

Ontwikkeling en perspectieven van de Nederlandse boomkwekerij

In de vergadering van rijkstuinbouwconsulenten op 10 en 11 juli 1963 gaf de schrijver een uiteenzetting over de boomkwekerij in Nederland. Dit artikel is grotendeels een weergave van deze inleiding.

Eenheid in verscheidenheid

Er is geen tak van tuinbouw waarbinnen de bedrijven onderling zo sterk verschillen als de boomkwekerij. In de eerste plaats wordt dit veroorzaakt door de gekweekte gewassen. Wij kunnen hierin globaal zeven groepen onderscheiden die in teeltwijze, teeltduur en mechanisatie-mogelijkheid sterk verschillen.

Elke groep gewassen stelt zijn specifieke eisen aan het vakmanschap van de kweker. Vele kwekerijen zijn op een bepaalde gewassengroep gespecialiseerd. Combinaties komen echter veelvuldig voor. In dit geval worden zeer hoge eisen gesteld aan de bedrijfsorganisatie.

Een tweede factor die grote onderlinge verschillen veroorzaakt is de wijze waarop het product wordt afgezet. Wij kunnen een duidelijk onderscheid maken tussen de zuivere kwekersbedrijven en de handelsbedrijven. Bovendien is dan nog de aard van deze handel uitermate gevarieerd al naarmate de producten in ons eigen land of in het buitenland worden afgezet. Tenslotte wordt de boomkwekerij vaak uitgeoefend in combinatie met het hoveniersvak, wat uiteraard weer een geheel afwijkend bedrijfstype met zich meebrengt.

Gewassengroepen en bedrijfstype

Zonder in te gaan op bijzonderheden en bewust de talloze variaties in kweekwijze verzwijgend, willen wij van de verschillende gewassengroepen trachten de

meest specifieke teeltmethoden vermelden. Deze drukken immers hun stempel op het bedrijfstype.

Vaste planten

De teelt is slechts éénjarig. Het sortiment is zeer groot. De vermeerdering vraagt zeer veel arbeid en geschiedt door stekken, scheuren en zaaien waarvoor meestal plat glas wordt gebruikt. De mechanisatiemogelijkheden zijn tot nu toe in hoofdzaak beperkt tot de grondbewerking. Deze arbeidsintensieve bedrijven zijn meestal bescheiden van omvang.

Sierheesters en sierconiferen

Eigenlijk zou men binnen de bedrijven die deze gewassen kweken weer twee typen kunnen onderscheiden. Bij de meeste bedrijven staat de intensieve teelt van jong materiaal op de voorgrond. Bij deze vermeerderingsbedrijven, die men vooral in Boskoop maar ook steeds meer op de zandgronden aantreft, duurt de teelt gemiddeld één tot drie jaar. Meestal wordt tegenwoordig jaarlijks driekwart van de bedrijfsoppervlakte leeggerooid.

De vegetatieve vermeerdering verschuift steeds meer van het afleggen en enten in de volle grond naar het stekken en enten onder glas. Ook op deze arbeidsintensieve en meest kleine bedrijven zijn de mogelijkheden tot mechanisatie vrij gering. Hier speelt eveneens de mechanisatie van de grondbewerking de belangrijkste rol terwijl tegenwoordig ook de chemische onkruidbestrijding veel wordt toegepast.

Naast dit intensieve bedrijfstype treffen we de meer extensieve bedrijven aan waarbij veelal het plantgoed wordt aangekocht en tot grotere maten wordt opge-

kweekt. Deze bedrijven zijn in het algemeen aanmerkelijk groter dan de plantgoed-kwekerijen.

Rozen

Het is te danken aan de bijzonder goede gebruiksmogelijkheden van de roos en de rijke variatie binnen het sortiment, dat dit gewas zich een bijzondere plaats binnen de groep der sierheesters heeft verworven. De rozenkwekerijen telen een éénvormig produkt. Deze tweejarige teelt, waarbij de vermeerdering door oculeren plaats vindt, leent zich daardoor uitstekend tot een vergaande mechanisatie.

De grondbewerking, het poten van de onderstammen en het rooien van de planten zijn tegenwoordig vrijwel geheel gemechaniseerd. De onkruidbestrijding is door het gebruik van chemische bestrijdingsmiddelen geen probleem meer. Slechts het oculeren in de zomermaanden zal steeds een zeer arbeidsintensieve bezigheid blijven. In wezen behoren de rozekwekerijen tot de meest eenvoudige bedrijfstypen in de boomkwekerij.

Roze-onderstammen

Deze teelt neemt binnen de boomkwekerij een zeer aparte plaats in. De vermeerdering heeft plaats door zaaien en de cultuur duurt slechts één jaar. Hierdoor vertoont deze cultuur in principe veel overeenkomst met de teelt van akkerbouwgewassen. Ook deze cultuur is vooral de laatste jaren zeer sterk gemechaniseerd, zowel wat het zaaien als het rooien betreft.

Bos- en haagplantsoen

Ook hier vindt de vermeerdering in hoofdzaak plaats door zaaien. Vele gewassen worden echter na één of meer jaren verplant. Hoewel de meestal grote verscheidenheid van gewassen de bedrijfsvoering en de mechanisatie van de teelt moeilijker maakt dan op de kwekerijen van roze-onderstammen, behoren ook deze bedrijven in wezen tot de meer extensieve boomkwekerijbedrijven al vindt de teelt tot nog toe meestal op kleine bedrijven plaats.

Laanbomen

Het meest typische kenmerk van deze cultuur is de meestal langdurige kweekperiode. De vermeerdering heeft overwegend buiten plaats en geschiedt door afleggen, enten, oculeren of winterstek. Meestal wordt na twee jaar de jonge boom verplant en vervolgens nog gedurende twee tot zes jaar tot een grotere maat opgekweekt. Het produkt vraagt een vrij ruime plantafstand, waardoor de bedrijfsoppervlakte van dit type bedrijven meestal aanmerkelijk groter is dan van de 'siergoed' bedrijven. Hoewel vele werkzaamheden als het poten, het rooien en de onkruidbestrijding zich lenen voor mechanisatie, vragen deze culturen toch vrij veel handwerk.

Vruchtbomen

De groeivorm van de vruchtbomen is homogener dan van de laanbomen. Bovendien beperkt de cultuur zich tegenwoordig in hoofdzaak tot slechts twee jaar. De teelt leent zich daardoor nog beter tot sterke mechanisatie dan bij de laanbomen. Evenals bij de rozen teelt vormt de oculeerperiode een zeer drukke tijd. Door zijn éénvormigheid en mechanisatiemogelijkheden leent de vruchtboomkwekerij zich uitstekend voor de teelt in grotere bedrijven.

De afzet is sterk gevarieerd

De boomkwekerijprodukten lenen zich slecht tot een gestroomlijnde afzet via veilingen en groothandel. Zowel de enorme variatie in het sortiment, de veelheid van maten en kwaliteiten waarin de gewassen worden verhandeld als de uiteindelijke bestemming van de produkten zijn hiervan de oorzaak. De boomkwekers verkopen hun gewassen aan de handelskwekers, die individueel de afzet verzorgen. De gebruikers van boomkwekerijprodukten zijn van velerlei aard. Iedere groep afnemers in binnen- en buitenland stelt zijn eigen eisen inzake sortiment, kwaliteit en wijze van verpakking. De wijze waarop onze boomkwekerijprodukten de afnemers per vrachtauto, trein, schip of vliegtuig bereiken, is dan ook even gevarieerd als de verpakking in riet, kisten, manden of plastic.



1

De afzet in Nederland

Vermoedelijk wordt $\pm 40\%$ van onze boomkwekerijgewassen in ons eigen land afgezet. Vooral laanbomen, vruchtbomen en bosplantsoen blijven grotendeels in Nederland. Het gebruik van rozen, sierheesters en sierconiferen in ons land is echter eveneens zeer belangrijk. De belangrijkste afnemers zijn ongetwijfeld de gemeenten, die vooral na de oorlog enorme hoeveelheden plantmateriaal in hun plantsoenen, parken, sportvelden en recreatieterreinen verwerken. Het Staatsbosbeheer en de grote cultuurmaatschappijen nemen veel laanbomen, bos- en haagplantsoen af. De afzet aan particulieren loopt langs vele wegen: directe verkoop op de kwekerij, tuincentra, postorders of via hoveniers. Aparte vermelding verdient de verkoop via warenhuizen in plastic verpakking, die de laatste jaren



2

steeds belangrijker wordt. De fruittelers zijn tenslotte als afnemers van de vruchtbomen een belangrijke groep van gebruikers.

De export is zeer belangrijk

Hoe belangrijk de afzet in Nederland tegenwoordig ook is, de export drukt nog steeds zeer sterk zijn stempel op onze boomkwekerij. Van de internationale handel in boomkwekerijproducten is het Nederlandse aandeel 45% . In het handelsseizoen 1963/1964 bedroeg de export f 51 400 000. Van deze export ging $\pm 33\%$ naar de EEG-landen. De laatste jaren is met name de buitenlandse vraag naar siergewassen en roze-onderstammen zo groot geweest, dat vrijwel geen overschotten op de kwekerijen over bleven en eerder van tekorten sprake was.

In het verleden is de export echter aan zeer sterke

Bij de foto's:

1, 2, 3 en 4. De wijze van verpakking hangt af van produkt, wijze van vervoer en bestemming.

5. De vermeerdering onder glas kost zorg en tijd.



schommelingen onderhevig geweest, mede omdat boomkwekerijgewassen sterk het karakter van een luxe-produkt hadden. In de periode 1930-1950 was de export zo gering, dat van een noodtoestand in de boomkwekerij kon worden gesproken. Deze kwetsbaarheid van onze export is lang mede van invloed geweest op de uitbreiding van de boomkwekerij. Pas de laatste jaren is de vrees voor een ernstige terugslag grotendeels bij de kwekers geweken. De kwekers-exporteurs bereizen zelf hun buitenlandse klanten en verkopen hun eigen en bijgekochte gewassen vooral aan kwekers, hoveniers, bloemisten (trekheesters), gemeenten en warenhuizen.

Het klein-bedrijf is hoofdzaak

Landelijk gezien bestaat de boomkwekerij vooral uit klein bedrijf. Gemiddeld is de grootte slechts 1 ha.

Voor een opengronds tuinbouwbedrijf is dit zeer klein. Dit beeld is enigszins vertroebeld doordat zich onder de geregistreerde boomkwekerijen een vrij groot aantal bevindt waarbij de boomkwekerij slechts een onderdeel van het bedrijf vormt. Dit geldt met name voor de hoveniersbedrijven.

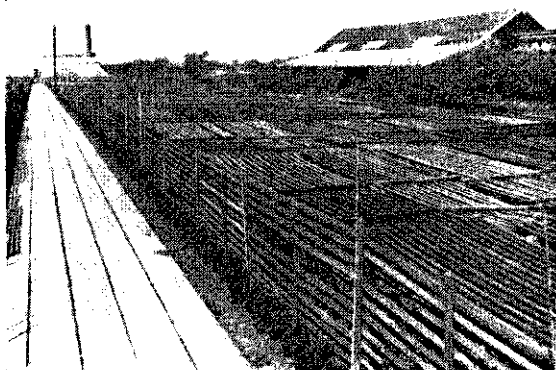
Daarnaast zijn er vrij veel werknemers in de boomkwekerij, die zelf een kleine oppervlakte met boomkwekerij-gewassen betelen. In de afgelopen 10 jaar is het aantal bedrijven met 1-40 aren boomkwekerij ongeveer constant gebleven. Vermoedelijk staat tegenover de afname van de boomkwekerij op de hoveniersbedrijven een ongeveer gelijke toename bij werknemers die langzamerhand een eigen bedrijf opbouwen.

In de bedrijfsgrootteklasse 40-100 aren valt een toename van het aantal bedrijven te constateren. Het sterkst is echter de toename bij de groep ter grootte van 1-5 ha. De bedrijven groter dan 5 ha blijven in aantal vrijwel constant. Van schaalvergroting van betekenis kan dus nauwelijks worden gesproken.

De ontwikkeling van de teelten sedert 1954

In 1964 bedroeg de totale oppervlakte boomkwekerij 3274 ha tegenover 2528 ha in 1954. In deze periode

6. Kwetsbare gewassen vragen bijzondere zorgen zoals schermen tegen vorst, zon en wind.



heeft dus slechts een vrij geringe uitbreiding plaats gehad.

De oppervlakte met *siergoed* nam regelmatig maar niet sterk toe van 731 tot 975 ha.

Deze toename is niet spectaculair. Dit wil echter niet zeggen dat de productie eveneens slechts in geringe mate steeg. De vermeerdering werd sterk geïntensiveerd, de omlooptijd van de produkten korter. Ongetwijfeld is de produktiewaarde van sierheesters en coniferen hierdoor sterk toegenomen.

Het areaal *vaste planten* bleef ongeveer gelijk op 165 ha. Deze stagnatie wordt vooral veroorzaakt door de hoge arbeidsintensiviteit van de teelt.

Zowel bij de teelt van *roze-onderstammen* als van *rozen* zien wij een behoorlijke uitbreiding. De oppervlakte *roze-onderstammen* steeg van 181 tot 295 ha, de oppervlakte *rozen* van 187 tot 328 ha. De zeer grote vraag naar deze produkten was hiervan uiteraard de oorzaak, waarbij de mechanisatiemogelijkheden van de teelt sterk medewerkten.

Vermeldenswaard is hierbij dat intensivering van de voorlichting inzake ziektebestrijding en chemische onkruidbestrijding de laatste jaren sterk tot kwaliteitsverbetering van onze rozen heeft bijgedragen.

Vooral na 1956 is de produktie van *vruchtbomen* sterk toegenomen waarbij het opmerkelijk is dat bij een toename van de oppervlakte van 270 tot 470 ha het aantal kwekers terugliep. Het risico van sterke economische slijtage van onderstammen en rassen en de periodieke stagnaties in het aanplanten van boomgaarden maken de teelt van vruchtbomen niet aantrekkelijk. Dit is juist de laatste tijd weer duidelijk gebleken!

De oppervlakten *laanbomen* en *bosplantsoen* blijven vrijwel constant en schommelen respectievelijk om de 350 en 500 ha.

Toekomstverwachtingen

Een snelle toeneming van het areaal boomkwekerij valt in de naaste toekomst niet te verwachten. De belangrijkste rem op een snelle uitbreiding wordt ons inziens veroorzaakt door het sterk gespecialiseerde en eigen karakter van de boomkwekerij. Zowel de



7. Laanbomen worden tot grote maten opgekweekt.

kweekwijze van de gewassen als het grote sortiment staan zover af van andere teelten dat zelden landbouwers of tuinders naar de boomkwekerijsector durven over te gaan. De belangrijkste uitbreiding is te verwachten van de werknemers uit het boomkwekerijbedrijf, die een zelfstandig bedrijf weten op te bouwen en van zoons van kwekers.

Over het algemeen kunnen de boomkwekers de toekomst met vertrouwen tegemoet zien wanneer wij rekening houden met een aanhoudende welvaart in West-Europa en weinig handelsbelemmeringen tussen het EEG-blok en andere landen. De verschillende teelten zullen echter in zeer verschillende maten hiervan kunnen profiteren. Gunstig lijken in dit opzicht de vooruitzichten voor de vaste planten, het siergoed, de rozen en de roze-onderstammen. Voor de laanbomen zijn de exportmogelijkheden, mede gezien hun omvang, gering. De produktie zal zich dus blijven afstemmen op een vermoedelijk iets toenemende vraag in het eigen land. Ook voor het bosplantsoen zijn de exportmogelijkheden gering, gezien de zeer grote produktie hiervan in Duitsland en de vele staatskwekerijen, die in de verschillende landen plantsoen voor herbebossing kweken.

De vruchtboomkwekerij gaat waarschijnlijk enkele moeilijke jaren tegemoet waarbij de huidige produktie zeer moeilijk een afzet zal kunnen vinden.

Inzake de bedrijfsvoering mag verwacht worden, dat de intensieve bedrijven zich steeds meer zullen toeleggen op het kweken van waardevolle variëteiten, die een sterk *individuele verzorging* vragen en waarvan de teelt zich slecht laat mechaniseren. Daarbij zal de intensiteit van de vermeerdering zelf steeds sterker worden opgevoerd. Dit geldt dus met name voor de kwekerijen van siergoed en vaste planten. Anderzijds zullen de teelten waarbij mechanisatie goed mogelijk is, deze nog verder moeten uitbuiten en overgaan tot bedrijfsvergroting voor zover de beschikbare grond, arbeidskrachten en afzetmogelijkheden dit toe laten. Dit betekent mede dat vele bedrijven in de toekomst gedwongen zullen worden om meer bewust zich op een bepaald bedrijfstype te specialise-

ren. Kleine bedrijven met geringe uitbreidings- en mechanisatiemogelijkheden, die thans nog 'extensieve' gewassen als bosplantsoen kweken, zullen moeten overschakelen op 'moeilijker' gewassen met alle moeilijkheden (vakkennis!) daaraan verbonden.

Grote bedrijven, die thans zowel intensief vermeerderen als meer extensief grotere gewassen opkweken, zullen zich steeds meer naar één van beide moeten richten. In het algemeen verwachten wij dus een sterkere specialisatie naar bedrijfsvoering, waarvan de eerste verschijnselen zich thans reeds voordoen.

Summary

Development and prospects of Dutch arboriculture
- C. Dorsman, Government Horticultural Adviser at Boskoop.

This article gives a survey of the development of Dutch arboriculture. Successively are dealt with: a number of nursery types in the Netherlands; the marketing of products and the development of cultures since 1954.