

powered by

zibb.nl

navigatie



zibb.nieuws



Home
 Nieuwsselectie
 Economie (ANP)
 Binnenland (ANP)
 Opmerkelijk
 Nieuwsoverzicht
 Nieuwsbrief

zibb.bedrijfsvoering



Auto
 Eigen zaak
 Finance
 Human Resources
 ICT
 Management
 Marketing & Sales
 Rabobank zaken

zibb.sectoren



Horeca
 Retail
 Land- en tuinbouw
 Bouw
 Industrie
 Logistiek & transport
 Gezondheidszorg
 Belastingadvies &
 Accountancy

zibb.nl /land- en tuinbouw > zoekresultaat

Glasgroentesector staat voor grote uitdaging

Groenten & Fruit week 2, 2005

De glasgroentesector kan internationaal voorop blijven lopen, maar alléén met een forse inspanning. Aldus de boodschap van LEI en PPO aan de Nederlandse glastuinbouw. Alle schakels in de tuinbouwketen zullen de schouders eronder moeten zetten. Samenwerking... dat is hét sleutelwoord om alle uitdagingen te overwinnen en een juiste strategie voor de toekomst te ontwikkelen.

DOOR Jo Wijnands en Eric Poot
LEI, Den Haag en PPO, Naaldwijk

Het Landbouw Economisch Instituut (LEI) in Den Haag en het Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO) in Naaldwijk analyseerden de concurrentiepositie van Nederland ten opzichte van Polen, Turkije, Frankrijk en een aantal andere landen en kwamen met een boodschap voor de Nederlandse glasgroentesector. De glasgroentesector kan internationaal voorop blijven lopen, mits een grote gezamenlijke inspanning wordt geleverd. De voorkeuren en wensen van consumenten en supermarkten staan daarbij voorop. De kunst is beide zo optimaal mogelijk te bedienen. Dit houdt in: een strategie ontwikkelen die inspeelt op - sluimerende - wensen van consumenten en supermarkten én die nieuwe afzetkansen creëert óf kiezen voor die kant van de markt waar producten met een toegevoegde waarde aftrek vinden.

Gefragmenteerde keten bundelen

De Nederlandse tuinbouwketen staat internationaal bekend als een sterke keten, maar is toch sterk gefragmenteerd. Er is geen eenduidige strategie die door alle schakels - toeleveranciers, telers, handel en belangenorganisaties - in de keten wordt gedragen. De door diverse schakels aangehouden tijdschikhorizon verschilt bijvoorbeeld sterk. Daarnaast is de omvang van bedrijven én het aantal bedrijven in een bepaalde schakel in onbalans met de omvang van en het aantal bedrijven in een schakel ervoor of een schakel erna. Een strategie die gericht is op groei vereist onderlinge samenwerking, ook al omdat daarvoor meer markten nodig zijn dan Nederland alleen. In het buitenland is Nederland nog te weinig gericht op de klanten daar, die meestal anders werken dan Nederlanders gewend zijn.

In de onderlinge samenwerking kunnen toeleveranciers inspelen op het feit dat bedrijven steeds groter worden en er steeds vaker clusters van samenwerkende bedrijven ontstaan. Dit vereist een optimale afstemming wat betreft organisatie en technische inrichting.

Aangezien Nederland op veel terreinen voorop loopt, zal veel op eigen kracht moeten worden opgepakt en uitgewerkt. Wat dat betreft zijn zaadbedrijven zich al bewust van strategieën op langere termijn; zij zoeken al vaak naar samenwerking in de tuinbouwketen.

Management Classics Verzamelbox

Het werk van 10 goeroes op audio-cd.

presentator: Ben Tiggelaar

Groenten & Fruit

Groenten & Fruit
 Nieuwsoverzicht
 Marktprijzen
 Tuinbouw informatie
 Subsidiegids
 Agenda
 Vacatures
 Stralingscijfers

Uit het vakblad

zibb.nl /land- en tuinbouw

- › Algemeen nieuws land- en tuinbouw
- › Nieuws Bloemisterij
- › Vakblad voor de Bloemisterij

zibb.tools

/Land- en tuinbouw

- › Rekenmodellen energie
- › Excursie Gesloten Kas
- › Rekenmodel Besluit glastuinbouw
- › Belichten rendabel?
- › Energie in Zicht

Alle tools bekijken

zibb.shop

/Land- en tuinbouw

- › Bestel de Subsidiegids

Alle producten bekijken

zibb.vakbladen

/Land- en tuinbouw

- › Weekblad Groenten & Fruit
- › G&F Studentenkorting
- › Fruit & Veg Tech
- › Meld u aan voor gratis e-

Voorop blijven lopen

Organisatorisch en technisch voorop blijven lopen. Dat is de uitdaging voor Nederlandse telers om hun steentje bij te dragen aan een sterke tuinbouwketen. Die telers moeten hun relatief hoge productiekosten goedmaken met een hoge productiviteit. Schaalvergroting, alsmede een optimale teelttechniek en arbeidsproductiviteit zijn cruciaal als het gaat om de productiekosten omlaag te brengen. Het is daarbij aan te bevelen een vergelijking te maken met grote tuinbouwbedrijven in andere landen.

Grote tuinbouwbedrijven hebben de mogelijkheid om meer specialisatie in het managementteam te creëren, zijn aantrekkelijk voor afnemers en kunnen ook kiezen voor diverse kanalen om hun producten af te zetten, waardoor productkwaliteit en marktsegment beter op elkaar zijn af te stemmen. Innovatie die gericht is op product, teelt en techniek is een tweede mogelijkheid om de kosten te drukken. Op het gebied van techniek valt dan te denken aan belichting, gesloten kassen en robotisering.

Volledig pakket verhandelen

Verwacht wordt dat er in 2015 nog 10 tot 15 supermarktketens in Europa over zijn als gevolg van schaalvergroting en internationalisering. De kunst voor de handel wordt om deze retailers grootschalig te voorzien van een volledig pakket producten. In dat pakket zitten, behalve Nederlandse producten, ook importproducten en producten van lokale markten.

Om inzicht te krijgen in lokale markten is het aan te raden samen te werken met buitenlandse handelsbedrijven. Zo'n partnerschap leidt ook tot een dekkend net van lokale distributiecentra. Deze centra kunnen bovendien worden gebruikt om speciaalzaken te bedienen, alsmede instellingen en bedrijfsrestaurants.

Speciaalzaken vragen vooral bijzondere kwaliteiten en een grote variëteit en instellingen en bedrijfsrestaurants voorbereide producten. De kennis die dit de Nederlandse handel oplevert, is ook weer bruikbaar op consumentenmarkten.

Toegevoegde waarde kan ook

Nederlandse producten kunnen normaal gesproken worden ingewisseld voor producten van anderen. Daar is wat aan te doen door een strategie te ontwikkelen die zich bezighoudt met merknamen. Dit biedt mogelijkheden om producten te voorzien van een toegevoegde waarde. Een groeistrategie ontwikkelen op deze zogenoemde nichemarkt heeft echter alleen kans als bedrijven uit alle schakels van de keten hecht samenwerken en er sprake is van één gemeenschappelijke strategie.

Hoewel in Nederland sprake is van een redelijke samenwerking, is het nog onvoldoende om een bepaalde merknaam te ontwikkelen. Vermoedelijk is een handelsmerk sneller te realiseren.

De kracht van de Nederlandse glasgroentesector is dat nieuwe producten in de markt worden gezet. Mogelijk kunnen veredelingsbedrijven daarbij het initiatief nemen om aan die producten een 'merkbeleving' te koppelen. Een product ontwikkelen heeft tenslotte niet alleen te maken met teelttechnische creativiteit, maar ook met een goed inzicht in het koopgedrag van consumenten en met samenwerking tussen zaadbedrijven, teeltbedrijven en handelsbedrijven.

Kenniseconomie blijven

Ondernemers in de Nederlandse tuinbouwketen hebben veel individuele contacten met internationale afnemers, waardoor veel kennis voorhanden is. LEI

en PPO bevelen aan die kennis om te zetten in algemene kennis en deze te delen met alle schakels in de tuinbouwketen. Van belang is daarbij dat er wereldwijd producenten zijn die vergelijkbare producten tegen lagere prijzen kunnen aanbieden dan Nederlandse producenten. Bedrijven in de sector moeten daar voortdurend alert op zijn en overheid en koepel-organisaties kunnen daarbij een ondersteunende rol spelen (zie kader 'Steun bieden').

Radio Frequency Identification (RFID) staat op het punt van doorbreken, al of niet onder druk van de retailers. Deze technologie kan sterk bijdragen aan tracking & tracing en kwaliteitsbewaking, maar kan ook bestaande ICT-toepassingen ondersteunen en vereenvoudigen. RFID operationeel maken is echter zeer duur en daarom is voor de uitvoering ervan een lange-termijnstrategie nodig. De overheid en (alle) agrarische sectoren moeten dit gezamenlijk oppakken. In dat geval blijft Nederland als kenniseconomie voorop lopen.

Kader

Samen sterker

Op tuinbouwgebied is Nederland altijd voorloper geweest, maar de wereld verandert. Geografische afstand wordt steeds minder belangrijk en kennis verspreidt zich snel. Wil de Nederlandse tuinbouw voorop blijven lopen, dan vereist dat in alle schakels van de tuinbouwketen ondernemingen die innovatiegericht zijn en op onderdelen hun krachten bundelen om samen sterker te staan. Ofwel: de uitgangspositie van de Nederlandse glasgroentesector is goed, maar in de komende jaren zullen grote uitdagingen moeten worden overwonnen.

Kader

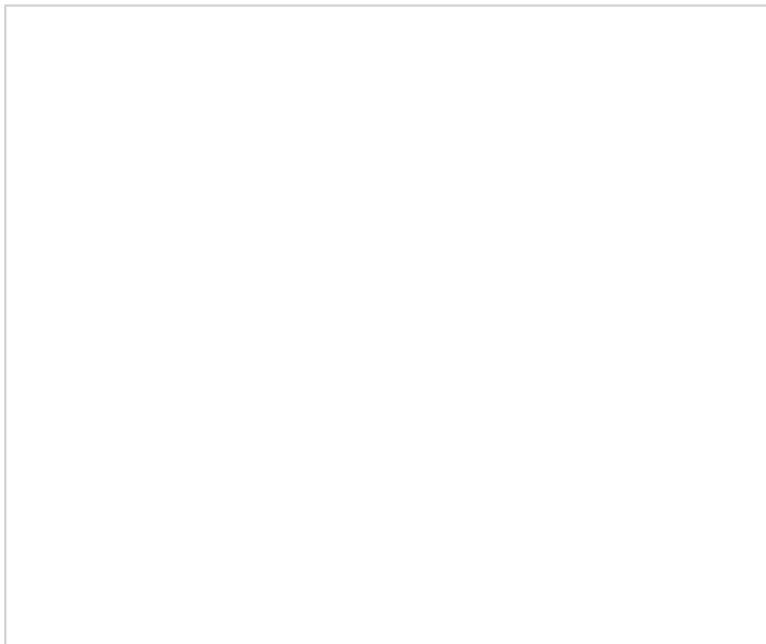
Steun bieden

Een goede internationale marktpositie behouden is in de eerste plaats een taak van individuele ondernemers in de glastuinbouw, maar overheid en koepelorganisaties in de sector kunnen op een aantal punten steun bieden.


- Voor bedrijfsvergroting, herstructurering en eventuele productie-uitbreiding moet voldoende ruimte worden gecreëerd. Momenteel beslaat de glastuinbouw minder dan 1 procent van het totale agrarische areaal.
- Harmonisatie binnen de EU ten aanzien van gewasbeschermingsmiddelen, belastingen en traceerbaarheid van producten zal bijdragen aan juiste concurrentieverhoudingen. In de regelgeving op dit gebied komen nu nog teveel verschillen voor tussen de diverse EU-lidstaten.
- De uitstekende infrastructuur op het gebied van kennis in Nederland moet behouden blijven. Punt van zorg daarbij is dat marktwerking in onderzoek soms de doorstroming van kennis belemmert.

Publicatiedatum: 4 maart 2005

[Terug naar zoekresultaten](#)



2006 © copyright zibb.nl/land- en tuinbouw
zibb.nl/land- en tuinbouw is een activiteit van Reed Business Information
Postbus 200, 7000 AE Doetinchem, tel (0314) 34 90 95
e-mail redactie: redactie.zibblandentuinbouw@reedbusiness.nl
Adverteren: tel (0314) 349810 (landbouw) of (070) 4415646
(tuinbouw)

Design  Satama Interactive

 Reed Business
Information



[sitemap](#) | [mail de redactie](#) | [help](#) | [colofon](#) | [adverteren](#)

Portaal voor ondernemers Met nieuws over bedrijfsvoering en branches en aandacht voor zakelijke en persoonlijke aspecten van het ondernemerschap