

Ir. J.A. van Driel

Publ. No. 2.178

DE MARKTSTRUCTUUR IN DE BOOMKWEKERIJ



SIGN: L 26 - 2.178
EX. NO: B
MLV:

Juli 1987

Landbouw-Economisch Instituut
Afdeling Structuuronderzoek

488283

REFERAAT

DE MARKTSTRUCTUUR IN DE BOOMKWEKERIJ

Driel, J.A. van

Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1987

62 p, fig., tab.

Onderzoek naar de structuur van de afzet in de boomkwekerij op basis van enquêtes onder 300 boomkwekers en 150 handelaren in bomen en planten.

De boomkwekerij is een betrekkelijk kleine tak van tuinbouw en aanbieder van een breed assortiment van houtige nuts- en siergewassen voor uiteenlopende gebruiksdoeleinden. Productie en handel zijn vrij sterk geconcentreerd op grote bedrijven; daarnaast is er een vrij groot aantal kleine bedrijven.

Het onderzoek geeft een kwantitatief beeld van het afzetpatroon. De handel speelt hierin een belangrijke rol, in het bijzonder bij de export. Leveringen van kwekers aan de handel vinden voor een deel plaats in het kader van teeltcontracten en verticale integratie van teelt en handel. Er wordt ook coöperatief afgezet. Marktinformatie is schaars, in het bijzonder bij telers. Jaarlijks vastgestelde richtprijzen spelen een rol in de prijsvorming.

Marktstructuur/Boomkwekerij/Nederland

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding.

Inhoud

Blz.

WOORD VOORAF	5
SAMENVATTING	7
1. INLEIDING	13
1.1 Doel	13
1.2 Inhoud	13
1.3 Uitvoering	13
1.4 Indeling van de publikatie	15
1.5 Enkele ontwikkelingen in de boomkwekerij	15
2. DE BEDRIJFSKOLOM BOOMKWEKERIJ	17
2.1 Handelsfuncties	17
2.2 Producenten en productie	21
2.3 Handelaren	24
2.4 Afzetkanalen	27
3. COÖRDINATIE IN DE BEDRIJFSKOLOM BOOMKWEKERIJ	35
3.1 Communicatie	35
3.2 Prijsvorming	37
3.3 Contractproductie	41
3.4 Coöperatieve afzet	45
3.5 Integratie van teelt en handel	46
4. CONCLUSIES	49
5. AANBEVELINGEN	52
LITERATUUR	53
BIJLAGEN	
1. Begrippen en definities	54
2. Gebiedsindeling	55
3. Statistische betrouwbaarheid van de uitkomsten (3.1 t/m 3.6)	56

Woord vooraf

Dit onderzoek naar de marktstructuur in de boomkwekerij maakt deel uit van een uitgebreider marktonderzoek in de sector. Een ander onderdeel is analyse van de aankopen van bomen en planten door consumenten, welke in uitvoering is op de afdeling Tuinbouw van het LEI.

Het marktonderzoek in de boomkwekerij wordt uitgevoerd op verzoek van de Directie Verwerking en Afzet van Agrarische Producten van het Ministerie van Landbouw en Visserij. Over de uitvoering van het marktstructuuronderzoek is enige malen overlegd met het Marketing Team voor de Boomkwekerij, waarin vertegenwoordigd zijn de Bond van Plantenhandelaren, de Nederlandse Bond van Boomkwekers, het Produktschap voor Siergewassen en de Stichting Plant Publicity Holland. Een woord van dank is op zijn plaats voor de opbouwende kritiek van het Marketing Team, evenals voor de technische adviezen vanuit enkele Consulentschappen van het Ministerie van Landbouw en Visserij.

De uitvoering van het onderzoek was in handen van Ir. J.A. van Driel en de heer D.B. Baris van de afdeling Structuuronderzoek. De gegevens werden verzameld door de groep enqueteurs van deze afdeling.

Voor de bereidwillige medewerking van boomkwekers en handelaren aan dit onderzoek is het LEI hen zeer erkentelijk.

De Directeur,



J. de Veer

Den Haag, juli 1987

Samenvatting

Op basis van enquêtes onder ruim 300 boomkwekers en 150 bedrijven met handel in bomen en planten is een kwantitatief beeld gegeven van de organisatie en het functioneren van de afzet van boomkwekerijproducten (incl. vaste planten) in Nederland. De gegevens hebben betrekking op het afzetseizoen 1982/83.

Bedrijven

De boomkwekerij is een betrekkelijk kleine tak. Circa 3500 bedrijven zijn betrokken bij de produktie van bomen, struiken en vaste planten op een areaal van 6300 ha (1983). Als agrarisch bedrijf is ruim twee derde van de boomkwekerijen op deze tak gespecialiseerd. Veel boomkwekerijen zijn klein. Een beperkt aantal grotere kwekerijen neemt een belangrijk deel van de totale produktie voor zijn rekening. Een vijfde van de bedrijven beschikt met elkaar over bijna twee derde van het areaal. Van alle bomen en planten wordt zelfs twee derde door slechts 8% van de bedrijven geproduceerd.

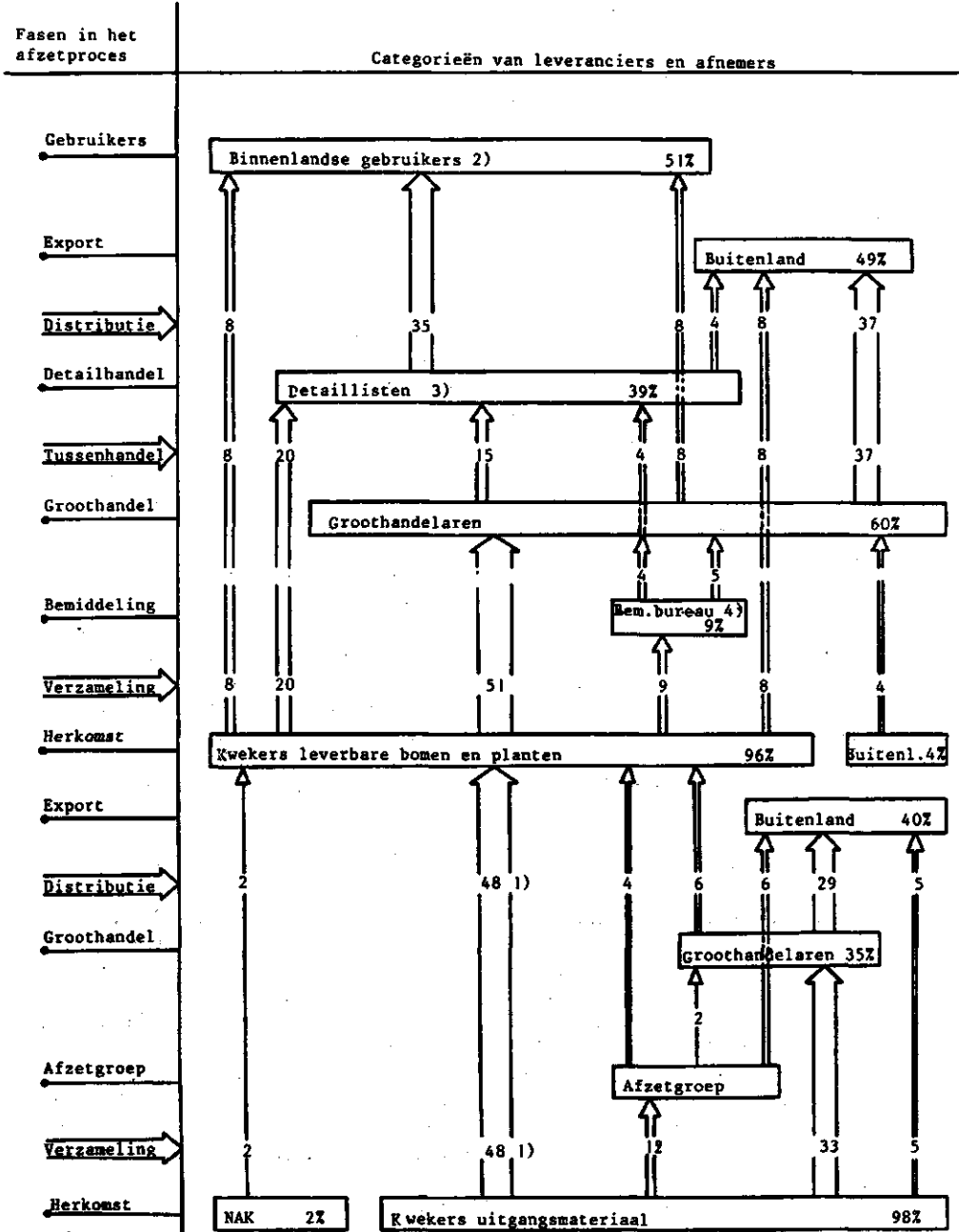
In 1982/83 waren circa 750 bedrijven betrokken bij de groot-handel in boomkwekerijproducten. Hiervan namen de 130 grootste 86% van de omzet voor hun rekening. Voor ongeveer 200 overwegend grotere handelsbedrijven is handel in boomkwekerijproducten de hoofdactiviteit. Voor de overige geeft handel een aanvulling op het assortiment bomen en planten uit de eigen kwekerij of biedt het een aanvulling op de handel in bloemen, potplanten of bloembollen. Zowel de produktie als de handel is derhalve geconcentreerd op een betrekkelijk klein deel van alle erbij betrokken bedrijven.

Afzetkanalen

Het is zinvol onderscheid te maken tussen enerzijds het deel van het aanbod dat bestaat uit leverbare bomen en planten en anderzijds uitgangsmateriaal dat door boomkwekers gebruikt wordt voor doorteelt. Van het in 1982/83 uit produktie beschikbaar gekomen uitgangsmateriaal is 38% benut voor vermeerdering/doorteelt in de eigen kwekerij en 62% afgezet aan groothandelaren, afzetgroep, andere boomkwekers en direct aan buitenlandse afnemers (fig. 1). Door afzetgroep, handel en kwekers samen werd 40% van het beschikbaar gekomen aantal stuks uitgangsmateriaal geëxporteerd. Deze cijfers hebben betrekking op aantallen bomen en planten.

Van de voor gebruikers beschikbaar gekomen leverbare bomen en planten was in 1982/83 4% afkomstig uit invoer en 96% uit binnenlandse produktie. Door boomkwekers werd 51% afgeleverd aan de

Figuur 1 Het afzetpatroon van boomkwekerijproducten en vaste planten in 1982/83 (op basis van aantallen bomen en planten)



1) Waarvan 38% op eigen bedrijf verder tot leverbaar gekweekt.
 2) Particulieren, overheid, fruittellers en bloementelers.
 3) Hoveniers (7%), tuincentra (11%), postorderbedrijven (19%) en overige detaillisten (2%).
 4) Incl. veilingen.

handel en 9% coöperatief afgezet. Voorts werd afgezet aan detailisten, direct aan binnenlandse gebruikers en aan buitenlandse afnemers (fig. 1).

De groothandel zorgt voor doorstuwning van 60% van alle leverbare bomen en planten. Daarenboven is er handel tussen handelaren onderling met het oog op het samenstellen van een totaal-assortiment. De verhandelde bomen en planten worden betrokken van boomkwekers, bemiddelingsbureaus en veilingen en aankopen in het buitenland (fig. 1). Door handelaren wordt afgezet aan detailisten, binnenlandse gebruikers en buitenlandse afnemers. Van het totale aantal beschikbare leverbare bomen en planten werd in 1982/83 49% geëxporteerd. In de binnenlandse afzet speelt de handel een minder overwegende rol dan bij de export.

Gewasgroepen

De produkten van de boomkwekerij worden voor zulke uiteenlopende gebruiksdoeleinden toegepast als de aanleg van bossen, singels, lintbeplantingen, groenstroken en parken, aanleg en onderhoud van tuinen van particulieren, bedrijven en instellingen, aanplant van fruitopstanden, de trek van snijrozen en snijbloemen van vaste planten, en als balkonplanten. Om enige ordening aan te brengen in het veelsoortige aanbod is een achttal gewasgroepen onderscheiden: bos- en haagplantsoen, laan- en parkbomen, fruitbomen, rozen, sierconiferen, sierheesters, klimplanten en vaste planten.

Er is sprake van regionale specialisaties. In het boomteeltcentrum Boskoop en omstreken bestaat het assortiment voornamelijk uit sierheesters, fijnere sierconiferen en klimplanten. Zundert en omstreken is gespecialiseerd op de teelt van bos- en haagplantsoen met daarnaast laan- en parkbomen. In zuidoost Nederland vindt men concentraties van teelt van rozestruiken en vruchtbomen (Noord-Limburg), sierconiferen (Midden-Brabant) en laan- en parkbomen (Opheusden). Overig Nederland laat als restgebied geen uitgesproken gerichtheid op bepaalde gewasgroepen zien; wel zijn er kleinere gespecialiseerde gebieden met teelt van vaste planten (de Bollenstreek) en van onderstammen van rozen (Oost-Groningen).

Afzetkanalen per gewasgroep

Bos- en haagplantsoen en laan- en parkbomen worden binnenlands zowel via de groothandel als direct door boomkwekers afgezet aan de overheid (Staatsbosbeheer, gemeenten, waterschappen, provincies) met daarnaast een belangrijke export. Vruchtbomen worden in hoofdzaak direct en ook wel via de handel in het binnenland afgezet aan fruittelers. Het afzetpatroon van rozen is zeer divers: twee derde wordt afgezet in het binnenland aan post-orderbedrijven, tuincentra, supermarkten en warenhuizen. Zogenaamde halfjaarsstruikjes vinden hun weg naar telers van kasrozen, zowel direct als via de groothandel. Sierconiferen en vaste

planten worden voor circa een derde geëxporteerd, sierheesters voor meer dan een derde en klimplanten voor twee derde. De binnenlandse afzet van sierconiferen en sierheesters verloopt via de groothandel en direct. Het belangrijkste binnenlandse afzetkanaal voor klimplanten loopt via de groothandel naar tuincentra. Postorderbedrijven zijn de voornaamste binnenlandse afnemers van vaste planten. Bij de afzet van vaste planten spelen de bemiddelingsbureaus en veilingen ook een rol van betekenis.

Functies van de handel

De genoemde afzetkanalen fungeren voor het overbruggen van verschillen tussen vraag en aanbod naar hoeveelheid, kwaliteit, plaats en tijd. Van de kant van de afnemers worden vaak orders geplaatst voor bomen en planten van uiteenlopende soorten, variëteiten en kwaliteiten. Verzamelen, hergroeperen en verdelen van het aanbod is daardoor een omvangrijke activiteit in de sector, waarmee behalve de gespecialiseerde groothandel en veilingen en bemiddelingsbureaus ook de boomkwekers zelf zich bezig houden. Mede door de behoefte aan een volledig pakket aan de vraagzijde wordt door veel boomkwekers een breed assortiment geteeld.

Teelt en handel zijn regionaal sterk aan elkaar gebonden, zij het dat de in Boskoop e.o. gevestigde handel een landelijke functie vervult. De Boskoopse handelaren en die in "overig Nederland" zijn voornamelijk gericht op export, terwijl de in Zundert e.o. en in zuidoost Nederland gevestigde handel meer is gericht op binnenlandse afzet. Boomkwekers hebben in het algemeen een groot aantal afnemers. Buiten de centra zijn dit veelal vaste afnemers. In de centra heeft men meer wisselende afnemers.

Leverbare bomen en planten worden in het algemeen in het najaar gerooïd en opgekuild en vervolgens op afroep afgeleverd in de loop van het najaar en in het daarop volgende voorjaar. De boomkwekers verzorgen derhalve in het algemeen de functie van voorraad houden; zo ook een deel van de financiering van de handel door middel van leverancierskrediet. De recentelijk sterk toegenomen teelt van containerplanten maakt het in principe mogelijk het seizoenkarakter van de handel in bomen en planten te doorbreken.

Marktinformatie

Om beslissingen te kunnen nemen over de productie en de afzet hebben producenten en handelaren informatie nodig over de marktsituatie en marktvooruitzichten. Deze informatie verkrijgt men voornamelijk mondeling uit handelsactiviteiten en uit contacten met collega-kwekers en handelaren. Handelaren verkeren daardoor in een gunstiger positie dan kwekers en kwekers in de centra zijn beter af dan die daarbuiten. Ondanks de vrijwel volledige afwezigheid van algemeen toegankelijke marktinformatie vindt slechts een kwart van de kwekers en kleinere handelaren en een

vijfde van de grotere handelaren dat men over onvoldoende informatie beschikt. Men heeft vooral behoefte aan meer inzicht in de prijzen en het aanbod (kwekers) of het aanbod alleen (handelaren).

Prijsvorming

De manier waarop de prijs tot stand komt is onder meer afhankelijk van de afzetwijze. Alleen bij veilen is sprake van een dagprijs. Dit komt voor bij sierconiferen, sierheesters en vaste planten. Pooling vindt plaats bij afzet via afzetgroeperingen voor rozestruiken en rozenonderstammen, waarbij een middenprijs per seizoen wordt uitbetaald. Richtprijzen spelen een belangrijke rol als basis voor de prijsvorming bij de afzet aan fruitkwekers, bloemenkwekers, de groothandel, hoveniers, tuincentra en de overheid, hoewel de prijs bij de afzet aan deze categorieën afnemers ook op ander wijze tot stand kan komen. Tot die andere wijzen behoren onder meer inschrijvingen voor levering van bos- en haagplantsoen en laan- en parkbomen aan gemeenten en afzet van bos- en haagplantsoen aan Staatsbosbeheer op basis van de jaarlijkse vastgestelde contractprijs.

Naar gewasgroep bezien is de richtprijs belangrijk als basis voor prijsvorming bij laan- en parkbomen, fruitbomen, sierheesters, sierconiferen en klimplanten en minder belangrijk bij de gewasgroepen bos- en haagplantsoen, rozen en vaste planten. In Boskoop en in de concentratiegebieden in het zuiden en zuidoosten is de richtprijs belangrijker als prijsoriëntatie dan in overig Nederland. De grotere, gespecialiseerde handelaren werken meer met richtprijzen en passen bij aflevering aan hun afnemers meer kortingen toe dan de handelaren met kleine omzetten.

Contractproductie

Naast vrije verkopen kan sprake zijn van leveringen in het raam van contractproductie. Voor een boomkweker betekent het aangaan van een schriftelijke of mondelinge overeenkomst het verminderen van het afzetrisico. Meestal neemt de afnemer ook het prijsrisico over. De afnemer is op deze wijze verzekerd van de toelevering van bepaalde variëteiten en de gewenste kwaliteit. Bij de teelt op contract is 15% van de boomkwekers betrokken en respectievelijk 13% van het in de handel gebrachte uitgangsmateriaal en 21% van het leverbaar. Het gaat hier met name om de teelt en afzet van bos- en haagplantsoen (Zundert e.o.), fruitbomen en rozestruiken (Noord-Limburg) en vaste planten (Bollenstreek).

De contractpartners van de boomkwekers zijn de groothandel, Staatsbosbeheer, fruittelers, kwekers van kasrozen, en postorderbedrijven.

Handelaren zetten in betrekkelijk geringe mate af op basis van (langlopende) afzetcontracten.

Coöperatieve afzet

Teneinde tot een grotere concentratie van het aanbod te komen wordt door een aantal kwekers samengewerkt bij de afzet (coöperatieve afzet). Voorbeelden hiervan zijn het Boskoopse Groot-handelcentrum en de afzetverenigingen voor rozenonderstammen en rozestruiken, respectievelijk in Oost-Groningen en het Noord-Limburgse Lottum. Als gastaanvoerder wordt wel gevoild bij bloemenveilingen en afgezet via bemiddelingsbureaus van deze veilingen. Als gastaanvoerder is men niet verplicht de gehele produktie via dit kanaal af te zetten. Het is voor de boomkwekers dan ook een aanvullend afzetkanaal, dat overigens voor de kwekers in Boskoop e.o. en die in "overig Nederland" niet onbelangrijk is. Landelijk werd in 1982/83 9% van het leverbaar op deze wijze afgezet. Bij sierconiferen en vaste planten is dat aanzienlijk meer. De handelaren voor wie de handel in boomkwekerijprodukten een neven-activiteit is kopen verhoudingsgewijs sterk in op de veilingen en bij bemiddelingsbureaus. De cash en carry activiteiten bij de veilingen vormen een afzetkanaal naar hoveniers en tuincentra.

Integratie van teelt en handel

Teelt en handel zijn sterk aan elkaar verbonden. Van de 750 bedrijven met handel hadden er 480 in 1982/83 ook boomkwekerij. De grotere handelaren vindt men vaak verticaal geïntegreerd met de grotere kwekerijen. Tuincentra en hoveniersbedrijven (detailhandel) zijn nogal eens gekoppeld aan kleinere kwekerijen. In 1982/83 werd 15% van het in de handel gebrachte uitgangsmateriaal en 13% van de leverbare bomen en planten afgezet via de "eigen handelsbedrijven" van boomkwekers. Aan "eigen tuincentra en hoveniersbedrijven" werd 3% van het beschikbaar gekomen leverbaar afgezet. Integratie van teelt en groothandel is relatief sterk bij de teelt van fruitbomen, sierconiferen, sierheesters en vaste planten en in het centrum Boskoop.

Conclusies en aanbevelingen

Conclusies over de structuur en het functioneren van de afzetkanalen en de prijsvorming, alsmede enkele aanbevelingen zijn acherin deze publikatie opgenomen.

1. Inleiding

1.1 Doel

Op verzoek van het Ministerie van Landbouw en Visserij voert het LEI een analyse uit van de marktstructuur in de boomkwekerij. Dit heeft tot doel een kwantitatief beeld te geven van de organisatie en het functioneren van de afzet van boomkwekerijprodukten en zo mogelijk aanbevelingen te doen voor verbeteringen in de afzet. Bij deze analyse zal gezien de situatie in de sector voor zover mogelijk aandacht moeten worden geschonken aan het complexe karakter van de teelt- en handelsstructuur en aan de prijsvorming in de verschillende stadia van produktie en afzet.

1.2 Inhoud

In het onderzoek wordt aandacht besteed aan de aantallen en het soort bedrijven dat is betrokken bij de produktie en de afzet van bomen en planten, de relaties tussen producenten en handelaren en de regionale spreiding van produktie en handel. Verder komt de aanwezigheid en de toegang tot marktinformatie aan de orde. Behalve op deze elementen van de marktstructuur wordt ingegaan op de wijze van coördinatie via prijzen, contractproduktie, coöperatieve afzet en verticale integratie.

1.3 Uitvoering

De gegevens voor het onderzoek hebben betrekking op het afzetseizoen 1982/83. Het afzetseizoen loopt in de boomkwekerij van juli tot en met juni van het daaropvolgende jaar.

De gegevens werden verzameld door middel van twee enquêtes, één onder ruim 300 boomkwekers in december 1983 en januari/februari 1984 en een tweede bij ongeveer 150 handelaren in februari en maart 1984. Voor de enquête bij boomkwekers is een steekproef getrokken van 401 bedrijven uit 4275 bedrijven met boomkwekerij volgens de landbouwtelling 1982. Bij het trekken van de steekproef zijn de bedrijven ingedeeld naar oppervlakte boomkwekerij. Van de grotere is een hoger percentage in de steekproef vertegenwoordigd dan van de kleinere. Op 44 - meest kleine - bedrijven bleek geen boomkwekerij (meer) voor te komen of het bedrijf was inmiddels beëindigd. Om andere redenen vielen 48 bedrijven af, zodat gegevens werden verwerkt van 309 bedrijven (tabel 1.1). De 309 verwerkte enquêtes zijn representatief voor 3500 bedrijven.

Tabel 1.1 Aantal bedrijven in de steekproef met boomkwekerijgewassen en vaste planten. Tussen haakjes het corresponderende aantal bedrijven in de populatie volgens de landbouwtelling 1982.

Oppervlakte boomkwekerij/vaste planten in ha	Geënquêteerd	Opgeheven/geen boomkwekerij meer	Non response	Totaal
0,01 - 2	119(2700)	37(752)	15	171(3452)
2 - 7	117(665)	4(18)	17	138(683)
7 - 15	50(100)	2(4)	5	57(104)
15 en meer	23(35)	1(1)	11	36(35)
Totaal	309(3500)	44(775)	48	401(4275)

Voor de enquête bij handelaren is een aselechte steekproef getrokken van 280 bedrijven uit de bij Produktschap voor Siergewassen geregistreerde handelaren en exporteurs van boomkwekerijprodukten. Hiervan bleken er 80 in het seizoen 1982/83 geen bomen en planten te hebben verhandeld. Om andere redenen vielen nog eens 49 bedrijven af, zodat uiteindelijk van 151 bedrijven enquêtegegevens werden verwerkt. Deze zijn representatief voor 747 handelaren (tabel 1.2).

Tabel 1.2 Aantal bedrijven in de steekproef met handel. Tussen haakjes het corresponderende aantal bedrijven in de populatie volgens de registratie bij het Produktschap voor Siergewassen medio 1983

Geënquêteerd	Geen handel in 1982/83	Non response	Totaal
151(747)	80(298)	49	280(1045)

Het werken met steekproeven brengt met zich mee dat de gegevens door toevallige factoren kunnen afwijken van de werkelijke verhoudingen. In bijlage 3 is met behulp van de relatieve standaardfouten de nauwkeurigheid van de belangrijkste uitkomsten gegeven.

In de enquête bij boomkwekers zijn onder meer gegevens verzameld over aankopen en verkopen van boomkwekerijprodukten. Bij de aankopen ging het uitsluitend om aankopen van uitgangsmateriaal voor de eigen kwekerij. De verkopen omvatten alleen de afzet uit de eigen kwekerij.

In de enquête bij handelaren hadden de aankopen betrekking op de handelsaankopen, dat wil zeggen, de boomkwekerijprodukten, die werden ingekocht voor de verkoop. De verkopen hadden betrekking op de afzet van deze handelsaankopen plus de afzet van de uit de eigen kwekerij beschikbaar gekomen bomen en planten.

Doordat handelsactiviteiten en boomkwekerij veel naast elkaar voorkomen was het van belang dit onderscheid aan te houden bij het werken met twee afzonderlijke enquêtes. Dat voor twee afzonderlijke enquêtes is gekozen hangt samen met het feit dat handelaren niet alle tot de populatie van boomkwekers behoren. Een beperkt aantal bedrijven is in beide steekproeven terecht gekomen en ook als zodanig geëncquêteerd.

1.4 Indeling van de publikatie

De resultaten van het onderzoek zijn verdeeld over twee hoofdstukken. In hoofdstuk 2 wordt de bedrijfskolom boomkwekerij beschreven. Achtereenvolgens passeren de handelsfuncties, de marktpartijen (boomkwekers en handelaren) en de afzetkanalen de revue. Hoofdstuk 3 behandelt de coördinatie in de bedrijfskolom. Hiervoor is in de eerste plaats communicatie tussen partijen nodig: verkoopbevordering en de aanwezigheid van en toegang tot marktinformatie.

Mechanismen voor coördinatie zijn de prijs, contractproductie en volledige integratie van produktie en handel. Daarnaast wordt ingegaan op horizontale samenwerking tussen boomkwekers (coöperatieve afzet).

De conclusies en aanbevelingen vindt u achterin deze publikatie. Naast deze samenvattende publikatie van het onderzoek zijn over de enquêtes bij boomkwekers en handelaren in boomkwekerijprodukten afzonderlijke dokumentatierapporten beschikbaar.

1.5 Enkele ontwikkelingen in de boomkwekerij

Het boomkwekerijareaal werd tussen 1960 en 1985 meer dan verdubbeld tot circa 6700 ha in 1985 (Landbouwtelling). Dit omvat boomkwekerijgewassen en vaste planten in de open grond en een betrekkelijk geringe oppervlakte boomkwekerij onder glas (95 ha), voornamelijk bestemd voor vermeerdering. De groei van het areaal was het sterkst in de 70-er jaren zoals uit het staatje blijkt. Sinds 1980 ligt de groei op een aanmerkelijk lager niveau.

1960 - 1965	+ 15%
1965 - 1970	+ 11%
1970 - 1975	+ 34%
1975 - 1980	+ 22%
1980 - 1985	+ 8%

De oppervlakte per bedrijf is betrekkelijk klein, gemiddeld circa 1,6 ha; de toegevoegde waarde per ha is evenwel hoog. Aan gezien het aantal bedrijven met boomkwekerij de afgelopen 25 jaar eveneens toenam, is de oppervlakte per bedrijf wel toegenomen, maar aanmerkelijk minder dan de totale oppervlakte.

De areaalsuitbreiding heeft voornamelijk plaats gevonden in het oosten en zuiden van het land, waardoor het oude centrum ! ← Boskoop relatief minder belangrijk is geworden. De areaalsuitbreiding was het sterkst bij het bos- en haagplantsoen en laan-, park- en vruchtbomen; men vindt deze voornamelijk in het zuiden van het land. De toegevoegde waarde per ha van deze gewassen is een kwart tot de helft van die van de sierconiferen, sierheesters en klimplanten, die wel als het Boskoopse assortiment worden aangeduid. Het areaal sierconiferen is eveneens uitgebreid, evenals de oppervlakte vaste planten. Het areaal rozen bleef ongeveer gelijk.

De produktiewaarde tegen telersprijzen werd tussen 1960 en 1984 ruim verdubbeld, wanneer men corrigeert voor de inflatie. In lopende prijzen vond een vertienvoudiging plaats. Toch blijft de boomkwekerij een betrekkelijk kleine bedrijfstak die met een netto-toegevoegde waarde tegen factorkosten van 284 miljoen gulden in 1984 2% van de totale land- en tuinbouw uitmaakte. Ongeveer 60% van de produktie wordt geëxporteerd. Het aandeel van de export naar de drie belangrijkste afnemers, West-Duitsland, Frankrijk en Engeland is sinds 1970 toegenomen en bedraagt thans ongeveer 70% van de totale export van boomkwekerijprodukten. De groei van de export van de boomkwekerij is sedert 1970 iets achtergebleven bij die van de totale land- en tuinbouw.

De rentabiliteit lag op de bedrijven met boomkwekerij tot 1978 op een niveau, waarbij de kosten, inclusief toegerekende kosten voor het eigen vermogen en gezinsarbeid, volledig konden worden gedekt. Na een dieptepunt in 1982/83 met een negatief netto-resultaat van 20% van de kosten, is er weer sprake van verbetering van de resultaten, al is gemiddeld nog geen volledig kostendekkende exploitatie bereikt.

2. De bedrijfskolom boomkwekerij

2.1 Handelsfuncties

Binnen de bedrijfskolom in de boomkwekerijsector kan men een aantal fasen onderscheiden in produktie en afzet. Naast de teelt van leverbare bomen en planten voor gebruikers vindt de produktie plaats van uitgangsmateriaal voor deze teelt. Het leverbaar wordt zowel in het binnenland afgezet als geëxporteerd. Van het uitgangsmateriaal wordt eveneens een gedeelte geëxporteerd. Behalve door binnenlandse produktie komen boomkwekerijprodukten beschikbaar door import, waarbij het overigens om relatief geringe hoeveelheden gaat (figuur 2.1).

De produktiewaarde van de boomkwekerij wordt voor 1984 geschat op f 462 mln. (CBS). De netto uitvoer bedroeg f 332 mln. (CBS). Dat betekent dat, afhankelijk van een veronderstelde bruto handelsmarge bij uitvoer van 20 tot 30%, circa 60% van de produktie in 1984 werd uitgevoerd en circa 40% in het binnenland werd afgezet (figuur 2.1).

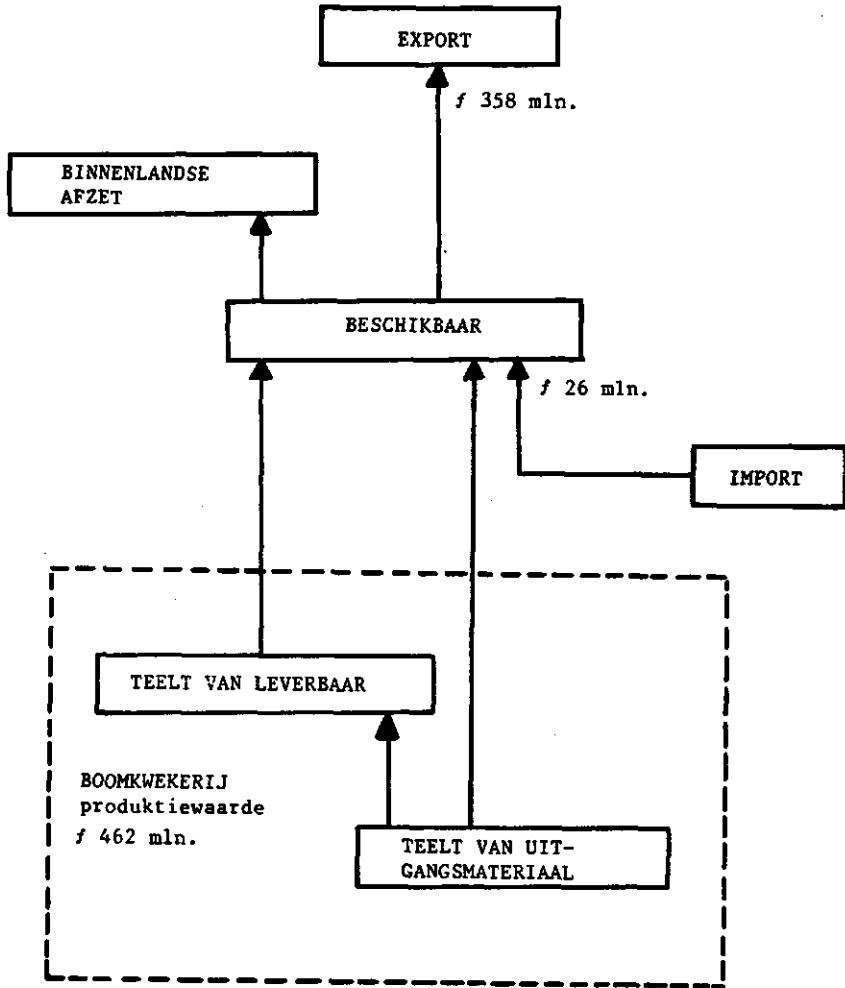
Bij het doorgeven van het produkt naar een volgende fase in de bedrijfskolom moeten verschillen tussen vraag en aanbod worden overbrugd. Dit zijn verschillen naar hoeveelheid en kwaliteit, verschillen naar plaats en verschillen in de tijd. Deze verschillen worden overbrugd door middel van de handelsfuncties verzamelen, hergroeperen en verdelen, transport en voorraad houden.

Het overbruggen van verschillen tussen gevraagde en aangeboden hoeveelheden speelt in de boomkwekerij een grote rol. Het aanbod bestaat uit honderden, zo niet duizende verschillende soorten en variëteiten bomen en planten.

Van de kant van de vraag worden vaak orders geplaatst voor vrij geringe aantallen bomen en planten van uiteenlopende soorten en variëteiten. Verzamelen, hergroeperen en verdelen van het aanbod is doordoor een omvangrijke activiteit in de sector. Mede door deze diversiteit aan de vraagzijde wordt door veel boomkwekers een breed assortiment geteeld en aangeboden. Met name in het centrum Boskoop, maar ook daar buiten, kan dit worden waargenomen. Dit kan op gespannen voet komen te staan met het profiteren van kostenvoordelen bij gemechaniseerde teelt van minder gewassen per bedrijf, waarbij men grotere arealen per gewas kan hebben.

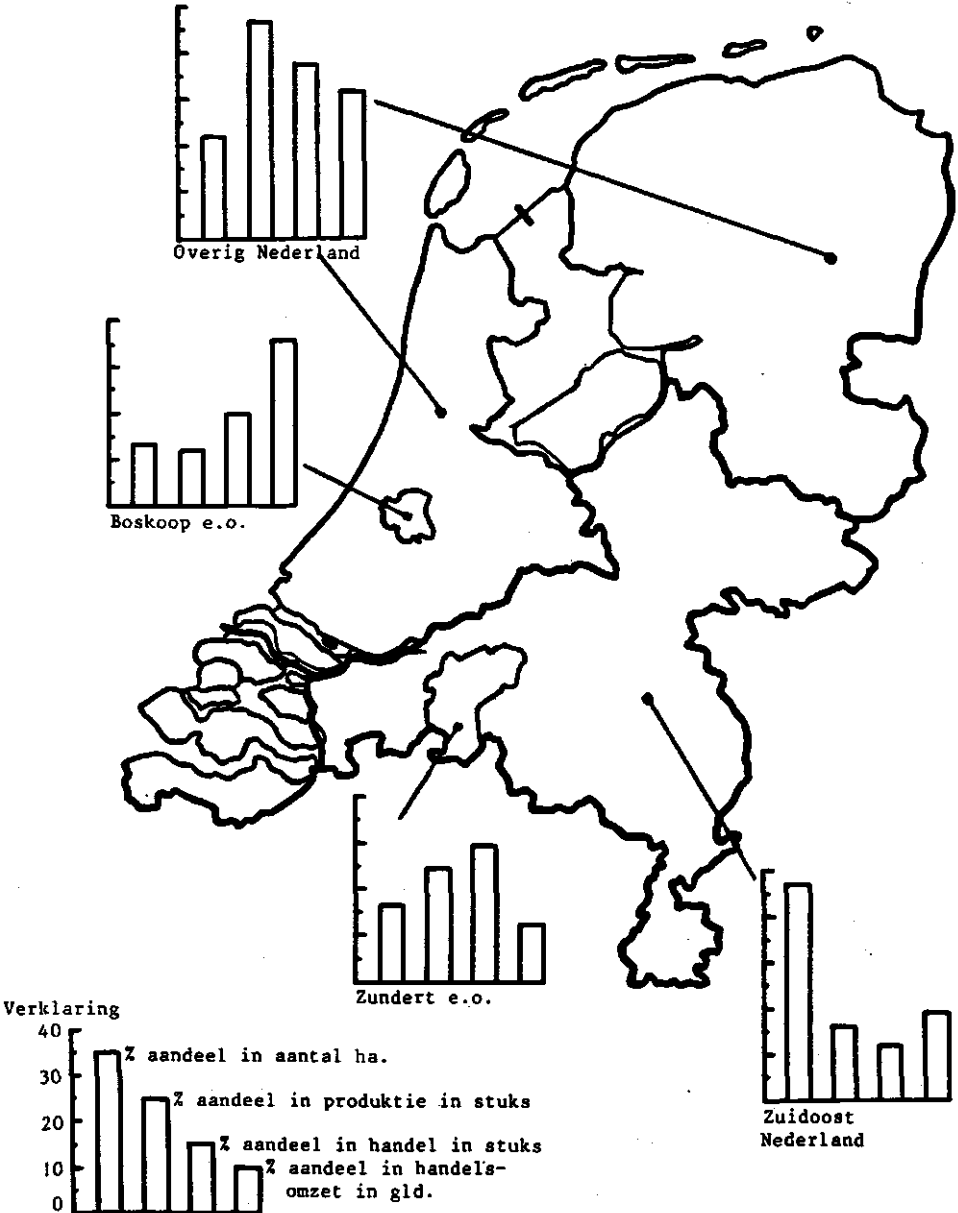
Boomkwekers hebben in het algemeen een groot aantal afnemers. Circa een derde van de boomkwekers zette in 1982/83 aan meer dan 50 afnemers af, een zesde aan 25 tot 50 afnemers en de helft aan minder dan 25 afnemers. Naarmate de bedrijven groter zijn, hebben ze in het algemeen ook meer afnemers. (Bij deze aantallen afnemers is verkoop direct aan particulieren buiten beschouwing gelaten).

Figuur 2.1 Productie, invoer, uitvoer en binnenlandse afzet van boomkwekerijproducten in 1984



Bron C.B.S.

Figuur 2.2 Aandeel van de onderscheiden gebieden in de productie van de boomkwekerij en in de handel in boomkwekerijproducten (1982/83)



Overbruggen van verschillen naar plaats vereist transport. Boomkwekers zetten een derde van de produktie af aan afnemers buiten de eigen regio (tabel 2.1). Van de vier onderscheiden teeltgebieden wijken er twee sterk af op dit punt. In het centrum Boskoop e.o. wordt slechts 10% buiten de eigen regio afgezet door boomkwekers. In zuidoost Nederland daarentegen wordt ongeveer de helft buiten de eigen regio afgezet.

Tabel 2.1 Afzet door kwekers en aankopen van de handel naar vestigingsplaats van de afnemer c.q. leverancier in 1982/83.

Afzet/aankopen	Vestigingsplaats afnemer cq. leverancier:			
	eigen regio	overig Nederland	buitenland	totaal
Afzet kwekers	67	25	8	100
Aankopen handel	71	25	4	100

De handel betreft de aankopen voor 71% uit de eigen regio (tabel 2.1) en voor 25% uit overig Nederland. De handelsbedrijven in Boskoop e.o. betrekken hun aankopen in veel sterkere mate (46%) uit overig Nederland dan handelaren in de andere gebieden. Boskoop e.o. is derhalve nog altijd het handelscentrum; de kwekers in dat centrum zetten bijna hun gehele produktie in de eigen regio af en de aankopen van de in Boskoop e.o. gevestigde handel is voor een relatief groot deel afkomstig van buiten dit centrum.

Het aandeel van Boskoop e.o. in de handel is dan ook groter dan het aandeel in de produktie (figuur 2.2). In het centrum Zundert e.o. zijn de aandelen in de landelijke produktie en handel meer in evenwicht. Zuidoost Nederland en overig Nederland zijn belangrijker als teeltgebieden, dan als vestigingsplaatsen van de handel.

Behalve de binnenlandse handel, brengt de uitvoer van uitgangsmateriaal en leverbare bomen en planten verplaatsing met zich mee, waarbij de afzet in de nabuurlanden West-Duitsland, Frankrijk en Engeland overigens sterk overweegt. Tenslotte is er nog enige invoer van boomkwekerijprodukten.

De laatste handelsfunctie die hier aan de orde komt is het overbruggen van verschillen in de tijd tussen vraag en aanbod. Bomen en planten worden in het algemeen verhandeld wanneer deze in winterrust zijn, dus in het najaar en het voorjaar. Tijdens vorstperiodes in de winter ligt de handel stil. Na afloop van het groeiseizoen worden de bomen en planten gerooid en opgekuild. In de periode september-december en februari-april/mei wordt vervolgens afgeleverd. De handel kent dus een duidelijk seizoenpatroon.

De teelt van planten in potten of containers maakt het in principe mogelijk gedurende het gehele jaar af te leveren. Deze teelt is de laatste jaren snel in omvang toegenomen, met name bij de sierconiferen, sierheesters, klimplanten en vaste planten. Doch ook laanbomen en rozestruiken worden wel in pot afgeleverd.

De functie van voorraad houden wordt voor een belangrijk deel vervuld door de kweker. Het grootste deel van de aankopen door de handel vindt plaats in augustus en januari op basis van afgesloten orders. Daarnaast wordt ook op voorraad ingekocht door de handel op basis van de te verwachten afzet. In 1982/83 werd naar schatting 40% op voorraad ingekocht. Op voorraad aankopen wordt voornamelijk gedaan door de gespecialiseerde handelaren met een grotere omzet. Opvallend is overigens dat de in Boskoop gevestigde handel minder op voorraad inkoop dan de buiten Boskoop gevestigde handel.

De aankopen worden vastgelegd op koopbriefjes. Aflevering vindt plaats op afroep grotendeels in de perioden september-december en februari-april/mei waarbij een termijn van enkele dagen in acht wordt genomen. Een partij kan in delen worden afgeroepen.

De boomkweker treedt door middel van leverancierskrediet op als financier van de handel, aangezien betaling volgens de Handelsvoorwaarden voor de Boomkwekerij in Nederland (1980) plaatsvindt na afloop van de afleverperiodes (Boskoop) of binnen twee maanden (overig Nederland).

2.2 Producenten en productie

Volgens de enquête is 70% van de circa 3500 bedrijven met boomkwekerij als agrarisch bedrijf op deze tak gespecialiseerd. Deze bedrijven nemen circa 90% van de totale productieomvang voor hun rekening. De bedrijven met boomkwekerij zijn vrijwel alle persoonlijke ondernemingen (91%); 6% is een BV of NV en 3% bestaat uit stichtingen of overheidsbedrijven.

Op twee derde van de bedrijven vormt de boomkwekerij het hoofdberoep van het bedrijfshoofd en op een zesde van de bedrijven vormen de handel in bomen en planten, hoveniersactiviteiten of een tuincentrum het hoofdberoep van het bedrijfshoofd of bij een rechtspersoon de hoofdactiviteit van de onderneming. Op de resterende 15% van de bedrijven heeft het bedrijfshoofd zijn hoofdberoep buiten de boomkwekerij (10%), is hij in loondienst werkzaam op een boomkwekerij of een handelsbedrijf (3%) of is hij rustend boomkweker met nog enige agrarische activiteit (2%). Het gaat bij deze laatste drie categorieën overwegend om kleine tot zeer kleine kwekerijen.

Wat areaal betreft zijn de boomkwekerijen overwegend klein: 78% had in 1982/83 minder dan 2 ha boomkwekerij. De toegevoegde waarde per ha is evenwel hoog, met name bij sierheesters, klimplanten en vaste planten. Bedrijven met minder dan 0,5 ha bieden

Tabel 2.2 Percentage boomkwekerijen, oppervlakte boomkwekerij en afgezette bomen en planten naar oppervlakte en aantal stuks afzet in 1982/83. (Totaal 3500 bedrijven met 6300 ha boomkwekerij)

Oppervlakte (are)	Perc. bedrijven	Perc. oppervl.	Afzet (stuks)	Perc. bedrijven	Perc. afzet
1 - 50	26	3	geen afzet	4	-
50 - 200	52	28	1- 50.000	51	4
200 - 700	18	36	50.000-100.000	19	8
700 - 1500	3	18	100.000-500.000	18	22
1500 en meer	1	15	500.000 en meer	8	66
Totaal	100	100	Totaal	100	100

echter in het algemeen geen volledige werkgelegenheid aan één arbeidskracht. In 1982/83 had 26% van de bedrijven minder dan 0,5 ha en een gezamenlijk aandeel van 3% in het totale areaal boomkwekerij. Boomkwekerij is op deze bedrijven veelal een nevenactiviteit. Naast het grote aantal kwekerijen met een beperkte oppervlakte is er een vrij gering aantal met een vrij grote oppervlakte. De bedrijven met minstens 7 ha boomkwekerij vormen slechts 4% van het totaal en nemen een derde van het areaal voor hun rekening (tabel 2.2).

Bij de verdeling naar aantal afgezette bomen en planten zijn de verschillen nog groter. De categorie kleinste bedrijven met een afzet van minder dan 50.000 stuks (51%) verzorgt 4% van de afgezette aantallen en de 8% grootste bedrijven met meer dan 500.000 stuks afgezet nemen twee derde van de afzet voor hun rekening (tabel 2.2). Men dient hierbij wel rekening te houden met aanmerkelijke waardeverschillen per boom/plant, bijvoorbeeld tussen laanbomen en duurdere heesters of coniferen enerzijds en bos- en haagplantsoen of vaste planten anderzijds. De indelingen van de bedrijven naar areaalgrootte en naar afgezette bomen en planten hangen overigens sterk samen.

In 1982/83 had 4% van de bedrijven met boomkwekerij geen afzet. Dit waren vrijwel uitsluitend bedrijven met een zeer geringe oppervlakte boomkwekerij.

Om enige ordening aan te brengen in het veelsoortige aanbod van de boomkwekerij is een achttal gewasgroepen onderscheiden: bos- en haagplantsoen, laan- en parkbomen, fruitbomen, rozestruiken, sierconiferen, sierheesters, klimplanten en vaste planten. In bijlage 1 is een omschrijving gegeven van de gewasgroepen. Ruim een derde van de boomkwekerijen beperkt het geteelde assortiment tot één gewasgroep. Voorbeelden hiervan vindt men bij de teelt van bos- en haagplantsoen, onderstammen van rozen en vaste planten, maar ook bij een deel van de teelts van heesters of co-

niferen, die meestal in combinatie met andere gewasgroepen voorkomen. Op een kwart van de bedrijven worden twee gewasgroepen geteeld en op eveneens een kwart drie gewasgroepen. Op een zesde van de bedrijven teelt men vier of meer gewasgroepen.

Tabel 2.3 Aantal bedrijven, areaal van de diverse gewasgroepen en verdeling van het areaal naar gebieden in 1982/83

Gewasgroep	Aantal bedrijven	Areaal (ha)	Waarvan in % in:			
			Boskoop e.o.	Zundert e.o.	Zuidoost Nederland	overig Nederl.
Bos- en haagplantsoen	670	1050	-	72	18	10
Laan- en parkbomen	730	1100	1	17	62	20
Fruitbomen	290	950 1)	2	2	63	33
Rozestruiken	480	600 1)	6	2	68	24
Sierconiferen	2000	1200	19	7	53	21
Sierheesters	1900)1100	52	10	24	14
Klimplanten	700)				
Vaste planten	660	300	23	11	13	53
Totaal areaal		6300	14	17	47	22
Totaal bedr.	3500		26	11	36	27

1) Incl. onderstammen

Sierconiferen en sierheesters komen voor op meer dan de helft van de bedrijven. Bos- en haagplantsoen, laan- en parkbomen, klimplanten en vaste planten worden op circa een vijfde van de bedrijven geteeld. Rozestruiken en fruitbomen worden op respectievelijk 14 en 8% van de bedrijven geproduceerd (tabel 2.3).

Er is sprake van regionale specialisatie. In Boskoop e.o. bestaat het assortiment voornamelijk uit sierheesters, sierconiferen en klimplanten. Zundert e.o. is gespecialiseerd op de teelt van bos- en haagplantsoen met daarnaast laan- en parkbomen. In zuidoost Nederland vindt men concentraties van rozen- en vruchtbomenteelt (Noord-Limburg), sierconiferen (Midden-Brabant) en de teelt van laan- en parkbomen (Opheusden e.o. en Midden-Brabant). Overig Nederland laat als restgebied geen uitgesproken gerichtheid op bepaalde gewasgroepen zien, al zijn daarbinnen wel kleinere gebieden te onderscheiden, waar wel van specialisatie sprake is. Zo is er een concentratie van de teelt van vaste planten in de Bollenstreek en van onderstammen van rozen in Oost-Groningen. Daarnaast komt verspreid boomkwekerij voor op bedrijven met een breed assortiment en verkoop via een eigen tuincentrum. De verdeling van de arealen van de verschillende gewasgroepen over de gebieden is gegeven in tabel 2.3.

In de boomkwekerij is sprake van een lange produktiecyclus. Deze omvat wel twee, drie of meer groeiseizoenen, afhankelijk van de soort, of het gebruik waarvoor geteeld wordt. Daaraan gaat veelal nog een fase vooraf, die uitgangsmateriaal levert voor de teelt. Dit kan de teelt van onderstammen zijn (1 jaar), stekken of enten en laten bewortelen (enkele maanden), en de teelt van plantgoed (1 tot 2 jaar). Veelal vindt de produktie van dergelijk uitgangsmateriaal op hetzelfde bedrijf plaats als de teelt van de leverbare boom, plant of struik. Er is de laatste jaren echter ook sprake van differentiatie. In het seizoen 1982/83 zette circa 60% van de bedrijven uitsluitend leverbaar af, terwijl 30% naast leverbare bomen en planten ook uitgangsmateriaal afzette. Een klein deel van de bedrijven (5%) zette in 1982/83 uitsluitend uitgangsmateriaal af.

De lange produktiecyclus en fluctuaties in het gevraagde assortiment verklaren waarom op veel bedrijven een breed assortiment wordt geteeld. Op het moment dat een beslissing wordt genomen over het assortiment is niet bekend hoe de vraag naar deze produkten over twee, drie of meer jaren zal zijn.

2.3 Handelaren

Volgens de enquête hielden in 1982/83 747 bedrijven zich bezig met verhandelen van boomkwekerijprodukten. Het aantal bedrijven met een handelsomzet van betekenis is beduidend lager. Op basis van de verdeling van de handelsbedrijven naar aantallen verhandelde bomen en planten nemen de 17% grootste bedrijven 86% van de omzet voor hun rekening. Dat zijn circa 130 bedrijven. Op basis van de verdeling naar omzet in gulden nemen de 25% grootste 76% van de omzet voor hun rekening. Dit zijn circa 170 bedrijven (tabel 2.4). De indelingen naar aantal verhandelde

Tabel 2.4 Procentuele verdeling van de handelsbedrijven en hun omzet naar omzet per bedrijf in 1982/83 (Totaal 747 bedrijven)

Omzet per bedrijf in stuks	% bedr.	% omzet	Omzet per bedrijf in gulden	% bedr.	% omzet
tot 0,5 mln.	74	8	tot 0,5 mln.	59	10
0,5 - 1 mln.	9	6	0,5 - 1 mln.	15	14
1 - 5 mln.	14	34	1 - 5 mln.	23	58
5 mln. e.m.	3	52	5 mln. e.m.	2	18
Totaal	100	100	Totaal	100	100

bomen en planten en naar omzet in guldens vertonen een significante samenhang, ondanks het feit dat de waarde per stuk tussen bomen en planten nogal uiteen kan lopen.

Bij het grote aantal bedrijven met een beperkte omzet gaat het veelal om incidentele aan- en verkopen in aanvulling op het assortiment uit de eigen kwekerij. Het gaat strikt genomen wel om handel, het aankopen van bomen en planten met het doel deze door te verkopen, maar niet om handel, uitgeoefend als bedrijfsmatige activiteit.

Ongeveer een kwart van de bedrijven met handel in bomen en planten heeft deze handel als hoofdactiviteit (tabel 2.5). Het zijn de grotere handelsbedrijven met driekwart van het totale aantal verhandelde bomen en planten en 56% van de handelssomzet in guldens. Naast handel komt op vrijwel al deze bedrijven teelt van boomkwekerijgewassen voor. Het benutten van aanwezige arbeid en de kwekerij als visitekaartje voor de handel zijn belangrijke redenen om kwekerij met handel te combineren.

Eveneens een kwart van de bedrijven met handel heeft de kwekerij als hoofdactiviteit. De omzet van deze categorie is aanmerkelijk minder omvangrijk: ze nemen 16% van de verhandelde bomen en planten voor hun rekening die evenwel 28% van de omzet in guldens vertegenwoordigen. Redenen voor het ontplooiën van handelsactiviteiten naast kwekerij zijn vooral assortimentsverbreding en betere afzet van de eigen productie.

Tabel 2.5 Diverse gegevens van de handelsbedrijven naar hoofdactiviteit in 1982/83

Hoofdactiviteit	Bedrij- ven	Procen- tueel aandeel in de aan- % tal	Procen- tueel aandeel in de handels- omzet 1)	Handels- aankopen als % van de omzet 1)	Uit eigen kwekerij betr. als % van de omzet 1)	Procen- tueel aan- deel in de totale oppervl. boomkw. 2)
Handel in bomen en planten	202	27	76	79	21	13
Boomkwekerij	210	28	16	32	68	20
Overige activi- teiten 3)	335	45	8	93	7	4
Totaal	747	100	100	73	27	37

1) Omzet in aantallen bomen en planten.

2) Oppervlakte boomkwekerij als percentage van de totale oppervlakte boomkwekerij in 1982/83 volgens de enquête bij bedrijven met boomkwekerij.

3) Overwegend handelaren in bloemen/potplanten of bloembollen en enkele tientallen hoveniersbedrijven of tuincentra.

Het verschil tussen deze beide categorieën komt tevens naar voren bij vergelijking van de verhouding tussen handelsaankopen en uit de eigen kwekerij beschikbaar gekomen bomen en planten. De categorie met handel als hoofdactiviteit koopt 79% van de omzet aan en betreft 21% uit de eigen kwekerij. Bij de categorie met kwekerij als hoofdactiviteit ligt de verhouding omgekeerd; 32% wordt aangekocht en 68% is afkomstig uit de eigen kwekerij. Handel heeft hier een duidelijk aanvullend karakter. Beide categorieën verschillen eveneens naar oppervlakte boomkwekerij met respectievelijk 3,7 en 6 ha als gemiddelde. Dat is in beide gevallen meer dan het gemiddelde van alle 3500 bedrijven met boomkwekerij, dat in 1982/83 nog geen 2 ha bedroeg. Van de 747 bedrijven met handel telen er 480 boomkwekerijgewassen. Deze 14% van alle bedrijven met boomkwekerij nemen 37% van het areaal voor hun rekening (tabel 2.5).

De derde categorie bedrijven met handel (45%) bestaat grotendeels uit handelaren in bloemen en potplanten en handelaren in bloembollen, voor wie de handel in bomen en planten meestal een bijkomstigheid is. Ondanks het vrij grote aantal bedrijven is het aandeel verhandelde bomen en planten (8%) en in de omzet in guldens (16%) beperkt. Tot deze categorie behoren tevens enkele tientallen bedrijven met een hoveniersbedrijf of tuincentrum als hoofdactiviteit. Op deze bedrijven komt ook teelt van boomkwekerijgewassen voor. Het grootste deel van de handelsbedrijven in deze categorie koopt evenwel alle verhandelde bomen en planten aan.

Iets minder dan de helft van de bedrijven met handel is zelfstandig in een rechtspersoon (meest BV). Dit zijn vooral de bedrijven met een relatief grote omzet.

Mede door de combinatie van teelt en handel op de grotere kwekerijen is de teelt en de handel ook regionaal sterk aan elkaar gebonden Overigens is in het bijzonder Boskoop landelijk van groter belang als handelscentrum dan als teeltgebied (tabel 2.6 en fig. 2.2).

Tabel 2.6 Handelsbedrijven en handelssomzet naar gebied in 1982/83

Gebied	Bedrijven		Aandeel in de handelssomzet (%)	
	aantal	%	aantal bomen en planten	omzet in guldens
Boskoop en omstreken	150	20	20	36
Zundert en omstreken	70	9	30	12
Zuid-Oost Nederland	171	23	12	19
Overig Nederland	356	48	38	33
Totaal	747	100	100	100

Van de 132 handelsbedrijven met in 1982/83 een omzet van één miljoen of meer bomen en planten zijn er 45 gevestigd in het centrum Boskoop, 20 in Zundert en omstreken, 26 in zuidoost Nederland en 41 in overig Nederland. De in Boskoop en overig Nederland gevestigde grotere handelaren zijn voornamelijk op export gericht; de in Zundert en omstreken en in zuidoost Nederland gevestigde handelaren zijn sterker gericht op binnenlandse afzet. Zowel bij de handelaren met een relatief grote als die met een relatief kleine omzet komt gerichtheid op export in belangrijke mate voor (tabel 2.7).

Tabel 2.7 Handelaren naar omzet en gerichtheid op binnenlandse afzet resp. export in 1982/83

Omzet in aantal	Alleen binnenlandse afzet	Hoofdzakelijk binnenlandse afzet	Hoofdzakelijk export	Alleen export	Totaal
Tot 1 mln.	115	200	75	225	615
1 mln. en meer	15	47	40	30	132
Totaal	130	147	115	255	747

Hoewel ook een aantal handelaren hun assortiment beperken tot enkele gewasgroepen, blijkt hun functie als verzamelaar en hergroepeerder uit het feit dat ze een breder assortiment hebben dan de kwekers. Van de bedrijven met handel als hoofdactiviteit verhandelde in 1982/83 11% bomen en planten van slechts een gewasgroep, 8% van twee of drie gewasgroepen en 81% van vier of meer gewasgroepen. Van deze groep handelaren verhandelde 41% minstens acht gewasgroepen. Het assortiment van de overige handelaren ligt qua breedte tussen dat van de grotere, gespecialiseerde handelaren en dat van de kwekers.

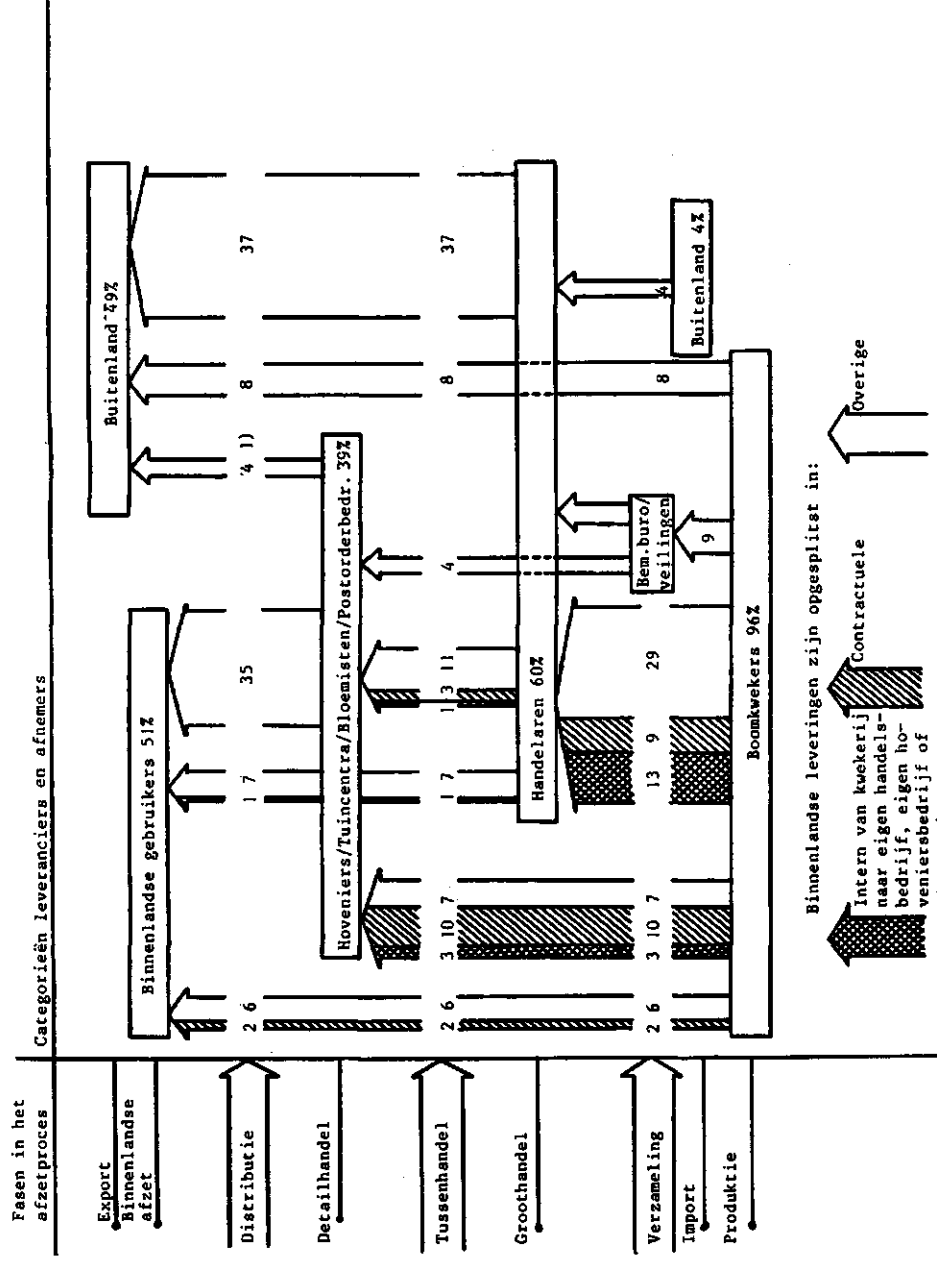
Van de gehele groep handelaren verhandelde in 1982/83 twee derde sierconiferen en sierheesters; circa de helft verhandelde klimplanten, rozen, vaste planten en bos- en haagplantsoen. Vruchtbomen en laan- en parkbomen werden door circa een derde van alle handelaren afgezet. Met name de in Boskoop en omstreken gevestigde handel heeft een breed assortiment.

2.4 Afzetkanalen

In figuur 2.3 is weergegeven hoe de leverbare bomen en planten hun weg vinden naar de binnenlandse gebruikers en de buitenlandse afnemers. Dit afzetpatroon is gebaseerd op aantallen afge-

Figuur 2.3

Het afzetpatroon van leverbare bomen en planten in 1982/83, opgesplitst naar type levering, uitgedrukt in percentages van het totale aantal leverbare bomen en planten dat in dat jaar is afgezet.



1) Directe verkopen van postorderbedrijven aan buitenlandse particulieren.

zette bomen en planten. Er is gekozen voor aantallen om niet te hoeven rekenen met handelsmarges en andere afzetkosten. Het bezwaar hiervan is wel dat duurdere en goedkopere soorten en variëteiten bomen en planten alle hetzelfde gewicht krijgen. Hieraan wordt gedeeltelijk tegemoet gekomen door tevens de belangrijkste afzetkanalen per gewasgroep aan te geven (figuur 2.4). Tenslotte komt de afzetstructuur van het uitgangsmateriaal aan de orde. De afzetpatronen zijn samengesteld door gegevens uit beide enquêtes te combineren. Het bleek nodig te zijn in de gegevens correcties aan te brengen. In het algemeen is dat gebeurd bij gegevens uit de enquête bij handelaren, gezien de in het algemeen hogere standaardafwijkingen bij deze enquête. De gegevens van de enquête bij boomkwekers zijn betrouwbaarder door de grotere steekproefomvang en doordat deze steekproef was gestratificeerd naar bedrijfs-grootte. De hier gepresenteerde cijfers wijken daardoor enigszins af van de cijfers in de afzonderlijke nota's over de beide enquêtes.

Leverbaar

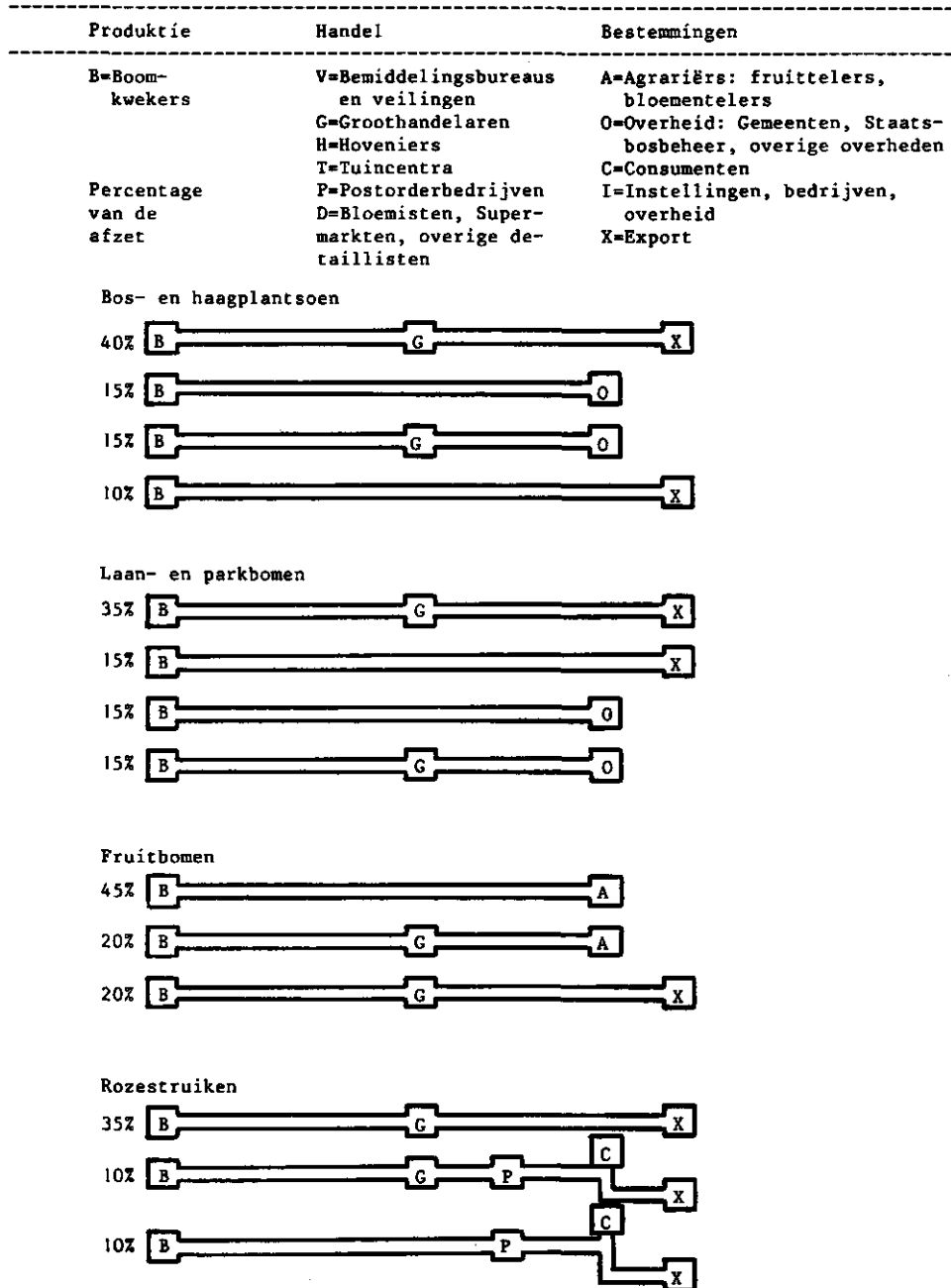
Het afzetpatroon van leverbare bomen en planten laat zien dat 96% van de beschikbaar gekomen leverbare bomen en planten in 1982/83 afkomstig was uit binnenlandse productie. De boomkwekers zetten hiervan 36% rechtstreeks af aan binnenlandse gebruikers en buitenlandse afnemers. Let wel, alle percentages zijn procenten van het totale aantal beschikbaar gekomen bomen en planten. De directe afzet door de kwekers kan worden onderscheiden in directe afzet aan gebruikers (fruittelers, bloementelers, overheid, particulieren) (8%), afzet aan detaillisten en postorderbedrijven (20%) en afzet aan buitenlandse afnemers (8%). Aan de handel werd 51% afgezet en aan bemiddelingsbureaus en veilingen 9% (figuur 2.3).

De aankopen van de handel vormen 60% van de beschikbaar gekomen leverbare bomen en planten. Hiervan is 4% invoer en 5% is aangekocht bij bemiddelingsbureaus en veilingen. Het grootste deel, 51%, is betrokken van kwekers. Een deel hiervan is afkomstig uit de eigen kwekerijen van de handelaren en een ander deel is op basis van teeltovereenkomsten aangekocht. Hierop wordt in hoofdstuk 3 verder ingegaan.

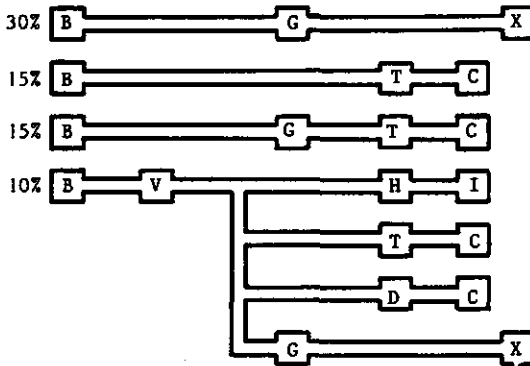
Het doorstroomschema van figuur 2.3 geeft de netto-doorstroming aan, dat wil zeggen exclusief de onderlinge handel die circa 12% van de totale omzet van de handel vormt. De onderlinge handel heeft een belangrijke functie in het proces van verzamelen, hergroeperen en verdelen. De betekenis van de handel is derhalve groter dan uit dit schema naar voren komt.

Door de handel wordt 37% van de beschikbaar gekomen bomen en planten uitgevoerd. Dat is 62% van de afzet van de handel. Te zamen met de directe uitvoer door kwekers is dat 45% van de totale afzet. Daarnaast komt ook een deel van de afzet van de bemiddelingsbureaus en veilingen en van de postorderbedrijven uit-

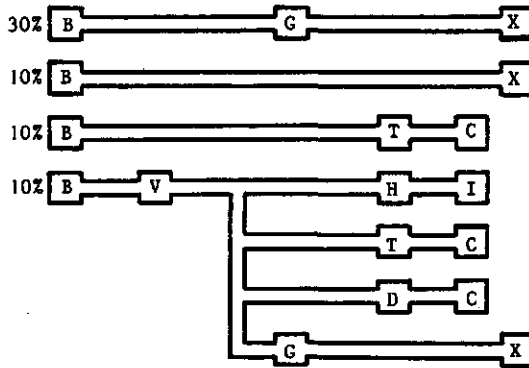
Figuur 2.4 De belangrijkste afzetkanalen per gewasgroep in 1982/83



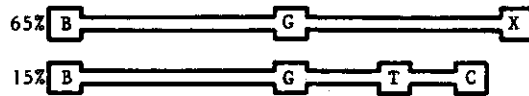
Sierconiferen



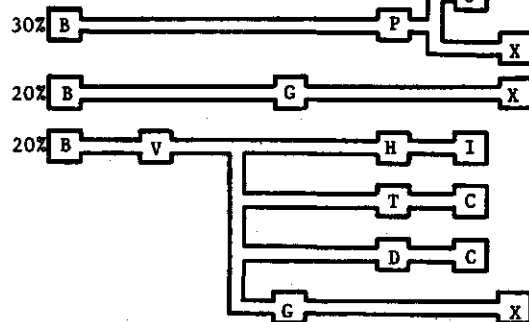
Sierheesters



Klimplanten



Vaste planten



eindelijk in het buitenland terecht, zodat naar schatting 49% wordt uitgevoerd. Op basis van de waarde wordt de export op 60% geschat (2.1). Het verschil zou wellicht kunnen worden verklaard doordat relatief duurere produkten worden geëxporteerd.

In de binnenlandse afzet speelt de handel eveneens een belangrijke rol, zij het minder overwegend dan bij de export. De afzet aan andere agrariërs en aan de overheid (Staatsbosbeheer, gemeenten, provincies en waterschappen) direct door kwekers is ongeveer even groot als de afzet via de handel aan deze categorieën afnemers. Bij de afzet aan detaillisten overweegt zelfs de directe afzet door kwekers. Hoveniers, tuincentra, bloemisten en andere detaillisten kopen tevens in bij bemiddelingsbureaus en veilingen. Een deel van de afzet aan hoveniers en tuincentra bestaat in feite uit interne leveringen, door de combinatie van hoveniersbedrijf of tuincentrum met een kwekerij binnen één onderneming. In Nederland zijn circa 1700 hoveniersbedrijven geregistreerd (PVS) en naar schatting zijn er 150 tot 200 grote tuincentra met een volledig assortiment, waarnaast nog circa 500 kleinere tuincentra (EIM, 1984). Ongeveer 700 boomkwekerijen oefenden in 1982/83 hoveniersactiviteiten uit of hadden een tuincentrum, waarbij combinatie van beiden eveneens frequent voorkwam (enquête bij boomkwekers, zie verder 3.5.).

Gewasgroepen

Per gewasgroep zijn de belangrijkste afzetkanalen aangegeven in figuur 2.4.

Bos- en haagplantsoen wordt voor circa de helft geëxporteerd, voornamelijk door de handel. Staatsbosbeheer, gemeenten en overige overheid zijn de belangrijkste binnenlandse afnemers. Deze afzet wordt zowel verzorgd door de handel als direct door de betrokken kwekers. Een kleiner deel van de produktie vindt zijn weg naar particulieren.

Het afzetpatroon van laan- en parkbomen lijkt sterk op dat van het bos- en haagplantsoen. Ongeveer de helft van de totale afzet bestaat uit uitvoer, die voornamelijk door de handel wordt verzorgd. De overheid is veruit de belangrijkste binnenlandse afnemers, waaraan zowel direct door de kwekers wordt afgezet als door de handel. Afzet aan hoveniers is eveneens van belang.

Bij de vruchtbomen overweegt de binnenlandse afzet, met name aan fruittelers, al dan niet met tussenkomst van de handel. Naar het buitenland wordt grotendeels door de handel afgezet. Een klein deel van de produktie wordt afgezet aan particulieren, via postorderbedrijven en tuincentra.

Van de rozestruiken wordt circa twee derde in het binnenland afgezet. De uitvoer wordt verzorgd door de handel. Een deel van de afzet van de postorderbedrijven vindt eveneens in het buitenland plaats. Afzet aan particulieren vindt voornamelijk plaats door postorderbedrijven, en tevens via tuincentra, supermarkten en dergelijke. Kwekers van snijrozen nemen zogenaamde "halfjaars-

struikjes" af, dit zijn verhoudingsgewijs jonge planten, die zowel direct door boomkwekers worden geleverd als via de handel.

Sierconiferen worden voor ongeveer een derde geëxporteerd. Dit geschiedt voornamelijk door de handel. De afzet aan particulieren loopt via de volgende afzetkanalen:

kweker → handel → tuincentrum;

kweker → tuincentrum en

kweker → veiling/bemiddelingsbureau → detaillisten.

Bij de veilingen/bemiddelingsbureaus wordt ingekocht door verschillende detaillisten: hoveniers, tuincentra en overige detaillisten. Hoveniers leveren waarschijnlijk maar in beperkte mate aan particulieren en voornamelijk aan instellingen, bedrijven en overheden.

Het afzetpatroon van sierheesters komt sterk overeen met dat van sierconiferen, zij het dat de uitvoer van iets groter belang is en dat in sterkere mate dan bij sierconiferen direct door kwekers aan buitenlandse afnemers wordt verkocht.

Klimplanten worden voor circa twee derde geëxporteerd; vrijwel uitsluitend door de handel. Het belangrijkste kanaal voor de binnenlandse afzet is:

kweker → handel → tuincentrum.

Postorderbedrijven, die voornamelijk direct bij de kweker inkopen, zijn de belangrijkste marketeers van vaste planten. Naar schatting een derde wordt geëxporteerd. Bij de binnenlandse afzet spelen de veilingen/bemiddelingsbureaus een rol van betekenis.

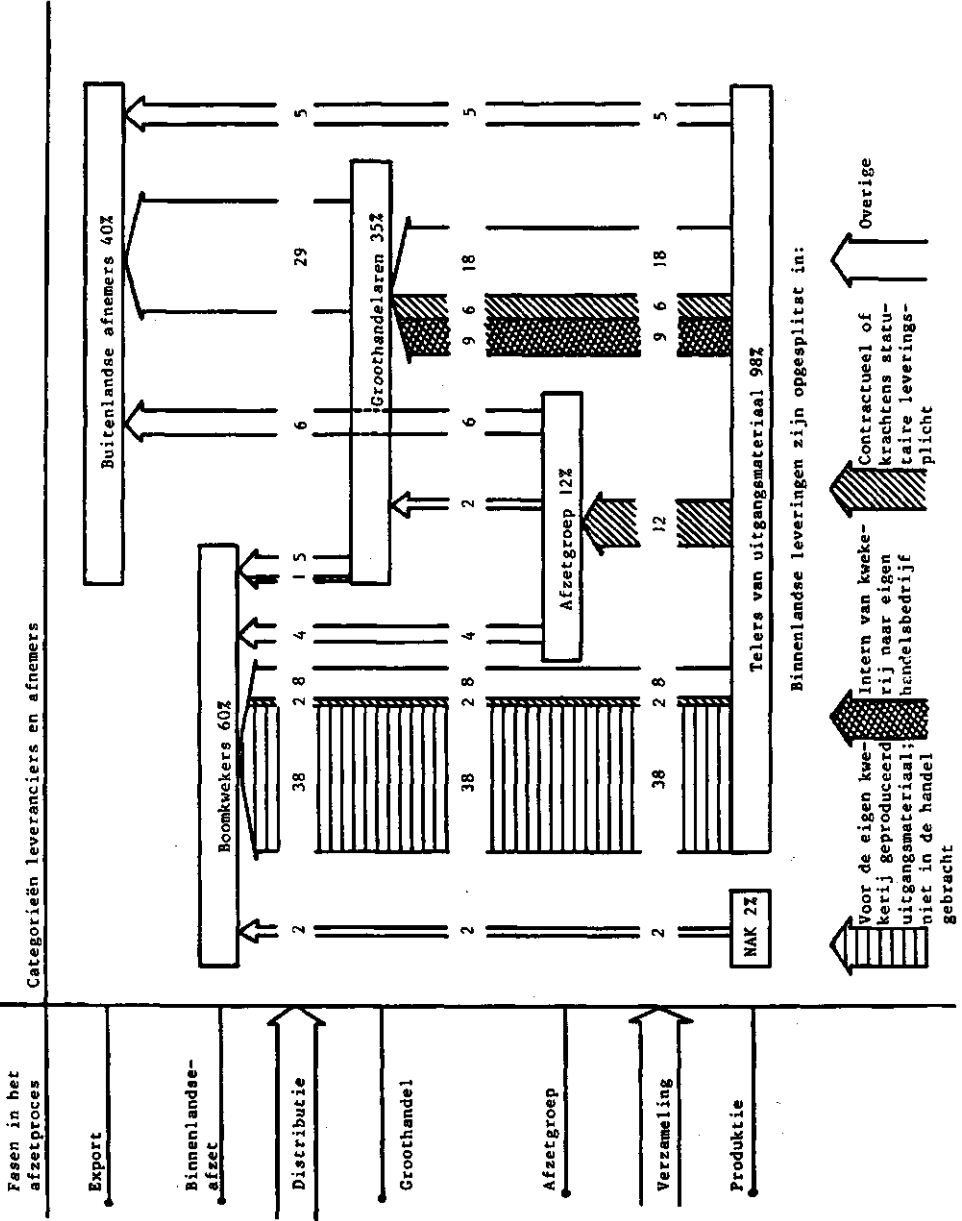
Uitgangsmateriaal

Uitgangsmateriaal voor de teelt van boomkwekerijgewassen wordt voor naar schatting 63% betrokken uit de eigen kwekerij. Een belangrijk deel van het beschikbaar gekomen uitgangsmateriaal komt derhalve niet in het handelsverkeer. Het afzetpatroon van uitgangsmateriaal dat in figuur 2.5 is afgebeeld, omvat zowel het in het handelsverkeer gebrachte uitgangsmateriaal als het uitgangsmateriaal dat in de eigen kwekerij wordt gebruikt. Het laatste vormt 38% van het totaal beschikbaar gekomen materiaal in 1982/83.

De verhouding tussen binnenlands verbruik en uitvoer is 60:40. Wanneer men uitsluitend het in de handel gebrachte uitgangsmateriaal in beschouwing zou nemen is deze verhouding omgekeerd, 37:63. Invoer van uitgangsmateriaal is vrijwel van geen betekenis.

Evenals bij het leverbaar wordt een gedeelte van het uitgangsmateriaal afgezet via het eigen handelsbedrijf. Ook komt afzet via een afzetgroepering voor (Rosaco voor rozenonderstammen). Afzet van uitgangsmateriaal in het kader van teeltovereenkomsten (mondelinge of schriftelijke) komt voor bij bos- en haagplantsoen, vruchtbomen, sierconiferen en sierheesters. De vermeerderingstuinen van NAK-B leveren enthout voor fruitbomen en laan- en parkbomen.

Figuur 2.5 Het afzetpatroon van uitgangsmateriaal in 1982/83 inclusief voor de eigen kwekerij geproduceerd uitgangsmateriaal, opgesplitst naar type levering, uitgedrukt in percentages van het totale aantal beschikbaar gekomen stuks uitgangsmateriaal.



3. Coördinatie in de bedrijfskolom boomkwekerij

3.1 Communicatie

Voor het nemen van beslissingen over de afzet (het tijdstip en de wijze van afzet en het vaststellen van vraagprijzen) en voor een aantal beslissingen ten aanzien van de produktie (assortimentskeuze, verkopen of doortelen), is het van belang, dat kwekers en handelaren beschikken over voldoende en betrouwbare informatie over markten en marktontwikkelingen.

Van de kwekers neemt driekwart regelmatig kennis van marktinformatie (tabel 3.1). Kwekers met handelsactiviteiten (groothandel, detailhandel) zijn wat dit betreft actiever - of in een gunstiger positie - dan de overige kwekers, met respectievelijk 90% en 67% die regelmatig kennis nemen van marktinformatie. Kwekers in de boomkwekerijgebieden (de centra Boskoop en Zundert en Zuidoost Nederland) zijn eveneens beter af dan die buiten deze gebieden. Dit laatste heeft te maken met het feit dat kwekers overwegend afhankelijk zijn van mondelinge marktinformatie.

Tabel 3.1 Percentage kwekers resp. handelaren dat regelmatig kennis neemt van marktinformatie in 1982/83

Onderwerp	Kwekers	Handelaren	
		kleinere 1)	grotere 1)
(Uitgeplant) areaal	19	47	69
Voorraden	29	47	73
Binnenlandse telersprijzen	43	64	95
Binnenlandse afzet	23	44	60
Export	16	48	65
Buitenlandse telersprijzen	2)	26	47
Buitenlandse groothandels- prijzen	2)	21	39
Alle onderwerpen	75	70	100
Aantal bedrijven	3500	615	132

- 1) 747 handelaren, onderscheiden in 615 handelaren met een omzet tot 1 mln. stuks bomen en planten en 132 handelaren met een omzet van 1 mln. stuks of meer.
- 2) Niet opgenomen in enquête bij kwekers.

De boomkwekerijtak wordt gekenmerkt door de vrijwel totale afwezigheid van marktinformatie in de vorm van prijsnoteringen, marktberichten en dergelijke. De intensiteit van contacten met collega's en met leveranciers en afnemers bepaalt daardoor vrijwel volledig de mate waarin men geïnformeerd is. De handel neemt dan ook in sterkere mate kennis van informatie over de markt dan de kwekers, waarbij er nog een duidelijk verschil is tussen de handelsbedrijven met een kleinere en die met een grotere handelsomzet (tabel 3.1).

Informatie over de markt verkrijgt men hoofdzakelijk uit contacten met collega's, afnemers en leveranciers, eigen handelsactiviteiten en beursbezoek (Boskoop, Zundert). Voor informatie over voorraden zijn de beursenquêtes in Boskoop en Zundert van belang. Twee derde van de in Boskoop gevestigde kwekers en handelaren maakt hier gebruik van en inmiddels ook een belangrijk deel van de handelaren en kwekers in Zundert.

Deze enquêtes en op basis daarvan samengestelde overzichten worden in het algemeen ook gunstig beoordeeld door de kwekers, in het bijzonder door de deelnemers. Voor de handel biedt het een goed overzicht van het aanbod tegen betrekkelijk geringe kosten, waardoor op inkoopkosten en verkoopkosten kan worden bespaard. Een bezwaar is, dat het overzicht door de frequentie van 5 à 6 maal per seizoen niet altijd up to date is. Er wordt overigens gewerkt aan uitbouw en verbetering van dit systeem, door naast het aanbod ook de vraag op te nemen en te zorgen dat het steeds up to date is. Op de duur kan het wellicht worden uitgebreid tot een systeem voor het afwickelen van transacties (Morsink, 1984).

Voor de handel bieden de bemiddelingsbureaus en voorts advertenties en voorraadlijsten van kwekers informatie over het aanbod. In Boskoop worden wel gezamenlijk door kwekers voorraadlijsten rondgestuurd en advertenties geplaatst.

Handelaren bieden veelal aan met een catalogus. Bij de afzet aan buitenlandse afnemers is het bezoeken van afnemers in mei/juni en december/januari nog steeds een belangrijke vorm van presentatie.

Informatie over arealen en over de afgezette hoeveelheden verkrijgt men behalve uit contacten, uit artikelen in vakbladen. De richtprijsboekjes zijn de belangrijkste bron van informatie over de prijzen.

Gegeven de schaarste aan voor iedereen toegankelijke marktberichten is het verwonderlijk dat de meerderheid van zowel kwekers als handelaren desgevraagd antwoordde over voldoende marktinformatie te beschikken (tabel 3.2). Slechts circa een kwart van de kwekers en de kleinere handelaren en ruim een vijfde van de grotere handelaren beoordeelde de hen ter beschikking staande marktinformatie als onvoldoende. Deze kwekers hadden in de eerste plaats behoefte aan meer informatie over prijzen en in de tweede plaats over het aanbod (teeltplannen, voorraden). Handelaren hadden vooral behoefte aan meer informatie over het aanbod. Dit, en het in het algemeen positieve oordeel over de beursenquêtes on-

dersteunen de pogingen die worden ondernomen om het aanbod en de prijsvorming meer doorzichtig te maken.

Tabel 3.2 Percentage kwekers resp. handelaren naar oordeel over marktinformatie (1982/83)

Oordeel	Kwekers	Handelaren	
		kleinere 1)	grotere 1)
Marktinformatie is onvoldoende	27	26	22
Marktinformatie is voldoende	66	72	77
Geen mening	7	2	1
Totaal	100	100	100
Aantal bedrijven	3500	615	132

1) Zie noot 1 bij tabel 3.1.

3.2 Prijsvorming

De prijs, waartegen boomkwekers verkopen kan op verschillende wijzen tot stand komen. Bij afzet via de veiling wordt de prijs bepaald door de koper die een bepaalde partij het eerst afmijnt. Bij aanwezigheid van een regelmatig aanbod van voldoende omvang en een voldoende aantal kopers kan door middel van dit systeem een efficiënte prijsvorming tot stand komen. Het is echter de vraag of het veilingstelsel dat goed functioneert voor wederfelijke dagprodukten als bloemen en de meeste groenten wel zo'n goede wijze van prijsbepaling biedt voor boomkwekerijprodukten met een produktieduur van één jaar of meer die gedurende een langere periode kunnen worden afgezet (september tot april/mei).

In de praktijk blijkt de veilingklok in de boomkwekerij van beperkte betekenis te zijn en dan nog slechts voor enkele gewasgroepen: sierconiferen, sierheesters en vaste planten en voornamelijk voor kwekers in het centrum Boskoop en in zuidoost Nederland (tabel 3.3).

Bij afzet in het raam van teeltcontracten komt het bij bos- en haagplantsoen en onderstammen van fruitbomen voor dat tevoren een vaste basisprijs wordt overeengekomen met een bepaalde vorm van winstdeling op basis van de marktprijs op het tijdstip van levering. Bij coöperatieve afzet komt uitbetaling op basis van een middenprijs, de gemiddeld gerealiseerde prijs gedurende het gehele afzetseizoen, voor.

In de centra Boskoop en Zundert vindt een belangrijk deel van de handel plaats op de beurzen, waar handelaren hun vraaglijsten presenteren. Op deze beurzen wordt verhandeld tegen de

Tabel 3.3 Verdeling in procenten van de door kwekers afgezette bomen en planten naar wijze van prijsbepaling per gewasgroep, gebied en type afnemer in 1982/83. (Excl. afzet via eigen handelsbedrijf, hoveniersbedrijf of tuincentrum). (Gegevens hebben betrekking op 3500 bedrijven).

Gewasgroep/ Gebied/ Type afnemer	Veiling klok	Basis- prijs met winst- deling	Midden- prijs per seizoen	Richt- prijs	Ove- rige	To- taal
Totaal	2	-	16	30	52	100
Gewasgroep:						
Bos- en haagplantsoen	1	1	-	34	64	100
Laan- en parkbomen	-	-	-	78	22	100
Fruitbomen	-	-	-	65	35	100
Onderstammen van fruitbomen	-	2	-	59	39	100
Rozen	-	-	2	23	75	100
Onderstammen van rozen	-	-	66	2	32	100
Sierconiferen	8	-	-	62	30	100
Sierheesters	6	-	-	68	26	100
Klimplanten	1	-	-	51	48	100
Vaste planten	4	-	-	9	87	100
Gebied:						
Boskoop en omstreken	6	-	-	70	24	100
Zundert en omstreken	1	-	-	42	57	100
Zuidoost Nederland	4	-	1	37	58	100
Overig Nederland	1	1	34	12	52	100
Type afnemer:						
Boomkwekers	-	-	-	36	64	100
Fruit-/bloemenkwekers	-	-	-	60	40	100
Veilingen	100	-	-	-	-	100
Bemiddelingsbureaus	-	-	-	9	91	100
Afzetgroeperingen	-	-	100	-	-	100
Handelaren	-	-	-	40	60	100
Postorderbedrijven	-	-	-	3	97	100
Hoveniers	-	-	-	61	39	100
Tuincentra	1	-	-	48	51	100
Overheid	-	-	-	64	36	100
Buitenlandse afnemers	-	1	-	53	46	100

zogenaamde richtprijs. Deze wordt jaarlijks in januari/februari vastgesteld in overleg tussen de Bond van Boomkwekers en de Bond van Plantenhandelaren voorafgaande aan het afzetseizoen augustus/mei. Naast het inzicht in de te verwachten verhouding tussen vraag en aanbod legt de "kostprijs" bij het vaststellen van de richtprijzen groot gewicht in de schaal. Een bezwaar is dat deze richtprijzen lang tevoren worden vastgesteld. Bij afwezigheid van prijsvorming op dag of weekbasis op een concrete markt biedt de richtprijs een nuttige oriëntatie.

Er zijn boekjes met richtprijzen voor bos- en haagplantsoen, voor laan- en parkbomen en voor het Boskoopse assortiment. De richtprijzen worden vastgesteld naar soort, plantmaat, aantal jaren sedert de vermeerdering, wijze van vermeerdering en behandeling bij de teelt en al of niet met kluit of in pot of container. Er wordt een minimum en maximum richtprijs vastgesteld met een verschil van circa 15%. Deze "marge" dient om rekening te kunnen houden met kwaliteitsverschillen, aantal bomen/planten in de order en schaarste/overvloed. Voor het volledig laten doorwerken van schaarste en overvloed in de prijs is deze marge te gering, gezien het in de praktijk voorkomende verschijnsel van "koppelverkopen". Dit houdt in dat een kweker bereid is een schaars produkt te leveren, wanneer de handelaren tevens minder schaarse produkten afneemt. Dat de richtprijs niet altijd de verhouding tussen vraag en aanbod geheel weerspiegelt is overigens bedoeld, daar men met de richtprijzen niet alleen beoogd een oriëntatiepunt te bieden voor bilaterale onderhandeling, maar ook "rust, regelmaat en eenheid te brengen in de prijzen en de produktie" (richtprijsboekje Cultuurgroep Bos- en haagplantsoen, seizoen 1983-1984).

De richtprijs speelt een belangrijke rol bij de afzet van laan- en parkbomen, fruitbomen, sierheesters, sierconiferen en klimplanten en in mindere mate bij de andere gewasgroepen (bos- en haagplantsoen, rozen en vaste planten). Met name in Boskoop, maar ook in Zundert en in zuidoost-Nederland is de richtprijs van belang als prijsoriëntatie. Buiten de concentratiegebieden (overig Nederland) is de richtprijs van ondergeschikte betekenis.

Bij de afzet door kwekers van bos- en haagplantsoen, rozen en vaste planten wordt de prijs in hoofdzaak op andere wijze bepaald. Bij bos- en haagplantsoen en rozen gaat het dan voornamelijk om afzet in het kader van teeltovereenkomsten met handelaren. Vaste planten, afgezet aan postorderbedrijven en via bemiddelingsbureaus kennen eveneens een andere wijze van prijsbepaling. Ook bij de afzet van klimplanten op basis van teeltovereenkomsten wordt de prijs nogal eens op andere basis dan de richtprijs vastgesteld. Dit komt, zij het in mindere mate, ook bij andere gewasgroepen voor. Tot de andere wijzen van prijsbepaling behoren onder meer de inschrijving voor levering aan gemeenten (bos- en haagplantsoen en laan- en parkbomen) en de afzet door kwekers van bos- en haagplantsoen aan Staatsbosbeheer op basis

van de jaarlijks vastgestelde contractprijs, waarbij overleg van de georganiseerde kwekers met Staatsbosbeheer een rol speelt.

Naar type afnemer bezien zijn andere wijzen van prijsbepaling belangrijk bij afzet aan bemiddelingsbureaus en postorderbedrijven maar ook wel bij de afzet aan boomkwekers en aan handelaren. Richtprijzen spelen met name een rol bij afzet aan fruitkwekers en bloemenkwekers, handelaren, hoveniers, tuincentra, de overheid en buitenlandse afnemers (tabel 3.3).

Bij hantering van richtprijzen gaat men in de relatie tussen kweker en handelaar uit van de basisrichtprijs. Voor de afzet aan grootgebruikers (tuinman en hovenier) geldt volgens het richtprijsboekje een toeslag van 20% op de richtprijs. Bij de afzet aan kleingebruikers (particulieren) wordt een toeslag van 50% geadviseerd.

Van de handelaren met handel of boomkwekerij als hoofdactiviteit maakt circa 80% gebruik van richtprijzen. De overige handelaren die veelal geen lid zijn van de organisaties van handelaren of boomkwekers maken vrij weinig gebruik van de richtprijzen (27%). Voor de door hen gekochte produkten of kwaliteiten bestaan vaak geen richtprijzen. De handelaren met in 1982/83 een omzet van één miljoen stuks of meer maakten voor 80% gebruik van richtprijzen als basis voor de prijsbepaling tegen 52% van de handelaren met een kleinere omzet.

Naast de collecterende handel, waarop in het eerste deel van deze paragraaf de nadruk lag, is de distribuerende en exporthandel van belang. Hierin zijn de handelaren in boomkwekerijprodukten actief. De positie van de handel op de afzetmarkten in binnen- en buitenland bepaalt in sterke mate op welke wijze de handelsmarge tot stand komt.

Bij de handelaren die in hoofdzaak of uitsluitend exporthandel verzorgen wordt de handelsmarge voornamelijk bepaald als een percentage van de inkoopprijs (61%). Daarnaast speelt de vraag- en aanbodssituatie in combinatie met de handelskosten een belangrijke rol (25%) (tabel 3.4).

Bij de handelaren die in hoofdzaak of uitsluitend in het binnenland afzetten komt het minder voor dat de marge tot stand komt als een vast percentage van de inkoopprijs. De vraag- en aanbodssituatie bepaald bij deze categorie in relatief sterke mate de marge (28%).

Bij op handel gespecialiseerde bedrijven en de bedrijven met een verhoudingsgewijs grote omzet komt de marge vooral tot stand als percentage op de inkoopprijs of afhankelijk van de marktsituatie in combinatie met de kosten. Bij de handelaren met kwekerij als hoofdactiviteit is de marktsituatie belangrijker. De overige handelaren nemen relatief vaak een percentage op de inkoopprijs als marge.

Iets minder dan de helft van de handelaren verleent kortingen aan afnemers op basis van afgenomen hoeveelheden, contante betaling of beide (resp. 15%, 16% en 17%). De grotere, gespecialiseerde

Tabel 3.4 Percentage handelaren naar wijze van tot stand komen van de handelsmarge in 1982/83 (747 handelaren)

Hoofdactiviteit/ omzet/ afzetoriëntatie	Wijze van tot stand koming van de handelsmarge:					Totaal
	volledig bepaald door vraag en aanbod	bepaald door vraag en aanbod en kosten	perc. van de inkoop-prijs	perc. van de verkoop-prijs 1)	vast bedrag	
Totaal	18	22	52	5	3	100
Hoofdactiviteit:						
Kwekerij	36	10	45	2	7	100
Handel	18	35	34	13	-	100
Overig	3	21	70	3	3	100
Omzet in stuks:						
Tot 1 mln.	17	18	55	6	4	100
1 mln. en meer	23	37	35	5	-	100
Afzetoriëntatie:						
Alleen of vnl. buitenland 2)	8	25	62	4	1	100
Alleen of vnl. binnenland 2)	28	19	41	7	5	100

- 1) Bij aankoop reeds gerealiseerde verkoopprijs of vermoedelijke verkoopprijs.
 2) Meer dan 50% van de afzet in het buitenland, resp. binnenland.

liseerde handelaren verlenen in sterkere mate kortingen (driekwart) evenals de in Boskoop gevestigde handelaren. De op buitenlandse afzet georiënteerde handelaren doen dit in mindere mate (30%) dan de op binnenlandse afzet georiënteerde handelaren (59%).

3.3 Contractproductie

Boomkwekers hebben voor een belangrijk deel uitsluitend vaste afnemers (45%). In de centra Boskoop en Zundert ligt dit percentage wat lager dan elders. Landelijk had slechts 8% in 1982/83 uitsluitend wisselende afnemers. 22% had zowel vaste als wisselende afnemers. Twee derde van de boomkwekers heeft dus vaste afnemers. (Aan de bedrijven (25%) die voornamelijk via eigen han-

delsbedrijf, tuincentrum of hoveniersbedrijf afzetten is deze vraag niet gesteld).

Deze vaste relaties zijn meestal gebaseerd op bekendheid en gewoonte en niet geformaliseerd. Alleen als koop en verkoop van een bepaald aantal bomen of planten of van de produktie van een bepaalde oppervlakte zijn overeengekomen vóór aanvang van het laatste groeiseizoen spreken we van contractproduktie. In het algemeen worden contracten afgesloten vóór het opzetten van de produktie. Aankopen van de handel "op voorraad", die meestal in de periode mei/juli plaats heeft wordt hier dus niet toe gerekend. Coöperatieve afzet waarbij sprake kan zijn van leveringsplicht, is hier evenmin in begrepen. Deze komt in 3.4 aan de orde.

Landelijk is 15% van de boomkwekers betrokken bij contractproduktie. Het zijn voornamelijk boomkwekers met kwekerij als hoofdberoep. Boomkwekers met als hoofdberoep een dienstverband bij een andere boomkweker of bij een handelsbedrijf - overigens een betrekkelijk kleine groep - oefenen de boomkwekerij veelal in contractproduktie uit. Naarmate de bedrijven een grotere oppervlakte boomkwekerij hebben, en meer stuks bomen en planten afzetten heeft een hoger percentage contractproduktie. Dit hangt samen met de geteelde gewasgroepen: contractproduktie komt voornamelijk voor bij de teelt van bos- en haagplantsoen, fruitbomen, rozen en vaste planten. In Boskoop komt contractproduktie zeer weinig voor (tabel 3.5).

Tabel 3.5 Percentage boomkwekerijen met contractproduktie per gebied en percentage aldus afgezette bomen en planten in 1982/83 (Totaal 3500 bedrijven)

Gebied	Perc. bedrijven	Perc. bomen en planten
Boskoop en omstreken	5	3
Zundert en omstreken	32	20
Zuidoost Nederland	20	19
Overig Nederland	13	14
Totaal	15	14

Contractproduktie wordt niet altijd geregeld in een schriftelijk vastgelegde overeenkomst. Ongeveer de helft van de overeenkomsten is schriftelijk vastgelegd. Eveneens de helft wordt aangegaan voor één jaar, een kwart voor twee of drie jaar en een kwart voor onbepaalde tijd. De overeenkomsten hebben in het algemeen betrekking op te leveren aantallen op afroep. Circa een derde van de overeenkomsten bevatten teeltvoorschriften en een vijfde schrijft de leverancier van uitgangsmateriaal voor. De overeenkomsten worden meestal afgesloten met afnemers in de eigen regio.

In de meeste overeenkomsten worden ook afspraken gemaakt over de prijs. Naar aantal geleverde bomen en planten is dit als volgt verdeeld: vooraf bepaalde vaste prijs 86%; uitbetaling volgens richtprijs 7%; geen afspraak of andere basis 7%. De overeenkomsten betekenen derhalve niet alleen verminderen van het afzetrisico, maar ook overnemen van het prijsrisico door de afnemer.

Voor de handel bieden contracten zekerheid van toelevering van bomen en planten in de gewenste kwaliteit en hoeveelheden.

Tabel 3.6 Percentage boomkwekers met contractproductie van uitgangsmateriaal en leverbaar per gewasgroep en type afnemer en percentage aldus afgezette bomen en planten in 1982/83 (Totaal 3500 bedrijven)

Gewasgroep/ type afnemer	Percen- tage be- drijven	Percentage bomen en planten	
		uitgangsmateriaal 1)	leverbaar
Totaal	15	13	21
Gewasgroep:			
Bos- en haagplantsoen	20	36	6
Laan- en parkbomen	1	-	1
Fruitbomen	13	12	21
Rozen	38	-	44
Sierconiferen	2	3	-
Sierheesters	5	11	1
Klimplanten	10	-	2
Vaste planten	8	-	37
Type afnemer:			
Boomkwekers	15	14	-
Overige kwekers 2)	12	-	19
Handelaren	20	15	15
Postorderbedrijven	35	-	89
Hoveniers	1	-	1
Tuincentra	-	-	-
Overige detaillisten	-	-	-
Overheid	2	-	24

- 1) Percentage van in de handel gebracht uitgangsmateriaal, dus exclusief voor de eigen kwekerij voortgebracht uitgangsmateriaal.
- 2) Fruittelers en bloementelers.

Bij bos- en haagplantsoen wordt 36% van het in de handel gebrachte uitgangsmateriaal contractueel afgezet en 6% van het leverbaar (tabel 3.6). Het betreft de afzet van een-jarig of twee-

jarig plantgoed aan kwekers en handelaren en leverbaar aan Staatsbosbeheer en de handel. Afzet heeft grotendeels plaats tegen vooraf overeengekomen vaste prijzen. De overeenkomsten worden aangegaan voor één jaar en ook wel voor onbepaalde tijd. Slechts een derde van de overeenkomsten is schriftelijk vastgelegd. Naast afspraken over te leveren aantallen wordt ook wel op basis van oppervlakte gecontracteerd. Deze teelt is geconcentreerd in de regio Zundert.

Op contractuele basis geteelde fruitbomen worden voornamelijk afgezet aan fruittelers en een klein deel aan handelaren en aan postorderbedrijven. Daarnaast komt contractuele afzet van onderstammen aan de handel voor. De overeenkomsten worden afgesloten voor een of twee jaar. Circa 60% wordt afgeleverd tegen een vooraf vastgestelde vaste prijs en 20% tegen richtprijs. Men vindt deze teelt voornamelijk in Noord-Limburg.

Rozestruiken worden voor 44% contractueel afgezet aan de handel, aan postorderbedrijven en aan rozenkwekers (de zogenaamde halfjaarsstruikjes). Contractproductie van rozen komt voornamelijk voor in Noord-Limburg, waar twee derde van de overeenkomsten schriftelijk wordt vastgelegd. De looptijd is een à twee jaar. In tegenstelling tot andere gebieden zijn de contractpartners voor een vrij groot deel (50%) elders gevestigd. Vooraf vastleggen van de prijs komt minder voor dan bij de andere veel op contract geteelde gewasgroepen: 41% wordt tegen een vooraf bepaalde vaste prijs afgezet en 13% tegen richtprijs.

Ruim een derde van de teelt van vaste planten geschiedt op basis van contracten, die overwegend schriftelijk worden vastgelegd. De looptijd is meestal één jaar. De afzet op basis van een contract gaat voor 90% tegen een vooraf bepaalde vaste prijs. Deze teelt is geconcentreerd in de Bollenstreek.

Bij sierheesters en sierconiferen betreft contractproductie vrijwel uitsluitend uitgangsmateriaal. Qua omvang is dit evenwel beperkt.

De aankopen van de handel op basis van teeltcontracten vormen 15% van het totale aantal door hen aangekochte bomen en planten. Een kwart van de handelaren koopt geheel of gedeeltelijk op deze wijze in. De grottere, op handel gespecialiseerde bedrijven doen dit voor 45% en de overige voor minder dan 20%. De in Zundert en omstreken gevestigde handel koopt sterker op basis van teeltovereenkomsten in dan die daar buiten.

Afzet op basis van overeenkomsten die geruime tijd voor levering worden afgesloten is bij de handel van geringere betekenis dan bij kwekers. Dergelijke leveringen kwamen in 1982/83 bij 14% van de handelaren voor en vormden 7% van hun totale afzet. Het betreft vooral afzet aan postorderbedrijven en de overheid (Staatsbosbeheer) en in mindere mate aan kwekers en grootwinkelbedrijven en had betrekking op vaste planten en rozen, bos- en haagplantsoen en fruitbomen.

3.4 Coöperatieve afzet

In de boomkwekerij komen verschillende vormen van coöperatieve afzet voor: afzet via veilingen, via aan veilingen verbonden bemiddelingsbureaus, waartoe ook het Boskoopse Groothandelscentrum wordt gerekend en via afzetverenigingen.

Boomkwekerijproducten worden geveild op de bloemenveilingen Alsmeer, Berkel, Westland en Grubbenvorst (L). In 1982/83 werd door 14% van de boomkwekers via de veiling (klok) afgezet. Het gaat hier overigens om een aanvullend afzetkanaal; boomkwekers zetten een zeer klein gedeelte van hun productie op deze wijze af (1 à 2% van het totaal). Men voert in het algemeen aan als "gast-aanvoerder", waardoor men geen veilplicht heeft.

Van meer belang is de afzet via de bemiddelingsbureaus van de veilingen Aalsmeer, Berkel, Westland en Grubbenvorst. In Boskoop treedt het Groothandelscentrum (een coöperatieve vereniging van boomkwekers) als bemiddelingsbureau op. In 1982/83 werd door 13% van de boomkwekers aan bemiddelingsbureaus afgezet. De afzet via bemiddelingsbureaus vormt 3 à 4% van de totale afzet van boomkwekers.

Bij de afzet van rozen en rozenonderstammen zijn twee afzet-coöperaties actief. ROSACO te Veendam verzorgt twee derde van de afzet van onderstammen van rozen. De leden van ROSACO zijn verplicht hun gehele productie van rozenonderstammen via ROSACO af te zetten. In Lottum (L) zetten een aantal rozenkwekers af via de afzetvereniging HACOL. Beide afzetgroepen zijn voorbeelden van pooling: de leden ontvangen een middenprijs.

Coöperatieve afzet van uitgangsmateriaal is alleen van belang bij rozen (nl. onderstammen). Coöperatieve afzet van leverbaar komt voor bij rozen, sierconiferen en sierheesters, klimplanten en vaste planten. De afzet van vaste planten via bemiddelingsbureaus vormt zelfs circa een vijfde van de totale afzet door boomkwekers van deze gewasgroep (tabel 3.7).

Regionaal is het belang van coöperatieve afzet verschillend: in Boskoop en omstreken werd in 1982/83 11% van de leverbare bomen en planten aldus afgezet, in Zundert en omstreken, minder dan 1%, in zuidoost Nederland 6% en in overig Nederland 15%. Landelijk bedroeg de coöperatieve afzet van leverbaar 9% van de totale afzet van leverbaar. Hierbij was 23% van de boomkwekers betrokken. Bij de coöperatieve afzet van leverbaar en uitgangsmateriaal samen was 25% van de boomkwekers betrokken.

Aankopen bij veilingen, bemiddelingsbureaus en afzetgroepverenigingen vormden in 1982/83 6% van de aankopen van de handel, waarbij 25% van de handelsbedrijven was betrokken. Uitgesplitst naar uitgangsmateriaal en leverbaar bedroegen deze aankopen respectievelijk 5 en 7%. De handelaren met als hoofdactiviteit overige activiteiten (overwegend handel in bloemen, potplanten en bloembollen) kochten relatief veel langs deze weg in. Deze aankopen vormden 17% van de totale aankopen van deze categorie handelaren.

Tabel 3.7 Percentage boomkwekers met coöperatieve afzet 1) en percentage aldus afgezet uitgangsmateriaal en leverbare bomen en planten per gewasgroep in 1982/83. (Totaal 3500 bedrijven)

Gewasgroep	Percentage bedrijven	Percentage bomen en planten	
		uitgangsmateriaal 2)	leverbaar
Bos- en haagplantsoen	2	-	1
Laan- en parkbomen	1	-	1
Fruitbomen	8	-	1
Rozen	6	66	2
Sierconiferen	25	-	14
Sierheesters	22	-	9
Klimplanten	11	-	2
Vaste planten	29	-	22
Totaal	25	19	9

1) Afzet via veilingen, bemiddelingsbureaus en afzetgroeperingen.

2) Zie tabel 3.6 noot 1.

Tot deze categorie behoren ook enkele tientallen hoveniersbedrijven en tuincentra. Hoveniers en tuincentra kopen onder meer in via de cash en carry activiteiten van veilingen en bemiddelingsbureaus. Aangezien de opzet van dit onderzoek niet inhield hoveniers en tuincentra als groep te enquêteren is niet bekend wat het aandeel van deze wijze van inkopen is in de totale aankopen van hoveniers en tuincentra.

De afzet van boomkwekerijprodukten via veiling en bemiddelingsbureau is van een laag niveau van vijf miljoen gulden in 1980 de afgelopen jaren snel gestegen. De omzet bedroeg in de verschillende jaren in miljoenen guldens:

1980	5.0
1982	15.7
1983	21.6
1984	23.7
1985	27.0

3.5 Integratie van teelt en handel

Integratie van teelt en handel binnen één onderneming komt in de boomkwekerij veel voor (2.3). De meeste handelsbedrijven in de centra Boskoop en Zundert en in de concentratiegebieden in zuidoost Nederland hebben tevens een kwekerij. In overig Nederland is dit niet het geval (tabel 3.8).

Tabel 3.8 Aantal bedrijven met boomkwekerij en handel per gebied in 1982/83

Gebied	Bedrijven met boomkwekerij	Handelaren		
		met boomkwekerij	zonder boomkwekerij	to-taal
Boskoop en omstreken	930	135	15	150
Zundert en omstreken	390	65	5	70
Zuidoost Nederland	1270	150	21	171
Overig Nederland	910	130	226	356
Totaal	3500	480	267	747

Tabel 3.9 Percentage boomkwekers met afzet via het eigen handelsbedrijf en percentage aldus afgezette bomen en planten per gewasgroep en gebied in 1982/83. (Totaal 3500 bedrijven)

Gewasgroep/ gebied	Percentage bedrijven	Percentage bomen en planten	
		uitgangsmateriaal 1)	leverbaar
Totaal	6	15	13
Gewasgroep:			
Bos- en haagplantsoen	3	13	7
Laan- en parkbomen	4	4	7
Fruitbomen	7	51	23
Rozen	5	1	7
Sierconiferen	5	15	19
Sierheesters	7	13	12
Klimplanten	8	2	7
Vaste planten	3	-	11
Gebied:			
Boskoop en omstreken	10	3	31
Zundert en omstreken	3	10	3
Zuidoost Nederland	4	11	4
Overig Nederland	4	15	13

1) Zie tabel 3.6 noot 1.

Bij circa 200 van de 480 bedrijven met boomkwekerij en handel is de handel van zodanige omvang dat men kan spreken van een eigen verzelfstandigd handelsbedrijf. Bij de overige bedrijven heeft de handel meer een incidenteel en aanvullend karakter om het assortiment uit de eigen kwekerij aan te vullen.

Een maatstaf om het belang van de integratie aan te geven is het percentage verhandelde bomen en planten dat is afgezet via deze "eigen handelsbedrijven" van boomkwekers. In 1982/83 werd 15% van het uitgangsmateriaal en 13% van het leverbaar op deze wijze afgezet (tabel 3.9). De leveringen van boomkwekers aan de eigen handelsbedrijven vormen een kwart van alle leveringen van boomkwekers aan de handel. Dit geldt zowel voor leverbaar als uitgangsmateriaal. Per gewasgroep bezien speelt de afzet via het eigen handelsbedrijf een rol van betekenis bij (onderstammen van) fruitbomen, sierconiferen, sierheesters en vaste planten. Naar gebied bezien is de afzet via het eigen handelsbedrijf van groot belang in Boskoop en omstreken.

Er is behalve van integratie van teelt en groothandel ook sprake van integratie van teelt en detailhandel. In 1982/83 werd 3% van de beschikbaar gekomen leverbare bomen en planten afgezet aan eigen tuincentra en hoveniersbedrijven van boomkwekers. Hoewel dit een klein percentage vormt van de totale afzet, is er wel een aanzienlijk deel van de boomkwekers bij betrokken (20%). Integratie van teelt en detailhandel komt vooral voor bij de kleinere kwekerijen, terwijl de integratie tussen teelt en groothandel vooral wordt gevonden bij de grotere kwekerijen.

Levering door boomkwekers aan het eigen tuincentrum of hoveniersbedrijf is vooral van belang bij laan- en parkbomen, sierconiferen, sierheesters en vaste planten. Buiten de boomteelcentra is dit relatief belangrijker dan binnen de centra. De leveringen aan eigen tuincentra en hoveniersbedrijven vormen een derde van alle leveringen van boomkwekers aan tuincentra en hoveniersbedrijven. Integratie van de groothandel met tuincentra en hoveniersbedrijven is van geringe betekenis.

4. Conclusies

Op basis van het marktstructuuronderzoek in de boomkwekerijsector kan een aantal conclusies worden getrokken, dat enerzijds verband houdt met de afzetstructuur en anderzijds met de prijsvorming van boomkwekerijprodukten.

Afzetstructuur

1. Producenten en handel hebben te maken met afnemers die sterk uiteenlopen naar grootte en tevens uiteenlopende assortimenten vragen. Er is een grote variatie in ordergrootte en ordersamenstelling. Er is sprake van zeer diverse handelsstromen.
2. Een aantal handelaren specialiseert zich op deelassortimenten die worden afgezet in marktsegmenten als de overheid, fruittelers en bloementelers en de consumentenmarkt. Deze specialisatie is gebaseerd op produktkennis en kennis van de deelmarkten waarop men zich richt. De specialisatie sluit veelal aan bij het assortiment van het productiegebied, waarin de handel is gevestigd. Deze categorie handelaren levert tevens als tussenhandelaar toe aan handelaren die het hele assortiment aanbieden.
3. Een aantal handelaren richt zich op het aanbieden van het totale assortiment. Deze vormen in Boskoop en omgeving een belangrijk deel van de handel, doch ook buiten Boskoop richt een aantal handelaren zich op het aanbieden van het totale assortiment. Daarvoor kopen ze behalve bij telers ook in bij andere handelaren. Het samenstellen van een deelassortiment of een totaalassortiment is een belangrijke functie van de handel. Een minder positief punt is dat er nogal wat kleine handelaren actief zijn die weinig kennis van de markt hebben.
4. Integratie van teelt en handel binnen één onderneming komt veel voor. Men kan in de boomkwekerijsector twee typen verticale integratie onderscheiden: groothandel in combinatie met relatief grote kwekerijen en detailhandel (tuincentrum, hovenier) met kleinere kwekerijen. Het gaat bij integratie niet in de eerste plaats om kostenbesparingen door een efficiënter doorstromen van het produkt. Als redenen voor deze integratie gelden vooral de produktkennis, de kwekerij als visitekaartje (promotie) en benutting van arbeid in verband met het sterk seizoenmatige karakter van de handel. Het seizoenpatroon wordt overigens minder sterk als gevolg van de groei van de containerteelt.

5. Uit het oogpunt van beperking van afzet- en prijsrisico's sluiten boomkwekers voor bepaalde teelten afzetcontracten af, in het bijzonder voor de teelt van bos- en haagplantsoen, fruitbomen, rozestukken en vaste planten. De afnemer kan zich door middel van het afsluiten van contracten zeker stellen van de toelevering van bomen en planten van een bepaalde variëteit en van de gewenste kwaliteit. Om prijsrisico's te verminderen vindt pooling plaats bij afzet via afzetverenigingen, met name voor rozenonderstammen.
6. Het grote aantal vrij kleine kwekerijen en handelaren met een kleine handelssomzet is, gezien vanuit het oogpunt van minimaliseren van productie- en afzetkosten, een belemmering. De kleinschalige productie- en handelsstructuur en het brede assortiment van veel bedrijven zorgen er echter voor dat ingespeeld wordt op de grote diversiteit aan de vraagzijde met veel kleine en heterogene orders. Om deze reden staat de kleinschalige afzetstructuur een efficiënte doorstroming minder in de weg dan op grond van omzetten alleen zou kunnen worden geconcludeerd.
7. De kleinschalige afzetstructuur vormt waarschijnlijk wel een belemmering voor het in voldoende mate ontwikkelen van nieuwe producten en het ontwikkelen van nieuwe markten. De indruk bestaat dat vernieuwingen van produkt-markt combinaties in het algemeen beperkt blijven tot het gaan telen of verhandelen van containerplanten en het gaan bewerken van nieuwe landen met het bestaande assortiment.

Prijsvorming

8. Prijsvorming vindt nu voornamelijk plaats via individuele handelstransacties. Om dit op efficiënte en rechtvaardige wijze te laten verlopen is een goede omschrijving van het produkt naar kwaliteit nodig, beschikbaarheid van algemeen toegankelijke en goede marktinformatie en afwezigheid van verschil in sterkte van de partners. Deze voorwaarden zijn in de boomkwekerijsector onvoldoende vervuld.
9. De in punt 8 genoemde wijze van prijsvorming is zeer intensief. Richtprijzen die via een collectief onderhandelingsproces tussen kwekers en handel worden vastgelegd bieden daarbij een belangrijk hulpmiddel, vooral voor de kweker. Bij afwezigheid van richtprijzen zou verschil in marktinformatie tussen kweker en handelaren een grotere invloed kunnen hebben.
10. Het feit dat bomen en planten houdbaar zijn, waardoor het geen dagprodukten zijn en ze op voorraad worden geproduceerd maakt samen met het seizoenmatig karakter in de vraag naar

boomkwekerijprodukten, dat prijsvorming via de veilingklok minder geschikt is. Een klein deel van het boomkwekerij-assortiment past wel in het veilingstelsel. Het gaat hier om produkten waarvan de sierwaarde op het moment van het verhandelen zichtbaar is, bijvoorbeeld containerplanten met bloemen of bessen. Dat betekent dat het voor dit deel van het assortiment wel om een dagprodukt gaat. De aan veilingen verbonden bemiddelingsbureaus lenen zich heel goed voor de afzet van de assortimenten die op dezelfde wijze worden gedistribueerd als snijbloemen en potplanten. Voor afzet aan afnemers die het produkt op zicht willen kopen is er de cash and carry-activiteit. De afzet via veilingen en bemiddelingsbureaus is de afgelopen jaren snel gestegen.

11. Het ontbreken van voldoende uitgewerkte kwaliteitsindelingen in kwaliteitsklassen houdt in dat de prijs nauwelijks een rol kan spelen als stimulans voor kwaliteitsverbetering. Dit is minder nadelig voor marktsegmenten waarin voldoende produktkennis bestaat, bijvoorbeeld fruitkwekers en hoveniers. Het is vooral een bezwaar bij de afzet aan consumenten en gemeenten.
12. In de produktiesfeer kan specialisatie plaats hebben op een specifiek deelasortiment (b.v. containerplanten, geënte coniferen) al dan niet in combinatie met specialisatie op afzet aan bepaalde afnemerscategorieën (b.v. gemeenten, veilingen). Ook kan men zich richten op een bepaalde produktiefase (b.v. produktie van plantgoed of doortelen van laanbomen). Voordelen van specialisatie kunnen liggen in kostenverlaging en kwaliteitsverhoging. Veel bedrijven zijn echter weinig gespecialiseerd. Redenen daarvoor zijn het willen aanbieden van een compleet (deel)assortiment, en verder het verminderen van produktie- en afzetrisico's en het afvlakken van pieken in de arbeidsbehoefte. De ondoorzichtigheid van de markt, die vaak wordt genoemd als reden voor betrekkelijk geringe specialisatie in de produktie, speelt hierin waarschijnlijk een minder belangrijke rol.

5. Aanbevelingen

1. Het verdient aanbeveling om de centrale registratie van vraag en aanbod, waarover in principe overeenstemming tussen kwekers en handel bestaat, zo snel mogelijk te realiseren. Dit kan een bijdrage leveren tot verlagen van verkoopkosten en inkoopkosten en tot het snel reageren van de handel op afzetmogelijkheden. Het is van belang dat het systeem steeds een actueel beeld geeft van gevraagde en aangeboden aantallen en kwaliteiten bomen en planten.
2. Op den duur zou dit systeem kunnen worden uitgebreid met informatie over gerealiseerde prijzen. Dit zou een belangrijke bijdrage zijn aan vergroting van de doorzichtigheid van de markt.
3. Het verdient aanbeveling om op basis van marktonderzoek in de verschillende marktsegmenten en verwachtingen ten aanzien van de toekomstige afzetmogelijkheden in binnen- en buitenland de collectieve initiatieven voor produkt- en marktontwikkeling te intensiveren. Het Marketing Team voor de Boomkwekerij kan hierin een belangrijke rol spelen omdat telers, handel en bedrijfstakorganisaties, die reeds taken hebben op het terrein van bedrijfstakmarketing, hierin alle zijn vertegenwoordigd. Voor de consumentenmarkt kan diepgaander analyse van het aankoopgedrag van consumenten op basis van gegevens uit consumentenpanels hiervoor aanknopingspunten bieden.
4. De kwaliteit van het boomkwekerijprodukt zou duidelijker dienen te worden gedefinieerd, uitgaande van de gebruikseisen van de finale gebruiker. Met behulp van marktonderzoek zouden de wensen van de afnemers moeten worden vertaald in objectiveerbare kwaliteitseisen, zoals deze voor laanbomen inmiddels zijn uitgewerkt en voor heesters in voorbereiding zijn. Vooral de minder deskundige koper van boomkwekerijproducten is gediend met een indeling in kwaliteitsklassen en het garanderen van een minimumkwaliteit.
5. De garantie voor een bepaalde kwaliteit berust in de boomkwekerij voor een belangrijk deel op bekendheid met en vertrouwen tussen handelsrelaties. De onlangs genomen beslissing tot het instellen van een algemeen keurmerk dat aan kwekerijen op basis van hun plantenbestand en bedrijfsvoering kan worden verleend is een stap in de richting van objectivering, mits met dit keurmerk over een langere periode een bepaalde kwaliteit gegarandeerd kan worden. Het zou beter zijn te streven naar een kwaliteitsgarantie op het produkt zelf.

Literatuur

Bouwman, M. en A.G. van der Zwaan,
Gelicht uit de structuurenquête boomteelt 1981/82,
Boskoop, Proefstation voor de boomkwekerij, 1986

Centraal Bureau voor de Statistiek,
Structuurenquête bedrijven met boomkwekerijgewassen en vaste
planten 1981/82,
Voorburg, 1984

Driel J.A. van en D.B. Baris,
De structuur van de afzet door kwekers van boomkwekerijproducten
en vaste planten,
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, Interne Nota 324, 1986 a

Driel J.A. van en D.B. Baris,
De marktstructuur van de groothandel in boomkwekerijproducten en
vaste planten,
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, Interne Nota 327, 1986 b

Marketingteam Boomkwekerij,
Exportplan boomkwekerij 1983,
Den Haag, Produktschap voor Siergewassen, 1982

Marketingteam Boomkwekerij,
Marketing Plan Nederland voor de boomkwekerij,
Den Haag, Produktschap voor Siergewassen, 1984

Ministerie van Landbouw en Visserij,
Nota boomteelt 1986-1990,
Den Haag, 1986

Morsink, G.H.,
Oriëntatie op morgen voor de bedrijfstak boomkwekerij
(Interimrapport),
Hazerswoude, Stibos, 1984

Bijlagen

BIJLAGE 1. BEGRIPPEN EN DEFINITIES

Boomkwekerij	De teelt, dat wil zeggen het vermeerderen en opkweken, van houtige gewassen bestemd voor de houtproductie en de fruitteelt en van houtige siergewassen. De teelt van vaste planten, dat zijn planten met een overblijvend wortelstelsel wordt eveneens tot de boomkwekerij gerekend; de teelt van keratbomen niet.
Gewasgroepen	<u>Bos- en Haagplantsoen.</u> Omvat zowel coniferen als loofhoutgewassen, bestemd voor bosaanleg, beplantingen langs wegen, dijken, kanalen etc. en stedelijk groen. Wordt afgeleverd op 3 à 4 jarige leeftijd. Vermeerdering door zaaien. <u>Laan- en parkbomen.</u> Bomen met een stam, zowel siergewassen als nutsgewassen (houtproductie). Vermeerdering veelal via enten of oogenten op onderstammen, die men betreft uit de teelt van bos- en haagplantsoen. <u>Vruchtbomen en onderstammen van vruchtbomen.</u> Bomen en struiken bestemd voor de fruitteelt en de onderstammen daarvoor. <u>Rozen en onderstammen van rozen.</u> Hiertoe behoren struikrozen, botanische rozen en "halfjaarsstruikjes", bestemd voor de teelt van snijrozen. <u>Sierconiferen.</u> Coniferen voor tuin- en parkaanleg, duurder dan de coniferen van het bos- en haagplantsoen. Vallen op door hun kleur of vorm. Vermeerdering meestal via stekken of enten. <u>Sierheesters.</u> Heesters voor tuin- en parkaanleg. Vallen op door fraai blad, bloemen of vruchten. Rhododendrons, azalea's en heide (calluna en erica) behoren hiertoe. Vermeerdering via stekken of enten. <u>Klimplanten.</u> Wordt niet verder omschreven. <u>Vaste planten.</u> Planten met overblijvend wortelstelsel. Het bovengrondse deel sterft in de winter af. Vermeerdering via scheuren of ook wel zaaien.
Leverbaar	Bomen en planten voor aflevering aan gebruikers, in tegenstelling tot materiaal dat gebruikt wordt door andere boomkwekers voor doorteelt.
Pot- en containerteelt	Teelt in pot of container gedurende minstens één groei-seizoen. Potten hebben een inhoud tot 1 liter; containers zijn plastic potten of plastic zakken met een inhoud van 1 liter en meer.
Uitgangsmateriaal	Produkten van de boomkwekerij die door boomkwekers worden gebruikt voor de teelt. Hiertoe behoren onderstammen, enthout, zaad, stek, plantendelen en jonge planten tot enkele maanden, verkregen door zaaien, stekken, scheuren of afleggen, plantgoed van 1 jaar of 2 jaar en spillen en veren, dit zijn jonge bomen, die nog niet geschikt zijn voor aflevering. Bij het plantgoed en spillen en veren vindt soms wel aflevering aan gebruikers plaats. In dat geval is dat als "licht leverbaar" tot het leverbaar gerekend.
Handel	In dit rapport is als handel in boomkwekerijprodukten beschouwd het aankopen van uitgangsmateriaal en leverbaar met het doel dit door te verkopen. Incidenteel bijkopen van produkten of afzet van de eigen produktie door boomkwekers is hiertoe niet gerekend. Men kan nog onderscheid maken tussen exporthandel, binnenlandse handel en tussenhandel met een voornamelijk collecterende functie.

BIJLAGE 2. GEBIEDSINDELING

Er zijn vier gebieden onderscheiden. De steekproefomvang in combinatie met de variatie in de gegevens laat geen verdere opsplitsing toe.

1. Boskoop en omstreken : Boskoop, Alphen a/d Rijn, Hazerswoude, Benthuizen, Waddinxveen en Reeuwijk.
2. Zundert en omstreken : Zundert, Rijsbergen, Breda, Teteringen, Oosterhout, Terheijden, Prinsenbeek, Etten-Leur, Hoeven, Oudembosch, Rucphen.
3. Zuidoost Nederland : Provincies Gelderland, Limburg en Noord-Brabant minus het gebied Zundert e.o.
4. Overig Nederland : Nederland minus Boskoop e.o., Zundert e.o. en zuidoost Nederland.

BIJLAGE 3. STATISTISCHE BETROUWBAARHEID VAN DE UITKOMSTEN

De gegevens waarop dit onderzoek is gebaseerd zijn afkomstig uit enquêtes bij boomkwekers en handelaren. Voor deze enquêtes zijn steekproeven getrokken uit de totale aantallen boomkwekers, respectievelijk handelaren. De steekproef bij boomkwekers omvat 309 bedrijven die 3500 boomkwekerijen vertegenwoordigen. De steekproef bij handelaren omvat 151 bedrijven die 747 bedrijven met handel vertegenwoordigen. De gegevens uit deze steekproeven zijn omgerekend, zodat ze de totaliteit van de Nederlandse boomkwekerij en handel in boomkwekerijgewassen weergeven.

Het werken met steekproeven brengt met zich mee dat de gegevens door toevallige factoren kunnen afwijken van de werkelijke verhoudingen. Om hiervan een indruk te geven zijn hierna van een aantal uitkomsten de relatieve standaardfouten gegeven. Men kan met 95% zekerheid aannemen, dat de werkelijke waarde minder dan 2 maal de relatieve standaardfout naar boven of beneden zal afwijken van de uitkomsten uit de steekproeven. De relatieve standaardfout is uitgedrukt als een percentage van het gegeven en in de tabellen tussen haakjes geplaatst achter het gegeven, waarop zij betrekking heeft.

BIJLAGE 3.1 Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten (enquête bij boomkwekers)

Gebied/ Oppervlakte/ Omzet/ Activiteit	Oppervlakte, afzet en aankopen van boomkwekerijproducten										
	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal bedrijven	aantal stuks x 1000
Totaal	309	3.500 (2)	6.300 (3)	3.370 (2)	585.480 (11)	2.257 (5)	104.313 (9)				
Gebied:											
Boskoop en omstreken	53	930 (13)	900 (6)	906 (13)	72.145 (9)	644 (16)	21.505 (34)				
Zuidert en omstreken	43	390 (19)	1.050 (7)	368 (19)	144.350 (15)	179 (26)	21.848 (22)				
Zuidoost Nederland	140	1.270 (9)	2.950 (4)	1.233 (9)	91.382 (10)	949 (11)	48.385 (9)				
Overig Nederland	73	910 (13)	1.400 (6)	862 (13)	272.056 (20)	483 (18)	12.574 (14)				
Opp. boomkwekerij:											
tot 2 ha	130	2.715 (3)	1.914 (6)	2.585 (2)	217.305 (21)	1.628 (7)	26.798 (17)				
2- 7 ha	107	630 (6)	2.290 (3)	630 (6)	222.108 (16)	481 (7)	45.813 (17)				
7-15 ha	50	120 (10)	1.160 (2)	120 (10)	29.022 (10)	120 (10)	18.795 (11)				
15 ha en meer	22	35 (6)	936 (7)	35 (6)	117.045 (20)	28 (9)	12.908 (23)				
Afzet in 1000 stuks:											
tot 50	118			1.806 (7)	27.678 (10)						
50-100	52			669 (15)	49.276 (4)						
100-500	91			636 (13)	127.656 (8)						
500 en meer	48			259 (21)	380.870 (9)						
Aan boomkwekerij vervante activiteiten:											
geen	177	2.305 (5)	3.150 (4)	2.139 (6)	352.377 (15)						
handel in boomkwekerij- producten	65	450 (17)	1.760 (5)	447 (17)	140.584 (18)						
tuincentrum/hoveniers bedrijf	42	530 (7)	790 (7)	522 (17)	23.403 (22)						
handel en tuincentrum/ hoveniersbedrijf	25	215 (26)	600 (5)	211 (26)	65.470 (34)						

BIJLAGE 3.3 Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten (enquête bij boomkwekers)

Type leverancier/ Gewasgroep	Aankopen van uitgangsmateriaal voor de eigen kwekerij	
	aantal bedrijven	aantal stuks x 1000
Totaal	2.257 (5)	104.314 (9)
Leveranciers:		
kwekers	1.612 (8)	53.500 (12)
handel	883 (12)	30.620 (17)
NAKB	234 (19)	8.561 (14)
overige leveranciers Nederland	233 (23)	10.929 (13)
buitenlandse leveranciers	74 (44)	1.272 (12)
Gewasgroep:		
bos- en haagplantsoen	320 (19)	27.505 (19)
laan- en parkbomen	355 (17)	5.717 (18)
vruchtbomenonderstammen	17 (35)	1.034 (23)
vruchtbomen	235 (22)	10.790 (14)
rozenonderstammen	54 (27)	11.151 (25)
rozen	322 (19)	25.168 (16)
sierconiferen	1.103 (10)	8.686 (18)
sierheesters	1.032 (11)	11.061 (14)
klimplanten	161 (33)	1.206 (35)
vaste planten	175 (33)	2.414 (32)

BIJLAGE 3.4 Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten (enquête bij handelaren)

Gebied/ Omzet/ Hoofdactiviteit	Aantal bedrijven in de steekproef	Omzet	
		aantal bedrijven	aantal stuks x 100
Totaal	151	747 (1)	789.856 (22)
Gebied:			
Boskoop en omstreken	30	150 (15)	156.180 (26)
Zundert en omstreken	14	70 (23)	241.337 (57)
Zuidoost-Nederland	35	171 (13)	95.260 (30)
Overig Nederland	72	356 (8)	297.079 (31)
Omzet (stuks):			
tot 0,5 mln	110	550 (4)	66.426 (9)
0,5-1 mln	13	65 (24)	45.559 (5)
1-5 mln	22	106 (18)	267.571 (8)
5 mln en meer	6	26 (38)	410.050 (27)
Hoofdactiviteit:			
boomkwekerij	42	210 (12)	128.197 (25)
handel in boomkwekerijprodukten	42	202 (12)	600.425 (27)
overige	67	335 (9)	61.234 (23)

BIJLAGE 3.5 Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten (enquête bij handelaren)

Type leveranciers/ Gewaasgroep	Totale aankopen		Aankopen van pot- en con- tainerplanten		Aankopen krachtens teelt- overeenkomsten	
	aantal bedrijven	aantal stuks x 1000	aantal bedrijven	aantal stuks x 1000	aantal bedrijven	aantal stuks x 1000
Totaal	747 (1)	789.856 (22)	465 (6)	58.295 (22)	187 (13)	183.098 (18)
Leveranciers:						
boomkwekers	637 (3)	474.698 (29)	350 (8)	27.908 (23)	187 (13)	183.098 (18)
veilingen, bemiddelings- bureaus en afzetverenigingen	185 (13)	38.377 (38)	80 (21)	1.323 (50)	-	-
handelaren	280 (9)	57.614 (47)	115 (17)	3.917 (49)	-	-
overige leveranciers	5	263	-	-	-	-
eigen kwekerij	480 (6)	218.269 (29)	210 (12)	24.944 (34)	-	-
Gewaasgroep:						
bos- en haagplantsoen	345 (8)	381.846 (38)	-	-	50 (27)	78.525 (34)
laan- en parkbomen	305 (9)	2.637 (24)	-	-	5	10
vruchtbomenonderstammen	105 (18)	86.888 (54)	-	-	-	-
vruchtbomen	280 (9)	9.122 (28)	-	-	-	-
rozenonderstammen	101 (18)	98.800 (17)	-	-	35 (33)	1.285 (31)
rozen	376 (7)	56.806 (30)	45 (29)	1.079 (83)	11 (57)	50.070
sierconiferen	505 (5)	18.745 (17)	340 (8)	9.707 (24)	71 (22)	35.421 (32)
sierheesters	451 (6)	61.969 (21)	315 (9)	19.124 (29)	20 (44)	1.188 (38)
klimplanten	335 (8)	7.029 (22)	300 (9)	6.806 (22)	31 (35)	2.452 (44)
vaste planten	436 (6)	66.014 (26)	265 (10)	21.582 (48)	20 (44)	595 (71)
					36 (32)	13.553 (62)

BIJLAGE 3.6 Enkele uitkomsten en hun relatieve standaardfouten (enquête bij handelaren)

Type afnemers/ Gewasgroep/ Land	Afzet totaal		Afzet van pot- en container- planten		Contractuele afzet	
	aantal bedrijven	aantal stuks x 1000	aantal bedrijven	aantal stuks x 1000	aantal bedrijven	aantal stuks x 1000
Totaal	747 (1)	789.856 (22)	465 (6)	58.295 (22)	105 (18)	74.759 (33)
Afnemers:						
boomkwekers	256 (10)	177.257 (21)	65 (24)	5.066 (70)	20 (44)	9.575 (47)
overige kwekers	155 (14)	19.860 (29)	10 (63)	45 (30)	15 (51)	2.550 (74)
handelaren	422 (6)	291.907 (29)	205 (12)	14.443 (34)	20 (44)	1.670 (31)
verzendhuizen	116 (17)	56.364 (38)	35 (33)	8.568 (64)	25 (39)	26.270 (41)
overige groothandel	75 (22)	16.257 (67)	35 (33)	507 (59)	-	-
hoveniers	230 (11)	53.905 (40)	110 (18)	2.993 (33)	-	-
tuincentra	370 (7)	48.857 (26)	225 (11)	16.351 (27)	5	179
overige detaillijsten	140 (15)	26.653 (51)	65 (24)	4.893 (35)	10 (63)	3.760 (54)
overheid	180 (13)	91.314 (39)	70 (23)	2.651 (49)	20 (44)	30.755 (68)
overige afnemers	230 (11)	7.685 (16)	150 (15)	2.538 (22)	-	-
Gewasgroep:						
bos- en haagplantsoen	345 (8)	381.846 (38)	-	-	15 (51)	5.910 (69)
laan- en parkbomen	305 (9)	2.637 (24)	-	-	10 (63)	5
vruchtbomenonderstammen	105 (18)	86.888 (54)	-	-	10 (63)	25.175 (88)
vruchtbomen	280 (9)	9.122 (28)	-	-	25 (39)	528 (50)
rozenonderstammen	101 (18)	98.800 (17)	-	-	10 (63)	7.250 (59)
rozen	376 (7)	56.806 (30)	45 (29)	1.079 (83)	35 (33)	15.657 (47)
sierconiferen	505 (5)	18.745 (17)	340 (8)	9.707 (24)	25 (39)	1.790 (33)
sierheesters	451 (6)	61.969 (21)	315 (9)	19.124 (29)	10 (63)	95 (52)
klimpplanten	335 (8)	7.029 (22)	300 (9)	6.811 (22)	10 (63)	150 (60)
vaste planten	436 (6)	66.014 (27)	265 (10)	21.582 (48)	25 (39)	18.200 (55)
Land van bestemming:						
Nederland	497 (5)	385.495 (28)				
W. Duitsland	386 (7)	137.683 (33)				
Engeland	161 (14)	106.429 (27)				
Frankrijk	156 (14)	25.048 (30)				
overige EG-landen	261 (10)	68.721 (26)				
overig Europa	125 (16)	12.568 (27)				
rest van de wereld	110 (18)	53.912 (44)				