

Sierteelt en beleid in ontwikkeling

Effecten van organisatorische ontwikkelingen in de sierteelt op het overheidsbeleid

L.G.J. van Horen
J.T.W. Alleblas
J. Bremmer
O. Hietbrink

Projectcode 64246

Juli 2000

Rapport 1.00.10

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Bedrijfsontwikkeling en omgevingsfactoren
- Emissie- en milieuproblematiek
- Concurrentiepositie en de Nederlandse agribusiness; Industrie en handel
- Economie van het landelijk gebied
- Nationale en internationale beleidsvraagstukken
- Bedrijven-Informatienet; Statistische documentatie; Periodieke rapportages

Sierteelt en beleid in ontwikkeling; Effecten van organisatorische ontwikkelingen in de sierteelt op het overheidsbeleid

Horen, L.G.J. van, J.T.W. Alleblas, J. Bremmer en O. Hietbrink

Den Haag, LEI, 2000

Rapport 1.00.10; ISBN 90-5242-597-3; Prijs *f* 27,- (inclusief 6% BTW)

51 p., fig., tab., bijl.

De sierteeltketen is onderhevig aan diverse veranderingen. Zo vindt er in diverse schakels van de keten schaalvergroting plaats. Daarnaast wordt het vizier steeds internationaler gericht, waardoor de sierteelt minder gebonden wordt aan bepaalde regio's. Deze ontwikkelingen hebben gevolgen voor de rol van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer & Visserij (LNV). Deze rapport beoogt meer zicht te geven op de organisatorische ontwikkelingen in de afzetterorganisatie en ketenontwikkeling van de sierteelt en probeert handvatten te bieden voor de beleidsontwikkeling van de overheid om:

- beleid te ontwikkelen om de huidige knelpunten weg te nemen;
- inzicht te geven in welke partners in de keten belangrijk worden voor realisatie van beleidsdoelstellingen;
- bij beleidsvorming rekening te houden met de diversiteit van de bedrijfsorganisatie.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

© LEI, 2000

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
1. Inleiding	11
1.1 Aanleiding, achtergrond	11
1.2 Probleem- en doelstelling	11
1.3 Werkwijze, methode	12
1.4 Opbouw rapport, leeswijzer	12
2. Kenschets van de sierteeltketen	13
2.1 Economische betekenis	13
2.2 Handel (detailhandel, groothandel)	14
2.3 Primaire productie	15
2.4 Toeleveranciers	16
3. Ontwikkelingen in de sierteelt	19
3.1 Schaalvergroting	19
3.2 Ketenvorming	22
3.3 Internationalisatie	26
3.4 Productiesystemen	28
4. Duurzame productie	31
4.1 Inleiding	31
4.2 Water	31
4.3 Bodem	32
4.4 Lucht	32
5. Ruimtelijke ordening	33
5.1 Inleiding	33
5.2 Bedrijfs- en gebiedsniveau	33
5.3 Sectorniveau	35
5.4 Ruimtelijk beleid	36
5.5 Ketenniveau	37
6. Markt	39

	Blz.
7. Aandachtspunten voor toekomstig beleid	41
7.1 Duurzame productie	41
7.2 Ruimtelijke ordening	41
7.3 Markt	42
7.4 Overige (fyto-sanitair, exportbevordering, kwekersrecht enzovoort)	42
7.5 Europese Unie	43
8. Conclusies	44
Literatuur	47
Bijlagen	49

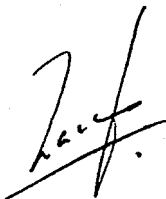
Woord vooraf

De sierteelt wordt steeds belangrijker binnen de Nederlandse landbouw. De sector is volop in ontwikkeling. Zowel in technologie, als in ketenorganisatie doen zich grote veranderingen voor. Deze veranderingen hebben effect op de wijze waarop het overheidsbeleid tot stand komt, hoe het wordt vastgesteld en hoe het kan worden geïmplementeerd. Deze studie tracht aanknopingspunten te bieden voor de overheid voor beleidsvorming, rekening houdend met de organisatorische ontwikkelingen in de sector.

Het onderzoek is uitgevoerd in opdracht van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer & Visserij in het kader van DLO-onderzoeksprogramma 203: Bedrijfsontwikkeling. Namens de opdrachtgever hebben de heren A.S.M. Tabak en F.W.M. Vink het onderzoek begeleid.

Het onderzoek is verricht door L.G.J. van Horen, J.T.W. Alleblas, J. Bremmer en O. Hietbrink. Voor literatuuronderzoek zijn ze daarbij ondersteund door de heer J.J.C.M. Hammerstein. Een bijzonder woord van dank gaat uit naar een aantal betrokkenen uit het bedrijfsleven voor de bereidheid ons te woord te staan. Daarnaast naar de deelnemers aan een workshop uit diverse onderdelen van het Ministerie van LNV. De projectleiding was in handen van L.G.J. van Horen. De verantwoordelijkheid voor de inhoud van het rapport berust bij het LEI.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse

Samenvatting

Deze studie beoogt meer zicht te geven op de organisatorische ontwikkelingen in de afzetorganisatie en ketenontwikkeling van de sierteelt en probeert handvatten te bieden voor de overheid om:

- beleid te ontwikkelen om de huidige knelpunten weg te nemen;
- inzicht te geven in welke partners in de keten belangrijk worden voor realisatie van beleidsdoelstellingen;
- bij beleidsvorming rekening te houden met de diversiteit van de bedrijfsorganisatie.

De methode die gevolgd is, is in eerste instantie het raadplegen van literatuur en statistieken voor een kenschets van de ontwikkelingen. Aan de hand van de kenschets zijn betrokkenen in de sector benaderd over hun visie op de ontwikkelingen in de sector en het overheidsbeleid in het bijzonder. Hierbij is getracht knelpunten te inventariseren die zich voordoen bij de ontwikkeling van organisaties. Tot slot zijn de knelpunten, het huidige beleid en de communicatie daarover tussen de sector en LNV besproken met beleidsmedewerkers van LNV.

Meer dan een kwart van de productiewaarde van de Nederlandse landbouw komt voor rekening van de sierteelt. De bijdrage aan de handelsbalans is bijna 10 miljard gulden. Belangrijke ontwikkelingen in de sector zijn schaalvergroting, ketenvorming, internationalisatie en verandering van productiesystemen.

Schaalvergroting wordt zowel door bedrijfsexterne als door bedrijfsinterne factoren beïnvloed. Belangrijke argumenten voor schaalvergroting zijn: het verlagen van de vast kosten per eenheid product en de verbetering van de (arbeids)productiviteit. Daarnaast kan schaalvergroting wenselijk zijn om inkoopvoordelen te bereiken.

Ketenvorming heeft als voordeel dat kosten worden bespaard omdat het tot efficiëntievoordelen leidt. De informatieoverdracht tussen producenten en afnemers verbetert en vaste relaties bieden mogelijkheden sneller in te spelen op veranderingen in de markt. Essentieel voor ketenvorming is de vraag hoe het keteninkomen verdeeld wordt. Daarnaast brengt ketenvorming afhankelijkheid met zich mee. Toch is de verwachting dat ketenvorming toe zal nemen.

De internationalisatie van de sierteelt is in volle gang. In toenemende mate wordt gekeken naar ter wereld activiteiten als veredeling, vermeerdering, productie en distributie kunnen plaatsvinden. Het betekent ook dat de sector minder gebonden is aan een bepaalde regio en dat de bedrijven die regio's op zullen zoeken waar duidelijke locatievoordelen aanwezig zijn. De productiesystemen veranderen steeds meer onder invloed van veranderingen op de markt.

Voor een drietal beleidsterreinen, te weten ruimtelijke ordening, duurzame productie en markt, is de invloed van de overheid in beeld gebracht. Bij het ruimtelijke ordeningsbeleid is deze invloed in Nederland volop aanwezig, bij de markt is de invloed veel kleiner en gaat het met name om handelspolitieke aangelegenheden (BTW-harmonisatie, invoerrechten EU). De invloed van het beleid op het bereiken van een duurzame productie neemt een tussenpositie

in. Juist op dit beleidsterrein is de invloed echter dalend en wordt de sturing hier overgenomen door detailhandelsorganisaties.

De geschetste ontwikkelingen hebben diverse gevolgen voor de rol van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer & Visserij (LNV). Steeds vaker kunnen beleidsinstrumenten niet apart worden ingezet, maar moeten ze worden ingepast in een groter geheel. Tevens moet worden gekeken naar partners in de sector met dezelfde doelstellingen. Gezamenlijk optreden van overheid en private organisaties kan effectiever zijn. Het is daarom zinvol na te gaan op welke wijze het beleidsinstrumentarium van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij kan worden ingezet. Zeer belangrijk daarbij is communicatie over de doelstellingen van het LNV-beleid. Er is groot verschil van inzicht over de rol die LNV zou moeten spelen volgens sectorvertegenwoordigers en de rol die LNV heeft volgens beleidsambtenaren. Misverstanden hierover belemmeren overleg en besluitvorming over beleidsimplementatie.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding, achtergrond

Een algemene tendens in de agrarische sector is dat de productie steeds meer gaat plaatsvinden in ketens (verticale samenwerking). Binnen deze ketens bevinden zich ondernemingen van veredeling tot finale afzet (grootwinkelbedrijven, detailhandelszaken). De sierteelt vormt geen uitzondering op deze tendens. Onder de sierteelt verstaan we de boomteelt, bloembollenteelt, vaste plantenteelt, snijbloementeelt en potplantenteelt.

Haaks op de verticale integratie zijn er horizontaal sterke concentratietendenzen waar te nemen. Het aantal grootwinkelbedrijven neemt sterk af en hun marktaandeel neemt verder toe. Ook op het terrein van handel vinden fusies plaats en heeft een geringer aantal spelers een steeds groter marktaandeel. Verder zien we grote concentraties bij veilingen. Ook primaire bedrijven worden steeds groter en de productie vindt op minder bedrijven plaats. Uitbreiding van de bedrijven vindt niet alleen binnen Nederland plaats. Een aantal bedrijven kent al nevenvestigingen in het buitenland (zowel binnen als buiten Europa). Daarnaast gaan primaire bedrijven onderling samenwerken in telersverenigingen en of milieucoöperaties of gaan gezamenlijk materiaal of energie inkopen, gezamenlijk sorteren en verpakken of gezamenlijk investeren in bijvoorbeeld wateropslag.

Een voorbeeld waaruit blijkt dat dergelijke ontwikkelingen invloed hebben op de uitwerking van beleid is het volgende: een bepaalde afzetorganisatie wil een HACCP-procedure gaan invoeren voor haar producten. Daartoe eist ze van de toeleverende primaire bedrijven dat deze op bepaalde wijze produceren. Vanuit het gewasbeschermingsbeleid is het wellicht effectiever deze HACCP-procedure te ondersteunen dan nieuwe maatregelen af te spreken middels de Bestrijdingsmiddelenwet.

Vragen die in dit kader spelen zijn: worden de beleidsdoelstellingen moeilijker of gemakkelijker gerealiseerd (denk hierbij aan milieukeur dat een basis biedt voor het beleid in het kader van stimulering van duurzame landbouw)? En welke (nieuwe) aangrijpingspunten voor beleid ontstaan er in de toekomst?

1.2 Probleem- en doelstelling

De studie beoogde meer zicht te geven op de organisatorische ontwikkelingen in de afzetorganisatie en ketenontwikkeling van de sierteelt en probeert handvatten te bieden voor de overheid om:

- beleid te ontwikkelen om de huidige knelpunten weg te nemen;
- inzicht te geven in welke partners in de keten belangrijk worden voor realisatie van beleidsdoelstellingen;
- bij beleidsvorming rekening te houden met de diversiteit van de bedrijfsorganisatie.

1.3 Werkwijze, methode

Om inzicht te krijgen in de verwachte ontwikkelingen op het terrein van organisatie van primaire bedrijven in de sierteelt en in de mogelijke consequenties voor beleid is de volgende werkwijze gevolgd:

- allereerst zijn literatuur en statistieken geraadpleegd voor een kenschets van de ontwikkelingen. Met behulp van deze kenschets van ontwikkelingen zijn betrokkenen in de sector benaderd over hun visie op ontwikkelingen in de sector en op het overheidsbeleid in het bijzonder. Thema's waar vooral aandacht aan wordt besteed zijn markt, duurzame productie en milieu en ruimtelijke ordening. Hierbij is getracht de knelpunten te inventariseren die zich voordoen bij de ontwikkeling van organisaties;
- als volgende stap zijn deze knelpunten, het huidige beleid en de communicatie daarover tussen de sector en LNV besproken met beleidsmedewerkers van LNV;
- tot slot zijn de resultaten in deze rapportage weergegeven.

1.4 Opbouw rapport, leeswijzer

In hoofdstuk 2 wordt een kenschets gegeven van de sierteeltsector. Vervolgens worden in hoofdstuk drie de belangrijkste aspecten weergegeven die in de afgelopen en komende jaren een rol spelen in de ontwikkeling van de sierteelt in Nederland.

In de hoofdstukken 4, 5 en 6 komen vervolgens drie belangrijke beleidsterreinen aan bod. Op welke wijze is het beleid ingericht en welke effecten heeft het gehad? In hoofdstuk 7 wordt getracht op basis van het eerder beschrevene enkele aanzetten te geven die bruikbaar kunnen zijn bij de ontwikkeling van nieuw beleid passend binnen algemene maatschappelijke randvoorwaarden. De conclusies vormen de afsluiting van dit rapport (hoofdstuk 8). Het merendeel van het cijfermateriaal is opgenomen in bijlagen om de leesbaarheid van de tekst te vergroten.

2. Kenschets van de sierteeltketen

De beschrijving en analyse van de ontwikkeling van de sierteelt in de achterliggende periode is om twee redenen van belang. Allereerst vormen de kenmerken en structuren het uitgangspunt voor de toekomst en daarnaast kunnen ontwikkelingen zich opnieuw voordoen.

Dit hoofdstuk richt zich allereerst op de economische betekenis van de sierteelt. Vervolgens worden drie belangrijke schakels in de keten behandeld. Een deel van de onderliggende kengetallen is weergegeven in de bijlagen.

2.1 Economische betekenis

Productiewaarde

De productiewaarde van de totale land- en tuinbouw is sinds 1990 stabiel gebleven op bijna 40 miljard gulden. De productiewaarde van de sierteelt daarentegen is fors gestegen. Het aandeel van de sierteelt in de productiewaarde van de land- en tuinbouw is aldus gestegen van 18% in 1990 tot bijna 26% in 1998 oftewel bijna 10 miljard gulden. Het geeft duidelijk het toenemende belang aan van de sierteelt in de Nederlandse primaire agrarische productie.

Netto toegevoegde waarde

Behalve de productiewaarde is de ontwikkeling van de bruto of netto toegevoegde waarde van groot belang. De netto toegevoegde waarde is het bedrag dat resteert als de non-factorkosten inclusief afschrijvingen van de productiewaarde worden afgetrokken. De non-factorkosten zijn de kosten van grondstoffen en diensten betrokken van andere sectoren, die in het productieproces zijn aangewend. De bruto toegevoegde waarde ontstaat na aftrek van de non-factorkosten van de productiewaarde.

De stijging van de netto toegevoegde waarde is iets minder groot dan de stijging van de productiewaarde. De groei van de sierteelt is dus mede veroorzaakt door een stijging van het gebruik van goederen uit andere sectoren. Niettemin is het aandeel van de sierteelt in de netto toegevoegde waarde van de totale land- en tuinbouw toegenomen van 17% in 1990 tot 23% in 1996. Deze aandelen zijn vrijwel gelijk aan de aandelen van de sierteelt in de productiewaarde. Het betekent dat het aandeel van de factorkosten bij de sierteelt overeenkomt met het gemiddelde aandeel daarvan in de totale land- en tuinbouw.

De bruto toegevoegde waarde van de primaire sierteeltsector bedroeg in 1996 3.716 miljoen gulden. Met nadruk moet worden gesteld dat ook handel en toelevering een aandeel leveren in de toegevoegde waarde van de keten. Juist dit aandeel neemt toe. Volgens Stolwijk & Veenendaal bedroeg het aandeel van de primaire productie in de (bruto) toegevoegde waarde van de sierteeltketen circa 74%. Dat betekent dat de toegevoegde waarde in 1996 bij de toelevering voor de sierteelt ongeveer 1.305 miljoen gulden bedroeg. Gemiddeld voegt de distributie van eindproducten nog zo'n 15% toe aan de toegevoegde waarde van het complex. Op een toegevoegde waarde van ruim 5 miljard gulden voor de sierteelt wordt door de distri-

butie dan nog 750 miljoen gulden toegevoegd, waarmee de toegevoegde waarde van de kolom op 5.775 miljoen gulden uitkomt.

Export- en importwaarde

Naast de productie is ook de handel in agrarische producten in Nederland erg belangrijk. Dat uit zich in grote export- en importhoeveelheden. De exportwaarde is tussen 1990 en 1998 met 70% gestegen. De importwaarde groeit relatief nog iets sterker. Niettemin is de bijdrage van sierteelproducten aan de Nederlandse handelsbalans (exportwaarde minus importwaarde) tussen 1990 en 1998 gestegen van ruim 6 naar bijna 10 miljard gulden. De export van bloemenzaden bedroeg in 1996 75 miljoen gulden, de import 50 miljoen gulden.

De belangrijkste bestemmingen van sierteelproducten zijn Duitsland (42%), Frankrijk (13%), Verenigd Koninkrijk (9%), Italië (4%) en België (4%). De import betreft veel verse snijbloemen en plantgoed/uitgangsmateriaal.

Werkgelegenheid

De werkgelegenheid in de productiekolom sierteelt in enge zin (dus zonder distributie) bedroeg in 1993 ongeveer 55.000 arbeidsjaareenheden (aje). Daarvan bevindt 73% van het arbeidsjaareenheden zich bij de primaire sector, het overige deel bevindt zich bij de toelevering (Stolwijk & Veenendaal, 1995).

In een IKC-LEI studie uit 1997 (Schutte et al.) is de werkgelegenheid in veredeling en vermeerdering in Nederland geraamd op 1.400 personen.

De werkgelegenheid bij veilingen en groothandel bedroeg in 1992 17.000 arbeidsjaareenheden (aje) en bij de detailhandel circa 22.000 aje (Bouman et al., 1994). De werkgelegenheid in de primaire sector kan worden verdeeld naar gezinsarbeid, vaste arbeidskrachten en losse arbeidskrachten. Het aantal vaste arbeidscontracten bij tuinbouwbedrijven in de sierteelt (bloembollen, boomkwekerij en bloemisterij) bedroeg in 1996 circa 3.700. Daarnaast werken er veel medewerkers via een agrarisch uitzendbureau of loonwerkbedrijf in de sector.

2.2 Handel (detailhandel, groothandel)

Aantal bedrijven, bedrijfsgrootte, structuur

Het aantal verkooppunten voor sierteelproducten neemt af. Vooral het aantal kleine zelfstandigen daalt. Het aandeel van filiaal- en franchisebedrijven wordt groter. Nieuwe vormen van elektronische informatie-uitwisseling gaan een rol spelen. De mogelijkheden om kennis te nemen van consumentengedrag (ECR), nemen toe. Dit stelt producenten, groothandelaren en exporteurs beter in staat de informatie van de consument en detailhandel om te zetten in marketingconcepten.

Het aantal winkelformules met een 'groene warenhuis'-concept neemt toe. Steeds meer zullen deze detaillisten aanvullende dienstverlening toevoegen aan hun assortiment (ontwerp, aanleg, onderhoud bedrijfstuinen enzovoort). Gemak staat voorop. Belangrijk binnen dit concept is de combinatie van de verkoop van de diverse sierteelproducten bloemen, planten, bomen en bollen.

Het aandeel van tuincentra in de consumptieve bestedingen aan bloemen en planten is gestegen van 5% in 1990 naar 7% in 1994. De gemiddelde besteding per tuin bedraagt 400 tot 500 gulden per jaar.

De handel in sierteeltproducten bestaat uit handel in snijbloemen, potplanten, uitgangsmateriaal, bloembollen en boomkwekerijproducten. Er zijn twee bedrijfsschappen die zich met de handel in sierteeltproducten bezighouden, te weten het bedrijfsschap voor de groothandel in bloemkwekerijproducten en het bedrijfsschap voor de groothandel in bloembollen en boomkwekerijproducten.

In 1998 waren 1.368 exporteurs bij het bedrijfsschap voor de groothandel in bloemkwekerijproducten geregistreerd, waarvan 763 bedrijven met een omzet groter dan 1 miljoen gulden. Het aantal exporteurs van snijbloemen bedroeg 1.083, dat van potplanten 954. Het aantal exporteurs van uitgangsmateriaal voor snijbloemen bedroeg 81 en het aantal exporteurs van planten 102. De laatste jaren vindt door fusies en overnames (concernvorming) een behoorlijke schaalvergroting plaats.

De exporteurs van bloembollen en boomkwekerijproducten zijn sinds 1996 verenigd in het bedrijfsschap voor de groothandel in bloembollen en boomkwekerijproducten, ontstaan door een fusie van de bloembollenhandel (BvBBH) en de plantenhandel (BvPH). Vanwege de sterke verbreding van het assortiment in verband met de behoefte om jaarrond aan te kunnen bieden was het samengaan van de organisaties voor de hand liggend. De leden bestaan uit 475 groothandelaren in bloembollen, waarvan 50% ook in boomkwekerijproducten handelt en 730 groothandelaren in boomkwekerij waarvan niemand in bloembollen handelt.

Rentabiliteit

Uit bedrijfsvergelijkend onderzoek van het bedrijfsschap voor de groothandel in bloemkwekerijproducten bleek in 1998 een bedrijfsresultaat voor belastingen van 3% van de omzet. Na belastingen kwam het bedrijfsresultaat op 2% van de omzet. De brutowinst voor belastingen bedroeg aldus 141.300 gulden per persoon. Gemiddeld zijn daarbij enige verschillen waar te nemen tussen de verschillende typen groothandel.

2.3 Primaire productie

Aantal bedrijven, bedrijfsgrootte, structuur

Het aantal primare productiebedrijven met sierteelt is tot op heden slechts in geringe mate gedaald. Het aantal glasbloemenbedrijven bedroeg in 1998 circa 5.500 tegen ruim 5.400 in 1985. Het aantal bloembollenbedrijven daalde van 2.780 in 1985 naar 2.276 in 1998. Het aantal boomkwekerijen daarentegen steeg in dezelfde periode van 2.402 naar 2.488 en het aantal overige bloembedrijven steeg van 638 naar 657 bedrijven (zie bijlage 6).

Het gemiddelde areaal per bedrijf is wel stijgende. De primaire productiebedrijven hebben dus kunnen uitbreiden zonder dat hun aantal daalde. Een toegenomen marktvraag (export) was daarvoor de reden.

Rentabiliteit, ondernemersinkomen, besparing

In tabel 2.1 is de gemiddelde rentabiliteit weergegeven voor vier onderdelen van de sierteelt in Nederland. Daaruit blijkt zowel dat er tussen de verschillende deelsectoren een ander ren-

tabiliteitsniveau wordt behaald als dat tussen verschillende jaren de rentabiliteit schommelt. Daarnaast moet worden opgemerkt dat de economische ontwikkeling per gespecialiseerd bedrijf sterk wisselend is. Rond het gemiddelde getal doet zich dus een grote spreiding voor. De verschillen tussen bedrijven worden door verschillende factoren veroorzaakt. Deze factoren hebben deels betrekking op het bedrijf, zoals bedrijfsomvang, gewas- en rassenkeuze en deels op de ondernemer.

Tabel 2.1 Gemiddelde bedrijfsresultaten uitgedrukt als nettobedrijfsresultaat als percentage van de kosten van het glassnijbloemen-, pot- en perkplanten-, bloembollen- en boomkwekerijbedrijf

Jaar	Glassnijbloemen	Pot- en perkplanten	Bloembollen	Boomkwekerij
1994	94	97	105	88
1995	90	97	105	89
1996	95	99	91	95
1997	99	104	97	94
1998	102	99	104	90

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

Solvabiliteit

De solvabiliteit is enerzijds afhankelijk van de besparingen, anderzijds van de ontwikkeling van het vreemd vermogen. Bij de glasbedrijven schommelt de solvabiliteit rond de 50-55%, bij de bloembollenbedrijven is de solvabiliteit bijna 70% en bij de boomkwekerijbedrijven circa 80% (zie bijlage 7). Ook hierbij geldt dat zich een enorme spreiding voordoet rondom dit gemiddelde.

2.4 Toeleveranciers

Plantaardige productiemiddelen

De sector plantaardig uitgangsmateriaal in de sierteelt omvat de veredeling, de vermeerdering en de handel van zaden, jonge planten, bollen en knollen als uitgangsmateriaal voor de commerciële tuinbouw. Dit uitgangsmateriaal kan zowel vegetatief (stek, weefselkweek) als generatief (zaad) worden vermeerderd.

De afzet van uitgangsmateriaal door Nederlandse bedrijven laat een gestage groei zien. De totale omzet in uitgangsmaterialen voor de bloemisterij (zonder bloembollen en boomkwekerij) wordt geschat op 1 miljard gulden, waarvan 313 miljoen export (VGB, 1998). Daarbij zijn de royalty-inkomsten, die een steeds belangrijker onderdeel vormen in de bedrijfsvoering, niet in beschouwing genomen.

Er zijn momenteel circa 50 veredelingsbedrijven actief (inclusief zaadveredeling en rozen/vaste planten), waarvan er ongeveer 10 deel uitmaken van grote internationale concerns (Schutte et al., 1997). Ongeveer honderd in Nederland gevestigde bedrijven nemen circa 70% van de productie van uitgangsmateriaal voor hun rekening. Jaarlijks zien circa 800 nieuwe snijbloemensoorten het licht en enkele honderden nieuwe/verbeterde (pot)plantenrassen.

De toeleveranciers staan, net als de sierteelt als geheel, onder toenemende invloed van internationale ontwikkelingen op tuinbouwgebied. Wijzigingen in productie en afzet, research & ontwikkeling, maatschappelijke opvattingen en economische omstandigheden werken door naar de toelevering. Met name de financiering van Onderzoek & Ontwikkeling vereist bij de veredelingsbedrijven een duidelijke strategie omtrent het op de markt brengen van nieuwe veredelingsproducten. Steeds vaker vindt dat plaats middels exclusieve contracten met primaire bedrijven.

Duurzame productiemiddelen

De toelevering van duurzame en vlottende productiemiddelen is van veel verschillende typen bedrijven afkomstig. Allereerst zijn de (kassen)bouwbedrijven te onderscheiden. Uit het aantal jaarlijkse aanvragen naar een bouwvergunning blijkt dat de vraag naar nieuwbouw of vervanging erg wisselvallig is. Om in deze cyclische markt toch te kunnen blijven opereren proberen sommige bedrijven te exporteren, andere gaan diversificeren (tuincentra en dergelijke), weer andere nemen ook installaties (met de vervangings- en onderhoudsinvesteringen) op in hun productenpakket. In totaal zijn in Nederland circa 40 hoofdaannemers in de kassenbouw actief. Het areaal dat jaarlijks wordt gebouwd door deze bedrijven bedraagt gemiddeld 400-600 ha in Nederland en 200 ha in het buitenland. Een zeer grove schatting van de totale omzet is 320 miljoen gulden, waarvan 80% in Nederland wordt behaald (Van Meijl et al., 1999).

Een tweede groep bedrijven zijn de installatiebedrijven. Daarbij handelt het om schermen, verwarming (en koeling), watertechniek en elektronica. De markt is iets minder wisselvallig dan bij kassenbouw omdat een deel van de werkzaamheden ook onderhoudswerk bevat.

De derde categorie bedrijven met duurzame productiemiddelen zijn machinebouwers voor sorteermachines, rooimachines, bosmachines, pelapparatuur en dergelijke. De aanschaf van deze apparatuur is vaak afhankelijk van de loonkostenontwikkeling omdat het merendeel van deze machines bedoeld is voor het verhogen van de arbeidsproductiviteit.

Vlottende productiemiddelen

De belangrijkste vlottende productiemiddelen zijn gewasbeschermingsmiddelen, substraten, meststoffen en verpakkingen. Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen in 1992 en 1995 is weergegeven in tabel 2.2.

Tabel 2.2 *Gebruik van gewasbeschermingsmiddelen in de sierteelt (in kg actieve stof)*

Sector	1992	1995
Bloemen onder glas	119.300	133.682
Bloembollen	576.000	787.427
Boomkwekerij	62.200	58.966
Totaal	757.500	980.075

Bron: CBS, Gewasbescherming in de land- en tuinbouw, 1992 en 1995.

Het areaal snijbloemen onder glas met substraatteelt bedroeg in 1996 circa 1.100 ha (600 ha bij roos, 200 ha bij gerbera, 200 ha bij cymbidium en 100 ha bij overige snijbloemen). Voor de nabije toekomst wordt een stijging verwacht naar 1.400 ha. Bij potplanten zal de substraatsamenstelling nog gericht zijn afgestemd op het gewas. Voor het substraat komen veen, kokos, puimsteen en andere substraten in aanmerking.

3. Ontwikkelingen in de sierteelt

3.1 Schaalvergroting

Uit onderzoek is gebleken dat schaaleardeffecten een belangrijke stimulans kunnen zijn voor bedrijfsvergroting. Onder schaaleardeffecten verstaan we de verschillen in opbrengsten en kosten die met de bedrijfsomvang samenhangen. Technische ontwikkelingen leiden vaak tot een toename van de bedrijfsomvang en hebben invloed op de schaaleardeffecten. De kosten van arbeid en duurzame productiemiddelen (glasopstanden, gebouwen, machines) tonen een sterk verband met de bedrijfsomvang. Schaaleardeffecten met betrekking tot arbeid worden veroorzaakt doordat de arbeidsbezetting niet evenredig toeneemt met de bedrijfsgrootte. In de kosten van grond, verwarming en overige inventaris zijn over het algemeen geen schaaleardeffecten aanwezig (Beseling, 1992).

In de praktijk is gebleken dat de schaalvergroting niet altijd vanzelfsprekend is. Bedrijfseconomisch rationeel gedrag van ondernemers is door diverse oorzaken vaak moeilijk realiseerbaar. Er zijn tegenkrachten van economische, sociale of psychologische aard aanwezig die de groei van bedrijven vertragen. Ook kunnen ze te maken hebben met de sociaal-geografische structuur van gebieden.

Glastuinbouw

Schaaleardeffecten in de glastuinbouw gaan vaak samen met een veranderde vorm van de bedrijven. Als richtlijn voor optimale aanwending van productiemiddelen kan globaal aangehouden worden dat de bedrijven zo vierkant mogelijk moeten zijn. Bij (zeer) grote bedrijven kan dat effect ook bereikt worden bij een bepaalde rechthoekigheid. Binnen die rechthoekigheid kunnen een aantal vierkante compartimenten aangebracht worden die elk als een optimale bedrijfsunit kunnen functioneren.

Een gunstige lengte-breedteverhouding leidt tot een relatief lage input van duurzame productiemiddelen, arbeid, grond- en hulpstoffen en energie. Zo is het energieverbruik bij een lengte-breedteverhouding van 6 : 1 ruim 5% hoger dan bij een verhouding van 1 : 1. Voor een rationele aanwending van arbeid spelen vormverschillen zoals hier aangegeven een belangrijke rol. Bedrijven smaller dan 80 meter verkeren vrijwel altijd in een nadelige positie. Daarnaast kan groei van de bedrijven verklaard worden door een veranderde brutonettoverhouding. Dat is de verhouding tussen de werkelijke oppervlakte glas (netto) en de kadastrale oppervlakte (bruto) van het bedrijf. De grotere omvang van de bedrijven is voor een deel toe te schrijven aan de noodzaak tot een naar verhouding grotere oppervlakte voor voorzieningen (bassin, centrale werkruimte, parkeergelegenheid, intern transport, woon- en leefruimte). Bij bedrijven beneden de 1 ha is die verhouding aanzienlijk lager dan bij bedrijven tussen de 1 en 5 ha. De verschillen kunnen oplopen tot 25% van de oppervlakte.

Voor schaalvergroting in de glastuinbouw is dus een aantal goede argumenten te noemen. Een visie op groei van de bedrijfsomvang moet echter genuanceerd worden. Er dient rekening gehouden te worden met de praktische (on)mogelijkheden en met een bedrijfscul-

tuur die slechts langzaam verandert. Verder spelen de herstructureringsmogelijkheden van oude glastuinbouwgebieden, marktontwikkelingen en de internationale concurrentiekracht een rol van betekenis. Op ondernemersniveau staan bovendien de verschillen in individuele doelstellingen garant voor een relatief grote diversiteit in bedrijfsomvang. Samengevat kan gesteld worden dat de autonome ontwikkelingen vaak in een andere richting wijzen dan de economisch meest gewenste ontwikkelingen.

Opengrondssierteelt

Een deel van de argumenten die gelden voor de glastuinbouw zijn ook valide in de opengrondssierteelt. Daarnaast geldt dat bij grotere bollenbedrijven gemakkelijker enige vruchtwisseling kan worden toegepast. Het teeltplan van een groter bedrijf is breder en kan gemakkelijker worden uitgebreid met lelie, iris en gladiool. Voor de toekomst kan een groter bedrijf ook beter uit de voeten met de regulering grondontsmetting. Een deel van het areaal wordt dan beteeld met akkerbouwgewassen of grasland. Een andere vorm van schaalvergroting bij bloembollenbedrijven is het (tijdelijk) bijhuren van grond. De mogelijkheden om de schaalvergroting te realiseren zijn sterk wisselend. In de kop van Noord-Holland is dit gemakkelijker dan in Kennemerland en de Bollenstreek (Mulder et al., 1996).

Voor opengrondsbloemenbedrijven met eenjarige teelten wordt een uitbreiding van het areaal verwacht. Investeringskosten in koelruimte, rolkassen en de hoogte van de afzetkosten zijn argumenten die ook bij deze bedrijven gebruikt worden ter rechtvaardiging van schaalvergroting.

In de boomteelt is schaalvergroting eveneens gaande, maar verschilt de mate waarin nogal per type bedrijf. Vooral bedrijven met bos- en haagplantsoen en de laanbomenteelt groeien sterk in omvang.

Bundeling van activiteiten

Door bundeling van activiteiten of voorzieningen van verschillende bedrijven zijn ook voordelen te behalen. Het gaat daarbij bijvoorbeeld om gezamenlijke inkoop, diensten van derden, gemeenschappelijke hulpmiddelen (sorteermachines, transportmiddelen, energievoorziening, watergebruik). De voordelen van schaalgrootte hoeven dus niet altijd te worden toegerekend aan de individuele bedrijfsomvang. Een groep kleinere bedrijven is ook in staat om bij een juiste organisatie of onder bepaalde voorwaarden vrijwel dezelfde voordelen op de aangeduide gebieden te behalen als een groot bedrijf. Er is een verdere toename van dergelijke organisatorische voordelen te verwachten omdat steeds meer bedrijven zich op dit gebied actiever manifesteren. Deze ontwikkeling wordt geïllustreerd door telersverenigingen die naast hun gezamenlijke manifestatie aan afzetzijde ook steeds vaker een gezamenlijke inkoop van tuinbouwbenodigdheden organiseren (verpakking, substraat, biologische bestrijding enzovoort).

Voordelen aan de verkoopkant hebben in relatie tot de bedrijfsomvang ook een divers karakter. De verkoop wordt steeds vaker door rechtstreeks contact met afnemers geregeld. Grote bedrijven hebben daar ogenschijnlijk voordeel bij. In de praktijk organiseren ondernemers zich echter in telersverenigingen. Bij een goede opzet en organisatie van de activiteiten van die verenigingen zullen kleinere bedrijven bij de afzet waarschijnlijk dezelfde voordelen kunnen behalen als de grote bedrijven.

Tegenkrachten

Het proces heeft naast economische prikkels ook belangrijke financiële, sociale en geografische aspecten die voor de individuele besluitvorming van ondernemers van belang zijn en die essentieel zijn voor het karakter van de autonome ontwikkelingen:

- zo zal de toename van financieringslasten die samenhangt met de groei van de bedrijven onbelemmerde doorgroei van bedrijven kunnen vertragen. Voorwaarde is in ieder geval dat de solvabiliteit van groeiende bedrijven op peil moet zijn. Gebleken is dat vooral na de slechte jaren 1992/'93 hier relatief grote invloed van uitging. De solvabiliteit in de opengrondssectoren (bloembollen, boomteelt) is meestal minder een belemmering voor schaalvergroting dan de solvabiliteit bij glasbloemenbedrijven;
- uit onderzoek is gebleken dat slechts 20% van de ondernemers in de glastuinbouw topresultaten nastreeft, 50% gemiddelde economische resultaten nastreeft en 30% overwegend sociale doelstellingen heeft (Alleblas, 1988). Veel ondernemers prefereren een goed arbeidsklimaat of een passend gezinsleven boven groei van het bedrijf;
- telers vinden kostprijsverlaging door schaalvergroting niet altijd zaligmakend (Vakblad Bloemisterij, 1996(28)). De gunst van de consument kan ook afgedwongen worden door hoge kwaliteit van het product. Met name de toekomstige milieubewuste consument is gevoelig voor schone producten van hoge inwendige kwaliteit;
- de relatief trage herstructurering van oude glastuinbouw-, bloembollen- of boomteeltgebieden beperkt de groei van de bedrijfsomvang. De gebondenheid aan de streek en de sociale contacten vormen een rem op de verplaatsing van de bedrijven. Verder speelt politieke besluitvorming een rol. De daaruit voortkomende lage grondmobiliteit in de oude centra zal bedrijfsvergroting in overdrukgebieden in belangrijke mate reduceren;
- de grond in de Bollenstreek, Kennemerland en het gebied rondom Boskoop is schaars waardoor de prijzen fors stijgen. De noodzaak tot schaalvergroting van de zandbedrijven enerzijds en de beperkingen aan ontginning voor bollengrond anderzijds maakt dat er schaarste is aan geschikte zandige bollengrond. Bij aankoop van grond aldaar is een rendabele bedrijfsvoering moeilijk te realiseren. Kleine bedrijven kiezen vaak voor een nog verdergaande intensivering van de bedrijfsvoering zoals omschakeling naar vastplantenteelt.

Schaalvergroting lijkt echter bedrijfseconomisch noodzakelijk. De daarmee samenhangende mogelijkheid van kostprijsverlaging is nodig om de concurrentiepositie te handhaven. Al met al zijn er duidelijke signalen dat de groei van de omvang per bedrijf door zal gaan. Die groei komt deels tot stand door technische ontwikkelingen en door een veranderde ondernemerscultuur en kan zowel plaatsvinden bij bulkproducten als bij de teelt van specialiteiten.

Het aantal gezinsbedrijven in de traditionele betekenis van het woord, waarbij het ondernemersgezin (met één of twee vaste arbeidskrachten) het bedrijf runt, zal afnemen. Die afname zal echter niet veel groter zijn dan de afname in het verleden. Verzakelijking van relaties zal die ontwikkeling stimuleren. Op langere termijn zullen vele kleine bedrijven niet in staat zijn om de noodzakelijke investeringen die met bedrijfsvergroting en milieueisen samenhangen, op te brengen.

Er kan geconcludeerd worden dat de groei van de bedrijfsomvang door zal zetten. Het tempo waarmee de groei zich zal voordoen, is echter vooral afhankelijk van de invloed van tegenkrachten.

In de bedrijvenstructuur zal een grotere splitsing op gaan treden tussen grootschalige ondernemingen die zich overwegend richten op (gestandaardiseerde) bulkproducten en kleinschalige ondernemingen die zich overwegend richten op specialiteiten.

Omdat de schaafeffecten bij een glasbedrijf bij een omvang van 2 à 3 ha voor het grootste deel zijn binnengehaald (Alleblas en Mulder, 1997), is het voor de hand liggend om te veronderstellen dat grote glasbedrijven compartmentsgewijs gestructureerd zullen worden.

In 2005 is nog steeds 30% van de bedrijven kleiner dan 1 ha; 5% van de bedrijven is groter dan 5 ha. De eerste groep heeft een aandeel in het totale glasareaal van ongeveer 5%; de tweede groep van 25 à 30%. Het grootste aandeel van de productie wordt geleverd door bedrijven tussen 3 en 5 ha. In deze klasse valt 20 à 25% van de bedrijven; het aandeel in het glasareaal van deze groep bedraagt 35 à 40%. Het productiepotentieel van de groep bedrijven tussen 1 en 3 ha is iets kleiner (30 à 35%) (Alleblas, 1996).

Bij de bollenbedrijven wordt een sterke daling van het aantal bedrijven met minder dan 8 ha verwacht. De gemiddelde bedrijfsgrootte neemt daardoor sterk toe. Als gevolg van verscherpte milieuwetgeving wordt een snelle afname van het aantal kleine bedrijven verwacht (Mulder et al., 1996).

3.2 Ketenvorming

De Nederlandse tuinbouw van de 21ste eeuw zal zich steeds meer kenmerken door intensieve vormen van samenwerking. Aan de vele horizontale samenwerkingsvormen, met name bij de veilingen, zal in de toekomst een nieuwe dimensie van (verticale) samenwerking worden toegevoegd. Het gaat daarbij om de samenwerking van de opeenvolgende schakels in de bedrijfskolom. Die vorm van (keten)samenwerking is bij de toenemende internationalisering pure noodzaak geworden. De mogelijke samenwerkingsvelden zijn onder andere te traceren via de handel en de export. Daarnaast zijn buitenlandse investeringen in productie, distributie en kenniscentra eveneens noodzakelijk.

De laatste jaren zijn vooral telersverenigingen sterk in opkomst. Individuele telers zullen zich steeds meer verenigen in coöperatieve telersverenigingen, die zoveel mogelijk aanbod per ras, soort of kleur bundelen. Ze geven meerwaarde aan hun product en zorgen ervoor dat hun product langs de kortste route de markt bereikt.

Deze telersverenigingen zullen in de toekomst meer overleg plegen over internationale product(ie)ontwikkelingen met toeleverende bedrijven en leveranciers van uitgangsmateriaal. Productiebedrijven zullen in de 21ste eeuw ook aanzienlijk groter zijn dan nu, samenwerken en internationaliseren.

Over de aansturing van de nieuwe samenwerkingsvormen was tot voor kort niet zo veel bekend. Dat was dan ook de aanleiding voor de overheid om samen met het bedrijfsleven en enkele belangrijke kennisinstituten de Stichting AKK (Agro Keten Kennis) op te richten en nu verder te gaan met KLICT (Kennis van Logistiek en Informatie- en Communicatie Technologie).

In deze paragraaf zal verder ingegaan worden op enkele aspecten van toekomstige ketenvorming. Aspecten als duurzaamheid, marktstrategie, eisen aan ketens, ketensturing, -samenwerking en regie zijn daarbij van belang. Omdat ketenvorming de nationale grenzen

ontstijgt, vertoont de in de volgende paragraaf beschreven 'internationalisering' onvermijdelijk enige overlap met de in deze paragraaf behandelde ketenvorming.

Ketensamenwerking en -sturing

Een keten kan worden omschreven als een aaneengeschakelde opeenvolging van activiteiten van 'bindende' betrekkingen tussen degenen die de activiteiten verrichten. Ketensturing is in dit verband richting geven aan de activiteiten die samenhangen met die 'bindende' betrekkingen. De tuinbouw zal in de 21ste eeuw een markt- en kennisgedreven sector zijn. Het staat vast dat 'markt en technologie' de drijvende krachten van de ontwikkelingen binnen de keten zullen zijn. De markt die om een specifiek product met bepaalde eigenschappen vraagt, zal vanuit de productie worden bediend. Een product dat goed scoort in de markt zal een trekkracht in de keten veroorzaken (De Boon, 1997).

Om het onvoorspelbare patroon van gedifferentieerde markten te kunnen volgen, zal er sprake moeten zijn van samenspel tussen alle schakels van de keten. Dit zal een sterk gedifferentieerd patroon in de ketenvorming tot gevolg hebben. Elke afnemer heeft een eigen verzameling van ketens. Het is te verwachten dat een technologie, een specifieke variëteit, een specifiek marktsegment uit concurrentieoverwegingen zo lang mogelijk zal worden afgeschermd. Dit leidt logischerwijs tot meer gesloten ketenconcepten, mede afhankelijk van de concurrentiekrachtverhoudingen. Als gevolg daarvan is het waarschijnlijk dat zich daarmee in feite twee concepten aftekenen. Het concept waarbij het doel is de markt zo goed mogelijk te volgen en daarnaast het concept waarbij het doel is zo snel mogelijk een zo groot mogelijke markt te creëren (De Boon, 1997).

Ketenmodellen

Vanuit het perspectief van de producent van sierteeltproducten is er de afgelopen jaren als gevolg van de veranderde maatschappelijke ontwikkelingen en het daaraan gekoppelde veranderde consumentengedrag een duidelijk onderscheid ontstaan in twee verschillende marktmodellen. Enerzijds zien we het 'open-ketenmodel' en anderzijds het 'gesloten-ketenmodel' (Van der Salm, 1997).

Het eerste model is traditioneel te noemen; in essentie concentreert de producent zich hier volledig op zijn positie van eerste schakel in de keten. Hij gedraagt zich als concurrent op een generieke markt in volledige mededinging. In het gesloten-ketenmodel daarentegen richt de producent zich nadrukkelijk op specifieke marktsegmenten (met name het grootwinkelbedrijf) en de bijzondere wensen die daarmee samenhangen. Dit geeft hem de mogelijkheid zijn product meer geschikt te maken voor deze segmenten en aldus toegevoegde waarde te creëren. In de sierteeltmarkt is de verwachting gerechtvaardigd, dat beide modellen in de komende jaren van betekenis zullen blijven. Bloemen, bloembollen, bomen en planten kennen immers in de totale markt een veelheid van toepassingen. Niettemin is het waarschijnlijk dat, als gevolg van de maatschappelijke ontwikkelingen, het gesloten-ketenmarktmodel, gericht op grote winkelorganisaties en gedreven door de vraag vanuit deze grootwinkelbedrijven, relatief steeds belangrijker zal worden (Van der Salm, 1997).

Merkenbeleid

Keteninitiatieven worden in de praktijk vaak vertaald naar merkenbeleid. Aan ketenontwikkelingen zijn aldus bijna vanzelfsprekend merken en keuren verbonden in diverse schakels in

de bedrijfskolom. Zo passen veilingen bijvoorbeeld een keur toe op de veilingvoorschriften voor product en verpakking. MPS is een milieukeur dat zich hoofdzakelijk richt op de groothandel. Het Milieukeur richt zich op de consument en gaat daarmee duidelijk verder dan MPS. Het milieukeurmerk EKO is gericht op de gehele keten van producent tot consument.

Naast de genoemde keuren zijn er nog de nodige handels- en producentenmerken. Daartoe kunnen onder andere gerekend worden de merken die bij supermarkt Albert Heijn vallen onder 'gecontroleerde teelt'. Voorbeelden van merken van producentengroepen zijn: 'Excellent plants' van de Verhaargroep; 'Sir Henry' van de meststoffenleverancier Lirika uit België; het regiomerk 'Remosa' van Limburgse telers. Bij boomkwekerijproducten zijn merken gekoppeld aan de naam van de afzetorganisatie (Intratuin, Willemse). Bij bloembollen is nauwelijks sprake van merken.

Het gehele productieproces tracht men te vangen in bijvoorbeeld ISO-aanduidingen of door de naam van de telersvereniging aan het product te verbinden ('Top Quality Anjers'). Al met al kan geconcludeerd worden dat er voor de sierteeltproducten een rijk scala aan onderscheidende merken en keuren in omloop is, gericht op één of meerdere schakels in de bedrijfskolom.

Het merken en keurenbeleid is echter nog steeds in ontwikkeling. Doel is steeds om het product een plaats op de markt te laten veroveren. Voor alle initiatieven ten aanzien van merken en keuren geldt dat het succes ervan bepaald wordt door wat de consument (supermarkt of detailhandel) er mee doet. Gesteld kan worden dat MPS breed wordt gedragen, Milieukeur is op dit ogenblik nog voor een kleine groep, maar die is groeiende. EKO is nog van weinig betekenis (Oprel, 1998).

Ketenstrategie vereist

Om ketenvorming succesvol te laten verlopen, zullen aan die vorming op zich de nodige eisen worden gesteld. Tot die eisen behoren onder andere efficiëntie, toegevoegde waarde, kwaliteitsbeoordeling, reactievermogen en coöperatie. Het is in de toekomst ondenkbaar dat er producten geleverd worden die niet meer precies voldoen aan wensen van klanten. Om succes te garanderen zijn visie en een ketenstrategie vereist. Veranderingsprocessen verlopen over het algemeen traag en zullen goed moeten worden begeleid (geïnitieerd en uitgevoerd).

Het is noodzakelijk een ondersteunend instrumentarium te ontwikkelen. Dat instrumentarium heeft betrekking op organisatorische vaardigheden, informatie- en communicatiesystemen, relatiebouw en systemen om prestaties en beloningen te meten. Een gebrek aan leiderschap en managementvaardigheden, culturele verschillen tussen partijen en weerstand tegen veranderingen belemmeren de samenwerking. Volgens De Boon zijn vertrouwen, commitment en geloof dat door verticale samenwerking de concurrentiekracht aanzienlijk vergroot kan worden een absolute noodzaak (De Boon, 1997).

Duurzame ketens

De complexiteit van de ketenvorming wordt volgens velen versterkt doordat de logistieke stromen ingewikkeld zijn en doordat er hoge eisen gesteld worden aan de kwaliteit van de producten. Hoewel er grote vorderingen zijn gemaakt in het onderzoek op het gebied van de integrale goederenstroombesturing kan zeker nog niet worden geconcludeerd dat onderzoek naar dit onderwerp niet of minder nodig zou zijn. Integendeel, er bestaan nog vele belangrijke uitdagingen in het onderzoek die hun prioriteit aan de praktijk ontleen. Te denken valt aan

het vinden van logistiek besturingsconcepten die het mogelijk maken om zowel in kosten als in kwaliteit optimaal in te spelen op steeds meer gefragmenteerde markten. Hierbij is in de agrarische sector ook nog de handicap aanwezig van onregelmatige en onzekere aanlevering van de grondstoffen (Van Beek, 1997).

Voor een integrale duurzame benadering liggen de kansen vooral in het beter voldoen aan de steeds verfijnder wordende eisen van afnemers, inclusief de groeiende behoefte aan informatie over de voorgeschiedenis van de aangeboden producten, almede in kostenbesparingen die voor een goed onderlinge afstemming van de activiteiten van de verschillende bedrijven haalbaar zijn. Problemen daarbij zijn:

- toenemende tijdsdruk op de keten, distributie van bederfelijke producten over grote afstanden, lange veiltijden en congestie op de wegen;
- aanwezigheid van veterinaire en fytosanitaire belemmeringen voor producten op weg naar de markt;
- onvoldoende bereidheid tot echte samenwerking in de keten (strategische allianties);
- toenemende noodzaak voor efficiëntie en effectieve ketens vanwege de sterk toenemende internationale concurrentie.

Een aandachtsgebied wordt dus gevormd door omgevingseffecten van logistieke handelingen. Het gaat hierbij vooral om de milieueffecten (energie, verpakkingen, afval en resten van producten of productiemiddelen), vaak weergegeven met het begrip duurzaamheid. Wat duurzame logistieke processen zijn, moet echter nog goeddeels worden omschreven. Belangrijk is hoe duurzaamheid wordt gedefinieerd: vanuit de visie dat het proces in de toekomst mogelijk moet blijven, vanuit de beleidsmaatregelen van de overheid of vanuit de wensen van de consument (Van Beek, 1997).

Zelfsturende ketens en ketenregisseur

In de toekomst ontstaat een beeld dat veredelingsbedrijven, telersgroeperingen, handelaren, verwerkers en distributeurs in vele ketens met elkaar samenwerken. Volgens velen zullen deze ketens zelfsturend zijn. Dat gebeurt via contractuele relaties en ondersteunende informatie en communicatietechnologie.

Afhankelijk van de situatie mag er van worden uitgegaan dat één van de actoren de dominante drijvende kracht zal zijn. Voor de totstandkoming van deze ketens zal een activerende, stimulerende rol weggelegd kunnen zijn voor een ketenregisseur. Deze moet barrières wegwerken en de weg banen naar een goede onderlinge verstandhouding (De Boon, 1997).

Een echte ketenregisseur ontstaat op basis van de door hem geleverde toegevoegde waarde aan de samenwerking tussen de partners. Natuurlijk leiderschap is nodig om de ketensamenwerking goed te laten functioneren. Bedacht dient echter te worden dat in veel ketens op verschillende niveaus leiderschap van de partners nodig is.

Een goede beheersing van logistieke processen in ketens mag niet los gezien worden van de mogelijkheden van elektronische communicatie. Belangrijk hierbij zijn de beschikbaarheid en het acceptatieniveau van de technologie en de bereidheid van alle schakels om relevante logistieke informatie uit te wisselen. Conclusie is dat een verdere invoering van Informatie- en Communicatietechnologie de bedrijfsvoering tussen de schakels in de keten zal

'vereenvoudigen' (onder andere: voorraadposities, aanbod- en vraagprognoses) (Van Beek, 1997).

3.3 Internationalisatie

De Nederlandse sierteelt is reeds lang op de export gericht. Daarom is een internationalisatiestrategie niet nieuw voor de sector. De aard van deze strategie is inmiddels veranderd en deze zal in de toekomst verder veranderen. Grotere openheid van internationale markten, respectievelijk betere internationale faciliteiten op het gebied van logistiek en communicatie intensiveren de internationale concurrentie. De Nederlandse sierteelt kan niet meer volstaan met reageren op bestaande concurrentie, maar moet ook anticiperen op mogelijke toekomstige concurrentie. Om deze concurrentie het hoofd te kunnen bieden moet niet alleen de concurrentiekracht in bestaande markten worden versterkt, maar moeten ook nieuwe markten worden ontwikkeld, zoals Oost-Europa en het Verre Oosten (Meulenberg, 1997).

De drie marktregio's

De sierteeltmarkt heeft zich de afgelopen jaren in snel tempo ontwikkeld van een lokale (EU-markt) naar een internationale en zelfs mondiale markt. Gesteld kan worden dat er macro-economisch gezien sprake is van drie marktregio's: de Amerikaanse zone, de Europees-Afrikaanse zone en de (Oost)-Aziatische zone. Binnen deze regio's spreken we vaak over de noord-zuid stromen. Een belangrijk deel (vooral in de plantenmarkt), wordt binnen de thuismarkten, nationaal of zelf lokaal geproduceerd. In de bloemenmarkt vindt daarentegen aanvulling plaats vanuit meer zuidelijke gelegen productiegebieden. De internationale handel neemt daarbij een sleutelpositie in. De uitwisseling tussen de drie mondiale marktregio's is overigens beperkt ten opzichte van de zuid-noordstromen.

Binnen dit beeld kunnen we Europa vanuit Nederland gezien inmiddels bijna als een soort 'thuismarkt' beschouwen (Van der Salm, 1997). Het verkeer van sierteeltproducten tussen de genoemde handelsblokken zal beperkt blijven. Slechts bepaalde Nederlandse specialiteiten, die relatief niet al te volumineus zijn en een naar verhouding goede houdbaarheid en een laag gewicht hebben, zullen een positie op de markten in Amerika en het Verre Oosten kunnen gaan innemen. Van andere Nederlandse sierteeltproducten zal blijken dat de prijs/kwaliteitsverhouding onvoldoende is om te kunnen wedijveren met het binnen dat handelsblok geteelde product (Alleblas & Rodewijk, 1992).

Binnen de handelsblokken zal het verkeer van sierteeltproducten daarentegen aanzienlijk toenemen. De handelsstromen zullen daarbij in toenemende mate in de noord-zuidrichting verlopen. Vooral de productenstroom vanuit de lage lonen landen c.q. de klimatologisch meer interessante zones naar de meer welvarende gebieden zal de komende decennia sterk toenemen.

Aspecten van internationalisering

De internationalisering van de Nederlandse sierteelt wordt bevorderd door de internationale oriëntatie van de Nederlandse groothandelaren. Door hun internationale oriëntatie bouwen zij de markten voor Nederlandse sierteeltproducten verder uit en intensiveren zij de commerciële

relatie van de Nederlandse tuinbouw met opkomende productielanden, zoals Kenia. Mede als gevolg hiervan groeit de afzet van importbloemen via de Nederlandse veilingen.

De volgende stap in de internationalisering van de Nederlandse tuinbouw is de internationalisering van de productie:

- a) buitenlandse tuinders produceren op specificatie van Nederlandse handelaren en met managementsteun van Nederlandse deskundigen;
- b) Nederlandse tuinders vestigen dochterbedrijven in het buitenland en/of organiseren productie in het buitenland;
- c) het 'tuinbouwcentrum' Nederland exporteert kennis en kunde.

Mogelijk dat door het maximaal uitbuiten van de internationale centrumfunctie de Nederlandse tuinbouw, zeker bij siergewassen, kan uitgroeien tot de 'Horticultural Valley', waarin iedere vooraanstaande buitenlandse onderneming op het gebied van de tuinbouw, zowel handel, onderzoek als toelevering, aanwezig wil en moet zijn (Meulenberg, 1997). Nederland wordt dan het mondiaal centrum van kennis, handel, veredeling en verpakking op het gebied van siergewassen.

Marketingorganisatie

De marketingorganisatie voor siergewassen is tot op heden minder radicaal gewijzigd dan die voor groenten. Dit lijkt het gevolg van het feit dat de markt van siergewassen in vergelijking met die van groenten gekenmerkt wordt door een meer gevarieerd aanbod, door minder dominantie van het grootwinkelbedrijf en door betere afzetperspectieven. Overigens benutten bloemenveilingen naast de veilklok, bemiddelingsbureaus voor de afzet van grote partijen, vooral van potplanten. Ook hebben zij recent faciliterende marketingorganisaties opgezet, zoals de 'Marketing en verkoop Aalsmeer' (MVA) van de VBA en Florpartners van Bloemenveiling Holland, die met de groothandel samenwerken bij het ontwikkelen van marketingformules en van nieuwe afzetmarkten. De groeiende afzet van siergewassen via de massadistributie vergroot over het algemeen de betekenis van deze marketingorganisaties.

Samenwerking als basis

Samenwerking lijkt het sleutelwoord voor de sierteelt in de 21ste eeuw. Indien aan de horizontale vormen van samenwerking een verticale dimensie wordt toegevoegd, kan de Nederlandse sierteelt haar opgebouwde positie behouden en internationaal verder uitbouwen. In dat geval zal de opgebouwde ketenkennis niet alleen via handel en export moeten worden uitgebouwd maar zal ook via buitenlandse investeringen in productie-, distributie- en kenniscentra eveneens de noodzakelijke onderbouwing moeten krijgen (De Boon, 1997).

Het lijkt vast te staan dat in de 21ste eeuw de sierteelt een duurzame, marktgerichte en kennisgedreven sector zal zijn. Een sector die zich internationaal snel zal ontwikkelen door gerichte investeringen in een groot aantal zich nog ontwikkelende landen. Grond wordt immers steeds schaarser. Open teelten zullen worden vervangen door teelten op containervelden, onder plastic of glas. Bovendien zullen door de relatief hoge energiebehoefte in gematigde klimaatzones verschuivingen plaatsvinden naar gebieden met gunstiger klimaatomstandigheden. Ook arbeidskosten zijn een belangrijke factor voor voortgaande groei in zich ontwikkelende landen. De sierteelt zal daardoor in de 21ste eeuw een meer mondiaal karakter krijgen (De Boon, 1997).

Maar ook de markt zal internationaal aanzienlijk groter van omvang zijn dan nu. De grotere markt wordt veroorzaakt door bevolkingsgroei, een hoger inkomen per hoofd van de bevolking, door verstedelijking en tegelijkertijd ook door vergroening. De consumptie zal daarnaast gekenmerkt worden door een zeer meervormig patroon als gevolg van massa-individualisering en internationalisering.

Afzet

In de toekomst zal de afzet steeds meer via het internationaal geordende supermarktkanaal en het 'thuisbezorgkanaal' verlopen. De afzet zal aanzienlijk directer en efficiënter plaatsvinden, omdat afnemers niet meer bereid zijn om te betalen voor inefficiënties in de voortbrengingsketens. De handel via elektronische middelen zal grote invloed hebben op de internationale distributiestructuren. De internationale handelsstromen zullen verder toenemen en handelsbelemmeringen zullen verder afgebroken worden door mondiale akkoorden. Goederenstromen zullen zoveel mogelijk op hun eindbestemming zijn gericht. Veilingen zullen zich omvormen tot afzetorganisaties of dienstverleners, die toegevoegde waarde leveren aan productengroeperingen, handelsbedrijven en hun afnemers. Ook zal de be- en verwerking van tuinbouwproducten tot een veelvoud van gedifferentieerde eindproducten met meer toegevoegde waarde gericht op een sterk gefragmenteerde markt met grillige wensen, sterk toenemen. Het creëren van toegevoegde waarde zal verder stroomopwaarts in de voortbrengingskolom worden geschoven (De Boon, 1997).

Ook zullen de ontwikkelaars van genetisch uitgangsmateriaal steeds groter en meer internationaal worden. Hun technologische vondsten worden meer en meer geoctrooieerd en gepatenteerd. Door uitwisseling van intellectueel eigendom ontstaat een sterk netwerk dat invloed zal uitoefenen op de ontwikkelingen (Schutte et al., 1997). Een scala aan nieuwe mogelijkheden, die voldoen aan wat markt en maatschappij vragen, biedt zich aan. Hierbij ontstaan ook nieuwe kansen voor tuinbouw met een veel bredere toepassing dan groente- en sierteelt. De tuinbouw zal verbonden worden met industriële toepassingen.

3.4 Productiesystemen

Glastuinbouw en milieu

De glastuinbouw heeft met de overheid een convenant gesloten die de naam Glastuinbouw en Milieu draagt. Het doel ervan is dat ondernemers en overheden samen de milieuprestatie van de glastuinbouwbedrijven verbeteren. Deze doelen zijn vastgelegd in de integrale milieutaakstelling. De min of meer vrijwillige afspraken gemaakt met de overheid met betrekking tot energie en gewasbescherming respectievelijk in de vorm van de Meerjarenafpraak Energie (MJA-E) en het Meerjarenplan Gewasbescherming (MJP-G) zijn hierin opgenomen.

De milieudoelen zijn op sectorniveau geformuleerd en worden vertaald naar bedrijfsniveau. Alle milieudoelstellingen op het gebied van meststoffen, gewasbescherming, energie, tot 2010 worden omgezet in verplichte individuele taakstellingen vastgelegd in een AMvB. Voor elke individuele tuinder is er nu een tastbare betrokkenheid gecreëerd voor deelname in het proces voor verbetering van het milieu. Globaal kan het convenant opgedeeld worden in drie delen, te weten: (1) milieuscore, (2) energiescore en (3) ruimtelijke inrichting.

Het is de bedoeling dat in 2001 deze nieuwe Algemene Maatregel van Bestuur (AMvB) voor de Glastuinbouw komt binnen de Wet Milieubeheer waarin milieuregels zijn samengebracht. Deze AMvB vormt de basis voor het bereiken van de milieudoelstellingen. Voor de niet-beschermden teelten is een AMvB van kracht. Deze AMvB bevat vooralsnog niet voor alle milieuthema's bindende voorschriften. Voor de buitenteelten is daarnaast in discussie hoe een 'Mineralen Aangifte Systeem' (Minas) kan worden ingevoerd.

Voor tuinders bestaat de mogelijkheid om binnen de AMvB te kiezen voor de algemene regels of voor een eigen Bedrijfsmilieuplan (BMP). Bij een bedrijfsmilieuplan hoort een rapportage waarin aangegeven staat hoe de tuinder denkt te kunnen voldoen aan de energie- en milieumaatregelen. De tuinders zijn allen verplicht te meten en te registreren. Aan de hand van een puntensysteem dat aansluit bij de bestaande registratiesystemen van MPS en MBT bepalen zij de jaarlijks totaalscore van de milieumaatregelen. Voordat het bedrijfsmilieuplan in werking treedt moet het worden goedgekeurd door het bevoegd gezag. Individuele tuinders brengen de door hen gekozen milieumaatregelen volgens de plannen in het BMP zelf in praktijk.

HACCP

Hazard Analysis of Critical Control Points (HACCP) is een systeem waarmee de productveiligheid voor de consument kan worden gegarandeerd. De eisen van het systeem voor de Nederlandse sierteelt zijn opgesteld door het Productschap Tuinbouw. Het systeem biedt een garantie voor de gehele keten van teler tot consument en werkt via een hygiëncode voor de desbetreffende producten op het primaire bedrijf en gedurende de gang naar de winkel. Vooral door supermarkten op het Britse eiland wordt een sterke sturing gegeven aan de leveranciers via HACCP of vergelijkbare systemen.

MPS

Een van de activiteiten van de tuinbouw om zich in de markt te profileren is het 'Milieuproject Sierteelt' (MPS). Het project kan voor alle sierteeltgewassen binnen de glastuinbouw toegepast worden. Aan uitbreiding richting bloembollen en boomkwekerij wordt gewerkt. MPS heeft tot doel de milieuzorg op de bedrijven te stimuleren door instrumenten te ontwikkelen die stimulansen bieden tot verlaging van de milieubelasting op de bedrijven en inzicht bieden in de prestaties van de bedrijven op milieugebied. Op deze wijze kan het milieuumago worden verbeterd. Bovendien wordt een groter draagvlak verkregen bij telers en maatschappelijke organisaties.

Om het gestelde doel te bereiken heeft MPS een registratie- en informatiesysteem ontwikkeld. Binnen dit systeem worden de verbruiken van energie, gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en de gegevens over afval vastgelegd door telers. Deze geregistreerde gegevens worden omgezet in een A-, B- of C-kwalificatie. Deze classificaties hebben tot doel om de markt een duidelijk keurmerk te bieden dat gelet op de teeltwijze garant staat voor een minimale milieubelasting. Bedrijven worden ten opzichte van elkaar vergeleken. De voorlopers worden beloond en in klasse A geplaatst. Een ander voordeel is dat de tuinders zelf kunnen nagaan hoe ze in hun bedrijfssituatie en bedrijfsvoering het beste kunnen scoren. Voor het ene bedrijf zal het eenvoudig zijn het energieverbruik fors te verlagen terwijl het andere bedrijf er baat bij heeft om snel het bestrijdingsmiddelenverbruik terug te dringen. In 1998 deden 3.300 tuinders in binnen- en buitenland mee met MPS. Van de ge-

classificeerde 2.900 bedrijven ontvingen er 50% de A-kwalificatie, 12% een B-kwalificatie en 25% een C-kwalificatie (Stichting MPS, 1998).

'Milieukeur'

Om het 'Milieukeur' te mogen voeren moeten tuinders kunnen voldoen aan een aantal milieueisen. Het is een officieel keurmerk dat gecontroleerd wordt door onafhankelijke controleurs. Het milieukeur borduurt als het ware voort op MPS. De essentie is dat het gebruik van milieukritische bestrijdingsmiddelen wordt beperkt. De eisen waaraan een teler die het 'Milieukeur' wil voeren moet voldoen, liggen op het gebied van (vierwelijkse) registratie van het gebruik van bestrijdingsmiddelen, energie en messtoffen. Er moeten in totaal minimaal 75 punten gescoord worden van de in totaal 105 mogelijke punten via de MPS-systematiek. Er zijn diverse additionele geboden en verboden. Zo zijn bijvoorbeeld de werkzame stoffen dichloorvos, parathion, heptenofos en diazinon verboden en is gebruik van grondwater als primair gietwater niet toegestaan.

ISO-9002

ISO-eisen hebben met name betrekking op de opzet, schriftelijke vastlegging en onderhoud van het kwaliteitssysteem. De eisen zijn dus vooral gericht op het beheersen van kwaliteit, en niet zozeer op het verbeteren ervan. Onderwerpen die vooral aan de orde komen zijn: procedures, registraties, interne kwaliteitsaudits en statische technieken.

Florkeur

Florkeur is een onafhankelijk productkeurmerk voor snijbloemen. Voor het keurmerk is een certificatieschema ontwikkeld. Daarin zijn voor de snijbloemen de minimumeisen vastgesteld waaraan het product, het productieproces, de bedrijfsvoering en het kwaliteitssysteem moeten voldoen om in aanmerking te komen voor het Florkeur-certificaat. De eisen die gesteld worden om in aanmerking te komen voor het Florkeur-certificaat omvatten circa 70 tot 80% van de bestaande ISO-normelementen.

Het Florkeur-certificaat staat voor een product en een productieproces dat probeert aan de eisen en wensen van de handel en uiteindelijk de consument te voldoen: een gegarandeerde houdbaarheid en sierwaarde, een beheerst productie- en logistiek proces en een maximaal biologisch dynamische teelt (Florkeur, 1998). Naast de ontwikkeling van het certificatieschema snijbloemen is een blauwdruk van een kwaliteitshandboek ontwikkeld waarmee de bedrijfsprocessen, procedures en voorschriften op eenvoudige wijze voor elk bedrijf kunnen worden vastgelegd. De telers worden begeleid bij het beschrijven en waarborgen van hun bedrijfsprocessen.

4. Duurzame productie

4.1 Inleiding

Vanuit de samenleving is sprake van grotere aandacht voor de wijze van productie in de sierteelt. Daarom zijn er door de overheid en de afzonderlijke sectoren in het bedrijfsleven een aantal wetten en regels opgezet en zijn onderlinge afspraken gemaakt.

Een belangrijke Raamwet daarbij is de Wet Milieubeheer (WM). Binnen deze wet zijn voor zowel de opengrondsteelten als de bedekte teelten Algemene Maatregelen van Bestuur van kracht (zie ook hoofdstuk 3). Datzelfde geldt ook voor de Wet Verontreiniging Oppervlaktewater (WVO). Daarnaast zijn er de Wet Bodembescherming met het Lozingenbesluit, de Grondwaterwet, de Arbeidsomstandighedenwet en de Bestrijdingsmiddelenwet.

De afspraken tussen overheid en bedrijfsleven zijn deels vastgelegd in convenanten. De Meerjaren Afspraken Energie voor een aantal sectoren (glastuinbouw, bloembollen) zijn voorbeelden hiervan, maar zeker ook de convenanten voor de glastuinbouw en de bloembollen ten aanzien van doelstellingen op alle of meerdere milieuvelden.

De wetten en regels en de convenanten beperken zich nagenoeg volledig tot de primaire productie. Bedrijven met uitgangsmateriaal vallen hier meestal wel onder. In de navolgende paragrafen wordt beschreven welke ontwikkelingen er zijn in relatie tot de ontwikkelingen in de ketens en de markt (zie ook hoofdstuk 3). Vast staat dat de overheid duurzaamheid van productie nastreeft en haar beleid daarop richt. Vast staat ook dat die productie meer en meer een onderdeel vormt van een totale keten en (in de toekomst) steeds directer aangestuurd wordt door de markt. De doelstellingen van de markt en van de overheid liggen vaak wel in elkaars verlengde maar de mate daarvan varieert sterk evenals het gewicht dat er aan toegekend wordt. Bovendien heeft de markt voor sierteeltproducten een ander karakter dan die voor voedsel ten aanzien van duurzaamheid en productie. Voedselveiligheid als thema speelt uiteraard veel minder.

4.2 Water

Het gebruik van water heeft een breed raakvlak met de (primaire) productie. Enerzijds vormt water een essentieel 'productiemiddel' (voor gewasgroei) en wordt water gebruikt als transport- en reinigingsmedium. Anderzijds worden (afval)stoffen via water afgevoerd van het bedrijf, zowel direct via afvalwater als indirect via emissies naar de lucht en de bodem.

In de sierteelt komen alle aspecten/vormen voor. Beleid voor duurzame productie in relatie tot water is er daarom op gericht de emissies te beperken of te voorkomen. In de convenanten met de sector Glastuinbouw en met de Bloembollen zijn afspraken gemaakt over de beperking van emissies naar het water en het gebruik van (grond)water. Met name de emissies, vooral ook via de indirecte weg, vormen een belangrijk item voor de toekomst.

Marktaansturing van de primaire productie gericht op een kleinere inzet van chemische gewasbeschermingsmiddelen werkt positief ten aanzien van een duurzamer productie. De vraag naar betere kwaliteit (uiterlijk) en kwantiteit (jaarrond aanbod ed.) eerder negatief. Markt en beleid werken dus deels dezelfde kant op. Datzelfde geldt in grote lijnen voor de primaire productiebedrijven. In directe zin is water binnen de ketens echter niet echt een belangrijk item en zal daarom het beleid meer de toon moeten (blijven) zetten.

4.3 Bodem

De bodem is de drager van de (agrarische) activiteiten in de sierteelt (en de rest van de agrarische sector). Bovendien bevat de bodem ook het grondwater, dat zowel voor de sierteelt als voor de maatschappij als geheel belangrijk is. Vervuiling van de bodem en het grondwater op een zodanige wijze dat de genoemde functies niet meer vervuld kunnen worden, is niet duurzaam en moet voorkomen worden. Hiervoor is beleid en wet- en regelgeving ontwikkeld (Wet Bodembescherming Lozingenbesluit, convenanten, Wet Milieubeheer, Grondwaterwet). Op een directe manier door het tegengaan van lozingen in de bodem en beperkingen van het gebruik van meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen wordt hier op de primaire bedrijven invulling aan gegeven.

Sturing vanuit de markt (en dus de consument) en de keten is beperkt en in feite niet specifiek gericht op het aspect bodem/grondwater. In die zin is het volledig vergelijkbaar met het thema 'water', hoewel de binding van de consument met het water (gebruik, zichtbaar, recreatiedoel) zelfs nog groter is.

4.4 Lucht

De lucht is een belangrijk 'transportmedium'. Vervuilende stoffen van allerlei aard komen via de lucht op diverse plaatsen terecht; ook op en in de bodem en in het (grond)water. Het voorkomen van emissies naar de lucht is daarom een belangrijk item in de discussies en de beleidsontwikkeling rondom duurzaamheid. Alle belangrijke milieuvelden komen daarbij aan bod: gewasbescherming, mineralen/mest en energie (fossiele brandstof: CO₂).

Zoals bij water en bodem worden ook hier vanuit de markt nauwelijks directe prikkels gegeven die een beperking van de emissie tot gevolg hebben. Eén en ander moet meeliften in het grotere geheel van een vraag naar kwalitatief hoogwaardige maar ook veilige en milieuvriendelijk(er) geproduceerde producten. Deze vraag wordt echter tot nu toe in de sierteelt niet omgezet in zichtbaar hogere prijzen. Ook ten aanzien van emissies naar de lucht van de primaire bedrijven en de transportsector, ligt het initiatief daarom vooralsnog bij de overheidsregelgeving.

In de toekomst mag verwacht worden dat door de toenemende aandacht voor milieu en veiligheid, de invloed van de markt op de manier van produceren toeneemt en daarmee ook op het aspect emissies naar de lucht. Eén en ander gaat dan ook een (veel) grotere rol in de totale keten spelen.

5. Ruimtelijke ordening

5.1 Inleiding

In de Wet op de Ruimtelijke Ordening is het vestigingsbeleid geregeld. De wet kent drie niveaus van besluitvorming. Het vestigingsbeleid dat direct met de individuele bedrijven van doen heeft, is in feite op het derde niveau, de bestemmingsplannen van gemeenten, geregeld.

1. Rijksniveau: het ruimtelijk beleid wordt vastgelegd in:
 - nota's (bijvoorbeeld: Vinex, Houtkoolschets en Vijfnex);
 - structuurschema's (bijvoorbeeld Structuurschema Verkeer, Structuurschema Groene Ruimte);
 - Planologische Kernbeslissingen (PKB's).
2. Provinciaal niveau: het ruimtelijk beleid wordt vastgelegd in Streekplannen. Meestal gaan hier verkennende studies, nota's, enzovoort aan vooraf. Streekplannen worden getoetst aan PKB's.
3. Lokaal niveau: bestemmingsplannen geven het lokale beleid weer. In feite is dit het plan waaraan op gemeenteniveau tuinbouwvestiging getoetst wordt. Provincies toetsten in principe het bestemmingsplan aan het streekplan.

In het vervolg van dit rapport wordt ingegaan op de ruimtelijke ordening en het vestigingsbeleid als randvoorwaarden voor het beleid voor glastuinbouwvestiging. In dit verband zijn de herstructurering glastuinbouw in oude gebieden en de ingebruikname van nieuwe gebieden van belang. De volgende aspecten komen bij de ruimtelijke inrichting van glastuinbouwgebieden aan de orde:

1. realisatie van een optimale verkaveling voor schaalvergroting en milieumaatregelen;
2. realisatie van een optimale energie-infrastructuur met maximale benutting van restwarmte en CO₂;
3. realisatie van een milieuvriendelijke, gesloten waterinfrastructuur met maximale benutting van regenwateropvang en waterzuivering;
4. landschappelijke inpassing van de glastuinbouw (Stuurgroep GLAMI, 1999).

5.2 Bedrijfs- en gebiedsniveau

Planologische onzekerheid is voor individuele ondernemers vaak een handicap bij de bedrijfsontwikkeling. Bedrijfsontwikkeling is vaak noodzakelijk om op lange termijn het bedrijf voort te kunnen zetten. Omdat grond steeds schaarser wordt en bovendien de bedrijven in omvang groeien, zal de ondernemer zijn strategische planning op de beschikbaarheid van

grond af moeten stemmen. Hij zal bij zijn toekomstverkenning willen beredeneren wat op langere termijn de economisch minimale bedrijfsgrootte is en wat de mogelijkheden zijn om het huidige bedrijf aan de toekomstige eisen aan te passen. Daarbij speelt de onzekerheid omtrent de inrichting en bestemming van het gebied een cruciale rol.

Vooraf jonge ondernemers zullen vanuit een strategisch plan een productieplan maken en aan de hand daarvan zoeken naar ruimtelijke faciliteiten. De ondernemer van de toekomst zal meer en meer het verschil tussen opbrengsten en kosten willen maximaliseren, rekening houdend met risico-acceptatieniveaus. Gebieden waarbij de ruimte voortdurend concurreert met andere toepassingen zijn daardoor minder in trek. Zolang de bestemming van een gebied onzeker blijft en de herinrichting nauwelijks van de grond komt, trekken ondernemers uit dat gebied weg (Alleblas en Rodewijk, 1992).

Het is de verwachting dat in de huidige oude centra de planologische onzekerheden nog geruime tijd zullen blijven bestaan. De ondernemer zal de onzekerheden meer dan voorheen afwegen tegen de zekerheid van vestiging in gebieden met een voldoende potentieel aan areaal en met uitzicht op een toereikende infrastructuur. De huidige centra zijn naar toekomstige inrichtingseisen voor een groot deel herstructureringsgebied. Deze centra hebben beperkte mogelijkheden tot aanpassing aan de minimaal gewenste bedrijfsgrootte, de behoefte aan ruimte voor eigen bedrijfsvoorzieningen en de noodzaak tot verbetering van de infrastructuur en landschappelijke aankleding. Voor verschillende gebieden was er grote behoefte om alle elementen van de toekomstige infrastructuur in een groot masterplan onder te brengen. Zo ontstonden de zogenaamde Integrale Ontwikkelingsplannen (IOP's). Omdat voor de IOP's geen wettelijk kader aanwezig is, is voor de realisatie van deze plannen samenwerking en afstemming met de gemeentelijke bestemmingsplannen vereist.

In de IOP's komt de grotere toekomstige verwevenheid van glastuinbouwactiviteiten met andere activiteiten tot uitdrukking. Inherent daaraan is dat in de plannen ruimte gereserveerd wordt voor toekomstige woon- en recreatiefuncties en andere bedrijvigheid. De plannen getuigen van een andere ondernemerscultuur waarin behalve voor puur zakelijke en eenzijdig gerichte bedrijfsactiviteiten ook aandacht is voor andere functies zoals wonen en recreëren. Het uiterlijk van (vooral oude) tuinbouwgebieden zal mede daardoor in de toekomst sterk veranderen. Naar verwachting zal voor de landschappelijke inrichting van een gebied minimaal 10% van de ruimte gereserveerd moeten worden (Randstadglasnota, 1993).

In kort bestek zijn bij de ruimtelijke inrichting van glastuinbouw op bedrijfsniveau (en in bepaalde mate ook op gebiedsniveau) enkele aspecten van wezenlijk belang:

1. de bedrijven zullen qua vorm en omvang moeten voldoen aan de toekomstige eisen. Veel bedrijven zullen onder de economisch optimale bedrijfsomvang blijven functioneren;
2. de bruto-nettoverhouding van de bedrijven is ruimer geworden. Globaal zal tussen de 20 en 40% van de oppervlakte voor deze voorzieningen nodig zijn;
3. individuele bedrijven moeten zodanig worden gesitueerd dat samenvoeging zonder al te veel moeite of kosten mogelijk is;
4. op het gebied van hulp- en grondstoffen (water, energie) en productiefactoren (arbeid, kapitaal) is het raadzaam de daarvoor geschikte bedrijven dicht bij elkaar te situeren;
5. bij de inrichting van bedrijven moet rekening worden gehouden met de eisen van het gebied als geheel. Een gebied kan bijvoorbeeld een multifunctioneel ruimtegebruik vereisen;

6. ondernemers moeten zich realiseren dat de inrichting van hun gebied pas tot stand komt als zij zelf daarin het voortouw nemen;
7. oude centra zullen door de grotere verschillen in doelstellingen van ondernemers een afwisselender beeld in het bedrijvenbestand hebben; door de relatief grote verweving met andere functies in het gebied zal het gebied tevens een multifunctioneel karakter dragen;
8. doordat in nieuw in te richten gebieden vaak andere gebiedsfuncties ontbreken of slechts met mate aanwezig zijn, lenen die gebieden zich beter voor een hogere graad van monofunctionaliteit; de normale eisen voor de inrichting en infrastructuur blijven van kracht;
9. nieuwe gebieden zullen meer bedrijven herbergen die bedrijfseconomisch optimaal willen functioneren.

5.3 Sectorniveau

Ondanks de inzet van overheidsmaatregelen is de herstructurering van de Nederlandse tuinbouw op sectorniveau nog niet goed op gang gekomen. Twee regelingen, De Regeling Reconstructie Oude Glastuinbouwgebieden (RROG) en de Regeling Structuurverbetering Glastuinbouw (RSG) die het fundament onder de herstructurering hadden moeten vormen, hebben tot nu toe niet het verwachte effect gehad.

RROG

Met de RROG wil de overheid onder bepaalde voorwaarden financiële steun verstrekken aan de herstructurering. Hoofddoel is knelpunten voor een gezonde economische ontwikkeling weg te nemen door ruimte te scheppen voor de aanleg van verbetering van infrastructurele voorzieningen en door ondernemers te stimuleren investeringen te verrichten ter verbetering van de interne bedrijfsstructuur. Voor de individuele ondernemers zijn er subsidies met betrekking tot bedrijfsverplaatsing, glasafbraak, overdracht van grond, kavelverbetering en erfbeplantingen.

De regeling, die momenteel gesloten is, maar waarvan de laatste projecten tot 2003 lopen, heeft soms wel geleid tot verbetering van de gebiedsinfrastructuur omdat gemeenten de RROG-gelden gebruikten om hun wegennet te verbeteren. De gedachte dat na die infrastructurele verbeteringen de tuinders min of meer vanzelfsprekend zouden volgen en daardoor een bijdrage zouden leveren aan de herstructurering is tot nu toe, slechts mondjesmaat werkelijkheid geworden. Uit de evaluatie van de regeling blijkt dat vrijwillige deelname van tuinders en vrijwillige samenwerking tussen tuinders en betrokken instanties belangrijke oorzaken zijn van het feit dat de resultaten van de regeling minder zijn dan verwacht.

RSG

De kern van het herstructureringsplan, dat thans nog loopt, is dat de ondernemersbeslissingen als de motor van vernieuwing en innovatie worden beschouwd. In de plannen zijn twee regelingen ondergebracht, één voor de verkaveling en één voor de infrastructuur.

De RSG-regeling is in 1997 in werking getreden. De herstructureringsbehoefte werd vastgesteld op 2.500 ha; daarvan moet in 10 jaar 1.000 ha worden verbeterd. De RSG richt

zich op de ondernemer, die individueel of in groepsverband een plan indient. Met dat plan moet een substantiële verbetering van de kavelgrootte en kavelvorm worden bereikt en er moet sprake zijn van een toekomstgerichte bedrijfssituatie.

Ook de RSG lijkt echter niet het beoogde effect te hebben. Mede doordat de regeling gebaseerd is op individuele ondernemers is de slagingskans van een grootschalige herstructurering daarmee afwezig. Verder is de vrijwillige bereidheid om deel te nemen aan de herstructurering een handicap die ook in de RROG voorkwam. De vraag of een ondernemer die besloten heeft zijn bedrijf te vergroten, zijn beslissing ten uitvoer kan brengen, is ook bij deze regeling afhankelijk van de bereidheid van anderen. Voor stoppende bedrijven is het in dit verband dus belangrijk dat er voldoende geld beschikbaar komt voor schadeloosstelling.

De RSG heeft ook als mogelijk nadeel dat verkaveling en infrastructuur losgekoppeld zijn. In de nieuwe regeling is vrij gemakkelijk verondersteld dat de afzonderlijke regelingen voor herverkaveling en verbetering van de infrastructuur parallel gaan lopen. De mogelijke afstemmingsproblemen zouden beter op voorhand geregeld moeten worden om te voorkomen dat betere kansen voor de totaalrichting van een gebied te lang blijven liggen of zelfs helemaal verloren gaan.

Al met al is de verwachting dat de RSG in de huidige vorm in de praktijk meer het karakter draagt van een investeringssubsidieregeling die weinig bijdraagt aan de herstructurering. De kritiek op de RSG spitst zich toe op het gemis aan coördinerende activiteiten en het ontbreken van een integraal ontwikkelingsplan voor de verschillende gebieden. Inmiddels is door LNV besloten de regeling aan te passen op basis van deze punten.

5.4 Ruimtelijk beleid

Meer en meer raken overheidsinstanties en belangenorganisaties er van overtuigd dat de glastuinbouw in een aantal gebieden haar dominante positie kwijtraakt. Een verantwoorde landschappelijk inpassing van kassen zal uit het oogpunt van maatschappelijke acceptatie in belang toenemen. In dat kader wordt het begrip 'ruimtelijke kwaliteit' steeds meer richtinggevend voor de toekomstige besluitvorming bij ruimtelijke ordeningsvraagstukken. In dat begrip zijn naast de belangen van de tuinbouw ook de belangen van de andere gebiedsactoren verzekerd. Ruimtelijke kwaliteit is een breed begrip waarin voor alle gebiedsactoren drie waarden (gebruikswaarde, belevingswaarde en toekomstwaarde) zijn ondergebracht die alle drie bijdragen aan de kwaliteit van het gebied.

Sommigen zijn van mening dat er een steeds intensievere relatie tussen glas en stad gaat ontstaan. Die relatie kan positief zijn als het gaat om bijvoorbeeld laaggeschoolde werkgelegenheid, maar is zeer kwetsbaar als het gaat om verstedelijking. (Van Zeventer, 1997). Het Wateringse Veld is voor het Westland een duidelijk voorbeeld, waarbij in de VINEX afspraken zijn gemaakt over compensatie van verloren glasareaal. Daarnaast heeft de overheid in het SGR expliciet gekozen voor bescherming van huidige tuinbouwconcentratiegebieden. De overheid vindt echter dat het aan de sector zelf is om de maatschappelijke betekenis en acceptatie hard te maken. Via de IOP's en het LEI-onderzoeksrapport *Kansen voor kassen* is daartoe met de bepaling van een Economische Hoofdstructuur Glastuinbouw (EHG) een aanzet gegeven (Alleblas en Mulder, 1997). In eerdere studies werd al geconcludeerd dat

gestreefd zal moeten worden naar grotere spreiding van de productie over Nederland. Bij die spreiding past een minder overheersende rol van de oude glastuinbouwcentra.

Nieuwe centra binnen de EHG winnen aan kracht. Midden-Zuid-Holland wordt met ongeveer 2.000 ha de grootste locatie. Het Westland moet meer dan 2.500 ha brutoglas inleveren en wordt met 1.500 ha de tweede locatie. Er zijn in de EHG van 2010 drie locaties met ruim 1.000 ha brutoglas, namelijk: Aalsmeer e.o., Heerhugowaard e.o., en West-Brabant. Locaties in het oosten van het land verliezen aan kracht. Mede door de nieuwe ruimtelijke structuur wordt de spreiding van de tuinbouw over Nederland groter waardoor ook spanningen op het terrein van elkaar beconcurrerende ruimtelijke functies verminderen of zelfs verdwijnen.

Er ontstaat een nieuw evenwicht en een nieuwe hoogwaardige inrichting van gebieden. Door de nieuwe ruimtelijke oplossingen worden zowel in de oude als in de nieuwe gebieden de problemen op het gebied van de ecologische en economische duurzaamheid beter beheersbaar (Alleblas en Mulder, 1997).

De goede economische mogelijkheden voor de glastuinbouw komen naar voren, mits gekozen wordt voor een optimale ruimtelijke ontwikkeling. Daarbij heeft de tuinbouw nadrukkelijk zelf het voortouw. Ook de overheid vindt dat versterking van de interne structuur van de sector de enige mogelijkheid is om overeind te blijven temidden van andere functies als woningbouw, bedrijfsterreinen en infrastructuur. De overheid faciliteert het proces van structuurversterking van de sector onder andere met de Regeling Structuurverbetering Glastuinbouw, de nieuwe infrastructuurregeling voor het Westland en Aalsmeer en de introductie van een borgstellingsregeling (BF-plus). Vermindering van de afhankelijkheid van energie en de ondersteuning van nieuwe logistieke concepten ondersteunt de overheid door onderzoek.

Bovendien spant LNV zich in om de sector financieel te faciliteren bij de herstructurering voor zover deze tevens bijdraagt aan het behalen van rijksdoelstellingen van bijvoorbeeld CO₂- en milieubeleid (Van Zeverter, 1997).

5.5 Ketenniveau

Naast de ruimtelijke ordeningsproblematiek die samenhangt met de primaire productie op bedrijfs-, gebieds- en sectorniveau heeft de sierteelt te maken met de gevolgen van de ruimtelijke ordening op bovenregionaal en landelijk niveau voor logistieke stromen en handel (op ketenniveau). Het gaat hier om beslissingen op nationaal en provinciaal niveau (Vinex, EHS, SGR-gebieden, enzovoort). Bij de uiteindelijke afweging van die beslissingen is de sierteelt slechts één van de actoren die zich in het politieke spel als belanghebbende partij kan manifesteren. De invloed van de sierteelt op de beslissingen op nationaal niveau loopt langs de geëigende politieke kanalen en via belangenorganisaties.

De tuinbouw is in het hele besluitvormingsproces dus slechts één van de partijen en zal genoegen moeten nemen met een bescheiden rol in deze. Het probleem schuilt eigenlijk in de snelle maatschappelijke veranderingen en de gevolgen daarvan voor de inrichting van overdrukgebieden. Juist in die gebieden liggen enkele centra voor de sierteelt. Bij de herinrichting van die gebieden hebben andere actoren nadrukkelijker dan voorheen een belangrijke inbreng.

Mede daarom dragen voor de sierteeltsector ruimtelijke ordeningsvraagstukken een complex karakter. De gevolgen van beslissingen op nationaal niveau over aanpassing of ver-

plaatsing van mainports, aanleg van spoorwegen, komst van een Agrarisch Distributiecentrum of Handelscentra ten behoeve van bloemenveilingen kunnen grote gevolgen hebben voor met name de handel en logistieke stromen van de tuinbouwproducten. De vraag of de internationale handel van sierteeltproducten in de toekomst aan Nederland als internationaal handelscentrum de voorkeur geeft, is er goeddeels van afhankelijk.

Vooraf in overdrukgebieden zal de tuinbouw terdege rekening moeten houden met de verlangens en wensen van andere actoren (woningbouw, infrastructuur). Dat geldt ook in geval de glastuinbouw, bloembollenteelt of boomteelt in het verleden een dominante plaats in het gebied innam. Annexatie van tuinbouwgebieden zoals bijvoorbeeld in Wateringen en verplaatsing van de glastuinbouw van De Meern zijn daar voorbeelden van.

6. Markt

Markt en milieu

Het overheidsbeleid heeft deels gemeenschappelijke belangen en deels tegengestelde belangen aan de partijen in de markt. Een voorbeeld maakt dat duidelijk. Waar in Zwitserland een grote supermarkt nadrukkelijk MPS-A producten verkoopt, eist de export naar Japan om fyto-sanitaire redenen dat er absoluut geen ziekten en plagen aanwezig zijn op het geïmporteerde product.

Toch kan worden geconcludeerd uit consumentenonderzoek dat milieu belangrijker wordt als argument voor de aankoop van sierteeltproducten. Positief hiervoor werkt het grotere aandeel van supermarkten in de verkoop van sierteeltproducten. Vooral omdat supermarkten steeds vaker milieuvriendelijk geproduceerde groenten en fruit zullen aanbieden vanwege de toenemende vraag, zal de consument verwachten daar ook bloemen en planten te vinden die milieuvriendelijk zijn geproduceerd.

De kwaliteitszorgsystemen en ketenintegratie zullen moeten worden gekoppeld aan milieu-initiatieven. HACCP-procedures zijn in eerste instantie ontworpen voor productveiligheid maar kunnen ook aspecten van het productieproces omvatten. In het bieden van faciliteiten kan de overheid een belangrijke rol spelen.

De strategie is steeds een analyse van efficiëntie en effectiviteit. Richt de overheid haar activiteiten op de achterblijvers met relatief slechte milieu-efficiënties of kiest ze voor voorlopers? Naast bovenstaande koppeling tussen milieu en markt is de rol van de overheid ook op enkele andere beleidsterreinen voor de markt belangrijk.

Biologische landbouw

In de nota's *Dynamiek en Vernieuwing* en de opvolger *Kracht en Kwaliteit* wordt door het Ministerie van LNV sterke nadruk gelegd op bevordering van de biologische landbouw. In de sierteeltbranche zijn diverse initiatieven genomen om deze groeiende markt te bedienen. Toch zijn de resultaten daarvan tot op heden tegenvallend.

Uit consumentenonderzoek blijkt dat de motivatie voor de keuze van biologische producten vooral gezondheids- en smaakmotieven zijn. Het milieumotief is voor veel minder mensen een relevant aankoopmotief. Toch dienen sierteeltproducten het vooral van dit milieumotief te hebben, aangezien voedselveiligheid en smaak niet van toepassing zijn op het sierteeltproduct. Wel gaan vele sierteeltproducten (vooral in de boomteelt) naar institutionele kopers. Juist in die groep kan het biologische geteelde product een pré hebben bij inkopers.

BTW

Sierteeltproducten zijn agrarische producten die vallen onder het lage BTW-tarief. Een verhoging van dat tarief leidt tot prijsstijgingen op consumentenniveau, leidend tot verliezen in werkgelegenheid. De markteffecten van een eventuele verhoging van het BTW-tarief in Duitsland en Nederland worden geschat op 2.350 mln. ecu in de eerste vijf jaar. De werkgele-

genheid in Duitsland en Nederland vermindert met 8.000 arbeidsjaareenheden. Dit komt neer op een verlies van 7% van de totale werkgelegenheid in de sector (Bouman et al., 1994).

EU

De Europese Unie beïnvloedt de agrarische markten in de aangesloten EU-landen behoorlijk. Hoewel de sierteeltproducten niet vallen onder de zware marktordeningen kan de invloed wel indirect zijn, doordat akkerbouwers door prijsverlagingen van graan, overstappen op sierteeltproducten (bloembollen, boomteelt, buitenbloemen) (Berkum & Silvis, 1997). Ook lichte marktordeningen zijn voor sierteelt niet van toepassing. De invoer van snijbloemen in de EU is alleen belast met een douanetarief. Het maximum invoertarief voor verse snijbloemen zal vanaf het jaar 2000 in de periode van 1 juni tot 31 oktober 12% bedragen en de rest van het jaar 8,5%. Het invoertarief voor droogbloemen bedraagt in 2000 10%.

De invoer van snijbloemen echter vindt voor een groot deel plaats onder preferentiële invoerregelingen (Haagsma, 1996). Israël heeft een heffingvrij contingent van 24.500 ton. Daarnaast is de uitvoer uit Turkije en een aantal ontwikkelingslanden vrij (bijlage 9).

7. Aandachtspunten voor toekomstig beleid

7.1 Duurzame productie

Voorals de branche-organisaties richten zich op beïnvloeding van het beleid voor duurzaam produceren. MPS is hiervan een goed voorbeeld. Toch zal de overheid een ondergrens via wet- en regelgeving moeten handhaven, dus het stimuleren van voorlopers enerzijds en het controleren van achterblijvers anderzijds (bijvoorbeeld bij bestrijdingsmiddelen). Dit kan gerealiseerd worden door het beleid veel meer op detailhandel en consumenten te richten. Duurzaamheid is dan geen doel, maar een middel, namelijk aansluiten bij consumentenwensen. Daarbij moet echter de haalbaarheid in de gaten worden gehouden. Daarnaast wensen de branche-organisaties dat gekeken wordt naar internationale vergelijking van beleid. Menervaart het Nederlands beleid soms als concurrentievervalsend.

Het afsluiten van coalities partijen met een min of meer verschillend belang is tegenwoordig gangbaar. Een vorm van zelfregulering kan daar uit voortkomen (MPS, Erkenningregeling handel enzovoort). Daarmee maakt men het voor de overheid makkelijk enerzijds of moeilijk anderzijds om haar belangen gerealiseerd te zien. Het algemeen beleid botst daarnaast soms met maatwerk.

LNV heeft inmiddels minder instrumenten tot de beschikking om het beleid uit te dragen. Het projectgewijs inhuren van verschillende diensten om het beleid uit te dragen draagt niet bij aan de geloofwaardigheid. De branche-organisaties zullen over LNV-beleid wel informeren, ze zullen het niet 'verdedigen' en altijd hun eigen standpunt over dat beleid aan de informatie koppelen. De sector is nog niet doordrongen van het feit dat de rol van LNV gewijzigd is. De sectorondersteunende rol is veranderd in een rol waarbij het ministerie voornamelijk rekening moet houden met maatschappelijke randvoorwaarden.

Een duurzame productie in de sierteeltsectoren is onderdeel van het overheidsbeleid. In het bedrijfsleven is duurzaamheid echter geen doel op zich, maar staat duurzaamheid in dienst van het maken van producten die aansluiten bij de wensen van consumenten. Het koopgedrag wordt mede door duurzaamheid bepaald. Juist daarom is duurzaamheid meer en meer een belangrijk thema. Het houden aan wet- en regelgeving zal een basisvoorwaarde in het bedrijfsleven moeten zijn (en is dat vaak ook).

7.2 Ruimtelijke ordening

Het belang van een goede ruimtelijke ordening voor het primaire bedrijf is wezenlijk. In hoofdstuk 5 is dit al aan de orde gekomen. Naast deze ruimtelijke ordening op 'bedrijfsniveau' is een goede infrastructuur voor de totale sierteeltketen van belang. Hierbij kan met name gedacht worden aan het dichtslibben van het wegennet en de grenzen aan de groei van Schiphol. Het ruimtelijke ordeningsbeleid heeft zich erg sterk gericht op het creëren van een goede bedrijfsstructuur voor primaire bedrijven gericht op kostprijsverlaging en lagere milieubelasting.

De aandacht hiervoor blijft belangrijk maar het ruimtelijke ordeningsbeleid zou in de toekomst daarnaast gericht moeten zijn op infrastructurele voorzieningen. Een steeds groter deel van de uiteindelijke kosten wordt door andere partijen in de keten gemaakt. Daarnaast is door ketenintegratie het onderscheid tussen primair bedrijf en handelaar minder duidelijk.

De branche-organisaties en bedrijven in de keten laten bemoeienis over het ruimtelijke ordeningsbeleid voor de primaire productie over aan hun vertegenwoordiging (LTO). Het maakt voor de rest van de branche weinig uit of een bedrijf in Groningen of Zeeland gevestigd is. Het is een non-issue voor de rest van de keten. Wel belangrijk vindt men het beleid op infrastructureel terrein.

7.3 Markt

Zolang de markt geen bewezen voordeel schenkt aan milieuvriendelijk produceren, hebben grote inspanningen in deze geen groot nut. In de sierteelt vraagt de consument nog vrijwel geen 'milieu'-eisen. Wel komt er steeds meer samenhang in de verschillende beleidsterreinen. Deze samenhang heeft ook meer gesprekspartners (en meer overheden) tot gevolg. LNV is niet de enige partner aan tafel. De rol van LNV als ministerie dat ondersteuning biedt aan een duurzame en economisch sterke sector is steeds meer aan het vervagen. Voor de sierteelt, met een productiewaarde van circa 20-25% van de Nederlandse land- en tuinbouw zijn discussies over plattelandsvernieuwing erg abstract.

7.4 Overig (fyto-sanitair, exportbevordering, kwekersrecht enzovoort)

Voor de sierteelt zijn naast de drie in voorgaande paragrafen genoemde beleidsterreinen in elk geval ook van belang:

a. Fyto-sanitair beleid;

Fyto-sanitair beleid is absoluut een taak van de overheid. Weliswaar kunnen bedrijfsleven-organisaties initiatieven ontwikkelen, echter zonder ondersteuning op politiek niveau zijn deze om handelspolitieke redenen zeer moeilijk realiseerbaar.

b. Faciliteren van export: herverzekering, kredietverzekering;

Concurrentiever verschillen worden veroorzaakt doordat herverzekering en/of kredietverzekering in andere landen vaak meer door de overheid gedragen wordt dan in Nederland.

c. Kwekersrecht, eigendomsrecht, UPOV;

Internationale verdragen en afspraken zoals UPOV zijn belangrijk want deze geven de mogelijkheid van toegang tot andere markten. De overheid heeft als enige partij toegang tot overheden van andere landen en kan zaken daar beïnvloeden.

De overheid speelt een rol in het EU-kwekersrecht. Duurzaamheid is daarin geen apart thema maar zit er impliciet wel in.

d. Innovatie, onderwijs, logistiek.

Een hoofdfunctie van de overheid is de zorg voor wetenschap en onderwijs en de relatie daarvan met de praktijk; hoe is bijvoorbeeld de kennis van DLO bruikbaar en benutbaar bij de bedrijven te krijgen (kennisoverdracht). Hoe leer je ondernemers en bedrijven om van de beschikbare informatie kennis te maken.

Ditzelfde geldt ook voor beleid en beleidsinstrumenten. In principe is de toegang tot de informatie er wel maar hoe laat je dit leiden tot kennisoverdracht?

7.5 Europese Unie

Bij deze en het voorgaande thema speelt verder dat veel meer dan voorheen ook de Europese Unie een belangrijke plaats inneemt voor de beleidsontwikkeling van de sierteeltsector (Blom, 1998). Thema's die in Brussel worden bepaald betreffen:

- handelspolitieke aangelegenheden (invoerrechten van niet EU-lidstaten, contingenteringen, UPOV-ondertekening);
- toetreding van nieuwe lidstaten (in eerste instantie Hongarije, Polen, Tsjechië, Slovenië, Estland en Cyprus);
- onderhandelingen met aangrenzende niet EG-lidstaten (Zwitserland, Noorwegen);
- promotiefonds voor de sierteelt;
- harmonisatie van bepalingen in het transportbeleid (rijtijden, verdrag met Zwitserland);
- harmonisatie van belastingwetgeving, milieuwetgeving (verpakking, gewasbescherming), productaansprakelijkheid, mededingingsbeleid.

8. Conclusies

Er zijn een aantal belangrijke ontwikkelingen in de sierteelt gaande: schaalvergroting, ketenvorming en internationalisatie. De studie beoogde inzicht te geven in deze ontwikkelingen en handvatten te bieden voor de overheid om:

- beleid te ontwikkelen om de huidige knelpunten weg te nemen;
- inzicht te geven in welke partners in de keten belangrijk zijn voor de realisatie van de beleidsdoelstellingen;
- bij beleidsvorming rekening te houden met de diversiteit van de bedrijfsorganisatie.

Eén van de ontwikkelingen in de sierteelt is schaalvergroting. Schaalvergroting heeft voordelen, maar er zijn diverse factoren die schaalvergroting bemoeilijken. Zeker is dat de bedrijfsomvang gaat toenemen, al bepaalt de invloed van de tegenkrachten het tempo. Hierdoor zal er een grotere scheiding ontstaan tussen grootschalige bedrijven die zich richten op (gestandaardiseerde) bulkproducten en kleinschalige ondernemingen die zich richten op specialiteiten.

Afhankelijk van de concurrentiekrachtverhoudingen zullen er in meer of mindere mate gesloten ketens ontstaan, om bijvoorbeeld specifieke technologieën uit concurrentieoverwegingen af te kunnen schermen. Aan de ketens worden merken en keuren verbonden ter onderscheid. Om de ketenvorming succesvol te laten verlopen zijn aspecten als efficiëntie en toegevoegde waarde belangrijk.

Internationalisatie is niet nieuw voor de sierteeltsector. Toch wordt en zal er een nieuwe stap in de internationalisering worden genomen, namelijk internationalisatie van de productie.

De overheid streeft duurzaamheid van de productie na en zal daarin de toon moeten blijven zetten. Voor de keten spelen aspecten als water, bodem/grondwater en lucht nauwelijks een rol.

Indien gekozen wordt voor een optimale ruimtelijke ontwikkeling heeft de glastuinbouw goede economische mogelijkheden. In dit proces heeft de tuinbouw zelf het voortouw. De overheid faciliteert het proces van structuurversterking van de sector middels ondersteuning van bedrijfsontwikkeling onder andere met de Regeling Structuurverbetering Glastuinbouw, de infrastructuurregeling voor het Westland en Aalsmeer en een borgstellingsregeling (BF-plus).

Naast de ruimtelijke ordeningsproblematiek, die samenhangt met de primaire productie, heeft de sierteelt te maken met de gevolgen van de ruimtelijke ordening op landelijk niveau voor logistieke stromen en handel. De invloed van de sierteelt op de beslissingen op nationaal niveau loopt langs de geëigende politieke kanalen en via belangenorganisaties. Vooral in overdrukgebieden dient de tuinbouw rekening te houden met verlangens en wensen van andere actoren (woningbouw, infrastructuur).

Branche-organisaties richten zich op beïnvloeding van het overheidsbeleid voor duurzaam produceren. Men is van mening dat de overheid een ondergrens via wet- en regelgeving moet handhaven. Dit kan effectiever gerealiseerd worden door het beleid veel meer te richten

op detailhandel en consumenten. De daarvoor geëigende instrumenten zijn echter niet of nauwelijks (meer) aanwezig bij LNV.

Uit het onderzoek blijkt dat een aantal van de geschetste ontwikkelingen ook gevolgen zal (moeten) hebben voor de rol van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer & Visserij (LNV). Om deze rol duidelijk en helder te communiceren is het goed te weten hoe er gedacht wordt over deze rol. In het onderstaande zijn daarom een aantal punten genoemd, voortkomend uit de contacten met beleidsmedewerkers, bestuurders van zowel het ministerie, als van bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties.

- Het milieubeleid wordt door de sector vaak nog als bedreigend ervaren. Ander beleid heeft een veel meer ondersteunend imago. Het is zaak ook voor het milieubeleid instrumenten te vinden die op deze manier werken.
- Het is goed als LNV duidelijk maakt (blijft maken), dat beleid een afweging is van verschillende maatschappelijke belangen. LNV dient haar rol ook aan de basis van de primaire productie duidelijk te schetsen ('Ministerie voor het niet-stedelijke gebied').
- Door de ketenvorming in de sierteelt neemt het relatieve belang van LNV-beleid voor de ontwikkelingen binnen de sierteelt af. LNV kan de sectoren bijstaan in het vinden van de juiste weg binnen de beleidsontwikkeling.
- LNV probeert sectorale belangen te integreren in maatschappelijke belangen. Soms blijven belangen voor bepaalde groeperingen echter tegengesteld aan de grootste gemene deler. Dat betekent dat het verstandig is voorafgaand aan beleidsontwikkeling na te gaan hoe de belangen daadwerkelijk zijn.
- De interesse van LNV voor sierteelt wordt als onvoldoende ervaren. Gezien het toenemende belang van de sierteelt en gezien de goede kansen (maatschappelijke voorwaarden: milieu, werkgelegenheid, aanvaardbare productiemethodes) is het zinvol na te gaan of het beleid van LNV niet meer gericht moet zijn op kansrijke sectoren (sierteelt, champignonteelt, biologische landbouw), analoog aan het beleid van EZ dat zich steeds meer op kansrijke sectoren (biotechnologie, ICT, milieutechniek) richt.

Literatuur

Alleblas, J.T.W., *Management in de glastuinbouw; een zaak van passen en meten*. Onderzoekverslag 34. Dissertatie. LEI, Den Haag, 1988.

Alleblas, J.T.W. en R.A. Rodewijk, *Visie op de toekomst van de Nederlandse glastuinbouw*. Onderzoekverslag 105. LEI, Den Haag, 1992.

Alleblas, J.T.W., *Schaalvergroting in de glastuinbouw*. Interne publicatie (niet voor derden). LEI, Den Haag, 1996.

Alleblas, J.T.W. en M. Mulder, *Kansen voor kassen; naar een economische hoofdstructuur glastuinbouw*. Publicatie 9702. LEI, Den Haag, 1997.

Beek, P. van, Alleblas (red.), 'Ontwikkelingen in de agrologistiek'. In: *De glastuinbouw in het derde millennium*. Judels, Brinkman & Ammerlaan/LEI, Den Haag/Delft, 1997.

Berkum S. van, H. Silvis, *Toenadering tussen EU en buurlanden*. Publicatie 1.31. Landbouw-Economisch Instituut, Den Haag, november 1997.

Besseling, P.A.M., *Bedrijfs grootte en schaalearde effecten 1975-1990*. Publicatie 4.129. LEI, Den Haag, 1992.

Blom, A.J.M., 'Belang EU-beleid voor sierteelt steeds groter'. In: *Vakblad voor de Bloemisterij*, 48, LEI, Den Haag, 1998.

Boon, H. de en Alleblas (red.), 'Ketensturing biedt Nederlandse glastuinbouw nieuwe kansen'. In: *De glastuinbouw in het derde millennium*. Judels, Brinkman & Ammerlaan/LEI, Den Haag/Delft, 1997.

Bouman, V.C., E.H.J.M. de Kleijn, H. Tap en J.W. Verstraate, *BTW-tarief voor sierteeltprodukten in de EU per 1 januari 1995*. Moret, Ernst & Young/Landbouw-Economisch Instituut, Den Haag, november 1994.

CBS, *Gewasbescherming in de land- en tuinbouw*, 1992 en 1995.

GLAMI, *Waarom glastuinbouw en milieu?* Brochure. Projectbureau GLAMI, Utrecht, 1999.

Haagsma, D., *De EU van netto-exporteur naar netto-importeur door vrijhandel?* LNV/Landbouwuniversiteit Wageningen, Den Haag/Wageningen, 1996.

- Hack M.D. en K.L. Zimmermann, *Kiezen voor een bloeiende toekomst*. Mededeling 554. Landbouw-Economisch Instituut, Den Haag, maart 1996.
- Knibbe, A., F.F. Pigeaud en E.J. Schekkerman, *Op weg naar een gezamenlijk glastuinbouw-complex*. Coopers & Lybrand, Utrecht, 1994.
- Mulder M., T.L.J. Jansen, E.M.A. Balk-Spruit, J.S. Buurma, S.R.M. Janssens, C. Ploeger en C.O.N. de Vroomen, *Eenjarige opengrondsteelten 1996-2000*. Onderzoeksverslag 145. Landbouw-Economisch Instituut, Informatie en Kennis Centrum, Den Haag, februari 1996.
- Oprel, L., *Agroketens en milieu; een schets van ontwikkelingen*. Position paper. IKC, Ede, 1998.
- Randstadglasnota, *Een ruimtelijk ontwikkelingsperspectief voor de glastuinbouw in de Randstad*. Randstadoverleg Ruimtelijke Ordening en Groen. Nota. Den Haag, Haarlem, 1993.
- Salm, H. van der en J.T.W. Alleblas (red.), 'Marktperspectief voor bloemen en planten'. In: *De glastuinbouw in het derde millennium*. Judels, Brinkman & Ammerlaan/LEI, Delft/Den Haag, 1997.
- Silvis, H.J., *Landbouw-Economisch Bericht*. Landbouw-Economisch Instituut, Den Haag, diverse jaargangen.
- Stolwijk, H.J.J. en P.J.J. Veenendaal, *De betekenis van de landbouw voor de Nederlandse economie*. Publikatie 1.29. Landbouw-Economisch Instituut, Den Haag, augustus 1995.
- Zeventer, W.J.M., F.W.A. Vink en R. Woudstra en J.T.W. Alleblas (red.), 'Glastuinbouwontwikkeling en overheidsbeleid'. In: *De glastuinbouw in het derde millennium*. Judels, Brinkman en Ammerlaan/LEI, Delft/Den Haag, 1997.

Bijlagen

1. Ontwikkeling van de productiewaarde van de totale land- en tuinbouw (excl. Interne leveringen)

Jaar	Land- en tuinbouw (mln. gld.)	Index (1990=100)	Sierteelt a) (mln. gld.)	Index (1990=100)
1990	35.842	100	6.679	100
1995	34.990	97	7.899	118
1998 b)	35.576	99	9.211	138

a) Sierteelt: Bloembollen, boomteeltproducten, snijbloemen, pot- en perkplanten, jonge planten. Bloemenzaden zijn er niet in opgenomen; b) Raming LEI.

Bron: CBS Nationale rekeningen, prijzen excl. BTW.

2. Ontwikkeling van de netto toegevoegde waarde in de totale land- en tuinbouw en in de sierteelt

Jaar	Land- en tuinbouw (mln. gld.)	Index (1990=100)	Sierteelt a) (mln. gld.)	Index (1990=100)
1990	14.145	100	2.464	100
1995	12.368	87	2.811	114
1998 b)	13.193	93		

a) Sierteelt: Bloembollen, boomteeltproducten, snijbloemen, pot- en perkplanten, jonge planten, snijbloemenafzet buiten de veiling en bloemenzaden zijn er niet in opgenomen; b) Voorlopige schatting.

Bron: CBS Nationale rekeningen, prijzen excl. BTW.

3. Ontwikkeling van de export- en importwaarde van sierteeltproducten a)

Jaar	Exportwaarde (mln. gld.)	Index (1990=100)	Importwaarde (mln. gld.)	Index (1990=100)
1990	6.982	100	821	100
1995	7.515	108	1.003	122
1998 b)	11.968	171	1.707	208

a) Sierteelt: Alle sierteeltproducten behalve bloemenzaden; b) Productschap Tuinbouw.

Bron: CBS Statistiek van de internationale handel.

4. *Consumentenbesteding aan bloembollen naar aankoopkanaal*

Aankoopkanaal	Percentage
Tuincentra	43
Supermarkt	14
Markt	9
Warenhuis	7
Kwekers	6
Bouwmarkt	5
Postorderbedrijf	2
Bloemenzaken	1
Zaadwinkels	1
Overig	12

Bron: Hack et al.

5. *Brutomarge en bedrijfsresultaat in % van de omzet bij verschillende groepen groothandelaren in bloemen & planten*

	Snijbloem exporteur	Potplant exporteur	Exporteur lijnrijder	Cash & carry snijbloem	Cash & Carry potplant
Brutomarge	26,7	25,3	22,8	16,6	14,4
Bedrijfsresultaat	2,1	1,8	0,2	2,8	1,4

Bron: <http://www.bloemengroothandel.com/> (1999).

6. *Aantal bedrijven in de diverse sectoren van de sierteelt naar hoofdbedrijfstype*

Jaar	Totaal sierteelt	Glasbloemen	Opengronds- bloem(bollen)	Overig bloem	Boom- kwekerij
1985	11.228	5.408	2.780	638	2.402
1990	11.946	6.026	2.546	735	2.639
1995	11.344	5.760	2.352	720	2.512
1998	10.905	5.484	2.276	657	2.488
w.v. <50 nge		905	948	271	1.286
50-100 nge		1.192	419	199	688
100-150 nge		1.072	273	88	237
> 150 nge		2.325	636	99	277

Bron: CBS.

7. *Solvabiliteit van het gemiddelde glassnijbloemen-, pot- en perkplanten-, bloembollen- en boomkwekerij-bedrijf*

Jaar	Glassnijbloemen a)	Pot- en perkplanten a)	Bloembollen a)	Boomkwekerij b)
1994	52	55	69	
1995	50	52	68	83
1996	49	56	69	83
1997	53	53	72	80
1998	57	52	70	78

a) 31 december; b) 30 juni.

Bron: Bedrijven-Informatienet van het LEI.

8. *Bouwvergunningen verleend voor nieuwbouw, herbouw en uitbreiding van kassen in de agrarische sector*

Jaar	Bouwkosten (mln. gld.)	Aantal werken	Oppervlakte (1.000 m ²)	Prijs volgens opgave vergunning (gld./m ²)
1996	149	414	2.502	59,55
1997	322	614	5.258	61,24
1998	390	732	5.492	71,01

Bron: CBS.

9. *Preferentiële invoerregelingen van de EU voor snijbloemen uit MOE-landen en MZ-landen*

Land	Periode	Product	Invoertarief %MFN	Tarief- contingent 2000
Bulgarije	01/06- 31/10	anjer	20	250
	01/11- 31/05	roos, anjer, orchidee	20	
Slowakije	jaarrond	alle, vers	20	125
Tsjechië	jaarrond	alle, vers	20	250
Polen, Hongarije, Slowakije, Roemenië, Bulgarije, Tsjechië	jaarrond	droogbloemen	35	Onbeperkt
Turkije	jaarrond	alle	0	
Malta	jaarrond	alle, vers	0	30
	jaarrond	droogbloemen	30	
Cyprus	jaarrond	alle, vers	0	19.500
Jordanië	jaarrond	alle, vers	0	
Israël	jaarrond	alle, vers w.v.	0	5.000
		andere	0	2.000
Marokko	15/10-14/05	div. soorten andere	0	2.000

Bron: Haagsma, 1996.