

Drs. R. Rijneveld

SNJBLOEMENTEELT ALS GROEIFONDS?

Mededelingen en Overdrukken  
No. 36

L 27  
36 B



Landbouw-Economisch Instituut - Conradkade 175 - Den Haag  
Tel.: 61 41 61

Overdruk uit: "Economisch-Statistische Berichten", 55 jaargang -  
15 juli 1970 - No. 2755

De bloemisterij in Nederland heeft na 1955 een snelle expansie vertoond met een vrijwel aanhoudend gunstige rentabiliteit. De produktiewaarde tegen telersprijzen is gestegen van f. 80 mln. in 1955 tot f. 360 mln. in 1968. Uit dien hoofde is de bloemisterij wel eens gekarakteriseerd als het groeifonds van de Nederlandse tuinbouw. Periodieke analyse is noodzakelijk om vast te stellen of een bedrijfstak, c.q. bedrijf zijn kwaliteiten als groeifonds handhaaft. Een beoordeling naar dit gezichtspunt vereist een gedetailleerd inzicht in de factoren, die de concurrentiepositie beïnvloeden, zoals o.m. de ontwikkeling van de vraagtoeneming en van de aard, omvang en kwaliteit van de bloemenproductie in andere landen. Hoewel genoemde gegevens bepaald niet ruimschoots voorhanden zijn, wordt toch een poging tot een kritische toekomstverkenning van de snijbloementeel - exclusief potplanten derhalve - ondernomen. Gezien de gevarieerde structuur van de snijbloementeel naar geteelde gewassen en naar bedrijfsomvang is het niet te vermijden dat de positie van de individuele bedrijven en de afzonderlijke gewassen niet volledig uit de verf komt.

### Ontwikkeling in het verleden

De areaalcijfers geven naast de gegevens voor de produktiewaarde een indicatie over de expansie in de bloemisterij (tabel 1). Sinds 1955 is het areaal glas ongeveer verviervoudigd, waarbij zich sinds 1965 een duidelijke versnelling in het tempo heeft voorgedaan. De belangrijkste oorzaken hiervan zijn de gunstige rentabiliteit in de snijbloementeel, de (geleidelijke) opheffing van het stelsel van teeltvergunningen per 1 januari 1967 en de overschakeling van de weinig rendabele groenteteelt onder glas op bloementeel. Door het stelsel van teeltvergunningen - in feite nog afkomstig uit de crisiswetgeving in de jaren dertig - trachtte men een ongebreidelde produktieuitbreiding te voorkomen. De achtergrond van dit beleid was, dat men de produktie in de snijbloementeel wilde beheersen in een periode, dat het internationale handelsverkeer van semi-luxe produkten als snijbloemen werd belemmerd door vele importbeperkende bepalingen. Door de totstandkoming van de EEG zijn vele intercommunautaire handelsbelemmeringen uit de weg geruimd - de laatste beperkingen zijn per 1 juli 1968 verdwenen - terwijl de economische groei binnen de Gemeenschap de intra-handel in sierteeltprodukten een krachtige stimulans heeft gegeven. Onder deze omstandigheden had handhaving van een teeltvergunningenbeleid met een jaarlijks beperkte uitbreiding weinig zin, te meer daar in andere EEG-landen de produktie wel vrij kon worden uitgebreid (tabel 1, zie blz. 4).

De kasroos is met een verzesvoudiging van het areaal een duidelijke groeier en is de anjer ruimschoots voorbij gestreefd. De expansie van de potplantenteelt verloopt duidelijk langzamer dan van de snijbloementeel. Het exportaandeel is bij potplanten ook veel lager dan bij snijbloemen, waarvan naar schatting tenminste 50 tot 60% wordt geëxporteerd; voor de duurdere gewassen en betere kwaliteiten ligt dit cijfer belangrijk hoger.

Het aantal snijbloemenbedrijven dat op de bloemisterij is gespecialiseerd, bedroeg in 1968 ongeveer 1.600 met bijna 70% van het bloemisterij areaal.

Tabel 1. Ontwikkeling van het areaal bloemisterij in ha

	1955	1960	1965	1968	1969
<b>Staannd glas:</b>					
rozen	60	88	195	338	382
anjers	96	120	195	273	250
overige gewassen	140	180	356	606	706
potplanten	50	60	92	173	188
Sub-totaal	346	448	838	1.390	1.526
Plat glas	41	50	62	a)	a)
Totaal glas	387	498	900	1.390	1.526
Open grond	951	980	1.031	1.010	949

a) Opgenomen bij staannd glas.

Bron: CBS.

### Variatie in de produktie

Met uitzondering van de boomkwekerij is er geen tak van tuinbouw in Nederland, waarin een zo gevarieerd pakket wordt voortgebracht. Per produkt worden bovendien nog vele, naar kleur en vorm verschillende variëteiten geteeld. Het in tabel 2 opgenomen overzicht van de belangrijkste aan de veiling aangevoerde produkten vormt slechts een flauwe afspiegeling van deze geschakeerdheid.

Tabel 2. Veilingomzetten van snijbloemen in 1969

	x f. 1 000	in % tot. aanvoer	indexcijfers 1955 = 100
Rozen	95.581	30,0	1.143
Chrysanten	46.188	14,6	313
Anjers	41.679	13,0	368
Gesneden tulpen	34.016	10,7	538
Freesia's	24.093	7,6	732
Irissen	12.126	3,8	3.093
Narcissen	9.290	2,9	668
Snijgroen	5.335	1,7	469
Seringen	4.053	1,3	184
Gerbera's	2.892	0,9	1.819
Snij-anthuriums	2.119	0,7	1.461
Ov. snijbloemen	40.552	12,8	468
Totaal	317.924	100	653

Bron: Jaarverslagen Produktschap voor Siergewassen.

Bij een verzesvoudiging van de veilingaanvoer in de afgelopen 15 jaar blijken er duidelijke groeiprodukten te zijn, met name de roos, die veruit het belangrijkste produkt vormt en op ruime afstand wordt gevolgd door de chrysanten anjers, tulpen en freesia's. Van de "kleinere" produkten vertonen de geforceerde irissen, gerbera's en snij-anthuriums een sterke groei.

De geschakeerdheid van het Nederlandse snijbloemenpakket blijkt nog eens uit de groep "overige snijbloemen", waarin alle produkten zijn opgenomen met een omzet van minder dan f. 1 mln. Deze groep omvat ten minste 50-80 produkten. De Nederlandse snijbloementeel is derhalve in staat de consument in binnen- en buitenland een zeer ruim gesorteerd bloemenpakket aan te bieden. De variatie in omvang en samenstelling van dit pakket is nog steeds in zekere mate seizoengebonden, met als voorbeelden de bolbloemen in winter en voorjaar en de bloemen van de open grond in het zomerhalfjaar. Van steeds meer produkten blijkt echter een jaarronde teelt mogelijk te zijn, met name van de hoofdprodukten. De conclusie moet dan ook zijn, dat niet alleen een gevarieerde, maar ook een geregelde marktvoorziening mogelijk is.

### Regionale spreiding van de bloementeel

Van het totale areaal van 1.526 ha in 1969 ligt 77% in drie grote glasgebieden in West-Nederland, nl. in Aalsmeer e.o., het Zuidhollands Glasdistrict en in Rijnsburg e.o. Op de veilingen die zijn gelegen in de drie genoemde concentratiegebieden werd in 1969 ongeveer 83% van de landelijke veilingaanvoer aan snijbloemen omgezet. In verband met de betere prijsvorming op deze exportveilingen worden er ook produkten uit andere delen van Nederland aangevoerd.

Een geconcentreerde vestiging biedt uit het oogpunt van de vestigingsplaatsfactoren - toeleverde bedrijven, voorlichting, onderwijs, overdracht vakmanschap, nabijheid veilingen e.d. - bepaald voordelen. Negatieve factoren, waardoor vestiging in niet te verwijderde gebieden aantrekkelijk kan worden, zijn hoge lonen, gebrek aan arbeidskrachten, onvoldoende uitbreidingsmogelijkheden, kwalitatief slecht water e.d.

Opvallend is de sterke groei van de bloemisterij in het Zuidhollands Glasdistrict. De oorzaak hiervan was de onbevredigende rentabiliteit in de glasgroenteteelt na 1963. Afgezien van de geschiktheid van het kastype, het aanwezige vakmanschap en de beschikbare financiële middelen op de individuele bedrijven is in dit gebied met bijna 3.400 ha glasgroenteteelt in beginsel nog een belangrijke expansie van de snijbloementeel mogelijk. In hoeverre hiertoe wordt overgegaan wordt onder meer bepaald door het verschil in rentabiliteit tussen de groente- en bloementeel onder glas.

### Rentabiliteit van de bloemisterij

De hoge rentabiliteitscijfers in de eerste helft van de jaren zestig maken duidelijk, dat uitbreiding van het snijbloemenareaal een lucratieve activiteit was (tabel 3 zie blz.6).

Opvallend in de snijbloementeel is de sterke verkrapping van de winstmarges in de tweede helft van de jaren zestig, in hoofdzaak veroorzaakt door de sterke stijging van de kosten, voor sommigen produkten ook door een daling van de prijzen. Voor de potplantenteelt geldt op wat lager niveau hetzelfde.

Deze gemiddelde cijfers versluieren de grote spreiding in de bedrijfsuitkomsten tussen de bedrijven onderling, een spreidingsbeeld dat vrijwel in

alle takken van tuinbouw wordt aangetroffen. Van de 25% snijbloemenbedrijven met de hoogste bedrijfsuitkomsten in 1968 bedroeg het gewogen netto-overschot f. 31 per f. 100 kosten; voor het laagste kwartiel werd een negatief resultaat geboekt van f. 22 per f. 100 kosten.

Tabel 3. Rentabiliteit bloemisterij in centrum Aalsmeer e.o.

Bedrijfstype	1960	1965a)	1967	1968	1969a)
Overwegend snijbl. bedr.					
Netto-overschot per					
f. 100 kosten (gew.)	37	29	15	13	3
f. 100 geïn. verm.	14	11	7	6	2
Ondernemersinkomen b)					
(x f. 1.000)	18,7	26,4	24,7	25,0	20,7
Potplantenbedrijven					
Netto-overschot per					
f. 100 kosten	24	10	12	8	5
f. 100 geïn. verm.	13	5	9	6	4
Ondernemersinkomen b)					
(x f. 1.000)	13,6	16,5	21,8	21,8	19,5

a) Nieuwe steekproef.

b) Per ondernemer.

Bron: LEI.

Naarmate de bedrijven in omvang groter worden, neemt ook de rentabiliteit toe. De samenhang is vermoedelijk slechts ten dele aan de bedrijfsomvang zelf toe te schrijven. Grotere bedrijven gaan ook samen met een hoger niveau van vakmanschap en ondernemersschap, een meer moderne bedrijfsvoering (kassen, verwarmingsinstallaties), meer geavanceerde teelttechnieken, een moderner sortiment e.d.

### Productie en afzet van snijbloemen in West-Europa

Snijbloemen in West-Europa geproduceerd, worden tot dit moment ook vrijwel geheel in Westeuropese landen aan de markt gebracht. Een meer mondiale spreiding van productie- en consumptiegebieden lijkt bij goedkoper luchttransport in de toekomst stellig een realiteit.

In West-Europa is West-Duitsland de belangrijkste producent van bloemisterij-producten (snijbloemen en potplanten); dit land produceert meer dan Italië en Frankrijk tezamen (tabel 4 blz. 7). Opvallend is, dat slechts een bescheiden deel van de totale productie in het internationale handelsverkeer wordt gebracht. Van het intra-verkeer in snijbloemen binnen de EEG neemt Nederland echter 64% voor zijn rekening, gevolgd door Italië met 31%. In Nederland is sinds 1960 de bloemisterij-productie het snelst gegroeid, waarbij een toenemend aandeel van de intra-handel in snijbloemen door Nederland werd verzorgd. In 1960 bedroeg deze intra-handel ongeveer f. 84 mln., waarbij Italië nog de belangrijkste leverancier was. In 1968 beliep de intra-handel in snijbloemen circa

f. 360 mln. met Nederland als belangrijkste exportland.

Tabel 4. Produktiewaarde bloemisterij en export snijbloemen in 1968

	Produktiewaarde bloemisterij a)		Export snijbloemen	
	in f. mln.	index 1960 = 100	in f. mln.	aandeel in intra- handel EEG (%)
Nederland	390,2	293	222,-	64
Belg./Lux.	149,9	237	0,4	-
Frankrijk	365,8 c)	.	18,7	5
Italië	532,2	191	119,-	31
West-Duitsland b)	1.003,6 d)	183 d)	0,1	-
Verenigd Koninkrijk	218,7	114	.	100
Denemarken	160,6	214	4,1	.

a) Snijbloemen en potplanten.

b) Incl. bollen.

c) 1965.

d) 1967.

Bron: Europäische Gartenbaustatistik, AIPH, 1969.

Nederland met een totale export van f. 222 mln. in 1968 zet 81% af in de EEG; West-Duitsland neemt bijna 70% voor zijn rekening met Frankrijk als tweede handelspartner (6,5%). Naar EFTA-landen werd bijna 18% geëxporteerd, met Zwitserland (6,9%) en Zweden (5%) als belangrijkste afzetlanden. De export buiten EEG en EFTA is zeer gering, nl. 1,4%.

#### Verbruik en distributie

Bij een als geheel sterk toenemend verbruik van snijbloemen en potplanten, zijn de onderlinge verschillen tussen de Westeuropese landen aanzienlijk, zoals uit onderstaande cijferopstelling blijkt.

Tabel 5.

In gulden per hoofd			
Denemarken	54,70	België/Luxemburg	20,00
Noorwegen	37,20	Frankrijk	14,25
West-Duitsland	35,50	Italië	14,10
Nederland	26,60	Ver. Koninkrijk	8,60

Bron: Europäische Gartenbaustatistik, AIPH, 1969

Bovengenoemde cijfers zijn niet ontleend aan butgetonderzoek, maar zijn berekend uit de nationale produktiewaarde met bijtelling van invoer en onder aftrek van uitvoer, waardoor de betrouwbaarheid minder groot is. Uit deze cijfers zou blijken, dat het verbruik in Denemarken bijna zesmaal zo groot is als in het Verenigd Koninkrijk, welk land het diepte-

punt van de "bloemenbeschaving" in West-Europa vormt. De verschillen tussen de landen vinden hun oorzaak in de waardering van het bloemisterijprodukt voor huiselijk gebruik en als geschenk, in het aantal verkooppunten per hoofd van de bevolking, alsmede in de aard hiervan (markt- en straathandel, duurdere speciaalzaken) en de duurte van het aangeboden produkt. Een typische klacht van Engelse bloemkwekers over de detailzaken is, dat "they are selling art".

In de meeste landen vertonen de inkomens- en prijselasticiteiten - voor zover bekend - een gunstig beeld. Toeneming van de koopkracht kan in beginsel leiden tot een vergroting van de afzet. In tegenstelling tot produkten uit andere delen van de agrarische sector is de consumptie niet gebonden aan een fysieke verzadigingsgraad, hoogstens aan een psychische verzadiging, welk punt nog niet blijkt te zijn bereikt. Voorwaarde voor een verdere vraagtoeneming is wel, dat men blijft streven naar een imageverbetering van het produkt door een efficiënte, onpersoonlijke reclame en een vooral in sommige landen meer doelmatige distributie. In dit verband een enkel woord over de verkoop aan de consument.

Van groente en fruit wordt in vrijwel alle Westeuropese landen een steeds toenemend deel afgezet via de zgn. levensmiddelenbedrijven, e.g. supermarkts en warenhuizen; beide vormen worden verder aangeduid als grootwinkelbedrijf. Van Nederlandse tomaten, sla en komkommers wordt in West-Duitsland 70 à 80% via het grootwinkelbedrijf verkocht tegenover ongeveer 20% in Nederland. Voor bloemen is dit percentage aanzienlijk lager; cijfers hierover zijn niet bekend. Alleen in Zwitserland heeft de verkoop van bloemisterij-artikelen door middel van het grootwinkelbedrijf Migros zich sterk ontwikkeld, hetgeen overigens gepaard is gegaan met een toeneming van de omzetten in de gespecialiseerde detailzaken.

Opneming van het bloemisterij-produkt in het totale pakket artikelen van het grootwinkelbedrijf kan door het impulseffect stellig bijdragen tot extra vergroting van de vraag naar bloemisterij-produkten. Ten aanzien van dit punt zijn de meningen niet verdeeld. Uit hoofde van het impulseffect mag stellig worden verwacht, dat verkoop in het grootwinkelbedrijf zal bijdragen tot popularisering van het bloemenverbruik, met name in landen met een minder doelmatige distributie. De ervaringen in Nederland en West-Duitsland met dit nieuwe afzetkanaal leren echter dat deze vorm van verkoop een technische begeleiding nodig heeft, zowel bij de inkoop als bij de bewaring en verkoop. In het grootwinkelbedrijf zal men t.a.v. dit vrij kwetsbare produkt over een zekere mate van vakkennis moeten beschikken, die wel aanwezig is bij de detailzaken en de ambulante handel. In het algemeen komen voor het grootwinkelbedrijf in eerste instantie in aanmerking de beter houdbare, niet te dure en niet te volumieuze produkten, zoals anjers, kleinbloemige rozen, freesia's, chrysanten, narcissen, tulpen en een reeks kleinere gewassen.

In Nederland hebben de veilingen en de handel gezamenlijk de NV Sierafor opgericht, die de bevoorrading van het grootwinkelbedrijf tot doel heeft, waarbij tevens een technische begeleiding tot in het grootwinkelbedrijf is begrepen.

De positie van de wat grotere detailzaken behoeft bij een toenemend marktaandeel van het grootwinkelbedrijf niet in de knel te raken, zoals

de ervaringen in Zwitserland uitwijzen. Wel lijkt het noodzakelijk, dat de detailhandel in verband met de stijgende exploitatiekosten streeft naar vergroting van de omzet en aanpassing van het bedrijfsbeleid.

### Toenemende concurrentie

Uit de cijfers van tabel 4 komt zeer duidelijk de snelle produktietoeneming naar voren, met name in N.W.-Europa. Dit heeft tot heden nog niet geleid tot een prijsdaling, zoals blijkt uit tabel 6. De in Nederland geconstateerde afneming van de rentabiliteit moet nog in hoofdzaak worden toegeschreven aan het sterk gestegen kostenniveau. De vraag is echter of in de naaste toekomst - bijvoorbeeld tot 1975 - de toeneming van de produktie in de pas blijft met de stijging van de vraag. Er zijn o.i. aanwijzingen, dat voor enkele hoofdprodukten rekening moet worden gehouden met een sterk vergroot aanbod uit zuidelijke landen, terwijl de uitbreiding in N.W.-Europa in dezelfde richting werkt. Door stimulering van de bloemeteelt tracht men veelal regionale werkgelegenheidsproblemen op te lossen (Zuid-Italië, Spanje) en/of meer spreiding in de economische structuur te bereiken (Israël).

Tabel 6. Gemiddelde veilingprijzen (in gld. per eenheid)

	1963	1965	1967	1969
Roos (100 stuk)	19,79	21,31	17,24	16,65
Anjer (100 stuk)	15,96	14,19	14,24	14,50
Chryasant (grootbl. 100 st.)	23,06	21,39	25,18	26,23
Chryasant (tros, 100 bos)	78,98	87,55	93,62	119,96
Freesia (100 bos)	79,61	78,63	95,07	107,99
Gerbera's (100 stuk)	21,91	23,47	19,09	23,84
Iris (100 bos)	110,17	131,93	123,44	124,28
Tulp (100 bos)	92,03	102,91	115,13	128,81

Bron: Jaarverslagen Produktschap voor Siergewassen.

Ook in een aantal landen van het Afrikaanse continent (Kenya, Zuid-Afrika) worden pogingen ondernomen om de bloemeteelt van de grond te krijgen, waarbij men niet uitsluitend denkt aan nationale voorziening. De meestal kwalitatief goede produkten uit genoemde landen worden aangevoerd in de aanbodschaarse perioden in N.W.-Europa; de zuidelijke landen profiteren van gunstige klimatologische omstandigheden.

Over de omvang van de toeneming van het aanbod in de naaste toekomst op de Westeuropese markt uit zuidelijk landen zijn weinig feiten beschikbaar, evenmin als over de hardheid van de in verschillende landen opgestelde plannen tot stimulering van de bloemeteelt. Zeker is dat in Zuid-Italië een sterke toeneming van de produktie van anjers in het winterhaljaar is te verwachten, terwijl Israël, de Canarische Eilanden en in de toekomst mogelijk ook Italië en Spanje de produktie van kasrozen zullen vergroten. Beide produkten omvatten in 1969 ongeveer 43% van de snijbloemenaanvoer op de Nederlandse veilingen.



Bij een versterkte internationale concurrentie spelen onder meer de produktiekosten tussen de landen in N.W.-Europa en in Zuid-Europa een rol. Hierover zijn evenmin gedetailleerde cijfers bekend. De indruk is, dat deze elkaar niet veel zullen ontlopen. De zuidelijke landen hebben voordelen t.a.v. de uurlonen, lagere of geen verwarmingskosten en lagere kaskosten bij gebruik van plastic-structuren. Daartegenover staan een lager niveau van vakmanschap, een lagere arbeidsefficiency, hogere vervoerskosten en meer gecompliceerde aanvoerlijnen. Bij gebruik van kassen met glasbedekking zijn de bouwkosten hoger, terwijl de kasbenutting korter is i.v.m. de hete zomers. Niet onvermeld mag blijven, dat in Zuid-Italië de bloementeelt met behulp van zeer omvangrijke investeringen en rentesubsidies wordt gesteund, hetgeen de "produktiekosten" voor de kwekers verlaagt 1). Het ten dele kunstmatige karakter van de uitbreiding roept een parallel op met de gesubsidieerde uitbreiding van de appel- en perenteelt in Italië en Frankrijk, die door de overproduktie geleid heeft tot een ineenstorting van de appelmarkt in West-Europa.

Afgezien van de produktie-uitbreiding heeft vergroting van het aanbod in het winterhaljaar voor Nederlandse telers het nadelig effect van afbrokkeling van de primeurprijzen in deze periode.

#### Consequenties voor de Nederlandse snijbloementeelt

De gevolgen van een in de toekomst groter wordende concurrentie en de mogelijkheden van aanpassing dienen genuanceerd te worden gezien. De mate van vergroting van de concurrentie is voor de verschillende gewassen ongelijk, hoewel met substitutie rekening moet worden gehouden. Anjers en in mindere mate kasrozen zullen vermoedelijk het sterkst worden getroffen. Een aantal andere Nederlandse snijbloemen lijkt van een vergrote concurrentie voorlopig weinig te duchten te hebben door klimatologische omstandigheden (freesia), door hoog niveau van vakmanschap (sering), door kwetsbaarheid bij het vervoer (gerbera, snij-anthurium), door aanwezigheid van relatief goedkope grondstof (geforceerde bolbloemen) of door relatief hoge vrachtkosten (jaarrondchrysant).

Voor de Nederlandse snijbloementeelt als geheel lijken de jaren zeventig echter een duidelijk minder gunstig perspectief te bieden dan de jaren zestig. In dit verband is er veel aan gelegen om enerzijds grote aandacht te schenken aan de zwakke punten van de Nederlandse bloementeelt en anderzijds de sterke punten zoveel mogelijk uit te buiten.

Tot de zwakke punten behoort ongetwijfeld het steeds hoger wordende produktiekostenniveau. Ten aanzien van het tempo van verbetering van de efficiency van de bedrijfsvoering lijkt een achterstand te bestaan t.a.v. de glasgroenteteelt. Dit geldt niet alleen bijv. het gebruik van regelapparatuur ter conditionering van het kasklimaat, maar vooral een doelmatig

---

1). Zie hiervoor W. Belgraver, J. van Doesburg, W.G. de Haan en N.C. Hofman: "Verslag van een studiereis naar Zuid Italië, Sicilië en Sardinië", januari 1970.

arbeidsverbruik. Van de totale arbeidsbehoefte wordt 40-70% - afhankelijk van het geteelde gewas - nog aangewend in het oogstproces (snijden, tellen, bossen, veilingklaarmaken). De eerste experimenten met rozensortermachines zijn slechts enkele jaren oud. In de snijbloementeel is in de naaste toekomst een geforceerd proces van efficiency-verbeteringen noodzakelijk, dat zich moet richten op de belangrijkste knelpunten van elk gewas.

Gelijktijdig is het noodzakelijk, te zoeken naar teelttechnieken of meer lichtefficiënte gewassen, die met behoud of verbetering van de kwaliteit de produktie in de aanbodsschaarse periode kunnen vergroten. Interessant is in dit verband, dat in de periode januari-maart 1970 de stuks-prijzen voor Baccara-rozen daalden van f. 0,69 tot f. 0,63 in vergelijking met de overeenkomstige periode van 1969; de opbrengstprijz per m<sup>2</sup> lag door het grote aantal aangevoerde stuks hoger, nl. f. 6,54 tegenover f. 5,45. Het is duidelijk, dat het zoeken naar meer lichtefficiënte en meer produktieve variëteiten een werk van langere adem is, dat niettemin de aandacht behoeft. Bovengenoemde maatregelen moeten leiden tot een stabilisatie van het produktiekostenniveau.

Tot de sterke punten van de Nederlandse snijbloementeel behoren o.m. het kunnen aanbieden van een breed sortiment in alle seizoenen, een centrale ligging t.o.v. belangrijke consumptiecentra in West-Europa en een op snelle en doelmatige afzet ingesteld afzetapparaat. Was dit laatste punt betreft zijn overigens op de weg van producent naar consument stellig nog rationalisaties denkbaar. In dit verband moet ook nog de vraag aan de orde worden gesteld of pogingen moeten worden ondernomen om het kwalitatief goede deel van de produktie uit andere landen gedeeltelijk via het Nederlandse afzetapparaat te verhandelen, bijv. rozen uit Israël. Uit zakelijke overwegingen is dit o.i. nauwelijks een vraag. Indien Nederland als internationale stapelmarkt voor snijbloemen gaat fungeren, lijkt de kans groot dat dit eveneens stimulerend werkt t.a.v. de afzet van Nederlandse snijbloemen. Organisatorisch kleven aan een dergelijke oplossing nog moeilijkheden t.a.v. prijsvorming, distributie, kwaliteitsgaranties e.d. De grootste bezwaren lijken tot dusverre evenwel meer in het emotionele vlak te liggen.

De exportbedrijven die geheel gespecialiseerd zijn op de verhandeling van snijbloemen naar het buitenland, hebben mede als gevolg van de stijging van de export een duidelijke schaalvergroting ondergaan. Voortzetting van deze tendens zal noodzakelijk zijn om de stijgende exploitatiekosten het hoofd te kunnen bieden. De kostbare investeringen in gebouwen, wagenpark en de steeds toenemende loonkosten van deze vrij arbeidsintensieve bedrijven maken een verdere vergroting van de omzet per man noodzakelijk.

Voor de individuele produktiebedrijven heeft een toenemende concurrentie uiteraard ook consequenties, die mede bepaald worden door het voortgebrachte produkt en de marktvooruitzichten, het niveau van vakmanschap en ondernemersschap, het niveau van efficiency e.d.

Voor de op langere termijn niet-levensvatbare bedrijven dient het bedrijfsbeleid op beëindiging te worden gericht. Bij oudere ondernemers met een positief besparingsaldo lijkt het omzetten van de investeringen in liquiditeiten door middel van de ter beschikking komende afschrijvin-

gen de meest aangewezen vorm. Bij jongere ondernemers met een permanent negatief besparingsaldo is een zo snel mogelijke bedrijfsbeëindiging het enige alternatief. Beëindiging van niet rendabele bedrijven is een gecompliceerd, doch noodzakelijk onderdeel van het beleid geworden in vele takken van de agrarische sector.

Op de levensvatbare bedrijven zal het bedrijfsbeleid in het algemeen meer op een zekere mate van consolidatie dan op een sterke groei moeten worden gericht. Onder deze consolidatie zijn zowel de verbetering van de bedrijfsefficiency begrepen, onder meer door diepte- en moderniseringsinvesteringen, als een versterking van de financiële positie. Uitbreidingen dienen o.i. meer consciëntieus dan in het verleden te worden overwogen en komen o.m. in aanmerking, indien nog schaalvoordelen kunnen worden bereikt of bij hoog renderende bedrijven met een sterke produktpositie.

De motivering van een dergelijke advisering steunt op een o.i. noodzakelijke beperking van de uitbreiding van het areaal snijbloemen als gevolg van een onvoldoende beheerst niveau van produktiekosten en een voor sommige produkten sterker wordende concurrentie.

#### Samenvatting en conclusies

Er zijn duidelijke aanwijzingen, dat voor belangrijke artikelen uit het Nederlandse snijbloemenpakket de concurrentie in de toekomst zal toenemen. Dit kan resulteren in lagere prijzen, hetgeen bij de sterke toename van het produktiekostenniveau in de laatste jaren tot verdere vermindering van de rentabiliteitsmarges kan leiden. Ook voor de produkten met een uit concurrentie-oogpunt sterkere positie lijkt een margeverkrapping waarschijnlijk uit hoofde van de stijging van het produktiekostenniveau. De conclusie lijkt gewettigd, dat het perspectief van de Nederlandse snijbloementeel in de jaren zeventig minder gunstig zal zijn dan in de jaren zestig.

De positie van de individuele bedrijven is sterk verschillend en wordt mede bepaald door het geteelde produkt, de efficiency en het opbrengstniveau e.d. Voor de levensvatbare bedrijven lijken de prioriteiten bij het bedrijfsbeleid te zijn: modernisering- en diepte-investeringen, alsmede versterking van de financiële positie. Verhoging van de arbeidsproduktiviteit, met name door rationalisatie van het oogstproces, is bijzonder wenselijk. Voorts zal binnen de teeltechnische mogelijkheden, die overigens van jaar tot jaar groter worden, moeten worden gestreefd naar afstemming van de produktie op de aanbodschaarse perioden. In wijder verband is onderzoek naar meer licht-efficiënte en meer produktieve variëteiten gewenst, een en ander zo mogelijk met verbetering van de kwaliteit. Het kwaliteitsaspect weegt in de toekomst zwaarder dan een produktiekostenverschil van enkele centen in verband met de zich meer kwaliteitsbewust wordende consument.

Uitbreiding van het areaal snijbloemen dient in het kader van het gehele bedrijfsbeleid consciëntieuzer te worden overwogen dan in het verleden. Als belangrijke exporteur van snijbloemen is het Nederlandse belang niet gediend met een uitbreiding van het aanbod, die op de vraagtoeneming vooruitloopt.

Bovenvermelde conclusies hebben voor de Nederlandse snijbloemen-

teelt mogelijk een wat pessimistische teneur en houden wellicht te weinig rekening met de sterke kanten van de bedrijfstak, nl. een gevarieerde jaarrondvoorziening van de binnen- en buitenlandse markt, een efficiënt handelsapparaat en de nog steeds toenemende vraag naar snijbloemen. Boven de agrarische sector hangt echter als een zwaard van Damocles het steeds terugkerende probleem van de overproduktie. Voor sommige belangrijke snijbloemen kan dit vraagstuk in de naaste toekomst urgent worden. Belangrijke onderdelen van de Nederlandse snijbloemeteelt dienen zich o.i. op dit moment meer op een situatie van consolidatie en verbetering van de winstmarges dan op een sterke groei in te stellen.