

De boomkwekerij in Nederland

Inhoudsopgave	Pagina
De sector in beeld	2
Sierheesters en Coniferen	6
Fruitgewassen	9
Rozen en Rozenonderstammen	15
Bos- en Haagplantsoen	18
Laan-, bos-, en parkbomen	21
Vaste planten en waterplanten	25
De sector en de organisaties	30
De sector op de toekomst gericht	39

De sector in beeld

Boomkwekerij als onderdeel van samenleving

De boomkwekerij maakt een onlosmakelijk onderdeel uit van de maatschappij. Dat besef is in deze bedrijfstak nog nooit zo manifest geweest als de laatste jaren. Steeds meer realiseren kwekers en handelaren zich dat veranderingen in de samenleving direct hun weerslag kunnen hebben op de bedrijfsvoering. Omgekeerd heeft diezelfde samenleving in toenemende mate oog voor de rol van het groen voor een gezonde en plezierige leefomgeving.



Groen is Leven, is een slogan waarmee de Nederlandse boomkwekerijsector al jaren naar buiten treedt. Mondiaal moet strijd worden geleverd tegen het broeikaseffect. De aanleg en de instandhouding van bossen zijn twee van de belangrijkste maatregelen. Voor die bossen zijn jonge bomen nodig. De boomkwekers zorgen er voor. Ook op lokaal niveau speelt groen een rol van betekenis. De burger is de beste pleitbezorger voor bomen, heesters en andere planten in zijn directe woon- en werkomgeving. Ook die levert de boomkwekerij.

Rijkdom aan soorten en productvormen ongekend

Geen land ter wereld dat zoveel boomkwekerijproducten exporteert als Nederland. Laanbomen, rozen, bos- en haagplanten, fruitbomen, vaste planten, waterplanten, sierheesters en coniferen vinden in grote aantallen hun weg over de grens. Door de

grote belangstelling voor het groen in eigen land is er voor de Nederlandse kwekers een goede thuismarkt.

Marktleider

Nederland neemt al vele jaren de leidende positie in op de wereldmarkt voor wat betreft de afzet van boomkwekerijproducten. Er wordt geëxporteerd naar meer dan 65 landen in vrijwel alle delen van de wereld. Circa 65% van de productie wordt over de grens afgezet, waarvan 90 % naar landen binnen Europa. Buiten Europa zijn de Verenigde Staten van Amerika en Canada de belangrijkste afnemers.

Kweken in centra

Het totale areaal boomkwekerijgebied bedraagt ongeveer 17.100 ha (LEI cijfers 2014). Hierop zijn circa 3.500 bedrijven werkzaam. Er vindt een gestage daling plaats van het aantal ondernemingen. Het areaal blijft echter redelijk constant. De totale productiewaarde bedraagt ongeveer 600 miljoen euro.

Kenmerkend voor de Nederlandse boomkwekerijsector zijn de centra. Het sierteeltcentrum Boskoop is in binnen- en buitenland een van de bekendste. Honderden bedrijven kweken hier sierheesters en coniferen in de volle grond of in pot. Hier zijn ook van oudsher de grote handelskwekerijen gevestigd. Deze hebben inmiddels gezelschap gekregen van exportfirma's elders in het land.

Zundert in het westen van de provincie Noord-Brabant is al jaren het hart van de Nederlandse teelt van bos- en haagplantsoen. Ook in Noord-Nederland ligt hiervan een aanzienlijk areaal. Steeds meer bosplantsoenkwekers maken de overstap naar de teelt van sierheesters. Het karakter van dit boomteeltcentrum verandert dan ook langzamerhand.

Het Noord-Limburgse Lottum is bekend door de teelt van rozen en rozenonderstammen. De laatste worden ook op zeer grote schaal geproduceerd in het noordoosten van de provincie Groningen.

Nederland telt drie belangrijke laanboomcentra: twee rond de Noord-Brabantse plaatsen Haaren en Oudenbosch en één in de provincie Gelderland rond Opheusden. Voor de teelt van fruitbomen zijn tenslotte de provincies Flevoland, Limburg, Noord-Brabant en Zeeland belangrijk.

De bollenstreek aan de kust van de provincies Noord- en Zuid Holland is een belangrijk centrum voor de teelt van vaste planten. Ook in andere delen van Nederland worden echter vaste planten geteeld. De waterplantenkwekers zijn over het gehele land verspreid.

Uniek sortiment

Deze bonte lappendeken van boomteeltcentra biedt een uniek sortiment aan boomkwekerijproducten. Dat is ook een sterke troef van de Nederlandse boomkwekerijsector. De rijkdom van het sortiment uit zich zowel in het aantal soorten en cultivars als in productvormen. Nederland is van oudsher altijd sterk geweest in de volle grondsteelt. Het accent ligt speciaal in die producten die veel teelttechnische aandacht vragen en moeilijk in pot te telen zijn. Het komt steeds minder voor dat een kweker zowel in de vollegrond als in pot teelt. Dit heeft diverse oorzaken. Allereerst de steeds zwaardere eisen vanuit de milieuwetgeving en de totaal verschillende eisen die aan een goede uitvoering van beide teeltvormen worden gesteld.

Arbeidsbesparing is een andere reden. Daarnaast komt ook de behoefte van de consument om in elk seizoen te beschikken over planten die op dat moment hun natuurlijke sierwaarde hebben. Dit heeft ook op het gebied van de logistiek grote

consequenties. De tuincentrummarkt en de bouwmarkten worden op het door hen gevraagde moment beleverd met de zogenoemde CC karren, met het gevraagde product. Ook de zogenoemde lagenkar, lagen met verschillende producten op één kar, heeft haar intrede gedaan. De visueel aantrekkelijke planten hebben als impulsartikel geheel nieuwe afzetmogelijkheden voor het boomkwekerijproduct gecreëerd. Al deze factoren dwingen de kweker tot het maken van een duidelijke keuze in afzetkanalen en daarmee in de wijze waarop wordt geproduceerd. Ook op het gebied van uitgangsmateriaal uit de volle grond of in pot, heeft de Nederlandse boomkweker wereldwijd een uitstekende naam opgebouwd.

Sleutel tot succes

De Nederlandse boomkwekerijsector heeft zich door de jaren heen altijd onderscheiden door vier belangrijke factoren: vakmanschap, handelsgeest, organisatie en sortiment. Nog steeds vormen deze de sleutels tot het succes van deze bedrijfstak. Van groot belang is ook de bereidheid om collectief de lasten te dragen. Hierdoor kunnen zaken als belangenbehartiging, onderzoek en promotie goed worden aangepakt.

Onderzoek, voorlichting en onderwijs hebben door hun nadrukkelijke aanwezigheid in de boomkwekerijcentra bijgedragen tot dat succes. Door de korte lijnen naar deze drie disciplines is de wisselwerking met de praktijk steeds groot geweest.

Herstructurering bij zowel onderzoek, als voorlichting en onderwijs heeft de afgelopen jaren die wisselwerking wel veranderd, maar is noodzakelijk voor een gezonde toekomst.

Andere belangrijke factoren zijn de voortdurende innovatie, de snel voortschrijdende mechanisatie incl. robotisering en de bereidheid van de sector om hun bedrijf en hun teeltmethoden voortdurend te moderniseren en aan te passen aan de eisen die door afnemers, maar ook door maatschappij aan hen worden gesteld.



Nederland is vanouds een handelsland. De handelaren hadden en hebben een grote productkennis en een goed inzicht in de (internationale) markt, De taak van de handelaar is sterk geëvolueerd. Naast de primaire handelstaak (waaronder ook het samenbrengen van door de klant gewenste producten van verschillende herkomst in één partij) heeft hij ook de taak van adviseur gekregen. Hij kan zijn klant adviseren inzake het sortiment en de keuze van het product, het gebruik, het onderhoud en dergelijke. Door steeds zwaardere eisen te stellen aan hun eigen logistieke systeem zijn de Nederlandse handelaren in staat tegemoet te komen aan vergaande eisen van hun nationale en internationale afnemers op het gebied van een snelle en complete levering. Of het nu uitgangsmateriaal betreft, de levering van een openbaar groenproject, een project van een hovenier of de *just in time* levering aan tuincentra, bouwmarkten en andere detailhandelkanalen.



Sierheesters en coniferen

Rijke bron waaruit binnen- en buitenlandse afnemers putten

Nederland staat bekend als een land dat sierheesters en coniferen in alle soorten en maten levert. Veranderingen in afzetstructuur, schaalvergroting in de productie en aanscherping van het milieubeleid staan in zekere zin haaks op die enorme diversiteit. Toch blijft de variatie, alleen steeds meer gespecialiseerd.



Sierheesters en coniferen vinden hun weg naar de particuliere tuin, het openbaar groen en de tuinaanleg rond bedrijven en kantoren. Kwekers richten zich steeds meer op die verschillende markten, door zich met hun product en dienstverlening te specialiseren. Zij richten zich bijvoorbeeld op de institutionele en openbare groenmarkt of leveren grote uniforme partijen aan bouwmarkt- en tuincentrumketens in binnen- en buitenland. Er wordt momenteel (cijfers 2014) gekweekt op 6400 ha.

Boomkwekerijen die zich op grote aantallen hebben toegelegd, zijn in het gehele land te vinden, onder meer rondom Zundert en Haaren; boomteeltgebieden die vooral bekend stonden vanwege de teelt van bos- en haagplantsoen resp. laanbomen. Veel kwekers in deze gebieden zijn echter in de loop der tijd overgestapt op de teelt van sierheesters en coniferen. Vanuit hun achtergrond zijn zij gewend te telen in grote aantallen.

Tegenover deze vaak grootschalige bedrijven staan kwekerijen die met een breed scala aan soorten vooral de particuliere markt beleveren. Het sierteeltcentrum Boskoop telt vele van dit soort bedrijven. Ook elders in het land zijn ze te vinden. Een aparte plaats in de Nederlandse boomkwekerij nemen de bedrijven in die uitgangsmateriaal en/of halfwasproducten kweken voor hun collega-bedrijven in binnen- en buitenland. Zij vervullen daarmee een wezenlijke rol in de productie van sierheesters en coniferen.

Breed sortiment kwetsbaar

Hoe breder het sortiment, hoe kleiner de aantallen waarin de verschillende soorten worden gekweekt. Deze kleine teelten zijn kwetsbaar. Het ontwikkelen van nieuwe teeltsystemen, zoals het geïntegreerd of biologisch kweken, is moeilijker rendabel te maken dan bij grote teelten. Die kwetsbaarheid geldt ook de gewasbescherming. Voor kleine teelten is het voor de fabrikanten minder interessant om speciale middelen te ontwikkelen of op de markt te houden.

Voor een rijk aanbod aan planten in relatief kleine aantallen, is in de inkooppolitiek van grote ketens bovendien geen plek meer. Die zoeken het juist in een smal sortiment, dat in grote uniforme partijen kan worden aangeboden.

Komt daarmee een einde aan het rijke sortiment waarmee de Nederlandse boomkwekerijsector zich decennialang op de internationale markt een unieke positie heeft kunnen verwerven? Het antwoord is nee. Er zullen altijd bedrijven zijn die zich specialiseren in de kleine niche-producten, net zo goed als de grootschalige productie van uniforme partijen een specialisatie is.

Eenzelfde specialisatie doet zich namelijk voor aan de vraagkant. Tegenover de grootwinkelbedrijven en de grote tuincentrumketens staan de tuinentra die vooral een 'groen' imago nastreven. Deze mikken duidelijk op consumenten die graag rondstruinen in een breed en gevarieerd aanbod. Voor de in een breed sortiment gespecialiseerde kweker en handelaar liggen hier kansen.



Klimplanten specialisatie

Een ander goed voorbeeld van specialisatie is de productie van klimplanten. De kwekers zelf staan aan de basis van het succes dat de particuliere verkoop van klimplanten in de laatste jaren heeft doorgemaakt. Ooit ging de klimplant kaal aangebonden aan een bamboestok van 1 m over de toonbank. Door gebruik te maken van kortere stokken, vaak meerdere in één pot, is een veel aantrekkelijker en voller product ontstaan. Een kleurig label met goede klantgerichte informatie maakt het geheel compleet. Vanuit logistiek en bedrijfeconomisch oogpunt gezien heeft deze wijze van productie beslist voordelen.



Oog voor het impulsproduct

De pot- en containerteelt die in de jaren '70 van de grond kwam, opende geheel nieuwe mogelijkheden. Voor heesters en coniferen die in pot of container zijn gekweekt, bestaat namelijk geen specifiek plantseizoen. Zolang er geen vorst in de grond is, kunnen ze het hele jaar worden geplant. Tevens kunnen deze producten als in mooie sierpot op balkon en terras worden gezet.

De boodschap dat het hele jaar rond kan worden geplant, in de loop der jaar zeer nadrukkelijk naar de consument gecommuniceerd. De promotie heeft gewerkt. Het traditionele afzetseizoen voor boomkwekerijproducten besloeg vier tot vijf maanden. Met planten in potten en containers is dat seizoen opgerekt tot zeker acht tot negen maanden.

Aanvankelijk was het jaarrond kunnen planten het belangrijkste voordeel voor de klant. De pot- in containerteelt bood echter ook de mogelijkheid planten aan te bieden op het moment dat zij van nature sierwaarde hebben. Voor de detailhandel

zijn met de visueel aantrekkelijke plant geheel nieuwe afzetmogelijkheden ontstaan. Het boomkwekerijproduct als impulsproduct was geboren.

Scheidslijn met bloemen- en kamerplantenhandel vervaagt

De goed ogende producten hebben als blikvangers ook een geheel eigen plaats ingenomen op cash & carry's en op de speciale verkoopbeurzen die in het seizoen wekelijks of tweewekelijks worden gehouden. De winterharde heesters en coniferen in pot zijn ook de handel op de bloemenveilingen opgevallen. Handelaren en exporteurs hebben de visueel aantrekkelijke containerplant als aanvulling op hun potplantenaanbod (dit zijn niet winterharde binnen planten) leren waarderen.

Groen overgangsgedebied

Op de scheidslijn tussen boomkwekerij en bloemisterij zit ook het materiaal dat wordt gesneden van heesters en coniferen voor de bloembinderij. De keus is groot. Heesters worden gekweekt voor zowel de bloem (*Syringa*), de bes (*Ilex*), het blad (*Photinia* en *Quercus*) als voor de tak (*Cornus alba* 'Sibirica'). Ook bij de coniferen zijn tal van soorten waarvan wordt gesneden.

Snijheesters zijn de laatste tijd steeds vaker terug te vinden in boeketten. Tal van bedrijven zijn er daarom ingestapt, vaak ook van buiten de boomkwekerij. In vele gevallen betreft de productie van snijgroen een nevenactiviteit.

Kwaliteit I

De Vermeerderingstuinen Nederland van keuringsdienst Naktuinbouw maken zich sterk voor het virusvrijmaken van enkele belangrijke siergewassen zoals *Malus* en *Prunus*. Alleen al van de sierkers (*Prunus*) produceren de tuinen gezond enthout van ruim zeventig soorten en cultivars; van de sierappel (*Malus*) ruim veertig. Ook kwekers van *Amelanchier*, *Crataegus*, *Hibiscus*, *Laburnum* en *Syringa* kunnen bij de Vermeerderingstuinen Nederland terecht voor hun uitgangsmateriaal. De laatste twee worden net als *Malus* en *Prunus* virusvrij geleverd.

Kwaliteit II

De kwaliteit van de potgrond bepaalt in de pot- en containerteelt voor een belangrijk deel het succes van de teelt. De productie van potgrond is in Nederland maatwerk door specialisten. De kweker kan potgrond bestellen exact volgens een door hem aangegeven receptuur. Zijn potgrond is vrijwel zonder uitzondering geproduceerd onder controle van de onafhankelijke stichting Regeling Handelspotgronden (RHP). Een andere regeling betreft de vollegrondsteelt van heesters en sierheesters. Waar planten met kluit worden gekweekt, verdwijnt samen met het leverbare product ook grond. Aanvulling is dan nodig. Het keurmerk van de Regeling Aanvulgronden (RAG) garandeert de kweker grond die aan bepaalde kwaliteitseisen voldoet.

Milieu (Wet Verontreiniging Oppervlaktewater)

Het belang dat door de Nederlandse overheid wordt gehecht aan een goede waterkwaliteit, komt ondermeer tot uiting in de Wet Verontreiniging Oppervlaktewater. Het eisenpakket dat uit deze wet voortvloeit, is een specifiek pakket van maatregelen dat is gericht op vermindering van de emissie van mineralen en gewasbeschermingsmiddelen. Op bedrijfsniveau wordt het eisenpakket ingevuld door middel van een vergunning. Dit maakt maatwerk per bedrijf mogelijk.

Milieu (recirculatie)

Het recirculeren van water heeft in de pot- en containerteelt al tientallen jaren de belangstelling. Het ging daarbij vooral om het hergebruik van de in het water opgeloste meststoffen. Hergebruik voorkomt uitspoeling in het milieu. Dat het water opnieuw kan worden toegepast, was mooi meegenomen. De beschikbaarheid van kwalitatief goed gietwater is inmiddels geen vanzelfsprekendheid meer. Het onderzoek gaat dan ook steeds meer in die richting. Onderzoekers kijken daarbij ook meer dan in het verleden naar het verminderen van gewasbeschermingsmiddelen in het gietwater. Deze middelen kunnen soms wel tientallen jaren in slib van de sloot zijn opgeslagen en dan alsnog langzaam vrijkomen. Hierdoor worden nu nog steeds niet toegelaten middelen in de planten geconstateerd, terwijl de kweker dit middel al lang niet meer gebruikt. Ook middelen van kwekers uit andere sectoren, zoals de akkerbouw, komen dan plotseling voor in onze teelten.

Milieu (pot)

De verteerbare pot heeft in de Nederlandse boomkwekerij een plek veroverd en is nog steeds in ontwikkeling. De materialen waaruit deze potten zijn gemaakt, variëren van oud papier met saprophyten, algen en hars, cocosvezel met latex tot grasvezels met natuurlijke harsen. Verteerbare potten veroorzaken in vergelijking met plastic potten geen afval, doordat ze samen met de wortelkluit in het plantgat gaan. Dat betekent bovendien extra arbeidsbesparing.



Onderzoek

Afnemers hebben er steeds minder begrip voor dat het weer mede bepaalt wanneer bepaalde partijen planten kunnen worden geleverd. Meer en meer moet de kweker op exact aangegeven tijdstippen leveren. Dat kan hij alleen wanneer hij de teelt volledig kan sturen. Productie onder plastic tunnels en onder glas in de kas is dan een oplossing. Het afharden van een in de kas of tunnel gekweekte plant is daarbij enorm belangrijk. Uiteindelijk wordt het product immers buiten toegepast. In de boomkwekerij heeft hiervoor in de afgelopen jaren de zogenoemde cabrioletkas zijn intrede gedaan; een kas waarbij het dak in zijn geheel kan worden geopend. Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO) heeft aan de ontwikkeling van dit type kas een belangrijke bijdrage geleverd.



Fruitgewassen

Samenwerking kenmerkt teelt fruitgewassen

De Nederlandse teelt van vruchtbomen en -onderstammen kenmerkt zich meer dan voorheen door samenwerking. Zo slaan productie en handel de handen ineen om nieuwe rassen te introduceren. Ook wordt samengewerkt met de diverse schakels in de afzetketen.

Het areaal van de Nederlandse teelt van vruchtbomen en vruchtboomonderstammen laat zich moeilijk omschrijven. Dat heeft alles te maken met de economische situatie van de internationale fruitmarkt. Problemen op die markt hebben sinds het begin van dit millennium de productie van onderstammen en bomen beïnvloed, ook in Nederland. Dat heeft tot een zekere inkrimping van het areaal geleid. Het aantal bedrijven is over die jaren heen redelijk stabiel gebleven. Nu (2014) is de vruchtbomenteelt een sterke stijger met een oppervlakte van 1670 ha.

Grote uniforme partijen

De internationale markt is in de laatste jaren geconfronteerd met een groot aantal nieuwe soorten appels, peren en kersen. Bij appels en peren zijn het voor het overgrote deel mutanten van bestaande rassen.

Op de vermeerdering van een oneindige reeks van mutanten zit die markt niet te wachten, is de inschatting van de georganiseerde teelt van vruchtbomen in Nederland. De detailhandel wil juist grote uniforme partijen appels, peren en ander fruit van hoge kwaliteit. Om aan die marktvraag te voldoen, moeten fruittelers voldoende grote opstanden van één ras kunnen aanplanten. De kwekers van vruchtbomen in Nederland stemmen daarom hun sortiment op elkaar af. Zo vormen zich clusters van bedrijven die zich richten op de productie van virusvrije, gezonde bomen van rassen die hun waarde op de markt hebben bewezen.

Aandacht voor hele keten

Een van de belangrijkste initiatieven om tot samenwerking te komen, is genomen door de Cultuurgroep voor fruitgewassen van de LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten. Uit het voorwerk van deze cultuurgroep is een samenwerkingsverband ontstaan dat zich voor een zorgvuldige introductie van nieuwe rassen beijvert, waarbij bovendien de licentie en de controle op de naleving van licentieregels goed worden geregeld. Overigens organiseren kwekers zich ook rond bepaalde nieuwe rassen. Samen maken deze kwekers zich sterk voor de conceptmatige introductie van deze rassen op de Nederlandse markt, of proberen zij het buitenland warm te maken voor hun gezamenlijke product. Allianties met (buitenlandse) partners worden daarbij niet geschuwd. Zo ontstaan soms grensoverschrijdende ketenprojecten.

Luisteren naar de markt

Nederland exporteert 60 tot 70% van de totale productie aan vruchtbomen en vruchtboomonderstammen. Nederlandse kwekers zijn daarom gewend om naar de wensen in verschillende afzetlanden te luisteren. In Duitsland en enkele andere landen is een duidelijke behoefte aan bomen die het met weinig gewasbeschermingsmiddelen kunnen stellen. De schurft- en meeldauwgevoeligheid moet in dat geval uiterst gering zijn. Diverse Nederlandse bedrijven zijn eendrachtig bezig met nieuwe rassen die vrijwel geen schurftproblemen kennen. De

Vermeerderingstuinen Nederland begeleiden hen hierin. Ook dit is een voorbeeld waarbij Nederlandse kwekers de handen ineen slaan om gezamenlijk in te kunnen spelen op de markt en samen naar nieuwe marktkanalen te kijken. In dit geval is dat de afzet aan de consument. Overigens blijft het overgrote deel van de productie nog steeds bestemd voor de professionele afnemer, met andere woorden: de fruitteler.



Onderzoek

Het onderzoek waarvan de Nederlandse kwekers van vruchtbomen en vruchtboomonderstammen de vruchten kunnen plukken, heeft plaats in Randwijk. In Randwijk is het Centrum voor Onderzoek en Vernieuwing in de Fruitsector gevestigd. Daar wordt ondermeer onderzoek verricht naar nieuwe rassen en onderstammen. Verder werken de onderzoekers hier aan nieuwe teeltconcepten en plantsystemen.. Het instituut valt onder Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO) van Wageningen UR. Onder de vlag van PPO is het onderzoek voor een groot aantal deelsectoren van de tuinbouw samengevoegd.

Kwaliteit

Gezond en soortecht uitgangsmateriaal is voor de Nederlandse vruchtboomkwekers en fruittelers altijd een van de pijlers onder het kwaliteitsbeleid geweest. Essentieel daarbij is dat de kwekers bij de productie van hun bomen maximaal gebruik maken van uitgangsmateriaal dat door de Nederlandse Algemene Keuringsdienst Tuinbouw (Naktuinbouw) - de opvolger van de NAKB - is gecertificeerd. Het materiaal wordt met name geleverd door de Vermeerderingstuinen Nederland. Het leveringsprogramma van deze tuinen telt meer dan 130 appellrassen. Ook van kers, peer en pruim wordt van tientallen rassen gezond en soortecht enthout

geproduceerd. Andere fruitsoorten zijn abrikoos, amandel, Aziatische peer (*Pyrus*), kweeper (*Cydonia*), hazelnoot, mispel, nectarine en perzik. Het virusvrij maken van rassen kost gemiddeld acht jaar.

Milieu

De markt vraagt in toenemende mate naar biologisch geteeld fruit. Het aanbod daarvan groeit. De fruitteler die biologisch geteelde producten aanbiedt, moet in principe ook uitgaan van jonge bomen die op biologische wijze zijn gekweekt. Diverse kwekers van fruitbomen hebben inmiddels op die marktvraag ingespeeld. De biologisch geteelde boom is er al vele jaren.

Anderzijds zijn vruchtboomkwekers - vaak samen met de onderzoeksinstituten - actief op zoek naar vruchtbomen die een minimum aan gewasbescherming nodig hebben. Zo vormt de introductie van praktisch schurftvrije appels een wezenlijke bijdrage aan het milieu.



Rozen en rozenonderstammen

Nederlandse productie in internationaal spanningsveld

De productie van rozen is een internationale aangelegenheid; of het nu om tuinrozen gaat of om rozen voor de snijbloementeel. Nederland heeft van oudsher in de internationale productie van rozen een belangrijke rol gespeeld. Die rol verandert, al was het alleen al vanwege de toename van de productie in Oost-Europa; een toename die ten koste is gegaan van de West-Europese landen. In Nederland heeft dat tot verschuivingen binnen deze bedrijfstak geleid.



De productie van rozen is de afgelopen jaren ook geconfronteerd met grote veranderingen van de markt. Ooit was het rozenstruikje met kale wortel, keurig verpakt in een plastic zakje met wat spaghnum erbij een populair artikel voor de postorderbedrijven. Miljoenen tuinrozen hebben zo hun weg gevonden naar tevreden klanten in binnen- en buitenland. Die klanten konden tevreden zijn, omdat de roos als geen andere struik de mooie afbeeldingen uit de catalogi van de postorderbedrijven kon waarmaken.

Het aantal klanten dat wil wachten op het waarmaken van dergelijke beloften neemt af. De moderne consument wil onmiddellijk resultaat zien. De bloeiende roos in pot of container kon daarvoor zorgen. De roos is daarmee een impulsartikel geworden, dat ook bouwmarkten, tuincentrumketens en grootwinkelbedrijven graag in hun sortiment meenemen.

De rozenteelt omvat momenteel (2014) nog maar een oppervlakte van 460 ha.

Roos als impulsartikel

Voor de rozenteelt heeft het impulsartikel dan ook geheel nieuwe perspectieven geopend. De honger van bouwmarkten en andere grote inkoopketens leek niet te stillen. Grote, uniforme partijen waren nodig om aan de vraag van deze verkooppunten te voldoen. Voor de rozenkwekers die aan die wens van de markt willen blijven voldoen ligt nog een enorme uitdaging. Die uitdaging betreft niet alleen de grote aantallen, maar ook de kwaliteit. Vooral wanneer de roos als impulsartikel over de toonbank gaat, is topkwaliteit een absolute must. Een aantal Nederlandse kwekers heeft inmiddels voor dit marktsegment gekozen en met succes. Verdere specialisatie, verbeterde rassen en professionalisering zorgen ervoor dat die markt zich verder ontwikkelt.

Andere kwekers maken de overstap naar rozen in pot niet. Zij kiezen bewust voor de vollegrondsteelt. Maar ook binnen die teelt neemt de specialisatie toe. Zo doet zich een verschuiving voor van de bulkproductie naar soorten die kwekersrechtelijk beschermd zijn. Óf de kweker kiest voor een apart sortiment, bijvoorbeeld dat van de historische rozen.

Rol halfjaarsstruik verandert

Een bekend product van de Nederlandse rozenkwekers is jaar en dag het halfjaarsstruikje geweest; het uitgangsmateriaal van de snijrozenteler. De productie van snijrozen is echter voor een belangrijk deel verschoven naar de teelt op substraat. Daarvoor zijn de halfjaarstruikjes niet geschikt. Het belang van deze teelt is daardoor sterk afgenomen.

Onderstammen blijven gevraagd

Behalve dat Nederland bekend staat vanwege de productie van rozenstruiken - zowel in de volle grond als in pot - heeft dit land ook een naam op te houden op het gebied van rozenonderstammen. Die worden in zeer grote aantallen gekweekt in het rozengebied Lottum, en rond Winschoten in het Noorden van Nederland.

De vraag naar deze onderstammen is mede afhankelijk van veranderingen in de markt, zoals de opkomst van de roos op eigen wortel. Een voorbeeld daarvan is de heesterroos. Dit type heeft de roos weer helemaal teruggebracht in het openbaar groen. De roos op eigen wortel heeft namelijk beduidend minder verzorging en onderhoud nodig dan de tuinroos die geënt is.

Op bepaalde punten blijft de veredelde roos echter onovertroffen. Een van die punten is de groeikracht. De roos op eigen wortel kan daar niet aan tippen. De vraag naar veredelde rozen en daarmee naar onderstammen zal daarom blijven bestaan.

Kwaliteit

Select Plant® is een keurmerk dat de Naktuinbouw in het leven heeft geroepen voor de productie van uitgangsmateriaal voor de snijrozenteelt. Dat keurmerk wordt alleen verstrekt aan bepaalde geselecteerde rozenopstanden. Het materiaal dat vermeerderaars van deze rozen snijden, is volledig ziektevrij. Verder moeten in het kader van het Select Plant-keurmerk bij de vermeerdering strikte hygiënemaatregelen worden getroffen.

Het predicaat Excellence Roses, een initiatief van de Cultuurgroep van rozen en rozenonderstammen, staat voor buitenrozen van hoge kwaliteit. Rozen worden op vijf locaties verspreid over Nederland opgeplant. De Vaste Keurings Commissie (VKC) volgt die rozen gedurende drie jaar. Daarbij wordt met name gekeken naar de

gezondheid van de rozen. Een gezonde roos heeft immers maar een minimum aan gewasbescherming nodig. Alleen de hoogst bekroonde cultivars uit de VKC-keuring kunnen het predicaat aangeboden krijgen.

Onderzoek

Het praktijkonderzoek en de voorlichtingsdiensten ontwikkelden in de rozenteelt al enige jaren waarschuwingssystemen voor schimmelziektes. Het eerste systeem dat gereed was gekomen voor toepassing in de praktijk, betreft echte meeldauw. Valse meeldauw en sterroetdauw volgden. Uiteindelijk heeft het onderzoek geleid tot een bedrijfsomvattend waarschuwingssysteem. Voor de ondernemer wordt dat een instrument om op basis daarvan een reeks beslissingen te kunnen nemen in zijn bedrijfsvoering.

Bodemziektes die samenhangen met de aanwezigheid van aaltjes, blijven de rozenteelt parten spelen. Voor het praktijkonderzoek vormden ze daarom een voortdurend punt van aandacht. Daarbij staat de biologische grondontsmetting volop in de belangstelling. Ook van het onderzoek naar vruchtwisseling kan nog het nodige worden verwacht.

Milieu

De ontwikkeling van teeltsystemen die het milieu zo min mogelijk belasten, is een van de speerpunten van het praktijkonderzoek ten behoeve van de rozen geweest. Het onderzoek naar nieuwe teeltsystemen betrof de hele rozenteelt, dat wil zeggen de productie van zowel rozenstruiken als van –onderstammen. Door bezuinigingen van overheid en het einde van financiering via het PT, is het nu aan individuele bedrijven om in samenwerking met elkaar tot oplossingen te komen.



Bos- en Haagplantsoen

Veranderende marktvragen stellen hoge eisen aan teelt

Van de Nederlandse bos- en haagplantsoenproductie gaat viervijfde naar het buitenland. Dat maakt de sector sterk afhankelijk van de economische ontwikkelingen en veranderende bosbouwkundige inzichten in de verschillende landen. Het verleden heeft geleerd dat het bedrijfsleven op die veranderingen inspeelt.



Het areaal bos- en haagplantsoen was tot 2007 gegroeid tot rond de 2.900 ha. Daarna de oppervlakte gedaald naar nu (LEI cijfers 2014) 2500 ha. Het aantal bedrijven is ook afgenomen. Een deel van de ondernemers komt van buiten de boomteelt. Voor hen is de teelt van bos- en haagplantsoen een nevenactiviteit. Onder de bedrijven die de productie van bos- en haagplantsoen tot hun hoofdactiviteit rekenen, is sprake van schaalvergroting. Dit wordt veroorzaakt door de strenge milieumaatregelen, die de kwekers nopen een deel van hun areaal braak te laten liggen voor de teeltwisseling en/of te beplanten met *Tagetes* als bodem bemester.

Twee centra

De productie van bosplantsoen kent in Nederland twee belangrijke concentraties. In de eerste plaats zijn dat de bedrijven in het uiterste zuidwesten van de provincie Noord-Brabant; het gebied van Zundert en omgeving. Bos- en haagplantsoen wordt daar al sinds de 19^e eeuw door een groot aantal kwekerijen geteeld ten behoeve van

de bosbouw. Ook in Noordoost Groningen wordt bos- en haagplantsoen geteeld. Kenmerkend voor dit gebied is de grote omvang van bedrijven die op dit terrein actief zijn.

Teelttechniek

De teelttechniek op het gebied van bos- en haagplantsoen is in de loop der jaren enorm ontwikkeld, vooral op het gebied van de mechanisatie. Dat begint bij het zaaien en gaat door tot en met het rooien, inclusief het daaropvolgende logistieke proces. Steeds meer wordt er gebruik gemaakt van GPS om mooie rechte rijen te maken en de werkzaamheden rondom onkruidbestrijding te perfectioneren.

Naast het breedwerpig zaaien ontstond eind 19^e eeuw precisie zaai op rijen en het zaaien in pluggen. Anders zaaien stelt andere eisen aan zaad. Zaadbehandeling wint daardoor in de bos- en haagplantsoenteelt terrein.

Een andere belangrijke ontwikkeling is het koelen. Het koelen van het zaad betekent dat over een veel langere periode over goed zaad kan worden beschikt. Door het gekoeld bewaren van gerooid materiaal kan de kweker veel meer inspelen op de specifieke wensen van de afnemer ten aanzien van de aflevering. Ook leidt het gekoeld bewaren in veel bedrijven tot een totaal andere, voor de bedrijfsvoering veel gunstiger arbeidsspreiding.

Marktontwikkelingen

De belangstelling voor zwaarder bos- en haagplantsoen neemt toe. Dat materiaal is bij uitstek geschikt voor recreatieve voorzieningen in en rondom het stedelijk gebied. Nabij Amsterdam is vlak voor de milleniumwisseling een voorbeeldproject aangelegd met uitgesproken zwaar plantmateriaal. Het gebied is vanaf het eerste jaar na aanleg al attractief voor de recreant. De beplanting vergt een totaal andere manier van beheer. Omdat bomen en heesters meteen op de eindafstand zijn geplant, vervalt bij voorbeeld het dunnen van de beplantingen.

Het betreft hier in het bijzonder de economische haalbaarheid van het planten met zwaar materiaal. De interesse hiervoor is groot. Groeninrichting in en rondom stedelijke gebieden is niet alleen in Nederland, maar ook in andere Europese andere landen een *hot item*. Het zoeken naar nieuwe afzetmogelijkheden voor bos- en haagplantsoen heeft geleid tot de teelt van dit product in pot. Haagplanten in pot zijn ideaal voor de tuinaanleg in periodes waarin niet meer met kale wortel kan worden geplant. Voor de aanleg van landschappelijke beplantingen kan de bosplant in pot uitkomst bieden. Ook is een toenemende ontwikkeling naar het produceren kant en klaar hagen, zodat een consument meteen een dichte haag in zijn tuin heeft staan.

Autochtoon materiaal

De traditionele afzet voor bos- en haagplantsoen is de bosbouw. Belangrijk hierbij is de herkomst van het zaad waarmee wordt gewerkt. Afnemers zoals Staatsbosbeheer maar ook de Duits regionale overheden eisen vaak zaad van een bepaald herkomstgebied, omdat de groeiomstandigheden in dat gebied sterke overeenkomsten vertonen met de regio waar zij hun bosbouwprojecten of landschappelijke beplantingen realiseren. Een groeiend aantal afnemers verlangt echter planten die zijn opgekweekt met zaad uit de desbetreffende regio zelf. Het zogenoemde autochtone materiaal. Voor de bos- en haagplantsoenkwekers ligt daar al jaren een nieuwe uitdaging om op deze vraag in te kunnen gaan.

De herkomst van zaad is een zaak die internationaal in de belangstelling staat. De boomkwekerijsector voert hierover niet alleen regelmatig overleg met Nederlandse instanties als Staatsbosbeheer, maar zeker ook op Europees niveau.

Onderzoek

Het Praktijkonderzoek Plant & Omgeving heeft veel energie gestoken in het zoeken naar innovatieve teeltsystemen. Die systemen moeten uiteindelijk leiden tot een nog meer bedrijfseconomische en maatschappelijk verantwoorde productie van bos- en haagplantsoen. Het onderzoek benaderde de problematiek vanuit verschillende invalshoeken. Kernpunten in die benadering waren meer mechanische onkruidbestrijding,



het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen verder terug te brengen, het verlies aan mineralen tegengaan en zuinig omspringen met water bij een min of meer gelijkblijvende kostprijs. Met instituten zoals Alterra in Wageningen werd nauw samengewerkt. Dit instituut brengt onder meer in de meest letterlijke zin van het woord de relatie tussen herkomst en klimaat in kaart.

Milieu

De biologische teelt heeft ook in het bos- en haagplantsoen zijn intrede gedaan. Het aantal bedrijven dat met deze teelt ervaring opdoet, stijgt. Een onderzoeksproject waarbij ook Staatsbosbeheer was betrokken, heeft geleerd dat er wel degelijk kansen waren voor het biologisch telen van dit product. Zulke producten zijn echter duurder dan traditioneel geproduceerde planten. Door bezuinigingen wordt er nu door afnemers alleen maar gekeken welke leverancier het goedkoopste kan leveren.

Kwaliteit

Een voortdurend punt van aandacht in de bos- en haagplantsoenteelt vormt het begrip kwaliteit. Deze teelt kent in Nederland een eigen, door de Cultuurgroep Bos- en Haagplantsoenkwekers ontwikkeld stelsel van kwaliteitseisen. Volgens deze Cultuurgroep van de LTO Vakgroep Bomen en Vaste Planten loont het de moeite voor de afnemer om bij aanbestedingen niet alleen naar de prijs maar zeker ook naar de kwaliteit te kijken. Stichting Probos constateert dat bij de inkopers van afnemers nog nauwelijks kennis aanwezig is om die kwaliteit goed te kunnen beoordelen. Hiervoor wordt een communicatie/leerproject opgezet in samenwerking tussen kwekers en afnemers.



Laan-, bos- en parkbomen

Nederland kraamkamer voor Europa

Veel bomen die in de diverse Europese landen op de markt komen, kennen een Nederlandse oorsprong. Nederland vormt al jaren de kraamkamer voor de Europese laanboomteelt. Hier worden veredelingen gemaakt en jonge spullen gekweekt, die de buitenlandse laanboomkwekers opkweken tot grote leverbare bomen. Zelfs bomen die naar Nederlandse maatstaven leverbaar zijn, krijgen op buitenlandse kwekerijen vaak de kans om nog een aantal jaren door te groeien.



De teelt van laan-, bos- en parkbomen kent enkele duidelijke concentratiegebieden. Zo worden veel bomen geteeld rond Opheusden, in het hart van Nederland. Meer naar het zuiden zijn veel laanboomkwekerijen gevestigd midden in de provincie

Noord-Brabant, in de driehoek Tilburg-Eindhoven-Den Bosch met Haaren als centrum. In diezelfde provincie is in het uiterste westen Oudenbosch een bekend laanboomcentrum. Daar niet ver vandaan ligt Zundert, ook voor de laanboomteelt een belangrijk gebied. Hier worden, naast bos- en haagplantsoen, op grote schaal onderstammen gekweekt. Ook in het noordoosten van de provincie Noord-Brabant is rond de plaats Cuyck een aantal kwekerijen van bomen te vinden. Verspreid over het land worden verder nog tal van laanboomkwekerijen aangetroffen. In 2014 was de oppervlakte 4600 ha.

Kwaliteit dankzij mechanisering

Het is mede dankzij de goede kwaliteit-/prijsverhouding dat Nederland in de loop der decennia enorm veel bomen heeft kunnen exporteren. Die kwaliteit is de afgelopen jaren alleen maar toegenomen. Dat heeft mede te maken met de hoge mate van mechanisering. Dankzij moderne rooimachines is het verplanten van bomen nu veel beter te doen dan in het verleden. Vaker verplanten levert een beter wortelgestel op. Met hoogwerkers en speciale hydraulische werkplateaus is het snoeien op niveau gemakkelijk geworden. Beter dan ooit kan de kweker de kroon voorbereiden op de toekomstige functie van de bomen.

Ook andere vormen van mechanisatie hebben het gezicht van de Nederlandse laanboomteelt veranderd. Zo zijn diverse schoffelmachines ontwikkeld ten behoeve van de mechanische onkruidbestrijding. Het gebruik van onkruidbestrijdingsmiddelen kan daardoor sterk worden teruggedrongen.



Meer ruimte

De inzet van machines vergt meer ruimte tussen de rijen. Die plantafstanden zijn in de loop der jaren sterk toegenomen. Het aantal bomen dat de Nederlandse boomkwekerij jaarlijks produceert zal niet meer zo toenemen als in voorbije jaren. Wel zal er een grotere vraag naar zwaarder plantmateriaal ontstaan door de

behoefte om in de stedelijke gebieden het recreatief groen sneller het eindbeeld te laten bereiken.

Containerteelt

Tot de ontwikkelingen van de laatste decennia behoort het kweken van bomen in containers. Het belangrijkste voordeel van deze bomen is dat ze vrijwel het gehele jaar door kunnen worden verplant. Hierdoor blijft een kweker interessant voor een koper en komt er buiten het officiële plantseizoen nog wat geld in het laatje. Op de bekende zwarte plastic pot of zak zijn inmiddels diverse varianten verschenen. Zo zijn er geperforeerde plastic stroken die als een soort springvorm worden rondgebogen. Zo'n springvorm wordt op antiworteldoek geplaatst en vormt op die manier een container. De teelt in sleufpotten is een andere ontwikkeling die er voor moet zorgen dat er een meer compact wortelgestel ontstaat. Ook zijn er waterdoorlatende zakken van kunststof die met wortelkluit en al in de grond staan. Niets wijst erop dat het kweken van laanbomen in container de productie in de vollegrond op den duur gaat verdringen. Aan de andere kant lijkt aan de ontwikkeling van de verschillende systemen nog geen einde te zijn gekomen.

Een nieuwe ontwikkeling is het kweken van spullen in goten. Deze ontwikkeling staat nog in de kinderschoenen maar biedt perspectief voor bepaalde soorten en is tevens een milieu- en arbo vriendelijke teelt.



Milieu

Een aantal bedrijven in de laan-, bos- en parkboomsector heeft zich toegelegd op, of experimenteert met de biologische teelt van bomen. Ook de Cultuurgroep laan-, bos- en parkbomen van de LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten is actief op het gebied

van het milieu. De teelt van deze bomen wordt met een groot aantal milieueisen geconfronteerd. De groep initieert onderzoek dat oplossingen moet brengen in de diverse milieuvraagstukken. Zo zijn er enkele onderzoeksprojecten (bijvoorbeeld praktijknetwerk duurzame boomteelt) waar boomkwekers, voorlichting en onderzoek samen naar oplossingen zoeken. Inmiddels is een groep, met name laanboomkwekers die zich verenigd heeft in de Vereniging Duurzame Boomkwekers Nederland (www.duurzamebomen.nl)

Onderzoek

De professionele markt zegt dat er in toenemende mate behoefte is aan biologisch gekweekte bomen. Maar als men uiteindelijk er meer voor moet betalen dan is men niet thuis. Desondanks is het wenselijk om samen naar nieuwe wegen te zoeken. Het accent ligt overigens niet uitsluitend op de biologische aanpak. Ook de geïntegreerde teelt neemt een voorname plaats in. De zoektocht naar natuurlijke vijanden van de veroorzakers van ziekten en plagen in de laanboomteelt, is voor beide productiemethoden belangrijk.

De teelt van laanbomen heeft voornamelijk in de volle grond plaats. Bij de bemesting van vollegrondsteelten wordt steeds meer naar de emissie of uitspoeling van mineralen gekeken. In het onderzoek heeft de emissie continue aandacht gekregen. Vanuit het Praktijkonderzoek Plant & Omgeving heeft het sortiments- en gebruikswaardeonderzoek van laan-, bos- en parkbomen plaatsgevonden. In dit omvangrijke project brachten laanboomkwekers en de gebruikers van bomen in de overheidssfeer hun kennis samen.

Kwaliteit

Gezonde bomen hebben een gezonde start nodig. De Vermeerderingstuinen Nederland produceren gecertificeerd voortkweekingsmateriaal van bijna alle belangrijke variëteiten van de laan-, bos- en parkbomen. Van alle gangbare soorten en cultivars op het gebied van laan-, bos- en parkbomen kunnen de Vermeerderingstuinen Nederland materiaal leveren. De Vermeerderingstuinen Nederland vormen een voortzetting van de oude NAKB-vermeerderingstuinen. Ondanks de verzelfstandiging is de sector nog steeds nauw betrokken bij het reilen en zeilen van de tuinen. Het bestuur wordt gevormd door kwekers en afnemers.

EG	Plantenpaspoort Naktuinbouw Nederland CRATAEGUS	25D ZP,b2
	Aantal: 1 (één Plant)	DN 31 / 000801

Vaste planten en waterplanten

Professionalisering als antwoord op indrukwekkende groei

De teelt van vaste planten heeft in de afgelopen decennia een enorme vlucht genomen. De waterplantenteelt beleefde die sterke opgang later. Die ontwikkeling spreekt echter minstens zo tot de verbeelding. Inmiddels heeft in beide bedrijfstakken de groei van het areaal plaats gemaakt voor een vergaande professionalisering van de teelt.



De Bollenstreek, een strook langs de kust van Haarlem tot Den Haag, is voor de ontwikkeling van de vaste plantenteelt belangrijk geweest. Voor de bloembollenexporteurs zijn vaste planten een ideale aanvulling op hun sortiment; vooral die soorten waarvan de wortels voor transport kunnen worden schoongespoeld. Exportmarkten als Amerika, Canada en Japan eisen dat. Fytosanitaire ambtenaren uit de Verenigde Staten en Canada controleren exportpartijen die bestemd zijn voor die landen. Daardoor mogen Nederlandse zendingen rechtstreeks worden afgeleverd bij de Amerikaanse en Canadese klant. De Nederlandse vaste plantenteelt heeft zich hierdoor een unieke positie op de Noord-Amerikaanse markt verworven.

Alle uithoeken Europa

Voor de postorderbedrijven vormt de vaste plant eveneens een ideale aanvulling op het sortiment. Deze bedrijven zorgen ervoor dat particulieren in alle uithoeken van Europa vaste planten kunnen verkrijgen.

De vaste plant heeft in het pakket van de Nederlandse handel en export van boomkwekerijproducten een prominente plaats verworven. Markten in heel Europa en ver daarbuiten worden hierdoor bereikt. Op de Nederlandse consumentenmarkt bedraagt het aandeel van de vaste planten bijna een derde van de aankopen. Dit mede dankzij het enorme sortiment en de promotie die voor de toepassing van deze planten wordt gemaakt.

De afzet van vaste planten ten behoeve van de openbaar groenmarkt is in de loop der jaren sterk toegenomen. Die toename zet zich voort, zeker wanneer bij de toepassing de keuze van vaste planten goed wordt afgestemd op de groeiomstandigheden ter plekke. Dit onder het motto 'de juiste plant op de juiste plaats'.

Tenslotte zijn er de vasteplantenkwekers zelf. Velen van hen beleveren tuincentra in binnen- en buitenland rechtstreeks. Zij dragen daarmee zeer substantieel bij tot het succes van de afzet van vaste planten. In 2014 was de teeltoppervlakte 1400 ha..

Groeiend sortiment in pot

De teelt van vaste planten in vollegrond is nog steeds duidelijk aanwezig. Vooral voor de afzetmarkten, Amerika, Canada en Japan blijft de vraag naar vollegrond geteelde producten. Het schoonspuiten van de wortels is hierbij noodzakelijk voor import in deze landen. Naast de vollegrondsteelt neemt de teelt in pot en container toe. Naast de postorderbedrijven maakt ook de professionele tuinaanleg graag gebruik van vaste planten in container. Eerst in de kleine potmaten, maar inmiddels ook het zwaardere plantmateriaal. Behalve dat het aantal productvormen de laatste jaren enorm is toegenomen, is ook het sortiment zeer breed geworden. De keuze is nagenoeg onbeperkt. Ook dat heeft bijgedragen tot het succes van de vaste plant op de binnen- en buitenlandse markt.

Schaalvergroting

Voor een aantal producten is de groei van het areaal afgevlakt. Dit gegeven heeft het proces van bedrijfsvergroting in gang gezet. Het aantal bedrijven neemt echter af. Deze schaalvergroting is ook terug te vinden bij de afnemers. Grotere kwekerijen zijn beter in staat om aan de vraag van grotere afnemers te voldoen.



Collectief kwekersrecht

In de zoektocht naar verbeteringen in het sortiment, speelt het kwekersrecht een steeds grotere rol. Rond kwekersrechtelijk beschermde vaste planten hebben zich groepen van kwekers gevormd; een ontwikkeling die er toe bijdraagt dat nieuwe soorten op een commercieel verantwoorde manier in de markt worden gezet.

Afzetbevordering

Stilstaan is achteruit gaan. Het blijft noodzakelijk de bekendheid van de vasteplanten te blijven promoten. Met name bij de consument. Recentelijk is op initiatief van de Vereniging van Vasteplantenkwekers een nieuwe samenwerking tot stand gekomen om dit gewas jaarrond te promoten. Het initiatief heet Perennial Power (www.perennialpower.nl).

Successtory waterplanten

De productie van waterplanten heeft in de jaren '90 een enorme opgang gemaakt. De omzet steeg tot 1997 van jaar tot jaar met enkele tientallen procenten. Toen trad een verzadiging van de markt op. De wijze waarop deze relatief kleine groep van kwekers de markt bedient en bewerkt blijft echter een successtory.

Vooral richting tuincentra is hard gewerkt aan een betere presentatie. Aantrekkelijke, doorzichtige plastic potten, tot de verbeelding sprekende etiketten en compleet uitgewerkte verkoopconcepten deden hun intrede.

Er ontstaan ook nieuwe kansen, zoals de natuurlijke oever. De hang in de samenleving naar een natuurlijker leefomgeving maakt de weg vrij voor de aanleg van dit soort oevers, met een toename van de vraag naar oeverplanten die hiervoor geschikt zijn.

De kwaliteit van de Nederlandse waterplantenkweker wordt ook in het buitenland erkend. Behalve op de thuismarkt liggen er groeikansen in export naar de diverse omringende Europese landen en naar de Verenigde Staten van Amerika.



Onderzoek

Decennialang zijn aaltjes chemisch bestreden. Vasteplantenkwekers zijn inmiddels andere wegen ingeslagen. Voor het praktijkonderzoek in de vasteplantenteelt vormde de niet-chemische aaltjesbestrijding een hoofdactiviteit. Zo is de warmwatermethode ontwikkeld, waarbij de wortels van aaltjesgevoelige vaste planten worden ondergedompeld in warm water. Té warm water leidt tot schade in het gewas en té koud water doodt te weinig aaltjes. De ideale temperatuur verschilt per gewas.

Ook werd onderzocht in hoeverre bepaalde kweekmethodes kunnen leiden tot schonere grond. Ontwikkelen van rassen met een nog minder ziektegevoeligheid heeft eveneens prioriteit. Behalve voor de teler, is dit van groot belang voor de afnemer. In het verlengde hiervan moet de voortdurende zoektocht naar biologische bestrijdingsmethoden worden genoemd. Dat onderzoek heeft al tot veelbelovende resultaten geleid. Het meeste onderzoek is geïnitieerd via de Vereniging van Vaste Plantenkwekers. Dit is een cultuurgroep van de LTO Vakgroep Bomen en Vasteplanten, waarin ook de waterplantenkwekers zijn verenigd.

Kwaliteit

De soortechtheid van vaste planten is door de jaren heen een heikel punt geweest. Een gecombineerde moederplanten- en referentietuin heeft dat probleem voor een belangrijk deel uit de wereld geholpen. De tuin werd in de tweede helft van de jaren '90 op initiatief van de Vereniging van Vasteplantenkwekers aangelegd. Het Productschap Tuinbouw stelde daarvoor de fondsen ter beschikking. Naktuinbouw toetst de soortechtheid. In totaal komen er op deze tuin, die is ondergebracht bij Naktuinbouw, circa 3.000 vaste planten te staan. De moederplantentuin is niet alleen een referentiekader voor de soortechtheid van vaste planten, maar ook een genenbank voor de vasteplantenwereld. Inmiddels is de tuin volledig ondergebracht bij de Naktuinbouw.

Bij twijfel aan de soortechtheid van handelspartijen, kan de koper of de verkoper altijd een beroep doen op de monsternemers van de Koninklijke Algemene Vereniging voor Bloembollenculturen (KAVB). De monsters die zij nemen, worden opgeplant op de KAVB-tuin. Onafhankelijke deskundigen bepalen naderhand de soortechtheid van het opgeplante materiaal. Alleen al de aanwezigheid van deze controlemogelijkheid draagt bij tot een betere soortechtheid van verhandelde partijen.

De sector en de organisaties, instellingen en instituten

Georganiseerde kwekers mikken op duurzaamheid LTO Vakgroep Bomen- en Vasteplanten

De ondernemers in de boomteelt in Nederland zijn voor een groot deel georganiseerd in de LTO Vakgroep Bomen en Vasteplanten, die de belangen van haar leden op tal van gebieden behartigt. De laatste decennia maakt de bond zich sterk voor een duurzame productie. Zie <http://www.lto.nl/over-lto/sectoren/Boom-en-vaste-plantenteelt>



De Vakgroep heeft een operationeel samenwerkingsverband met de federatie van land- en tuinbouworganisaties LTO-Nederland. Dit is de belangenbehartigingsorganisatie van de gehele agrarische productiesector. De Vakgroep is als belangenbehartiger vertegenwoordigd in tal van externe organisaties, die een raakvlak hebben met de boomkwekerij.

Binnen de Vakgroep treffen kwekers van bepaalde productgroepen elkaar in cultuurgroepen. Dat zijn respectievelijk de Cultuurgroep voor bos- en haagplantsoenkwekers, de Cultuurgroep voor fruitgewassen, de Cultuurgroep van laan-, bos- en parkbomen, de Cultuurgroep voor rozen en rozenonderstammen, de Cultuurgroep voor siergewassen in pot en volle grond en de Vereniging van Vasteplantenkwekers.

Deze cultuurgroepen kennen op hun beurt vaak weer studieclubs of excursiegroepen. Het doel daarbij is steeds hetzelfde: het uitwisselen van kennis. Ooit was die kennisuitwisseling volkomen open. Als gevolg van de verdergaande professionalisering van de bedrijfstak krijgen de bedrijven een meer gesloten karakter. Waar commerciële belangen niet rechtstreeks worden geschaad, leren kwekers nog steeds graag van elkaars ervaringen.

De cultuurgroepen dragen verder bij tot het vergroten van het vakmanschap én ondernemerschap door excursies, praktijkdagen en cursussen te organiseren.



Milieu speerpunt

Een belangrijk deel van het beleid van de bond betreft het milieu. De Vakgroep stimuleert haar leden zo milieuvriendelijk mogelijk te kweken; deels vanuit een eigen maatschappelijke verantwoordelijkheid en deels omdat de overheid dit afdwingt. In het overleg met deze overheid brengt de Vakgroep continue het belang van een economisch verantwoorde teelt naar voren. Een belangrijke boodschap daarbij is dat een gezonde bedrijfsvoering niet zonder een minimaal pakket aan middelen kan. Andere aandachtspunten met betrekking tot het milieu zijn voor de Vakgroep het mestbeleid, de waterkwaliteit, de afvalproblematiek en maatschappelijk verantwoord ondernemen.

Ruimte schaars

Voor de laatste jaren is de ruimtelijke ordening voor de Vakgroep steeds belangrijker geworden. De ruimte is schaars, waardoor de boomkwekerij niet meer ongelimiteerd kan uitbreiden.



Van oudsher houdt de Vakgroep zich namens de leden bezig met arbeids- en onderwijszaken, en onderzoeksangelegenheden.

Anthos

Belangen boomkwekerijhandel goed behartigd

Van de Nederlandse productie van boomkwekerijproducten gaat meer dan de helft de grens over. Het land telt daardoor tal van exportbedrijven. De belangen van de exporteurs en van de handelaren op de binnenlandse markt worden zowel op nationaal als internationaal terrein behartigd door Anthos. Zie www.anthos.org

Binnen Anthos hebben zowel de bloembollen als de boomkwekerij een eigen afdeling. De handel in boomkwekerijproducten is opgedeeld in de Landengroep Noord-West Europa, - Scandinavië, - Verre Oosten/Oceanië en de Landengroep Noord Amerika, deze indeling is gebaseerd op de verschillende exportmarkten. Een aparte plaats nemen de handelsgroepen Boom en Heesterzaden (Boheza) en Vaste planten in. Naast genoemde indelingen worden bedrijven ingedeeld naar

afzetkanalen als tuincentra en bouwmarkten, institutionele handel, (buitenlandse) wederverkopers, etc.



Barrières wegnemen

De Anthos maakt zich op een breed front sterk voor haar leden. Het wegnemen van nationale en internationale handelsbelemmeringen wordt als een van de belangrijkste taken gezien. Waar die belemmeringen een fyto-sanitair karakter hebben, werkt de bond nauw samen met de Plantenziektenkundige Dienst (nu ondergebracht bij Naktuinbouw). Een concreet voorbeeld vormt het Preshipment Programma voor de export naar de Verenigde Staten van Amerika en Canada. Dat programma behelst keuring door Amerikaanse en Canadese fyto-sanitaire medewerkers in Nederland van zendingen die bestemd zijn voor de Noord-Amerikaanse en Canadese markt. De keuring hier betekent dat de zendingen in Amerika zonder verder oponthoud naar de plaats van bestemming kunnen worden vervoerd. De bond heeft samen met de Amerikaanse Plantenziektenkundige Dienst in 1950 aan de wieg gestaan van dit programma.

Daarnaast is de bond partij in het CAO-overleg en houdt zich bezig met onderwijszaken, onderzoeks- en kwaliteitsgelegenheden, afzetvraagstukken en marketing. Daarnaast biedt de Koninklijke BGGB haar leden een breed dienstenpakket aan, waarvan de verkoopvoorwaarden voor de belangrijkste afzetlanden, het betalingsbureau en de incassodienst de belangrijkste pijlers zijn. Antos is via de Raad voor de Boomkwekerij afgevaardigd in de European Nursery stock Association (ENA). Zie <http://www.enaplants.eu>



Raad voor de Boomkwekerij

De Nederlandse boomkwekerijsector beschikt over een overkoepelend overlegorgaan: de Raad voor de Boomkwekerij. Deze raad is samengesteld uit vertegenwoordigers van Anthos en de LTO Vakgroep Bomen en Vasteplanten. Via de raad neemt de sector deel aan het Europees overleg binnen de ENA (European Nursery stock Association), worden handelsvoorwaarden gezamenlijk vastgesteld en worden kwaliteitsrichtlijnen ingericht. Tevens wordt waar mogelijk gezamenlijk beleid gevormd op gebied van belangrijke plantenziekten, zoals bacterievuur.



Vereniging met rijke historie stelt sortiment voor toekomst veilig Koninklijke Vereniging voor Boskoopse Culturen

Een opvallende verschijning in de Nederlandse boomkwekerij is de Koninklijke Vereniging voor Boskoopse Culturen (KVBC); een vereniging die inmiddels een veel breder belang dient dan alleen de boomkwekerij van de sierteeltregio Boskoop. Zie www.kvbc.nl



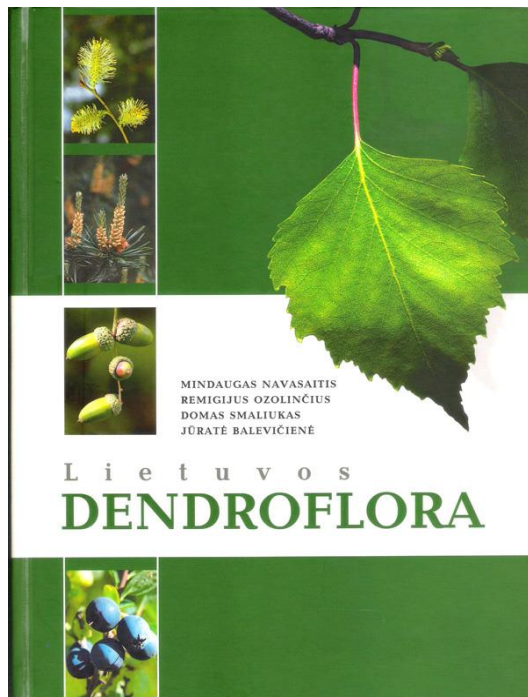
De oorsprong van de vereniging ligt namelijk in de teelt van vruchtbomen; een belangrijk product in het Boskoop van de 19e eeuw. Toen het sortiment in dit sierteeltcentrum verschoof naar sierheesters en coniferen veranderde ook het aandachtsveld van de vereniging in die richting. De belangrijkste taakstelling bleef echter: het waken over de goede naamgeving van gewassen. Verder is de KVBC een belangrijke rol gaan spelen in de beoordeling van heesters, coniferen en vaste planten en het keuren van nieuwigheden. Tijdens veldkeuringen, zowel van nieuwigheden als van sortimentsopplantingen, worden de planten beoordeeld op habitus, gezondheid, groeikracht en niet te vergeten hun gebruiks- en sierwaarde. De KVBC keurt ook op tentoonstellingen en vakbeurzen, waaronder Plantarium, de internationale vakbeurs voor de Boomkwekerij te Boskoop/Hazerswoude en Groot Groen te Zundert. De KVBC organiseert nu zelf veldkeuringen op twee locaties.

1. De sortimentstuin 'Harry van de Laar'
2. In Zundert op de kwekerij van David Bömer.

Hierbij kan men de zgn. KBVC award toegekend krijgen in goud, zilver of brons.

Vernieuwing door Dendroflora

De uitkomsten van de beoordelingen verschijnen in Dendroflora, een tijdschrift dat de KVBC jaarlijks uitgeeft samen met de Nederlandse Dendrologische Vereniging. De Engelse samenvattingen in de Dendroflora zorgen er mede voor dat de bevindingen van de keurmeesters wereldwijd worden uitgedragen. Deze publicaties dragen hierdoor bij tot een beter handelssortiment. Oude bekenden in het sortiment maken daadwerkelijk plaats voor nieuwe, betere cultivars. Samen met de NDV wordt ook het kwartaalblad Arbor Vitae uitgegeven. De KVBC maakt ook naam met het uitgeven van standaardwerken zoals De Coniferen Encyclopedieën in 1986 en 1996, de Rhododendron Atlas in 1992 en de Nederlandse Plantencollecties in 2001; publicaties die ook in het Engels zijn verschenen. Recente publicaties: Jubileumboek KVBC- Sjaak Blaazer, Klimmende kamperfoelies-Arjan Laros, Euonymus, een kleurrijk geslacht-Piet de Jong Henny Kolster.



Plantencollecties

Door selectie en veredeling zijn in de loop der eeuwen enorm veel cultuurvariëteiten ontstaan. De KVBC beijvert zich voor de instandhouding van die dendrologische variatie. Daartoe zijn de Nederlandse Plantencollecties in het leven geroepen. Deze collecties, vele tientallen, staan doorgaans op particulier terrein, bijvoorbeeld op de kwekerij van een van de KVBC-leden. Doordat de KVBC de opstanden onder meer op soortechtheid keurt, hebben de collecties een belangrijke taak als referentiekader voor de Nederlandse boomkwekerij. KVBC-leden kunnen namelijk bij de collectiehouder terecht voor - kleine hoeveelheden - vermeerderingsmateriaal. Met dat materiaal kan de kweker bijvoorbeeld oude, in de vergetelheid geraakte soorten opnieuw in cultuur brengen. De Nederlandse Plantencollecties omvatten thans meer dan 90 collecties

Sortimentstuin 'Harry van de Laar'

Deze tuin is in het voorjaar van 2013 volledig op de schop genomen en opnieuw ingericht.

Hierbij gaan zowel de inzendingen van Nederlandse boom-en vaste plantenkwekers als die van de royaltymanagementbureaus hand in hand.

De tuin is inmiddels de etalage voor het boomkwekerijsortiment voor zowel de vakman als de eindgebruiker, de tuinliefhebber.

Dit alles is ondergebracht in een stichting, die de tuin beheert en exploiteert.

De KVBC wijst deze bestuursleden aan.

iVerde

De stichting iVerde stelt zich tot doel om namens ondernemers te werken aan de bewustwording van de waarde van groen in onze samenleving. Ze wil niet alleen met 'zachte', maar ook met 'harde' argumenten voorkomen dat groen een sluitpost wordt op de begroting van gemeenten en bedrijven. Verder helpt iVerde ondernemers om via free publicity campagnes consumenten te overtuigen dat 'groen' een belangrijk onderwerp is dat niet alleen leuk is, maar bijdraagt aan ons welbevinden.



Het is de ambitie van iVerde uit te groeien tot hét voorlichtings- en promotieplatform van het groene bedrijfsleven. Het initiatief is genomen door Anthos, LTO Vakgroep Bomen en Vaste planten en Branchevereniging VHG.

iVerde brengt partijen bij elkaar, stelt haar netwerk, kennis en ervaring beschikbaar aan (groepen) ondernemers om doelgerichte, creatieve en zichtbare public relations- en promotiecampagnes te ontwikkelen. Ook achter de schermen behartigt iVerde de belangen van het groene bedrijfsleven.

Naast het adviseren en faciliteren van (groepen van) bedrijven kan iVerde ook daadwerkelijke, 'hands-on'-ondersteuning bieden bij de opzet en uitvoering van promotiecampagnes.

Belangrijk uitgangspunt is nauwe samenwerking met de opdrachtgever. Kenmerkend voor onze werkwijze is verder onze betrokkenheid – 'vakgenoten onder elkaar' - ,

kennis van 'groene zaken', een groot netwerk en jarenlange ervaring met alle aspecten van het communicatie vak.



Onderzoek staat voor praktische en duurzame oplossingen Praktijkonderzoek Plant & Omgeving

Het onderzoek ten behoeve van de Nederlandse boomkwekerijsector is vooral gericht op het leveren van duurzame en praktische oplossingen. Dat gebeurt onder de noemer Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO). Zoals de naam al aangeeft omvat het onderzoek meer dan alleen de plantaardige productie. PPO plaatst de plant nadrukkelijk in de totale productieketen. Zie [deze link](#)



PPO is sinds 2000 de gemeenschappelijke noemer voor het onderzoek in de sectoren glastuinbouw, bomen, bollen, fruit, paddestoelen, bijen, akkerbouw, groene ruimte en vollegrondsgroenten. Ook het onderzoek op het gebied van landschappelijke beplantingen en stedelijke groenvoorzieningen heeft plaats onder de PPO-vlag. Praktijkonderzoek Plant & Omgeving vormt de schakel tussen praktijk en wetenschap. Het integreert kennis tot direct toepasbare oplossingen voor groene ketens

Aanspreekpunt voor kwekers

Decennia lang is het Proefstation voor de Boomkwekerij in Boskoop hét aanspreekpunt voor de kwekers en handelaren in Nederland geweest. Na de vorming van PPO is deze onderzoekinstelling die functie niet meer kunnen blijven vervullen. Hoewel de samenvoeging van alle vormen van akker- en tuinbouwpraktijkonderzoek voor elk van de sectoren grote winst op kon leveren. Zo

kon het boomteeltonderzoek maximaal profiteren van de kennis die aanwezig is bij PPO-medewerkers uit andere agrarische geledingen. Op de hoofdlocatie is momenteel Randwijk en hier heeft de coördinatie van het boomteeltonderzoek plaats. Door overheidsbezuinigingen en het verdwijnen van collectieve financiering via het Productschap Tuinbouw (PT) is het aandeel van het praktisch onderzoek door PPO sterk gedaald. Met restantgelden van opheffing van PT worden nog enkele onderzoeksprojecten door PPO uitgevoerd die vooral gericht zijn op het thema duurzaamheid. Het PPO zal nu meer zelf in opdracht van boomkwekers of een groep van samenwerkende boomkwekers of in opdracht van toeleveranciers aan de slag moeten gaan. Hierbij is een sterke concurrentie met andere onderzoeksbureaus.

Waarborg voor kwaliteit van Nederlandse product Naktuinbouw

De belangrijkste organisatie die er op toeziet dat de Nederlandse kweker kwaliteitsproducten kan leveren, is Naktuinbouw. Zij controleert het Nederlandse plantmateriaal op een aantal punten. Alle siergewassen vallen onder de keuringen van deze organisatie. Zie www.naktuinbouw.nl



Naktuinbouw - officieel de Nederlandse Algemene Kwaliteitsdienst Tuinbouw - verzorgt in Nederland de kwaliteitskeuring voor de bloemisterij-, groente- en boomkwekerijsector op basis van voorschriften die door de Europese Unie zijn vastgesteld. Deze keuring - ook wel standaardkeuring genoemd - betreft de raszuiverheid, de rasechtheid, de gezondheid en de uitwendige kwaliteit van het plantmateriaal. Alleen producten die voldoen aan de gestelde eisen, mogen in het handelsverkeer worden gebracht.

Voor diverse sierteeltproducten neemt Naktuinbouw in haar keuringswerkzaamheden ook fytosanitaire inspecties mee. Dat gebeurt onder toezicht van de Nederlandse Plantenziektenkundige Dienst. Op basis van deze keuring verstrekt Naktuinbouw zogenoemde plantenpaspoorten. Die zijn binnen de gehele Europese Unie (EU) geldig. Voor welke planten een paspoort nodig is, is vastgelegd in de fyto-richtlijn van de EU.

Kwaliteit plus

Vermeerderaars en kwekers die met hun producten boven het gestelde minimum willen uitstijgen, kunnen bij Naktuinbouw terecht voor kwaliteit-plus-systemen: Teeltmateriaal kan als virusvrij en absoluut rasecht worden gecertificeerd

(‘waarmaking’). Verder beschikt deze organisatie over de kwaliteitsmerken Naktuinbouw Elite® en Naktuinbouw Select Plant®.



Naktuinbouw Laboratoria heeft een eigen Toetscentrum dat planten op de aanwezigheid van ziektenverwekkers, zoals virussen, kan testen. Tevens heeft deze dienst laboratoriumfaciliteiten ter beschikking om plantmateriaal virusvrij te maken. Dat is een proces dat voor houtige gewassen enkele jaren in beslag neemt. Vanuit de verschillende bedrijfseenheden bedient Naktuinbouw de boomkwekerijbedrijven op verschillende terreinen zoals: identiteitsonderzoek van nieuwe gewassen, rassenregistratie, kwaliteitsonderzoek aan zaden, planten en bomen, virusvrij maken van gewassen, begeleiding van kwekers op gebied van kwaliteitszorgsystemen en educatie.

Voor de juistheid in de naamgeving is door PPO de viertalige uitgaven van de Naamlijst van houtige gewassen en de Naamlijst van vaste planten voor een belangrijke verbetering gezorgd. Beide uitgaven worden steeds meer als internationale standaard gehanteerd. Naktuinbouw heeft het beheer van deze namenlijst overgenomen van PPO.



De sector op de toekomst gericht

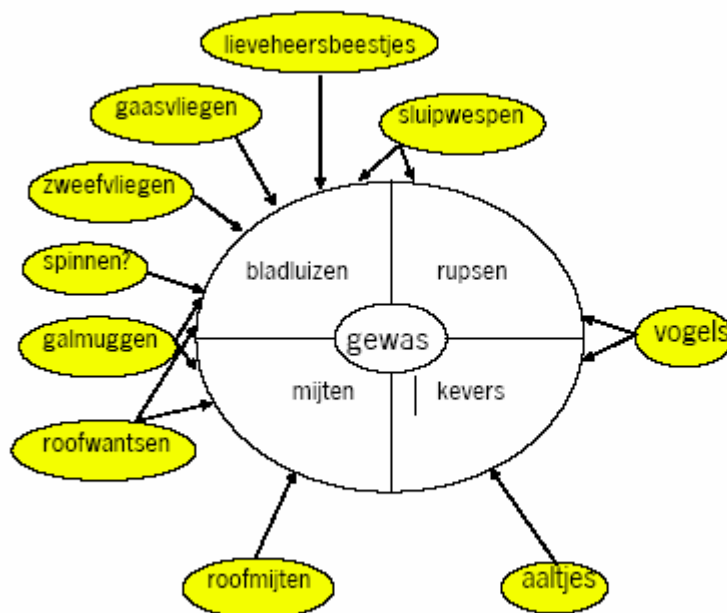
Zorg voor kwaliteit, arbeidsomstandigheden en milieu gecombineerd

Meer dan ooit geeft de Nederlandse boomkwekerijsector zich rekenschap van begrippen als kwaliteit, milieu en arbeidsomstandigheden. De invoering van verschillende keurmerken zoals ISO 14001, Milieukeur en Groenkeur is daarvan een tastbaar bewijs. Onder deze noemer wordt en/of de zorg voor het milieu, voor de arbeidsomstandigheden en voor de kwaliteit gecombineerd. Kwekerijen die op die punten voldoen aan een reeks strenge eisen.

Sommige keurmerken zijn deels gebaseerd op het Milieu Programma Sierteelt (MPS). Kern van de MPS-systematiek vormt de registratie. Elke kweker in MPS-verband houdt exact bij hoeveel gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en energie hij gebruikt. Eenmaal in kaart gebracht, kan het gebruik stapsgewijs worden verminderd. Groenkeur heeft kwaliteitsnormen op gebied van milieu en plantkwaliteit. Hierdoor probeert men de afzet naar hoveniers en grootgroenvoorzieners te verbeteren. Met milieukeur probeert men internationaal duidelijk te maken dat onze sector onder strenge milieueisen produceert.

Biologische teelt

Een aantal bedrijven wil met name op het gebied van het milieu nog een stap verder dan de genoemde zorgsystemen. Zij streven bijvoorbeeld naar een volledig biologische teelt. Voor deze bedrijven zijn er aanvullende systemen tot certificering voor handen. Biologisch telen staat voor de Nederlandse overheid synoniem aan duurzaam telen. De overheid stimuleert de duurzame landbouw.



Figuur 2. Natuurlijke vijanden van enkele belangrijke plagen in de boomkwekerij

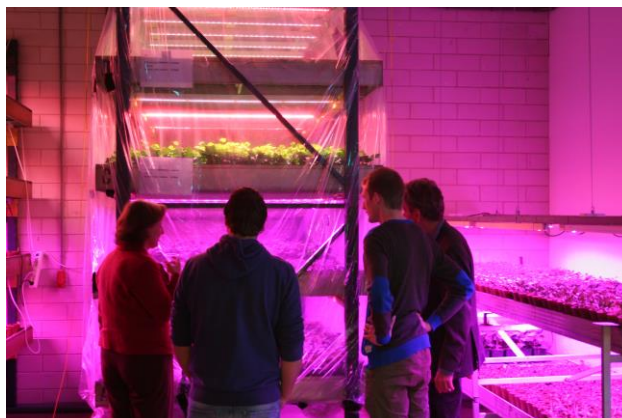
Onderwijs

Brede opleidingen naast maatwerk in cursussen

Een van de pijlers onder het succes van de Nederlandse boomkwekerijsector is altijd het onderwijs geweest. Er is op dit gebied in de loop der jaren veel veranderd. Gebleven is echter dat boomteelt zowel op lager, middelbaar, hoger en zelfs academisch niveau wordt gedoceerd. Onder het motto dat men nooit raakt uitgeleerd, kunnen de Nederlandse kweker en zijn medewerkers zich via cursussen verder bekwamen.



Jongeren kunnen al vanaf hun twaalfde jaar kiezen voor een opleiding in de boomteelt. Dit onderwijs is niet alleen praktijkgericht, het zorgt ook voor de algemene vorming van de leerlingen. Als de leerling klaar is met deze vierjarige opleiding, wordt hem of haar de eerste paar jaar vaak een combinatie van werken en studeren aangeboden. Juist door naast het werk nog een of twee dagen per week in de schoolbanken te zitten, blijven deze jongeren werken aan hun eigen ontwikkeling. Na die vier jaar kunnen de leerlingen eventueel ook doorstromen naar een plantenteeltopleiding op middelbaar niveau. Daar treffen zij medestudenten aan die eerst een meer algemene vooropleiding hebben genoten. Er zijn diverse MBO scholen die de plantenteeltopleiding boomteeltgericht invullen. Dit zijn Citaverde college in Horst, Prinsentuincollege in Breda, Heliconopleidingen in Helmond en Geldermalsen. Wellantcollege in Boskoop, AOC de groen Welle in Zwolle. Ook op Groenhorstcollege in Velp zitten nog diverse boomkwekers bij elkaar in de klas. Afgestudeerden kunnen in principe een eigen boomkwekerij beginnen. Ook vormt deze middelbare opleiding een prima springplank voor het middenkader bij de grotere boomkwekerijen. Een derde optie is doorstuderen aan een hogere agrarische school.



Het hoger onderwijs leidt op voor managementfuncties in de 'groene' wereld. Afgestudeerden hebben kennis van het assortiment en beheersen hun vreemde talen; twee onmisbare zaken voor Nederland als belangrijkste handelsnatie op het gebied van boomkwekerijproducten. HAS Den Bosch en Venlo, Inholland in Delft en Vientum in Dronten zijn de meest bekende.

Tenslotte kent Nederland de Wageningen Universiteit en Research.

(Wageningen UR). De academisch gevormde onderzoekers van dit centrum dragen met hun fundamentele en praktijkgerichte studies bij tot het succes van de Nederlandse sierteelt, waaronder de boomteelt.

Win/win-situatie

Kenmerkend voor het Nederlandse agrarische onderwijs is de nauwe verwevenheid met het bedrijfsleven. Dit onderwijs wordt landelijk aangestuurd door een overlegorgaan waarin behalve de overheid, ook de werknemers en de werkgevers uit alle agrarische geledingen zitting hebben.

Verder verstrekt het bedrijfsleven op projectbasis opdrachten aan leerlingen en studenten van agrarische opleidingen. Voor zowel de student, de opleidingen als ook voor de bedrijven ontstaat hier een win/win-situatie.



Cursussen maatwerk

Een zoveelste vorm van boomteeltonderwijs vormen de zeer praktijkgerichte cursussen. Het aanbod daarin is enorm. Vaak is zelfs sprake van maatwerk. Leidinggevenden en medewerkers in de boomkwekerijsector kunnen vrijwel continue hun kennis en kunde bijspijkeren.

Informeel leren

Niet alle kennis hoeft te worden opgedaan in de schoolbanken. Veel kennis wordt gewoon opgedaan in de praktijk, tijdens je werk doordingen te lezen, te zien of te doen. Voorbeelden zijn; coaching door een oudere, thema's bespreken in werkoverleg, stagelopen op een ander bedrijf, lidmaatschap van een studieclub, bezoek van beurzen of praktijknetwerken of gewoon het lezen van een vakblad.

Beeldscherm verandert handel in boomkwekerijproducten

Tal van boomkwekerijbedrijven hebben een website. Zij maken daarbij gebruik van de nieuwe mogelijkheden die internet hen biedt op het gebied van de communicatie en e-commerce. Het elektronisch zakendoen in de boomkwekerijsector kent inmiddels vele vormen.



De Nederlandse boomkwekerijsector kent diverse softwareleveranciers die zich hebben toegelegd op deze bedrijfstak. Zij beleveren kwekers met programmatuur op maat. Ook voor de handel in boomkwekerijproducten is speciale software ontwikkeld. De kiem werd al in de jaren '80 gelegd met het Vraag- en Aanbod Registratiesysteem Boomkwekerijproducten (VARB) van de Stichting Beurshal. Dat systeem koppelt vraag en aanbod. Het is in de loop der jaren met gebruikmaking van de moderne communicatietechnieken steeds verder gemoderniseerd. *Anno nu* biedt VARB alle faciliteiten voor het elektronisch zaken doen.

Andere e-commerce diensten in de boomkwekerij worden aangeboden door de bloemenveilingen, particuliere softwareleveranciers en door samenwerkingsverbanden van diverse bedrijven.

Plantscope unieke vraagbaak

Een bijzonder project op het gebied van de automatisering is Plantscope; een gigantische database met afbeeldingen en beschrijvingen van sier- en fruitgewassen. De website www.plantscope.nl biedt de gebruiker accurate wetenschappelijke gegevens, een correcte nomenclatuur met daarbij synoniemen, handelsinformatie inclusief handelscodes, merken- en/of kwekersrechtelijke bescherming, en toepassingsmogelijkheden. Ooit zal dit gigantische bestand met perfect beeldmateriaal nagenoeg alle in de handel zijnde soorten en cultivars omvatten. Daarmee ontstaat een elektronische database die als een referentiekader geldt voor de gehele Nederlandse sierteelt en daarbuiten.

De promotionele waarde van Plantscope is groot. Het is dé catalogus van de totale Nederlandse sierteelt. Zie www.plantscope.nl.

Colofon

De Boomkwekerij in Nederland was tot 2013 een uitgave van Plant Publicity Holland te Boskoop. De brochure kwam tot stand met medewerking van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij.

De tekst en foto's zijn in 2015 geactualiseerd en bijgewerkt door scholingsconsulent Piet Verhoeven.