	49 - 73	36 - 55	30 - 46	122 - 183
maart	49 - 61	12 - 30	30 - 46	91 - 152
april	-	19 - 42	-	61 - 213

1) Een klein narcisseras (met gele tros) dat reeds eind december bloeit; dit komt uitsluitend op de eilanden voor.

BIJLAGE 6. Direkte produktiekosten per doos van 350 narcisbloemen van buiten, geleverd op Covent Garden, excl. verkoopcommissie

	Produktie-gebied		
	Scilly-eilanden	Cornwall	Lincolnshire
Plukken (los personeel)	15 p.	15 p.	25 p.
Inpakken " "	-	5 p.	5 p.
Algemene arbeidskosten zoals transport, toezicht en vervoer arbeiders, incl. regenkleding		15 p.	5 p.
Dozen	10 p.	10 p.	10 p.
Vracht naar Londen	38 p.	20 p.	12 p.
Marktkosten	1 p.	1 p.	1 p.
Telling	64 p.	66 p.	58 p.
Per 100 bos (bij 350 bloemen per doos)	183 p.	189 p.	166 p.
in guldens per 100 bos	f 11,17	f 11,53	f 10,13

Opmerkingen

1. Op de Scilly-eilanden is minder losse arbeid ingerekend, omdat daar de arbeid vooral door de vaste arbeidsbezetting wordt verricht.
2. De verkoopkosten bedragen 10% van de verkoopwaarde.
Bij een opbrengst van 700 p. per 100 bos in februari resp. 500 p. in maart bedragen deze 70 resp. 50 p. per 100 bos (f 4,30 resp. f 3,05).

De totale direkte kosten per 100 bos kunnen op grond van deze begrotingen ongeveer worden geschat op f 13,- tot f 17,- per 100 bos.

BIJLAGE 7. Globale begroting 1) van de produktiekosten van narcissebloemen onder glas in Engeland.

Opplant per 100 m ²	1 500 kg	
Produktie bloemen	43 000 st.	
Produktie bossen	4 300 st. (10 bloemen per bos)	
Opbrengst per bos	f 0,64	
(zie bijlage 6)		
Bruto geldopbrengst	1 trek :	f 2 750,-
Verkoopkosten (108 dozen) :		
Commissie 10%	f 275,-	
Vracht f 0,68 per doos		
à 400 narcissen	" 73,-	
Portage f 0,07 per doos	" 9,-	
108 dozen à f 0,64	" 69,-	
Totaal verkoopkosten bloemen (afgerond)		" 425,-
Netto opbrengst bloemen		<u>f 2 325,-</u>
Bolkosten		
1 500 kg narcissen		
à f 570 per ton	f 855,-	
Teeltkosten		
Losse arbeid 100 uur		
à f 3,-	" 300,-	
Brandstof	" 170,-	
Diversen	" 70,-	
Totaal direkte teeltkosten		<u>f 1 395,-</u>
Netto teeltsaldo na aftrek		
direkt toe te rekenen kosten		f 930,-
Vaste bedrijfslasten		
Arbeid vaste bezetting		
à f 4,- per uur, is + 75 uur per trek		" 300,-
Saldo voor dekking van de overige vaste kosten		<u>f 630,-</u>
Begroting overige vaste kosten		
Kas 100 m ² à f 25,- per m ² (afschrijving, rente, onderhoud 11%)		f 275,-
Verwarming à f 25,- per m ² (" " " 16%)		" 400,-
Kistjes, 1000 voor 4 trekken à f 2,70 per stuk		22% " 595,-
Diversen: grondgebruik 1000 m ² à f 170,- per ha)		
klein gereedschap)		" 180,-
machines en algemene kosten)		
Totaal vaste kosten		<u>f 1450,-</u>
(Omrekeningskoers 1 £ = f 6,10)		

1) Gebaseerd op gegevens die tijdens de studiereis werden verkregen en op het artikel uit "The Grower (special bulb issue) van 17 juli 1971 "Galloping inflation threatens bulb forcing".