A. Kamma

Med. No. 393

RIJNSBURGSE TUINDERS OVER BEDRIJFSONTWIKKELING

LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT DEN HAAG BIBLIOTHEEK

SIGN: L27-393
EX. NO: C
MLV:

September 1988

Landbouw-Economisch Instituut

Afdeling Structuuronderzoek

REFERAAT

RIJNSBURGSE TUINDERS OVER BEDRIJFSONTWIKKELING
A. Kamma
Den Haag, Landbouw-Economisch Instituut, 1988
Mededeling 393
58 p., tab., fig., bijl.

Verslag van een mondelinge enquête onder Rijnsburgse tuinders. Aan de orde komen het bijzondere karakter van de tuinbouw in Rijnsburg en redenen waarom de bedrijfsontwikkeling sterk verschilt van die in grote glascentra zoals het Westland. In een afsluitend hoofdstuk wordt ingegaan op de visie van de tuinders op de toekomstige bedrijfsontwikkeling. Daarbij komt ook aan de orde de betekenis die reconstructie (RROG-regeling) kan hebben in dit gemengde tuinbouwgebied.

Rijnsburg/Tuinbouw/Bedrijfsontwikkeling/Bedrijfstype/Houdingen/
Reconstructie

Overname van de inhoud toegestaan, mits met duidelijke bronvermelding

Inhoud

		Blz.
WOORD VOORAF		5
SAMENVATTING		7
1.	INLEIDING	11
	1.1 Doel onderzoek en probleemstelling	11
	1.2 Onderzoeksvragen	15
2.	METHODE VAN ONDERZOEK	16
	2.1 Populatie en steekproef	16
	2.2 Materiaalverzameling en verwerking	16
	2.3 Representativiteit onderzoeksresultaten	17
3.	ENIGE KENMERKEN VAN DE ONDERZOCHTE BEDRIJVEN	18
	3.1 Inleiding	18
	3.2 Bedrijfsomvang	18
	3.3 Arbeidskrachten en arbeidsbezetting	19
	3.4 Oppervlakte en ouderdom van het glasareaal	19
	3.5 Produktietakken	21
	3.6 Leeftijd en opleiding bedrijfshoofden en opvolgingssituatie	23
4.	BEDRIJFSONTWIKKELING	24
	4.1 Inleiding	24
	4.2 Kenmerken gangbare glastuinbouw	24
	4.3 Teeltplan	27
	4.4 Broeierij	28
	4.5 Oppervlakte bloementeelt	30
	4.6 Glasareaal	31
	4.7 Personeelsbestand	31
	4.8 Samenvatting en slotopmerking	32
5.	WAARDOOR WIJKT RIJNSBURG AF?	34
	5.1 Inleiding	34
	5.2 Externe factoren	34
	5.2.1 Produktieomstandigheden	34
	5.2.2 Knelpunten	35
	5.3 Bij tuinders gelegen factoren	36
	5.3.1 Ideale bedrijfstype	36
	5.3.2 Onderlinge contacten	37
	5.3.3 Belangstelling en externe contacten	38
	5.3.4 Investeringen en werken met vreemd vermogen	39
	5.3.5 Beroepspositie	40
	5.4 Evaluatie beschreven factoren	41
	5.5 Samenvatting en slotopmerkingen	42

INHOUD (vervolg)

		Blz.
6.	VOORUITZICHTEN	44
	6.1 Inleiding	44
	6.2 Reconstructie	44
	6.3 Toekomstperspectief	45
7.	SLOTBESCHOUWING	46
LITERATUUR		48
BIJLAGEN		49

Woord vooraf

De Nederlandse glastuinbouw kent enkele grote centra zoals het Westland en Aalsmeer, maar ook een aanzienlijk aantal kleine concentratiegebieden. In een deel van de kleinere glaskernen wijkt de bedrijfsstructuur sterk af van die in de grote centra. Veel van de bedrijven in die kleine centra hebben een betrekkelijk klein glasareaal, aangevuld met een oppervlakte opengrondstuinbouw. Rijnsburg is een uitgesproken vertegenwoordiger van dit type glastuinbouwgebied. Bijzonder is de grote plaats die het in bloei trekken van bloembollen op veel bedrijven inneemt, terwijl verder een sterk stempel wordt gedrukt op de plaatselijke situatie door ruimtegebrek in een verstedelijkte omgeving alsmede door de zeer dynamische Rijnsburgse bloemenhandel. Bij een plaatselijke Structuurwerkgroep leeft de zorg dat de ontwikkeling van de Rijnsburgse glastuinbouw stagneert, niet alleen als gevolg van externe belemmeringen maar ook door een te geringe interne dynamiek.

Tegen deze achtergrond is in het winterseizoen 1986-87 een enquête gehouden onder Rijnsburgse tuinders. Het onderzoek is opgezet en uitgevoerd door Ad Kamma tijdens een stageverblijf op het LEI. Hij is daarbij begeleid door B. van der Ploeg van de afdeling Structuuronderzoek van ons instituut, L.F. Gijsbers van de Structuurwerkgroep Rijnsburg en M. Wingens van de Subfaculteit Planologie en Demografie van de Universiteit van Amsterdam. De voor U liggende publikatie is een bewerking van het stageverslag.

In de zelfde periode waarin dit onderzoek naar de invloed van sociale factoren op de bedrijfsontwikkeling werd uitgevoerd, vond een ander LEI-onderzoek plaats naar het Rijnsburgse bedrijfstype. Uit de optimaliseringsstudie van C.O.N. de Vroomen blijkt dat de zeer sterke gemengdheid van veel Rijnsburgse bedrijven, belangrijke nadelen heeft. Deze uitkomsten zijn vermeld in de Interne Nota 334: "Het Rijnsburgse glastuinbouwbedrijf doorgelicht".

De directeur,



J. de Veer

Den Haag, september 1988

Samenvatting

1. Inleiding

Eind 1986, begin 1987, werd op verzoek van de "Structuurwerkgroep Rijnsburg" in Rijnsburg en Valkenburg een enquête gehouden onder vijftig tuinders met bloemisterijbedrijven. De overtuiging dat de ontwikkeling van veel Rijnsburgse bedrijven achter bleef bij die van soortgelijke bedrijven uit andere glastuinbouwcentra, vormde de belangrijkste aanleiding voor dit onderzoek. Een beter inzicht in de factoren en omstandigheden die van invloed zijn of zijn geweest op de bedrijfsontwikkeling werd, vooral met het oog op de toekomstige mogelijkheden van de Rijnsburgse glastuinbouw, van groot belang geacht.

Via de enquête is getracht een beeld te krijgen van de factoren en omstandigheden die mogelijk op de bedrijfsontwikkeling van invloed zijn of zijn geweest. Ook is nagegaan hoe de tuinders denken over een eventuele reconstructie van het gebied.

2. Afwijkende bedrijfsontwikkeling in Rijnsburg

Wanneer de bedrijfsontwikkeling in Rijnsburg wordt vergeleken met die in glastuinbouwgebieden zoals het Westland en Aalsmeer, doen er zich een aantal belangrijke verschillen voor.

Ten eerste kan worden gewezen op het proces van specialiseren. Dit proces heeft in de grote glastuinbouwcentra geleid tot een drastische vermindering van het gewasaantal per bedrijf. Deze specialisatie werd meestal gecombineerd met een sterke gerichtheid op de teelten onder glas. Het gevolg hiervan was dat het aantal gewassen per bedrijf verminderde, de oppervlakte van het glas toenam en de betekenis van de opengrondstuinbouw sterk terugliep.

Het onderzoek laat zien dat er op een groot aantal Rijnsburgse bedrijven sprake is van een geheel andere ontwikkeling. Op veel bedrijven is het gewasaantal nog verder uitgebreid en bleef er een zwaar accent bestaan op de opengrondstuinbouw. Vergroting van glasarealen bleef hierdoor vaak achterwege of was zeer bescheiden van omvang.

Een tweede punt betreft het proces van intensivering. In tegenstelling tot veel bedrijven uit vooraanstaande glastuinbouwgebieden, waar dit proces is gericht op de gehele produktie, spitst het intensiveringsproces op de meeste Rijnsburgse bedrijven zich in hoofdzaak toe op de bolbroeierij. Het intensiveren van deze produktietak heeft vooral bestaan uit een geleidelijke uitbreiding van het aantal opgezette bollen per oppervlakte eenheid. Door deze ontwikkeling is de broeierij op veel bedrijven, in financieel opzicht, uitgegroeid tot het belangrijkste bedrijfsonderdeel.

Ten derde kan gewezen worden op de betekenis van het moderniseringsproces binnen de Rijnsburgse glastuinbouwontwikkeling. In vergelijking met andere glastuinbouwgebieden heeft dit proces in Rijnsburg betrekkelijk weinig aandacht gekregen. Het veelal kleine glasareaal, vaak stammend uit meerdere bouwjaren en verschillende afdelingen omvattend, maakt de inbouw van moderne (klimaat)regelapparatuur in de meeste gevallen moeilijk en duur. Bovendien ontbrak op veel bedrijven de prikkel om het glas te moderniseren omdat het glas op die bedrijven niet-intensief gebruikt werd. De kistenbroeierij is daarentegen wel in veel gevallen gemoderniseerd.

Tenslotte kan iets worden gezegd over het proces van schaalvergroting. Hoewel de Rijnsburgse bedrijven een gemiddeld kleinere bedrijfsomvang hebben dan de bedrijven uit het Zuidhollands Glasdistrict, gaat het gemiddeld, naar verhoudingen binnen de landbouw, om bedrijven van een vrij behoorlijke omvang. Van een grote achterstand op dit punt is dan ook geen sprake.

3. Invloed plaatselijke omstandigheden op de bedrijfsontwikkeling

In het onderzoek is getracht een beeld te krijgen van de gevolgen van plaatselijke omstandigheden op de Rijnsburgse glastuinbouwontwikkeling. Hierbij is onderscheid gemaakt tussen externe factoren (produktie-omstandigheden en dergelijke) en de meer "interne" (bij de tuinders gelegen) factoren.

Volgens de verwachting zou de bedrijfsontwikkeling van veel Rijnsburgse bedrijven negatief zijn beïnvloed door ongunstige externe produktie-omstandigheden. Hierbij leek het vooral te gaan om de ongunstige lengte-breedte-verhouding van de kavels met glas en geringe mogelijkheden tot bedrijfsuitbreiding. Hoewel het onderzoek op deze punten de nodige knelpunten in beeld heeft gebracht, mag de afwijkende bedrijfsontwikkeling daar niet uit verklaard worden. Hooguit kan worden gesteld dat ongunstige externe produktie-omstandigheden de bedrijfsontwikkeling op individuele bedrijven heeft belemmerd. Voor de gehele Rijnsburgse bedrijfsontwikkeling lijkt deze bewering niet op te gaan. Dit valt onder meer op te maken uit de nog onbenutte mogelijkheden voor glasuitbreiding op veel bedrijven.

Andere knelpunten voor een voorspoedige tuinbouwontwikkeling lijken te zijn: starre grondeigendomsverhoudingen en de aantrekkingskracht van de handel. De starre grondeigendomsverhoudingen hebben een geringe mobiliteit in het agrarisch grondverkeer in de hand gewerkt. Hierdoor was het voor sommige bedrijven zeer moeilijk of zelfs onmogelijk om grond voor uitbreiding te verwerven. Het succes van de handel (vooral na de totstandkoming van de EEG Sierteeltverordening in 1968) oefende een grote aantrekkingskracht uit op potentiële bedrijfsopvolgers. Hierdoor kwamen verschillende bedrijven zonder bedrijfsopvolger te zitten wat de ontwikkeling van die bedrijven bepaald niet heeft gestimuleerd.

Bij de interne factoren is gekeken naar de doelvoorstellingen van de tuinders. Hierbij ging het om de vraag of en met welke intensiteit een bepaalde bedrijfsontwikkeling als wenselijk wordt ervaren. Uit het onderzoek is naar voren gekomen dat veel Rijnsburgse ondernemers zich niet richten op een bedrijfsontwikkeling in de zin van moderniseren en specialiseren. Een modern en gespecialiseerd bedrijf wordt meestal niet actief nagestreefd. Er blijkt bij de meeste tuinders een sterke gehechtheid aan een gemengd bedrijf waarin de broeierij een grote rol speelt. Het ideale bedrijfstype wordt dan ook vaak in verband gebracht met de bestaande situatie. Hierbij werd gewezen op het feit dat de eigen bedrijfsformule tot nu toe redelijk succesvol is geweest en om die reden weinig of geen aanpassing behoeft. Bovendien zijn bedrijfsaanpassingen bemoeilijkt doordat men zichzelf duidelijke beperkingen op heeft gelegd wat betreft het werken met vreemd vermogen. Rijnsburgse tuinders hebben in het algemeen betrekkelijk weinig beroepsmatige contacten buiten hun directe omgeving of met instellingen zoals het Consulentschap voor de Voorlichting in de Tuinbouw. Dit geldt met name voor de groep Rijnsburgse tuinders - veelal met kleinere bedrijven - die niet trachten met het eigen bedrijf het toonaangevende ontwikkelingspatroon in de glastuinbouw te volgen. Zij zijn dan ook in het algemeen weinig ingesteld op het vergaren uit externe bronnen van allerlei informatie op hun vakgebied.

Het ontbreken van intensieve externe contacten wordt niet gecompenseerd door hechte onderlinge contacten tussen Rijnsburgse tuinders. In tegendeel: duidelijk is naar voren gekomen dat op het punt van de onderlinge contacten een zekere terughoudendheid valt waar te nemen. Dit werd door de tuinders in verband gebracht met de onderlinge concurrentieverhoudingen. Vooral op de kleinere bedrijven hechtte men weinig waarde aan intensieve onderlinge contacten. Rijnsburg wijkt hierin duidelijk af van andere glastuinbouwgebieden, waar de informele contacten waarschijnlijk altijd al intensiever waren en tegenwoordig meer worden uitgebouwd tot georganiseerde onderlinge contacten met name in studieclubverband. Hierbij gaat het om overdracht van informatie die voor keuze van produkten, teelttechnieken, kostenbewaking en planning van werkzaamheden en dergelijke van groot belang zijn. Dit onderling stimulerend uitwisselen, wat gekenmerkt wordt door openheid en vertrouwen, is in Rijnsburg nog nauwelijks van de grond gekomen. De overtuiging van veel ondernemers dat men door een dergelijke uitwisseling troeven uit handen geeft, duidt op een geringe openheid. Ook de noodzakelijke coöperatieve instelling ontbreekt (nog) ten aanzien van dit punt. Hoewel bedrijven met een verschillend gewas-assortiment moeilijk vergelijkbaar zijn, liggen er in Rijnsburg vooral bij de broeierij op dit terrein voldoende aanknopingspunten.

Ten aanzien van de beroepspositie kan opgemerkt worden dat de ondernemers van relatief grote bedrijven meer zelfvertrouwen aan de dag leggen dan ondernemers van kleinere bedrijven. In hoe-

verre deze verschillen ook van invloed zijn op de bedrijfsontwikkeling is moeilijk na te gaan.

Samenvattend kan worden gesteld dat de afwijkende bedrijfsontwikkeling in Rijnsburg niet alleen moet worden toegeschreven aan bepaalde externe factoren, maar ook aan factoren en omstandigheden die meer met de tuinders zelf te maken hebben.

4. Reactie op reconstructie

Een grote meerderheid van de Rijnsburgse tuinders vindt reconstructie voor het gebied gewenst. Echter de meeste ondernemers verwachten niet dat reconstructie iets kan betekenen voor het eigen bedrijf. Dit hangt samen met enerzijds het karakter van de RROG-regeling - afgestemd op het gespecialiseerde glasbedrijf - en anderzijds de eerder vermelde oorzaken van de afwijkende bedrijfsontwikkeling in Rijnsburg. Het onderzoek heeft aanwijzingen opgeleverd dat aan een eventuele reconstructie vooral zal worden deelgenomen door tuinders die zich reeds richten op het ontwikkelingspatroon dat in de Nederlandse glastuinbouw toonaangevend is. De gehechtheid aan het gemengde bedrijfstype zal het bij de andere tuinders minder waarschijnlijk maken dat initiatieven worden ontwikkeld die passen binnen de RROG-regeling. In het bijzonder bij tuinders met kleinere sterk gemengde bedrijven mag dan ook geen grote animo worden verwacht om deel te nemen aan de regeling.

1. Inleiding

1.1 Doel onderzoek en probleemstelling

De bedrijfsontwikkeling op veel Rijnsburgse bloemisterijbedrijven wijkt nogal af van het algemene patroon in de glastuinbouw. Met name is de vergroting van de arealen glas per bedrijf te gering. Verder heeft specialisatie in de glastuinbouw en daarbinnen in één of op een beperkt aantal gewas(sen) in het algemeen weinig plaatsgevonden. Ook heeft de modernisering van de bedrijfsuitrusting, vooral ten behoeve van een effectieve beheersing van de teeltomstandigheden en efficiënt gebruik van de inputs, op menig bedrijf geen hoge prioriteit. Wel heeft de intensivering binnen de glastuinbouw in Rijnsburg in minstens dezelfde mate plaatsgevonden als elders. Het "high-input" karakter van de Rijnsburgse glastuinbouw komt vooral naar voren bij de op veel bedrijven aanwezige broeierij 1). Vooral de hoge kosten van arbeid en uitgangsmateriaal zijn hoog in de broeierij.

Naast de bedrijven die zich qua bedrijfsontwikkeling minder hebben gericht op de algemene trend binnen de glastuinbouw, komen er in en om Rijnsburg ook bedrijven voor die dat juist wel hebben gedaan. In Rijnsburg treffen we deze bedrijven onder andere aan in de "projectvestiging" (nieuw tuinbouwgebied). De glastuinbouwbedrijven in Valkenburg hebben ook meer de algemene ontwikkeling gevolgd, maar bezitten ook duidelijk "Rijnsburgse" kenmerken. Een in het begin van de jaren zeventig uitgevoerde kavelruil als gevolg van wegtracé-werkzaamheden, heeft vooral de ruimtelijke ontwikkelingsmogelijkheden van veel Valkenburgse bedrijven positief beïnvloed.

De "Structuurwerkgroep Rijnsburg" 2) is van mening dat de bedrijfsontwikkeling of liever: het uitblijven daarvan op een deel van de Rijnsburgse tuinbouwbedrijven, zorgwekkend is. De zorg richt zich vooral op de sterk gemengde produktie, de geringe bedrijfsoppervlakte en de ongunstige externe produktie-omstandigheden. Deze combinatie van factoren lijkt een negatief effect te hebben op de bedrijfsresultaten en beperkt daardoor de mogelijkheden van een verdere bedrijfsontwikkeling in ernstige mate. Voor de continuïteit van veel bedrijven in de komende jaren vormt dit een ernstige bedreiging. Bovendien wordt de toekomst van de gehele Rijnsburgse tuinbouw op de lange termijn daardoor onzeker. Ge-

1) Zie bijlage 1.
2) In de "Structuurwerkgroep Rijnsburg" hebben zitting vertegenwoordigers van de CBTB afdeling Rijnsburg, het Consulentschap voor de Tuinbouw "Midden-Holland", de veiling "Flora", de plaatselijke RABO-bank en een aantal tuinders uit de gemeente Rijnsburg.

let op de economische betekenis van deze bedrijfstak voor het gebied, acht de Structuurwerkgroep het van het grootste belang dat de Rijnsburgse tuinbouw ook in de toekomst over goede bestaansmogelijkheden beschikt.

Met het oog op de knelpunten in de externe produktieomstandigheden is in 1986 vanuit Rijnsburg een aanvraag tot reconstructie van een groot deel van het gebied ingediend 1). Voor de begrenzing van het aangevraagde gebied (zie figuur 1.1). Daarnaast is op verzoek van de Structuurwerkgroep door het LEI een onderzoek verricht naar de bedrijfseconomische situatie van het Rijnsburgse bedrijfstype (De Vroomen, 1986).

De vermoedens van de Structuurwerkgroep zijn door dit onderzoek voor een groot deel bevestigd. Uit de analyse is gebleken dat de opbrengsten van een groot aantal bedrijven onder de bedrijfseconomische kosten liggen en dat de problematiek zich in het algemeen toespitst op het niet-optimale gebruik van mankracht, grond en kassen. Verbetering in de bedrijfsresultaten zou goed mogelijk zijn door vergroting van het kassenbestand en een zekere specialisatie in de produktie.

Op basis van de genoemde knelpunten vraagt de huidige situatie, naar de mening van de Structuurwerkgroep, om twee soorten veranderingen: ten eerste zal de bedrijfsstructuur van veel bedrijven moeten worden verbeterd, en ten tweede zal het ondernemerschap op een meer eigentijdse wijze moeten worden ingevuld.

Hoewel de huidige stagnerende bedrijfsontwikkeling door velen vooral in verband wordt gebracht met ruimtelijke en cultuurtechnische omstandigheden, bestaan er aanwijzingen die erop duiden dat ook bepaalde sociale omstandigheden en factoren gevolgen hebben gehad voor de te volgen bedrijfsstrategie. Omdat dit laatste verschijnsel ook uit andere onderzoeken (Bolhuis en Van der Ploeg, 1985; Maso, 1986) naar voren is gekomen, zal in de slotbeschouwing kort op deze literatuur worden ingegaan.

Met het oog op de hierboven aangeduide noodzakelijke veranderingen lijkt het gewenst inzicht te hebben in de oorzaken van de stagnerende bedrijfsontwikkeling. Met dit inzicht kunnen voorgestelde maatregelen beter op hun mogelijkheden worden beoordeeld. Tegen deze achtergrond werd dit onderzoek uitgevoerd.

De probleemstelling luidt:

- Valt de huidige stagnerende bedrijfsontwikkeling op een belangrijk deel van de Rijnsburgse tuinbouwbedrijven, behalve aan knelpunten in de externe produktie-omstandigheden ook toe te schrijven aan bepaalde sociale omstandigheden en factoren?
- Hoe reageren de betrokken tuinders op nieuwe mogelijkheden voor bedrijfsontwikkeling die een RROG kan bieden?

Om een goed beeld te krijgen van de bedrijfsontwikkeling in Rijnsburg, zullen vergelijkingen worden gemaakt met bedrijven uit

1) Hierbij is een beroep gedaan op de Regeling Reconstructie Oude Glastuinbouw gebieden (RROG).



uur 1.1 Glastuinbouw rond Rijnsburg

de Projectvestiging en uit Valkenburg. De bedrijven uit de twee laatst genoemde locaties fungeren daardoor als "vergelijkingsgroep".

1.2 Onderzoeksvragen

Het zal duidelijk zijn dat vele omstandigheden en factoren bij de bedrijfsontwikkeling of bij het uitblijven daarvan een rol kunnen spelen. De bedrijfsontwikkeling vloeit immers niet rechtstreeks voort uit "objectieve kansen en beperkingen", maar uit de situatie zoals deze door de ondernemer wordt waargenomen en ervaren. Dit waarnemen is sterk afhankelijk van het referentiekader van de betreffende ondernemers. Een referentiekader kan hierbij worden opgevat als het geheel aan doelvoorstellingen, kennisinhouden en neigingen om op een bepaalde manier te handelen, dat bij iemand aanwezig is en dat zich doet gelden wanneer hij wordt geconfronteerd met zaken en/of informatie die betrekking hebben op de situatie waarin hij verkeert.

Wat de doelstellingen betreft, leek het voor het onderzoek van belang of en met welke intensiteit een bepaalde bedrijfsontwikkeling als wenselijk wordt ervaren. Het gaat hier om de vraag of de ondernemer bijvoorbeeld een gespecialiseerder en moderner bedrijf voor ogen heeft en in hoeverre hij zijn handelingen op een dergelijk ideaal afstemt of wil afstemmen.

Een ander punt dat van belang kan zijn bij de bedrijfsontwikkeling of bij het uitblijven daarvan is wellicht de instelling ten opzichte van het verwerven van nieuwe kennis. In hoeverre is de ondernemer geneigd om nieuwe informatie en kennis te vergaren en toe te passen in het eigen bedrijf. Het lijkt niet onlogisch te veronderstellen dat de geneigdheid om bepaalde informatie te vergaren en het vervolgens toepassen daarvan samenhang kan vertonen met bepaalde doelvoorstellingen bijvoorbeeld specialiseren en moderniseren.

Op basis van het voorgaande zijn de volgende onderzoeksvragen geformuleerd:

1. Waarin verschilt de bedrijfsontwikkeling van de Rijnsburgse glastuinbouwbedrijven met die van glastuinbouwbedrijven uit andere gebieden?
2. Welke plaatselijke omstandigheden hebben bijgedragen aan de specifieke bedrijfsontwikkeling van de Rijnsburgse glastuinbouwbedrijven?
3. Zal een eventuele reconstructie van het gebied door de Rijnsburgse tuinders worden aangegrepen voor het nemen van nieuwe bedrijfsontwikkelings-initiatieven?

2. Methode van onderzoek

2.1 Populatie en steekproef

Het onderzoek was gericht op ondernemers met een overwegend glasbloemisterijbedrijf. Dit betekende dat alleen die bedrijven in de populatie werden opgenomen waarvan 60% of meer van de sbe's 1), betrekking had op de bloemisterij onder glas. Bij de samenstelling van de steekproefpopulaties is gebruik gemaakt van de bedrijfsgegevens uit de CBS-Landbouwtelling 1985. Om een zuiver beeld te krijgen van de hoofdberoepsbedrijven is een ondergrens aangehouden van 70 sbe. Op grond van deze twee criteria bedroeg de omvang van de steekproefpopulatie in Rijnsburg 134 en in Valkenburg 34 bedrijven, dit is respectievelijk 80 en 92% van alle geregistreerde hoofdberoepsbedrijven van het type tuinbouw. Uit de twee steekproefpopulaties zijn vervolgens aselecte steekproeven getrokken. De omvang van de steekproef bedroeg voor Rijnsburg en Valkenburg respectievelijk 47 en 13 bedrijven.

2.2 Materiaalverzameling en verwerking

De in deze rapportage verwerkte gegevens zijn in hoofdzaak ontleend aan mondelinge interviews aan de hand van een gestructureerde vragenlijst. De vragenlijst en het verkregen antwoordpatroon zijn opgenomen in bijlage twee. De interviews zijn gehouden in de maand december van het jaar 1986 en in de maanden januari en februari van 1987. Daarnaast is gebruik gemaakt van bedrijfsgegevens welke zijn ontleend aan de CBS-Landbouwtelling van 1985. Op alle bezochte bedrijven zijn de gegevens verstrekt door het bedrijfshoofd of door een van de bedrijfshoofden.

In Rijnsburg verleenden 38 bedrijven (81%) hun medewerking aan het onderzoek, in Valkenburg waren dat er 12 (92%). In drie van de tien gevallen waarin een gepland interview niet door ging, was de reden dat de betreffende (Rijnsburgse) tuinders de zin van medewerking niet zagen omdat zij verwachtten dat het bedrijf binnen enkele jaren zou worden opgeheven. In alle andere gevallen werd geen belangstelling of geen tijd als weigeringsgrond aangevoerd.

Aan de enquête ging een proefenquête vooraf die drie bedrijven omvatte. Naar aanleiding van deze proefenquête hebben enige

1) Sbe= Standaardbedrijfseenheid.
Een sbe is een gestandaardiseerde hoeveelheid toegevoegde waarde, berekend in een basisperiode bij doelmatige bedrijfsvoering en onder normale omstandigheden. Deze eenheid is dus gebaseerd op de kosten van de produktiefactoren grond, kapitaal, arbeid en het ondernemersoverschot.

bijstellingen en aanvullingen op de vragenlijst plaatsgevonden. Alle gegevens van de enquête werden overgebracht op een "data-file" van de computer van de Universiteit van Amsterdam. De gegevens werden tenslotte be- en verwerkt met behulp van het statistische programmapakket SPPS 1).

2.3 Representativiteit onderzoeksresultaten

De geënqueteerde groep maakte in Rijnsburg en Valkenburg respectievelijk 20 en 35% uit van de totale groep waarop het onderzoek zich richtte. In vrijwel alle gevallen betrof het bedrijven waarbij de arbeidstijd van het bedrijfshoofd geheel aan het eigen bedrijf werd besteed. In slechts een enkel geval had het bedrijfshoofd (naast het eigen bedrijf) ook nog een nevenberoep.

Op grond van het feit dat het hier gaat om twee aselecte steekproeven, mocht worden verwacht dat het beeld uit het onderzoek in grote lijnen representatief zou zijn. Hierbij dient wel aangetekend te worden dat er op een aantal punten afwijkingen denkbaar zijn. Deze afwijkingen kunnen vooral optreden waar bevindingen zijn gebaseerd op een klein aantal waarnemingen, terwijl bovendien niet in alle gevallen de gevraagde medewerking is verkregen. Het eerste - een beperkt aantal - geldt in het bijzonder voor Valkenburg. Het tweede - een selectieve non-response - is enigszins van toepassing op Rijnsburg. Door deze selectieve non-response kwam de groep bedrijfshoofden van 50 jaar en ouder op 16% in plaats van op 40% uit de CBS-Landbouwtelling. De groep tot 50 jaar kwam op 84%, in tegenstelling tot de 60% uit de Meitelling.

Hoewel in het onderzoek de deels afwijkende situatie in Rijnsburg door middel van een vergelijkingsgroep Valkenburg in beeld wordt gebracht, moet worden bedacht dat een aantal bedrijven uit deze vergelijkingsgroep "Rijnsburgse kenmerken" vertonen. Om toch het specifieke karakter van de Rijnsburgse glastuinbouw te benadrukken, zal Rijnsburg in paragraaf 4.1 van hoofdstuk 4 worden vergeleken met andere glastuinbouwgebieden.

Tenslotte kan nog worden opgemerkt dat in de verslaggeving de gegevens over Rijnsburg veelal worden becommentariëerd vanuit de indrukken van de gangbare/toonaangevende glastuinbouw in Nederland.

1) SPSS= Statistical Package for the Social Sciences.

3. Enige kenmerken van de onderzochte bedrijven

3.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt in de vorm van frequentietabellen een overzicht gegeven van een aantal kenmerken van de onderzochte bedrijven. De uitkomsten worden gepresenteerd voor de Rijnsburgse bedrijven (36), tegenover de bedrijven uit de projectvestiging (2) te zamen met die uit Valkenburg (12). De vergelijkingsgroep omvat dus twee bedrijven uit Rijnsburg en twaalf uit Valkenburg.

3.2 Bedrijfsomvang

Ruim 60% van de geënqueteerde tuinders in Rijnsburg had een bedrijf met een omvang van 300 sbe of meer. Omdat enkele tuinders met een klein bedrijf geen medewerking hebben verleend aan het onderzoek, lijkt het waarschijnlijk dat in werkelijkheid ruim 50% van de populatie een bedrijf van een dergelijke omvang heeft. Ter vergelijking kan worden vermeld dat in het Westland + de Kring ongeveer twee derde van de glasbedrijven - vanaf 70 sbe - een omvang had van minstens 300 sbe.

Uit tabel 3.1 valt af te lezen dat bedrijven met een omvang van 300 sbe en meer in Rijnsburg duidelijk meer voorkomen dan in de nabij gelegen vergelijkingsgroep.

Tabel 3.1 Procentuele verdeling van de onderzochte bedrijven naar bedrijfsomvang in sbe 1)

Sbe	Rijnsburg	Vergelijkingsgroep	Totaal
0 - 100	-	-	-
100 - 200	19	36	24
200 - 300	19	22	20
300 - 400	22	21	22
400 en meer	40	21	34
Totaal(aantal)	100 (36)	100 (14)	100 (50)

Bron: CBS-Landbouwtelling 1986.
1) Inclusief bollentrek.

Van grote invloed op de bedrijfsomvang is de tulpenbroei 1). Deze invloed doet zich op de Rijnsburgse bedrijven sterker voor

1) De tulpenbroei omvat de 5°C- en de op kisten getrokken tulpen waarbij 100.000 opgezette bollen overeenkomt met 16 sbe. Voor verdere toelichting zie bijlage 1.

dan op de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. Dit komt vooral doordat in Rijnsburg op bijna 90% van de onderzochte bedrijven tulpenbroei voorkwam tegen op 71% van de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. Bovendien werden er in Rijnsburg per bedrijf gemiddeld meer bollen opgezet dan op de bedrijven uit de vergelijkingsgroep.

3.3 Arbeidskrachten en arbeidsbezetting

Tijdens het onderzoek werkten er op de 36 Rijnsburgse bedrijven 130 en op de 14 bedrijven uit de vergelijkingsgroep 45 regelmatig werkzame arbeidskrachten.

Tabel 3.2 Arbeidskrachten naar beroepsgroep

Regelmatig meewerkende arbeidskrachten 20 uur en meer per week	Rijnsburg	Vergelijkings-groep	Totaal
Bedrijfshoofden	59	25	84
Echtgenoten/zoons	9	4	13
Niet-gezinsarbeids-krachten	62	16	78
Totaal	130	45	175

De Rijnsburgse bedrijven doen in vergelijking tot de bedrijven uit de vergelijkingsgroep een groter beroep op vreemde arbeidskrachten. Afgezien van losse arbeidskrachten en meewerkende echtgenotes is 14% van de bedrijven uit Rijnsburg en 21% van de bedrijven uit de vergelijkingsgroep een éénmansbedrijf.

De arbeidsbezetting gemiddeld per bedrijf ligt in Rijnsburg op 3,6 regelmatig werkzame arbeidskrachten tegen 3,2 op de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. De werkelijke arbeidsbezetting ligt nog hoger omdat losse arbeidskrachten en de incidenteel meewerkende gezins- en/of familieleden hier buiten beschouwing zijn gelaten. In Roelofarendsveen (veel overeenkomsten met Rijnsburg) lag in 1982 de gemiddelde arbeidsbezetting met 3,5 regelmatig werkzame arbeidskrachten (van 15 uur of meer per week) per bedrijf (Rijk en De Rijk, 1985), op een iets lager niveau dan in Rijnsburg in 1985.

3.4 Oppervlakte en ouderdom van het glasareaal

De totale oppervlakte staand glas op de onderzochte bedrijven bedroeg in Rijnsburg 2007 are en in de vergelijkingsgroep

1022 are. Dit komt overeen met een gemiddelde glasoppervlakte van 5600 en 7300 m2. In de totale Rijnsburgse populatie ligt dit gemiddelde in werkelijkheid wat lager - zie ook tabel 4.2 -; immers enkele tuinders met kleine bedrijven vonden het niet zinvol aan de enquête mee te doen.

Tabel 3.3 Procentuele verdeling van de bedrijven naar oppervlakte van het glasareaal

Opp. in are	Rijnsburg	Vergelijkingsgroep
tot 20	6	-
20 - 39	36	14
40 - 59	19	29
60 - 79	19	29
80 - 99	11	7
100 - 119	3	7
120 en meer	6	14
Totaal (aantal)	100 (36)	100 (14)

Uit tabel 3.3 kan worden opgemaakt dat de bedrijven uit Rijnsburg voor wat het glasbestand betreft op twee punten verschillen met de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. Enerzijds kan worden gewezen op het hoge percentage (42%) bedrijven met minder dan 40 are glas, anderzijds steekt het lagere percentage (9%) bedrijven met 100 are of meer glas duidelijk af bij de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. De bedrijven in Rijnsburg beschikten in vergelijking met de bedrijven uit de vergelijkingsgroep wel vaker over één aaneengesloten glasbestand (64% tegen 50%).

Met betrekking tot de ouderdom van de kassen 1) zijn wederom verschillen waar te nemen tussen beide groepen bedrijven. Het meest opvallende in tabel 3.4 is het hoge percentage glas van 16 jaar en ouder (22%) op de Rijnsburgse bedrijven. De bouwactiviteit was in en na 1984 op de bedrijven uit de vergelijkingsgroep hoger dan op de Rijnsburgse bedrijven.

Op veel bedrijven staan kassen met sterk uiteenlopene bouwjaren. Voor de Rijnsburgse bedrijven kwam het gemiddeld aantal leeftijdsklassen van het glas op 2,61 en voor de bedrijven uit de vergelijkingsgroep bedroeg het gemiddelde 2,78. Elders in de Ne-

1) Onder een kas wordt hier verstaan een aaneengesloten oppervlakte staand glas in een zelfde jaar gebouwd, van een gelijk type en met een gelijke gootrichting.

Tabel 3.4 Ouderdom van de kassen

Bouwperiode	Rijnsburg		Vergelijkingsgroep	
	are	percentage	are	percentage
Vóór 1966	140	7	7	1
1966-1970	311	16	13	1
1971-1976	688	34	574	56
1977-1980	367	18	121	12
1981-1983	346	17	165	16
1984 en later	155	8	142	14
Totaal	2007	100	1022	100

derlandse glastuinbouw zijn de verschillen in ouderdom van het glas gewoonlijk niet zo groot als in Rijnsburg 1).

3.5 Produktietakken

De combinatie van produktietakken die het meeste voorkwam was: bloemen onder glas, buiten bloemen en tulpenbroeierij. In Rijnsburg kwam op 75% van de bedrijven deze combinatie voor tegen op 57% van de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. De grote betekenis van de tulpenbroeierij op de Rijnsburgse bedrijven valt ook

Tabel 3.5 Procentuele verdeling van de bedrijven naar de meest voorkomende produktietakken

Produktietakken	Rijnsburg	Vergelijkingsgroep
Glasbloemen/buitenbloemen/ broeierij/handel	14	21
Glasbloemen/buitenbloemen/broeierij	61	36
Glasbloemen/buitenbloemen	-	14
Glasbloemen/broeierij	11	14
Glasbloemen en/of potplanten	3	7
Overige combinaties	11	8
Totaal	100 (36)	100 (14)

1) Uit de Structuurenquête Glastuinbouw 1983/1984 kwam voor bedrijven groter dan 30 sbe uit Rijnsburg (inclusief Oegstgeest en Valkenburg) het gemiddeld aantal leeftijdsklassen op 3,31. Andere glastuinbouwgebieden gaven zonder uitzondering lagere gemiddelden te zien: De Venen 2,28, Westland 2,16, De Kring 1,91 en Overig ZH 1,35.

uit tabel 3.5 af te lezen. Gespecialiseerde glasbedrijven zijn zeldzaam in Rijnsburg. Het zelfde geldt, in wat mindere mate, voor de vergelijkingsgroep. In het Westland heeft daarentegen ongeveer 90%, van de tuinbouwbedrijven glastuinbouw als enige bedrijfsonderdeel.

De mate waarin de verschillende produktietakken bijdroegen aan het inkomen van de ondernemers gaf duidelijke verschillen te zien. De ondernemers uit de vergelijkingsgroep verklaarden in 93% van de gevallen dat de bloemisterij onder glas - zonder broeierij - voor hun inkomen op de eerste plaats komt. In Rijnsburg was dit bij 47% van de ondernemers het geval. Bij 17% van de Rijnsburgse ondernemers kwam de tulpenbroei als belangrijkste produktietak voor het inkomen naar voren. In de vergelijkingsgroep zei geen enkele ondernemer dat de tulpenbroei de meest belangrijke produktietak vormt voor het inkomen.

Wat de tulpenbroei betreft, kan nog worden opgemerkt dat naar omzet gemeten deze produktietak op de Rijnsburgse bedrijven gemiddeld het belangrijkst is (De Vroomen, 1986).

In tabel 3.6 wordt een beeld gegeven van de omvang van de tulpenbroei per bedrijf in beide onderzoeksgroepen. Op 44% van de Rijnsburgse bedrijven met broeierij waren in het afgelopen seizoen minstens een miljoen tulpen opgezet. Het gemiddeld aantal opgezette bollen bedroeg op de Rijnsburgse bedrijven met broeierij $\pm$ 950.000 tegen $\pm$ 430.000 stuks op de bedrijven met broeierij uit de vergelijkingsgroep. Het aantal opgezette bollen lag in het afgelopen broeiseizoen (1986-1987) op de meeste bedrijven met broeierij op nagenoeg hetzelfde niveau als in het seizoen 1985/1986.

Naast de genoemde produktietakken werd in Rijnsburg op 22% en in de vergelijkingsgroep op 29% van de onderzochte bedrijven handelsactiviteiten aangetroffen. In Rijnsburg lag het accent van deze activiteiten op het zogenaamde "lijnrijden" en handel in

Tabel 3.6 Procentuele verdeling van de bedrijven met broeierij naar omvang van de broeierij *)

Omvang broeierij (x 1000 stuks)	Rijnsburg	Vergelijkingsgroep
Minder dan 100	-	10
100 - 250	6	10
250 - 500	25	30
500 - 1.000	25	40
1.000 - 2.500	28	10
2.500 en meer	16	-
Totaal	100 (32)	100 (10)

*) Aantal opgezette bollen in het seizoen 1985/1986.

bollen. De handelsactiviteiten van de bedrijven uit de vergelijkingsgroep betrof vooral markt- en stekhandel. De combinatie van handelsactiviteit met andere produktietakken gaf bij beide groepen een grote gevarieerdheid te zien.

3.6 Leeftijd en opleiding bedrijfshoofden en opvolgingssituatie

Uit tabel 3.7 zou kunnen worden afgeleid dat de leeftijdsopbouw van de bedrijfshoofden in Rijnsburg maar zeer weinig bedrijfshoofden telt van 50 jaar en ouder. Dit beeld wordt vertekend door de hoge non-respons van vooral de oudere bedrijfshoofden. Uit de CBS-statistiek is bekend dat 47% van de agrarische hoofdberoepsbedrijven in de gemeente Rijnsburg in 1985 werd geëxploiteerd door een bedrijfshoofd van 50 jaar of ouder. In het Westland en in de gemeente Valkenburg lag dit percentage lager, namelijk in beide gevallen op 40.

Tabel 3.7 Leeftijdsopbouw van de bedrijfshoofden (percentage)

Leeftijd	Rijnsburg	Vergelijkingsgroep
Tot 40 jaar	36	36
40 - 50 jaar	47	50
50 - 60 jaar	14	14
60 jaar en ouder	3	-
Totaal	100 (36)	100 (14)

In Rijnsburg en Valkenburg hebben naar verhouding nog minder tuinders een Middelbare Agrarische School bezocht dan in een gebied als het Westland; respectievelijk 3 en 9% van degenen met een agrarische schoolopleiding (1985).

Veruit de meeste van de geënqueteerde bedrijfshoofden hebben lager tuinbouw onderwijs gevolgd. In beide onderzoeksgroepen werd door 86% van de ondervraagden deze schoolopleiding opgegeven. Middelbaar tuinbouw onderwijs werd in beide groepen door geen van de geënqueteerden als opleidingsniveau naar voren gebracht. Na het beëindigen van de schoolopleiding heeft bij $\pm$ 70% van de ondernemers uit beide groepen geen verder (bij)scholing meer plaatsgevonden.

In Rijnsburg was er op 6% van de onderzochte bedrijven geen opvolger aanwezig. De non-respons maakt dat het percentage bedrijven in Rijnsburg zonder opvolger in werkelijkheid hoger ligt. Op de bedrijven in de vergelijkingsgroep was de opvolging reeds geregeld of voorlopig niet aan de orde.

4. Bedrijfsontwikkeling

4.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal worden nagegaan welke ontwikkelingen zich tot nu toe hebben voorgedaan op de Rijnsburgse bloemisterijbedrijven. Hierbij is de vraag actueel in hoeverre de Rijnsburgse bedrijfsontwikkeling afwijkt van het gangbare ontwikkelingspatroon in de glastuinbouw. Dit gangbare ontwikkelingspatroon wordt in paragraaf 4.2 verduidelijkt aan de hand van de situatie in het Zuidhollands Glasdistrict (ZHG), dit wil zeggen in het Westland + De Kring. Hierna komen voor Rijnsburg, achtereenvolgens de volgende zaken aan de orde: teeltplan, broeierij, bedrijfsoppervlakte, glasareaal en personeelsbestand.

4.2 Kenmerken gangbare glastuinbouw 1)

De glastuinbouw in Nederland kenmerkt zich onder meer door een sterke regionale concentratie. Uit tabel 4.1 kan worden afgelezen dat ruim de helft van de Nederlandse glasareaal zich bevindt in het ZHG. Twee andere vrij grote centra rond respectievelijk Aalsmeer en Venlo vertegenwoordigen samen ongeveer 15% van het landelijk glasareaal. Rijnsburg behoort met 56 ha duidelijk tot de kleine glastuinbouwcentra.

Tabel 4.1 Regionale verdeling van het totale Nederlandse areaal staand glas in 1986

Regio	Ha	Percentage
Zuidhollands Glasdistrict	4771	53
Aalsmeer en omstreken	617	7
Venlo en omstreken	642	7
Kleinere centra	2979	33
waarvan in:		
Noord Holland+Zuid Holland+Utrecht	1402	16
Zuidelijk Zandgebied	568	6
Gelderse Rivierengebied	379	4
Overige	630	7
Nederland totaal	9009	100

Bron: CBS-Landbouwtelling 1986.

1) Onder andere gebaseerd op een niet-gepubliceerde notitie van B. van der Ploeg ten behoeve van Bespreking Ad-hoc sociaal-economische criteria RROG-gebieden juni 1987.

Behalve de grote omvang van het glasareaal, kenmerkt het ZHG zich ook door een bepaald ontwikkelingspatroon. Dit ontwikkelingspatroon wordt veelal beschouwd als kenmerkend voor de Nederlandse glastuinbouw. Hierdoor fungeert het ZHG vaak als referentiepunt voor andere Nederlandse glastuinbouwgebieden.

Om het bijzondere karakter van de glastuinbouw in en om Rijnsburg te verduidelijken zal hieronder ingegaan worden op het gangbare ontwikkelingspatroon. Daarbij wordt uitgegaan van de ontwikkelingen die zich in het meest vooraanstaande glastuinbouwcentrum (met name het ZHG) in sterke mate hebben voltrokken. De informatie uit dit en het volgende hoofdstuk zal duidelijk maken dat Rijnsburg nogal afwijkt van het gangbare ontwikkelingspatroon in de glastuinbouw.

Alvorens wordt ingegaan op de ontwikkelingen die kenmerkend worden geacht voor de Nederlandse glastuinbouw (met name het ZHG), zal allereerst aan de hand van een aantal kenmerken een beeld worden gegeven van de bedrijven in Rijnsburg en omgeving en die in het ZHG.

Uit tabel 4.2 komen een aantal duidelijke verschillen naar voren. Wat direct opvalt is dat de bedrijven uit het ZHG in vergelijking met de bedrijven uit Rijnsburg en omstreken over een ruim twee keer zo groot glasareaal beschikken. Het grotere glasareaal van de bedrijven uit het ZHG wordt niet veroorzaakt door de aanwezige glasgroentebedrijven. Het aantal glasgroentebedrijven is daar nagenoeg gelijk aan het aantal glasbloemisterijbedrijven en bovendien beschikken beide soorten bedrijven gemiddeld over nagenoeg gelijke glasarealen.

Tabel 4.2 Enkele kenmerken van het gemiddelde hoofdberoepsbedrijf met overwegend glastuinbouw in Rijnsburg en omstreken 1) en in het Zuidhollands Glasdistrict (ZHG)

	Rijnsburg e.o.	ZHG
Oppervlakte glas in ares	44	105
Oppervlakte opengrondstuinbouw in ares	51	5
Bedrijfsomvang in sbe	243 (321 2)	446
Aantal vaste arbeidskrachten	3,3	3,5
Percentage bedrijfshoofden vanaf 50 jaar	39	39
Aantal glasbedrijven	253	4428

Bron: CBS-Landbouwtelling 1985.
1) CBS-landbouwgebied Zuidhollandse Bollenstreek.
2) Gecorrigeerd voor de bollentrek, berekend over 104 Rijnsburgse bedrijven met bollentrek.

Een ander duidelijk verschil betreft de oppervlakte opengrondstuinbouw. Bij de bedrijven uit Rijnsburg en omstreken speelt de opengrondstuinbouw nog duidelijk een rol, terwijl de bedrijven uit het Zuidhollands Glasdistrict zich duidelijk hebben toegelegd op de teelten onder glas.

Ook de bedrijfsomvang van de bedrijven uit de twee gebieden wijkt nogal af. Wanneer we alleen kijken naar de bloemisterijbedrijven in Rijnsburg en het ZHG dan is het verschil in bedrijfsomvang nog groter dan het verschil dat uit tabel 4.2 blijkt. De bedrijfsomvang van de Rijnsburgse bloemisterijbedrijven is met gemiddeld 321 sbe beduidend kleiner dan de bedrijfsomvang van de bloemisterijbedrijven uit het ZHG. De gemiddelde bedrijfsomvang van deze laatste groep bedrijven bedroeg 474 sbe. Toch telt ook Rijnsburg een aanzienlijk aantal bedrijven die kunnen worden aangemerkt als relatief grote agrarische ondernemingen (zie ook tabel 3.1). Bovendien dient aangetekend te worden dat de handelsactiviteiten niet zijn verdisconteerd in de bedrijfsomvang.

Uit de verschillen in bedrijfsomvang blijkt onder meer dat de arbeidsbezetting, zoals deze in tabel 4.2 is vermeld, op de Rijnsburgse bedrijven naar verhouding tot de bedrijfsomvang, hoger uitvalt dan op de bedrijven uit het ZHG. Deze hoge arbeidsbezetting hangt voor een groot deel samen met de grote omvang van de arbeidsintensieve broeierij op veel Rijnsburgse bedrijven.

Wat de ontwikkelingen betreft die zich in het ZHG en andere belangrijke glastuinbouwcentra in sterke mate hebben voltrokken en die het beeld van het gangbare ontwikkelingspatroon in de glastuinbouw bepalen, kan op de hierna volgende processen worden gewezen.

- Proces van specialiseren. In het recente verleden specialisatie in één, hooguit enkele, teelt(en). Op wat langere termijn gezien, specialisatie in de glastuinbouw door het wegvallen van de opengrondstuinbouw.
- Proces van intensivering. Historisch gezien, nauw verbonden met bovenvermelde specialisatie in de glastuinbouw. Binnen de glastuinbouw blijft dit proces doorgaan, bijvoorbeeld de overgang van licht stoken naar zwaar stoken. Momenteel komt de intensivering het duidelijkst tot uitdrukking in het toepassen van substraatteelt, vooral bij de groenteteelt onder glas.
- Proces van schaalvergroting. Vergeleken met andere takken van landbouw, is in de vooraanstaande glastuinbouwgebieden, sprake van uitgesproken grote ondernemingen. Deze ondernemingen zijn in het recente verleden opgebouwd. Dit is in de eerste plaats gebeurd door het hierboven vermelde proces van intensivering.
- Proces van modernisering. Nieuwe technologie wordt in de vooraanstaande glastuinbouwcentra snel en op ruime schaal toegepast. In feite maakt dit de processen van intensivering en schaalvergroting mogelijk. Een gevolg is dat moderne glastuinbouwbedrijven kapitaalintensief zijn. Ondanks bijvoorbeeld automatisering blijft echter het produktieproces tegelijkertijd betrekkelijk arbeidsintensief.
  Parallel aan de ontwikkeling op bedrijfsniveau heeft zich in

de vooraanstaande glastuinbouwgebieden een ingrijpende verandering voltrokken in de mentaliteit en instelling van de tuinders. Dit proces kan wellicht het best worden aangeduid als "professionalisering". Een duidelijk kenmerk van professionalisering is het systematiseren van de informatievoorziening. Voor de individuele tuinder betekent dit dat het registreren en naar waarde schatten van relevante externe ontwikkelingen (marktverhoudingen en technologie) alsmede van de uitkomsten van de toegepaste bedrijfsvoering, als het ware in de beroepsrol wordt ingebouwd. Ook het vergelijken van de eigen ervaringen met die van collega's wordt gesystematiseerd. Voor het produktiecentrum bestaat het systematiseren van de informatieverwerving en -verwerking dan ook in het bijzonder uit het verschuiven van informele naar georganiseerde contacten tussen tuinders onderling. De studieclubs vormen hiervan een duidelijk voorbeeld.

4.3 Teeltplan

Uit een eerder onderzoek (De Vroomen, 1986) is vast komen te staan dat veel Rijnsburgse bedrijven worden gekenmerkt door een enorme diversiteit aan teelten. Vanwege het grote aantal gewassen en soortcodes wordt er op veel bedrijven een zeer gevarieerd sortiment geteeld. De afzonderlijke arealen van de meeste van deze gewassen, welke in de meitelling vallen onder de verzamelpost "overigen", zijn echter zeer bescheiden van omvang. Ook bij de broeierij worden per bedrijf veel cultivars afgebroeid.

Wat de diversiteit van het teeltplan betreft, vertonen de bedrijven uit Rijnsburg een veel gemengder karakter dan die uit de vergelijkingsgroep. Bij ruim 55% van de bedrijven uit Rijnsburg telt het teeltplan 8 of meer gewassen tegen 28% van de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. De zuiver gespecialiseerde bedrijven - jaarrondteelt van 1 of enkele gewas(sen) - kwamen in de vergelijkingsgroep slechts iets vaker voor dan in Rijnsburg.

De versnippering van het teeltplan was in Rijnsburg vooral erg groot op de bedrijven met een bedrijfsomvang tot 200 sbe. Bij 85% van de bedrijven met deze bedrijfsomvang bestond het teeltplan uit 12 of meer gewassen. Bovendien beschikten de bedrijven tot 200 sbe in 70% van de gevallen over minder dan 40 are staand glas. In de vergelijkingsgroep was er op de bedrijven van deze omvang duidelijk meer specialisatie. Bij deze bedrijven kwam het aantal gewassen in het teeltplan niet boven de 11 uit. De oppervlakte van het glasareaal besloeg bij alle bedrijven van deze omvang minder dan 40 are.

De grote bedrijven vertonen eenzelfde beeld van gemengdheid, echter in veel mindere mate dan de kleine bedrijven. Bij 28% van de Rijnsburgse bedrijven van 400 sbe en meer bestond het teeltplan uit 8 of meer gewassen. Op de bedrijven uit de vergelijkingsgroep van deze bedrijfsomvang, omvatte het teeltplan in alle gevallen ten hoogste 7 gewassen.

Een kwart van de Rijnsburgse bedrijven heeft het aantal warmte-vragende teelten de laatste jaren teruggebracht en vervangen door koude of minder warmte-vragende teelten. Inefficiënt energieverbruik van oude produktiemiddelen was op veel bedrijven de belangrijkste reden voor deze verandering. In 57% van de gevallen vond deze wijziging plaats op bedrijven tot 200 sbe, met een sterk gemengd karakter. Op de bedrijven uit de vergelijkingsgroep daalde op een derde van de bedrijven het aantal warmte-vragende teelten, maar deze verandering lijkt meer samen te hangen met specialisatie dan voort te komen uit een geringe moderniteit.

Wanneer het huidige teeltplan wordt vergeleken met het teeltplan van vijf jaar geleden, dan vallen een aantal zaken op. Allereerst zien we bij de bedrijven met een bedrijfsomvang tot 200 sbe in beide groepen een uitbreiding van het aantal gewassen in het teeltplan. Op de bedrijven in Rijnsburg met een bedrijfsomvang van 200-300 sbe is het teeltplan qua gewasaantal redelijk stabiel. De bedrijven van 300 sbe en groter laten een teruggang in het aantal gewassen zien. Dit geldt in nog sterkere mate voor bedrijven van deze bedrijfsomvang uit de vergelijkingsgroep.

Als voornaamste reden voor de uitbreiding van het aantal gewassen werd door de ondernemers uit beide groepen de spreiding van het bedrijfsrisico genoemd. Ook was men van mening dat de arbeidsbenutting gunstiger zou uitvallen bij een uitbreiding van het aantal gewassen. Ontwikkelingen op de afzetmarkt hebben verbreding van het bloemisterijpakket bevorderd. Voor gemengde boeketten en voor de wat bijzondere gewassen is er een goede markt. Het inspelen op deze vraag gaat op het van ouds gemengde Rijnsburgse bedrijf gemakkelijker dan op een gespecialiseerd bedrijf. Door de ondernemers van de bedrijven waar het teeltplan in de afgelopen vijf jaar vereenvoudigd is, werd als reden naar voren gebracht de overtuiging dat specialisatie in het algemeen een betere kans geeft op een goed bedrijfsresultaat dan een bedrijf met een zeer gemengd karakter. Bovendien ging men er vanuit dat de arbeidsbehoefte en arbeidsorganisatie bij een beperkt aantal gewassen makkelijker is te plannen.

Of zich in de komende vijf jaar, vooral op de zeer gemengde bedrijven, een ontwikkeling zal voordoen in de richting van vereenvoudiging van de teeltplannen mag worden betwijfeld. Op 67% van de Rijnsburgse bedrijven met 12 of meer gewassen in het teeltplan, verwacht men niet dat het teeltplan in de komende vijf jaar vereenvoudigd zal worden. Ook op de zeer gemengde bedrijven uit de vergelijkingsgroep verwachtte men niet dat het teeltplan in de komende vijf jaar minder gewassen zal omvatten.

4.4 Broeierij

Omdat de broeierij op veel bedrijven, in ieder geval naar omzet, de belangrijkste produktietak vormt, lijkt het zinvol om deze produktietak wat nader te beschouwen.

Op alle bedrijven in Rijnsburg met een glasoppervlakte tot 60 are kwam broeierij voor. In de vergelijkingsgroep bedroeg dit 83%.

De verschillen tussen de beide groepen bedrijven treden duidelijk op bij de bedrijven met glasbestanden van 100 are en meer. De broeierij blijkt dan bij twee derde van de bedrijven uit Rijnsburg aanwezig te zijn tegen slechts bij een derde in de vergelijkingsgroep.

De wijze waarop de tulpen in bloei worden getrokken was in Rijnsburg in gelijke mate over de volgende drie groepen verdeeld: bedrijven met kistenbroei, bedrijven met 5°C-tulpen en bedrijven met kistenbroei en 5°C-tulpen. In de vergelijkingsgroep lag de nadruk duidelijk op de kistenbroei omdat de kasgrond ook in de winterperiode veelal werd gebruikt voor andere bloementeelten. De combinatie van lelies en 5°C-tulpen werd vooral op Rijnsburgse bedrijven aangetroffen.

Het uitsluitend doorkoelen van de op kisten getrokken tulpen vindt in Rijnsburg op 40% van de bedrijven plaats. In de vergelijkingsgroep lag dit op 50%. Op 39% van de Rijnsburgse bedrijven met kistenbroei was men voor de koudebehandeling geheel aangewezen op het gebruik van de kuilakker (vergelijkingsgroep 25%). Wel valt er op de bedrijven met kistenbroei een tendens waar te nemen naar het meer doorkoelen van de bollen. Ruim de helft van deze Rijnsburgse bedrijven is de laatste jaren gaan doorkoelen of heeft het doorkoelen uitgebreid. Een betere arbeidsbenutting en betere planningsmogelijkheden werden hierbij als voornaamste redenen opgegeven. De vergelijkingsgroep gaf op dit punt een nagenoeg gelijk beeld te zien.

De ondernemers van de Rijnsburgse bedrijven die volledig waren aangewezen op het gebruik van de kuilakker dachten er in een vijfde van de gevallen serieus over om in de komende jaren te gaan doorkoelen. Het aantal opgezette tulpen bleef op deze bedrijven in de meeste gevallen onder de 1.000.000.

De veranderingen in de omvang van de broeierij gedurende de afgelopen vijf jaar, zoals weergegeven in tabel 4.3, verschilde tussen beide groepen nogal. De stabiele omvang van de broeierij op de bedrijven uit de vergelijkingsgroep valt op. In Rijnsburg kwam 65% van de uitbreiding van de broeierij voor rekening van de bedrijven met minder dan 60 are glas. Hoewel dit niet uit tabel 4.3 blijkt, nam bij de helft van de bedrijven met minder dan 40 are glas, gelijktijdig met de uitbreiding van de broeierij ook het aantal gewassen in het teeltplan toe.

Tabel 4.3 Bedrijven verdeeld naar glasoppervlakte en veranderingen in de omvang van de broeierij in de afgelopen vijf jaar

Glasoppervlakte in ares	Rijnsburg				Vergelijkingsgroep			
	U	G	I 1)	tot.	U	G	I	tot.
Tot 40	40	53	7	100(13)	-	100	-	100(2)
40 - 79	50	33	17	100(13)	17	83	-	100(6)
80 en meer	40	47	9	100(7)	50	50	-	100(2)
Totaal	44	47	9	100(33)	20	80	-	100(10)

1) U = Uitgebreid, G = Gelijk, I = Ingekrompen.

Wat betreft de ontwikkeling op het eigen bedrijf van de broeierij in de komende vijf jaar, verwachten slechts enkele tuinders een uitbreiding; in Rijnsburg 9% van de huidige broeiers, in de vergelijkingsgroep niemand. Van de Rijnsburgse broeiers verwacht 22% dat de komende vijf jaar een inkrimping te zien zal geven. Het betreft vooral tuinders met een bedrijf met een omvang van minstens 200 sbe. De hoge prijs van het uitgangsmateriaal en de tegenvallende prijsvorming van de tulpen in het afgelopen broeiseizoen lijken de voornaamste redenen voor dit voornemen. Van een structurele aanpassing van het teeltplan is slechts in een incidenteel geval sprake.

4.5 Oppervlakte bloementeelt

Veranderingen in het areaal met bloementeelt (onder glas + buitenteelt) hebben zich in de afgelopen jaren bij beide groepen bedrijven op beperkte schaal voorgedaan. Bij de Rijnsburgse bedrijven bleef dit areaal op 92% van de bedrijven nagenoeg gelijk. In de vergelijkingsgroep was dit het geval bij 79% van de bedrijven.

Uitbreiding van het areaal vond in Rijnsburg alleen plaats op de bedrijven met een bedrijfsomvang van 400 sbe en meer. In de vergelijkingsgroep nam het areaal ook toe op de kleinere bedrijven.

Vergroting van het bloemenareaal in de komende vijf jaar wordt in Rijnsburg slechts door 11% van de ondervraagde bedrijfshoofden waarschijnlijk geacht. Bij een ruime meerderheid (61%) van de Rijnsburgse bedrijven wordt vergroting van het bloemenareaal in de komende vijf jaar onwaarschijnlijk geacht. In de vergelijkingsgroep werd door geen enkele ondernemer vergroting van het bloemenareaal in de komende vijf jaar verwacht 1).

1) De in het algemeen gunstige bedrijfsgrootte-structuur van de bedrijven speelt hierbij waarschijnlijk een rol.

De bedrijfsomvang van de bedrijven in Rijnsburg die een uitbreiding van het teeltareaal voorzien, bedroeg in bijna alle gevallen 400 sbe en meer.

Het meest ontevreden over de oppervlakte van het bloemenareaal zijn de Rijnsburgse ondernemers van de bedrijven met een glasareaal van 20-39 are. Het totale bloemenareaal wordt door 46% van de betrokken ondernemers als te klein beoordeeld. De bedrijfshoofden van de bedrijven met grotere glasbestanden waren in beide onderzoeksgroepen in het algemeen tevreden met de oppervlakte van het teeltareaal.

Van een inkrimping van het teeltareaal in de komende vijf jaar was bij beide groepen bedrijven vrijwel geen sprake.

4.6 Glasareaal

Bij beide groepen vallen met betrekking tot de toekomstige ontwikkeling van het glasareaal twee zaken op. Ten eerste moet een deel van de bedrijven (± 30%) het stellen zonder reële uitbreidingsmogelijkheden. Ten tweede verwachten slechts weinig tuinders dat het glasareaal de komende jaren zal worden uitgebreid (20% in Rijnsburg). Bij vrij veel tuinders bestaat onzekerheid over de toekomstige ontwikkeling van het glasareaal. Een kwart van het totaal aantal geënqueteerden zegt dat misschien glas zal worden bijgebouwd.

Plannen voor glasuitbreiding in de komende vijf jaar bestonden vooral bij de bedrijven met 60-79 are (43%) en 20-39 are glas (29%). Naar bedrijfsomvang gaat de glasuitbreiding vooral (72%) plaatsvinden op bedrijven van 200 sbe en meer.

Het gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden voor het glas deed zich in Rijnsburg vooral voor op de bedrijven met 20-39 en 60-79 are glas. In de vergelijkingsgroep lag de uitbreidingsproblematiek, met uitzondering van de bedrijven met 100 are en meer glas, meer gespreid over de bedrijven.

Opvallend is dat ook veel van de bedrijven in Rijnsburg welke niet gehinderd worden door gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden, het toch niet waarschijnlijk achten dat er in de komende vijf jaar glas zal worden bijgebouwd.

Het inkrimpen van het glasareaal in de komende vijf jaar wordt bij de bedrijven uit beide onderzoeksgroepen in vrijwel alle gevallen onwaarschijnlijk geacht.

4.7 Personeelsbestand

Van de Rijnsburgse tuinders verwacht 22% dat de arbeidsbezetting de komende vijf jaar zal toenemen (vergelijkingsgroep 14%). Slechts zeer weinigen verwachten dat de vaste arbeidsbezetting zal afnemen. Ongeveer drie kwart van de tuinders verwacht dat het personeelsbestand een zelfde omvang zal houden.

In tegenstelling tot de bedrijven uit de vergelijkingsgroep, zijn het in Rijnsburg vooral de bedrijven met een bedrijfsomvang van 400 sbe en meer die hun personeelsbestand in de komende jaren zien groeien.

4.8 Samenvatting en slotopmerkingen

Uit de voorgaande paragrafen komen een aantal zaken duidelijk naar voren. Wat het teeltplan betreft kan worden gewezen op de toegenomen versnippering van de produktie en een afname van de warmte-vragende teelten op met name de bedrijven tot 200 sbe. Dit verschijnsel deed zich in beide onderzoeksgroepen voor. Overigens wordt een vereenvoudiging van het teeltplan door de meeste ondernemers van deze zeer gemengde bedrijven voorlopig niet verwacht. Verder valt op dat vrij veel Rijnsburgse tuinders rekening houden met een toekomstige inkrimping van de broeierij op het eigen bedrijf.

De neiging van de Rijnsburgse bedrijven met een bescheiden glasoppervlak, om in de komende jaren glas te gaan bijbouwen lijkt niet al te groot te zijn. Hetzelfde geldt voor deze bedrijven met betrekking tot het vergroten van het totale teeltareaal. Wel wordt door vrij veel tuinders een vraagteken geplaatst bij de waarschijnlijkheid van een toekomstige uitbreiding, met name van het glas, op het eigen bedrijf.

Wanneer we terugkomen op de in de inleiding van dit hoofdstuk gestelde vraag, in hoeverre de bedrijfsontwikkeling afwijkt van het gangbare ontwikkelingspatroon in de glastuinbouw, dan kunnen op grond van het voorgaande enkele tendenzen worden ontdekt die duiden op een afwijkende bedrijfsontwikkeling. Deze afwijkende bedrijfsontwikkeling doet zich op de kleinere bedrijven sterker voor dan op de grotere.

Duidelijk in het oog springt de sterk versnipperde produktie op veel kleine bedrijven. Kenmerkt de algemene ontwikkeling in de glastuinbouw zich in de laatste jaren vooral door een toenemende specialisatie op een bescheiden aantal gewassen, in Rijnsburg - maar ook in Valkenburg - valt op een groot aantal bedrijven een duidelijk tegenovergestelde ontwikkeling waar te nemen. Deze (toegenomen) versnippering van de produktie moet in het algemeen negatief worden beoordeeld. Door de veelheid van gewassen is het moeilijk de arbeid goed te organiseren. Verder heeft deze versnippering een negatief effect op de kwaliteit van de produkten en dus op de prijsvorming daarvan, zoals uit een analyse van veilinggegevens is gebleken (De Vroomen, 1986).

Wat de glasarealen betreft, kan worden opgemerkt dat deze op een groot aantal bedrijven bescheiden van omvang zijn. Bovendien stammen veel glaspercelen uit meerdere bouwjaren. Dit maakt de inbouw van klimaatregelapparatuur nogal kostbaar, hetgeen vaak de reden is waarom men hier vanaf heeft gezien. De moderniteit laat hierdoor op sommige bedrijven duidelijk te wensen over.

Resumerend kan worden gesteld dat de structuur en ontwikkeling van een deel van de Rijnsburgse bedrijven in negatieve zin afwijkt bij de algemene situatie en trend in de glastuinbouw. Factoren die bijdragen aan een stagnerende bedrijfsontwikkeling zijn: het versnipperde teeltplan, de geringe bedrijfsomvang en de dominante positie van de broeierij. Vooral door de sterke ontwikkeling van de broeierij-activiteiten op veel bedrijven hebben andere produktietakken - met name de bloemen onder glas - minder aandacht gekregen.

5. Waardoor wijkt Rijnsburg af?

5.1 Inleiding

Dit hoofdstuk heeft als doel wat meer licht te werpen op de mogelijke oorzaken en omstandigheden die bijdragen aan de achterblijvende bedrijfsontwikkeling op een deel van de Rijnsburgse tuinbouwbedrijven. Om te beginnen zal in paragraaf 5.2 dit achterblijven worden bezien vanuit de externe produktie-omstandigheden. In paragraaf 5.3 staan de opvattingen van de tuinders centraal. Deze opvattingen kunnen duidelijkheid verschaffen over de gevolgde bedrijfsstrategieën van de betrokken ondernemers. Een afweging tussen deze twee factoren voor wat betreft hun invloed op de bedrijfsontwikkeling, zal in paragraaf 5.4 worden gemaakt.

5.2 Externe factoren

5.2.1 Produktie-omstandigheden

Ongunstige externe produktie-omstandigheden hebben, volgens de Structuurwerkgroep, er sterk toe bijgedragen dat een deel van de Rijnsburgse tuinbouwbedrijven kampt met een ongunstige bedrijfsstructuur. De mogelijkheden voor een goede bedrijfsontwikkeling werden hierdoor negatief beïnvloed.

Voor bedrijven met glas is het niet alleen van belang dat de (huis)kavel niet te klein is en voldoende ruimte biedt voor een verdere uitbreiding van het glasareaal, maar ook dat de kavel een gunstige lengte-breedte-verhouding heeft 1). Wat de lengte-breedte-verhouding betreft van de kavel met alle of met het meeste glas, gaven de bedrijven uit Rijnsburg een iets ongunstiger beeld te zien dan de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. Zoals uit tabel 5.1 valt af te lezen komen bij beide groepen bedrijven zeer ongunstige kavelvormen voor.

Voldoende ruimte voor een verdere uitbreiding van het glasareaal was op de bedrijven uit de vergelijkingsgroep in iets mindere aanwezig dan op de bedrijven uit Rijnsburg. In Rijnsburg beschikte 31% van de bedrijven niet (meer) over ruimte om het glasareaal uit te breiden tegen 36% van de bedrijven uit de vergelijkingsgroep.

In beide onderzoeksgroepen kampte 8% van de bedrijven met serieuze ontsluitingsproblemen. Bij veel bedrijven was de ontsluiting volgens de tuinder verre van optimaal. De ontsluitingswegen ("laantjes") waren meestal smal, bochtig en slecht geplaveid.

1) De ideale verhouding van glas is uit energieoogpunt 1 : 1, aanvaardbaar is 1, 8 : 1.

Tabel 5.1 Procentuele verdeling van de bedrijven naar de lengte-breedte-verhouding van de kavel met alle of met het meeste glas

Lengte-breedte-verhouding	Rijnsburg	Vergelijkingsgroep
1 : 1	34	50
2 : 1	23	15
3 : 1	17	7
4 : 1	9	7
5 : 1	6	7
6 : 1 of hoger	11	14
Totaal (aantal)	100 (36)	100 (14)

5.2.2 Knelpunten 1)

Een kleine 60% van de Rijnsburgse ondernemers is van mening dat de (glas)tuinbouw-ontwikkeling in Rijnsburg is bemoeilijkt door beperkingen van plaatselijke aard. Ruim een derde is hierbij van mening dat het versnipperde grondeigendom en de geringe mobiliteit in het agrarisch grondverkeer belemmerend hebben gewerkt. Een vijfde van de ondervraagden huldigde de opvatting dat de (glas)tuinbouwontwikkeling in Rijnsburg is geremd door een sterke terughoudendheid met betrekking tot het werken met vreemd vermogen. Vooral de bedrijfshoofden van de bedrijven van 400 sbe en meer waren deze mening toegedaan.

Dat deze (glas)tuinbouwontwikkeling bovendien geremd is door een te voorzichtige kredietverstrekking van de plaatselijke bank aan de tuinders, wordt door ruim 60% van de ondernemers benadrukt. Het zijn vooral de ondernemers van 50 jaar en ouder (100%) die - soms uit eigen ervaring - de toenmalige dienstverlening van de bank op dit punt bekritiseren.

Op de vraag hoe de Rijnsburgse glastuinbouw zich in de afgelopen tien jaar vergeleken met andere glastuinbouwgebieden heeft ontwikkeld, wordt uiteenlopend gereageerd. Van de ondernemers is 60% van mening dat de Rijnsburgse glastuinbouw qua ontwikkeling bij andere glastuinbouwgebieden is achtergebleven. Hierbij wees men vooral op de volgende zaken: 1 kleine bedrijfs- en glasoppervlakten; 2 verouderde bedrijfsuitrustingen; 3 weinig specialisatie. De overige 40% vond dat de Rijnsburgse glastuinbouw beslist niet is achter gebleven bij andere glastuinbouwgebieden. Het waren vooral de bedrijfshoofden van de bedrijven kleiner dan 200 sbe die deze mening waren toegedaan.

1) De gegevens in deze paragraaf hebben uitsluitend betrekking op alle (36) Rijnsburgse bedrijven uit het onderzoek.

Diegenen die van mening waren dat Rijnsburg qua ontwikkeling is achtergebleven, waren het ook voor het overgrote deel eens met de uitspraak: "De bloemisterijbedrijven in Rijnsburg zijn in het algemeen te weinig gespecialiseerd". Zelfs de meerderheid van de ondernemers van de zeer gemengde bedrijven (12 of meer gewassen) onderschreven deze uitspraak.

Over de uitspraak:"De groei van de handel in Rijnsburg heeft nadelig gewerkt op de aanwas van jonge tuinders", bestaat onder de tuinders nauwelijks verschil van mening; bijna 95% van de ondervraagden was het met deze uitspraak eens. Wel acht 36% van de geënqueteerden het voor de bloemisterijbedrijven in Rijnsburg een voordeel dat er zoveel handelsactiviteit in Rijnsburg is. Een krappe meerderheid (53%) zei echter te geloven dat deze handelsconcentratie voor de bedrijven geen direct voordeel oplevert.

5.3 Bij tuinders gelegen factoren

5.3.1 Ideale bedrijfstype

Gevraagd naar wat men ziet als het ideale bedrijfstype, noemt ± 50% van de ondernemers een glasbedrijf met enige opengrond. Een derde van de ondervraagden ziet een zuiver glasbedrijf als ideaal bedrijfstype en slechts een vijfde van de ondernemers sprak zich uit voor een echt gemengd bedrijfstype.

Voor de Rijnsburgse ondernemers van de bedrijven met 20-59 are glas, bestond het ideale bedrijfstype uit een bedrijf waar de opengrondsbloementeelt naast het glas een belangrijk bedrijfsonderdeel vormt. De bedrijfshoofden van de Rijnsburgse bedrijven met minder dan 20 are glas geven de voorkeur aan een bedrijfstype waarin de opengrondsbloementeelt het karakter van het bedrijf min of meer bepaalt.

In de vergelijkingsgroep was de voorkeur voor het zuivere glasbedrijf als ideale bedrijfstype iets sterker (43%) aanwezig en waren alle bedrijfshoofden met deze voorkeur er van overtuigd dat het huidige bedrijf overeenkomt met het ideale. Ook hier zijn het vooral de ondernemers van de bedrijven met een redelijk tot groot glasoppervlak (60 are en meer) die, in ruime meerderheid (67%) het zuivere glasbedrijf als het ideale bedrijf zien.

In beide onderzoeksgroepen blijkt er een sterke voorkeur te bestaan voor het bedrijfstype waarin naast het glas de opengrondsbloementeelt een belangrijke plaats inneemt. In Rijnsburg geldt dit bedrijfstype voor de helft van de ondernemers als ideaal, in de vergelijkingsgroep was dat iets minder (43%). Opmerkelijk is dat in Rijnsburg de voordelen van dit bedrijfstype door de ondernemers met deze voorkeur in bijna alle gevallen in verband wordt gebracht met de spreiding van het bedrijfsrisico, terwijl de collegae uit de vergelijkingsgroep met deze voorkeur, in meerderheid op andere voordelen wijzen.

De voordelen van het zuivere glasbedrijf worden door de ondernemers uit beide onderzoeksgroepen zonder uitzondering in verband gebracht met goede planningsmogelijkheden van arbeid en produktie.

Samenvattend kan worden gezegd dat het ideale bedrijfstype in het algemeen identiek is aan het huidige bedrijfstype. Slechts zeer weinig tuinders koesteren op dit moment de wens van bedrijfstype te veranderen.

5.3.2 Onderlinge contacten

Wat de onderlinge contacten tussen de tuinders betreft, vallen duidelijke verschillen waar te nemen tussen de beide onderzoeksgroepen. Om te beginnen waren de Rijnsburgse ondernemers er duidelijk van overtuigd dat men in Rijnsburg niet of slechts incidenteel met elkaar praat over hoe het eigen bedrijf ervoor staat. Slechts 6% van de ondernemers uit Rijnsburg zei te geloven dat dit wel regelmatig gebeurt.

De onderlinge openheid trad in de vergelijkingsgroep duidelijk meer op de voorgrond dan in Rijnsburg. Ruim de helft (57%) van de ondernemers uit de vergelijkingsgroep verklaarde zelf regelmatig met collega's te praten over het eigen bedrijf. De Rijnsburgse ondernemers waren hier duidelijk voorzichtiger in, want hier pleegde slechts 25% van de ondervraagden regelmatig dergelijk overleg met collega's. Het zijn in Rijnsburg vooral de ondernemers van de kleine sterk gemengde bedrijven (minder dan 40 are glas en niet groter dan 200 sbe) die de grootste terughoudendheid op dit punt aan de dag leggen.

In het algemeen nam de geneigdheid om met collega's over het eigen bedrijf te praten toe, naarmate de bedrijfsomvang groter werd. Maar ook op de grote bedrijven (400 sbe en meer) uit de vergelijkingsgroep was men meer ingesteld op contacten met collega's (100%), dan op de bedrijven met een gelijke bedrijfsomvang uit Rijnsburg (29%).

Op de vraag of intensieve contacten met collega's veel kunnen bijdragen aan de vakbekwaamheid van tuinders, werd in Rijnsburg uiteenlopend gereageerd. Een krappe meerderheid beantwoordde de vraag bevestigend. Op de grotere bedrijven werd door een ruime meerderheid van de tuinders een grote betekenis toegekend aan dergelijke intensieve contacten. Op de kleine sterk gemengde bedrijven meende een meerderheid (60%) dat intensieve contacten met collega's niets of weinig bijdragen aan de vakbekwaamheid. Tuinders in de vergelijkingsgroep waren unaniem - ongeacht bedrijfsomvang - van mening dat intensieve contacten veel betekenen voor de vakbekwaamheid.

De terughoudendheid in de onderlinge contacten werd vooral door de Rijnsburgse ondernemers van de zeer gemengde bedrijven nogal eens beargumenteerd door te wijzen op de onderlinge concurrentieverhoudingen. Vooral het bespreken van teelttechnische aspecten van teelten die op slechts weinig andere bedrijven voorko-

men zou nadelig kunnen uitpakken. De collegiale contacten van de ondernemers van de meer gespecialiseerde bedrijven kwamen onder andere voort uit de overtuiging dat deze onderlinge contacten van groot belang zijn bij het optimaliseren van de teeltresultaten. Men zag elkaar hierbij meer als medestanders dan als tegenstanders. Wellicht speelt ook een rol dat een gespecialiseerd bedrijf ook objectief gezien beter vergelijkbaar is met bepaalde andere bedrijven en dat de betreffende tuinders daarom een betere zakelijke basis hebben om van elkaar te leren.

5.3.3 Belangstelling en externe contacten

In beide onderzoeksgroepen zei ongeveer een derde van de ondervraagden actief te zijn in het "verenigingsgebeuren op het vakgebied". Het aandeel van de ondernemers van de bedrijven tot 300 sbe was hierin betrekkelijk gering, maar dit hangt ondermeer samen met het feit dat de meer gespecialiseerde bedrijven - veelal groter dan 300 sbe - vanwege hun specialisatie doorgaans meer betrokken zijn bij NTS-werkgroepen.

Wat de leesgewoonten van de ondernemers betreft, zei 93% van de ondervraagden uit de vergelijkingsgroep zelf veel te lezen op het vakgebied. Bij de Rijnsburgse ondernemers lag dit percentage lager, namelijk op 78%. Op de kleine bedrijven - tot 200 sbe - in Rijnsburg lag dit percentage het laagst (57%).

Minder dan de helft van geënqueteerden (44%) zegt zelf iemand te zijn die graag de nieuwste ontwikkelingen op het eigen bedrijf toepast. Enkele jaren eerder gaf een meerderheid van geënqueteerde tuinders in de Haaglanden (ZHG) te kennen zich als zodanig te beschouwen (Van der Ploeg, 1985). De vergelijkingsgroep in de huidige enquête reageert eveneens positiever op deze vraag dan de Rijnsburgers. Alleen de tuinders in Rijnsburg met een groot bedrijf - minstens 400 sbe - zien in meerderheid in zichzelf iemand die graag nieuwe ontwikkelingen toepast.

Een meerderheid van 72% van de geënqueteerden had de afgelopen vijf jaar wel eens contact met een medewerker van de Voorlichting 1). In de meeste gevallen (58% van alle geënqueteerden) had men ook het laatste jaar contact. In de Haaglanden (ZHG) had drie kwart van de tuinders (1982/83) het laatste jaar contact gehad met de Voorlichting (Van der Ploeg, 1985). Ook de vergelijkingsgroep in de directe omgeving van Rijnsburg scoorde hoger wat betreft contact met de Voorlichting dan de Rijnsburgers. Vooral de tuinders met kleinere gemengde bedrijven hebben naar verhouding weinig contact met de Voorlichting. Verreweg de meeste ondernemers die in de afgelopen vijf jaar contact hebben gehad met de Voorlichting geloven dat deze contacten slechts "iets" bijdragen aan de eigen vakbekwaamheid. Dit omdat het bij de meeste consulten vooral om technische adviezen (recepten) zou gaan.

1) Bedoeld worden hier de voorlichters van het Consulentschap voor de Tuinbouw "Midden-Holland".

De meeste tuinders brachten het voorafgaande jaar wel eens een bezoek aan een ander bloemisterijbedrijf met het vooropgezette doel zelf wijzer te worden (80%). Een meerderheid bezocht meerdere bedrijven (58%). Het betrof vooral tuinders die zelf een groter bedrijf (200 sbe en meer) hadden. Rijnsburg en de vergelijkingsgroep verschillen niet in de mate waarin andere bedrijven worden bezocht, wel in het onderwerp van de bezichtiging. De Rijnsburgse ondernemers concentreerden hun bedrijfsbezoek vooral op bedrijven met een modern opgezette broeierij, terwijl hun collega's uit de vergelijkingsgroep meer interesse toonden voor glasbedrijven met een sterk gespecialiseerd karakter.

Twee derde van de tuinders zegt wel eens een lezing of een voorlichtingsbijeenkomst te bezoeken. Velen (44%) doen dit regelmatig. Van de tuinders met een klein bedrijf in Rijnsburg zegt echter 70% nooit of vrijwel nooit naar dergelijke bijeenkomsten te gaan. In de vergelijkingsgroep bedroeg dit 60%.

De bereidheid van de tuinders om in werkgroepverband met collega's bedrijfsgegevens te bespreken liep niet sterk uiteen. In Rijnsburg zei 36% van alle ondernemers hiertoe bereid te zijn, 20% achtte dit misschien mogelijk en de rest was hiertoe zeker niet bereid. In de vergelijkingsgroep lagen deze percentages respectievelijk op 43%, 21% en 36%. Het waren in beide onderzoeksgroepen vooral de ondernemers van de bedrijven tot 200 sbe die in dezen een geringe bereidheid toonden. De ondernemers die regelmatig met collega's over het eigen bedrijf praten én die regelmatig lezingen en voorlichtingsbijeenkomsten bezoeken waren in meerderheid bereid om in dergelijke werkgroepen zitting te nemen. Een aantal van hen was reeds actief in NTS-verband.

De geringe bereidheid van de ondernemers van de bedrijven tot 200 sbe om in dergelijke werkgroepen plaats te nemen heeft ook te maken met het feit dat het hier veelal sterk gemengde bedrijven betreft waarop de sterk gespecialseerde benadering van de NTS-werkgroepen minder lijkt aan te sluiten.

5.3.4 Investeringen en werken met vreemd vermogen

De bedrijfshoofden van alle Rijnsburgse bedrijven met 60 are en meer glas, verklaarden dat er in de afgelopen tien jaar ƒ 350.000,- of meer in het bedrijf was geïnvesteerd. Bij de bedrijven uit Rijnsburg met 40-59 are glas was dit op 70% van de bedrijven het geval. Hoewel er normaal gesproken een verband bestaat tussen bedrijfsomvang en investeringsniveau, lijkt het erop dat vooral de kleinere Rijnsburgse bedrijven in verhouding tot de grotere betrekkelijk weinig hebben geïnvesteerd. Bijna de helft van de Rijnsburgse bedrijven tot 200 sbe had in de afgelopen tien jaar minder dan een ton geïnvesteerd. Op enkele bedrijven lag het investeringsniveau zelfs onder de halve ton.

De ondernemers van de bedrijven uit de vergelijkingsgroep verklaarden in bijna alle (93%) gevallen ƒ 350.000,- of meer in de afgelopen tien jaar in het bedrijf te hebben gestoken. In ver-

gelijking met hun collega's uit Rijnsburg hadden de ondernemers van de bedrijven tot 200 sbe uit de vergelijkingsgroep beduidend meer geïnvesteerd. In Rijnsburg haalde van deze bedrijven een kleine 30% een investeringsniveau van ƒ 350.000,- of meer tegen 80% van de bedrijven uit de vergelijkingsgroep.

Ruim 90% van de ondernemers uit de vergelijkingsgroep staat positief tegenover het werken met vreemd vermogen. In Rijnsburg lag dit percentage op 70%. Bij de resterende 30% van de Rijnsburgse ondernemers bestond een min of meer negatief beeld met betrekking tot het werken met vreemd kapitaal. Uitspraken in de trant van:"Je moet je eigen broek ophalen" en "Als je geen geld hebt voor benzine, moet je gaan lopen", werden hierbij meer dan eens naar voren gehaald. Vooral de ondernemers in Rijnsburg van de bedrijven tot 200 sbe stonden in de helft van de gevallen negatief tegenover het werken met vreemd kapitaal in het bedrijf. De ondernemers van deze bedrijven uit de vergelijkingsgroep stonden allemaal positief tegenover het werken met vreemd kapitaal.

"Een kas moet binnen 15 jaar zijn afgeschreven", vond ruim 80% van de ondernemers in beide onderzoeksgroepen. In ruime meerderheid was men het oneens met de uitspraak "Een kas moet binnen 15 à 20 jaar worden vervangen". Men had er in het algemeen alle vertrouwen in dat de tegenwoordig gebouwde kas tenminste 20 jaar mee kan.

In beide onderzoeksgroepen staan de ondernemers die het waarschijnlijk achten dat het glasareaal in de komende vijf jaar wordt uitgebreid zonder uitzondering positief tegenover het werken met vreemd kapitaal. Hetzelfde kan gezegd worden van de ondernemers in beide groepen die zeggen graag de nieuwste technische ontwikkelingen op het bedrijf te hebben. Van de Rijnsburgse ondernemers die verklaarden niet te zijn gericht op de toepassing van nieuwe technische ontwikkelingen in het eigen bedrijf, was 43% niet positief over het werken met vreemd kapitaal in het eigen bedrijf.

5.3.5 Beroepspositie

Op de vraag of er tot nu toe iets is tegengevallen in het beroep van tuinder werd in beide onderzoeksgroepen door ± 28% van de ondervraagden de inkomens-onzekerheid naar voren gebracht. De meerderheid van alle ondernemers gaf te kennen dat er tot nu toe niets in negatieve zin uitspringt. Men benadrukte hierbij vooral het feit dat meestal wel duidelijk is wat je wel en wat je niet kan verwachten in het beroep van tuinder. Het kennelijk niet al te hoge verwachtingspatroon sluit waarschijnlijk goed aan bij de praktijk van alle dag, omdat bijna alle bedrijfshoofden geen zaken kunnen noemen die tot nu toe zijn meegevallen in het beroep van tuinder.

Dat het bedrijf vandaag de dag hogere eisen stelt aan het bedrijfshoofd wordt vrij algemeen onderkend. Van de Rijnsburgse ondernemers vindt 80% dat de eisen die nu aan het bedrijfshoofd

worden gesteld aanzienlijk hoger liggen dan vijf jaar geleden. In de vergelijkingsgroep lag dit percentage 10% lager. Dat de eisen iets hoger zijn, vond in Rijnsburg 20% en in de vergelijkingsgroep 10% van de ondervraagden.

In beide onderzoeksgroepen hechten de ondernemers voor het overgrote deel (ruim 80%) zeer aan het behoud van de eigen zelfstandigheid, zelfs als het inkomen in verhouding tot de geleverde arbeidsinzet niet al te hoog is.

Het is volgens ruim 70% van de bedrijfshoofden uit het onderzoek absoluut noodzakelijk om volledig op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen in de bloemisterij. Wel belangrijk vindt 15% van de ondervraagden dit en de rest acht het niet zo belangrijk om alles op de voet te volgen. Diegenen die zeggen dat het absoluut noodzakelijk is om op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen in de bloemisterij, zeggen ook regelmatig lezingen en voorlichtingsbijeenkomsten te bezoeken.

In het algemeen zegt men geen moeite te hebben om de informatie over nieuwe ontwikkelingen in de bloemisterij bij te houden. In beide onderzoeksgroepen vormt dit voor ruim 90% van de geënqueteerden geen probleem. Zelfs diegenen die niet veel lezen op het vakgebied zeggen hier geen problemen bij te ondervinden.

Of men het in deze tijd eventueel zou aandurven om een nieuw bloemisterijbedrijf te starten, wordt vooral door de ondernemers van de bedrijven tot 200 sbe sterk betwijfeld. De Rijnsburgse ondernemers van deze bedrijven zouden in 43% van de gevallen niet opnieuw durven beginnen tegen 80% van de ondernemers uit de vergelijkingsgroep. Vooral de ondernemers van de bedrijven met weinig glas - minder dan 40 are - zien een denkbeeldige start in de bloemisterij duidelijk niet zitten. In de meeste gevallen zou men bij een nieuwe start voor de handel hebben gekozen. De ondernemers van de grotere bedrijven zouden het in meerderheid best weer aandurven om een nieuw bloemisterijbedrijf te starten.

5.4 Evaluatie beschreven factoren

Het zal duidelijk zijn dat de bedrijfsontwikkeling van de Rijnsburgse glastuinbouwbedrijven door veel meer factoren en omstandigheden is beïnvloed dan die hiervoor zijn beschreven. Ondanks deze beperking zullen we hieronder proberen om de invloed van de twee groepen factoren op de bedrijfsontwikkeling te schetsen.

Kenmerkend voor de bedrijfsontwikkeling van een groot aantal Rijnsburgse bedrijven is dat, in tegenstelling tot andere glastuinbouwgebieden, specialisatie op een aantal gewassen en op de glastuinbouw in geringe mate heeft plaatsgevonden. Het vergroten van het glasoppervlak, wat vaak met dit laatste proces samenging, zou in Rijnsburg op de meeste bedrijven wel mogelijk zijn geweest. De ruimtelijke mogelijkheden voor een uitbreiding van het glasareaal mogen aan de andere kant op veel bedrijven niet worden

overschat. De te bouwen oppervlakten zijn vaak niet al te groot en soms ongunstig gelegen ten opzichte van de reeds bestaande kassen. Er lijkt daarom voldoende reden om de geringe neiging tot specialisatie op de glastuinbouw voor een deel toe te schrijven aan de ruimtelijke knelpunten in het gebied. De sterke gerichtheid op het gemengde bedrijfstype doet echter vermoeden dat het hier ook vaak om een duidelijke keuze gaat. Het gemengde bedrijfstype is dan niet een "tweede keuze" die is ingegeven doordat de feitelijke omstandigheden bepaalde op zich wenselijke veranderingen hebben verhinderd.

De afwijkende bedrijfsontwikkeling kan op een aantal punten in verband worden gebracht met opvattingen bij de betrokkenen. In de eerste plaats kan worden gewezen op het feit dat men specialisatie op een klein aantal gewassen gevaarlijk acht. In verband met het spreiden van het bedrijfsrisico probeert men op "safe" te spelen door een zeer uitgebreid assortiment te telen. Deze strategie brengt meestal meer na- dan voordeel. In de tweede plaats lijkt vooral in het verleden de bedrijfsontwikkeling te zijn geremd doordat de animo om met geleend geld het bedrijf te moderniseren of uit te breiden niet al te groot was. Het feit dat de beschikbare kredietruimte voor een belangrijk deel opging aan financiering van het benodigde uitgangsmateriaal voor de broeierij, zal hier duidelijk hebben meegespeeld. Ook de aard en de intensiteit van de onderlinge en de externe contacten lijken niet bepaald gekenmerkt te worden door een sterke gerichtheid op gangbare ontwikkelingen in de glastuinbouw.

Concluderend kan gesteld worden dat het onderzoek sterke aanwijzingen geeft die erop duiden dat de bedrijfsontwikkeling op een groot aantal bedrijven in niet onbelangrijke mate is geremd door bij de tuinders gelegen factoren. Het meest lijkt dit tot uitdrukking te komen bij het vasthouden aan het extreem gemengde bedrijfstype. Men heeft in het algemeen weinig gebruik gemaakt van de mogelijkheden om het bedrijfstype aan de nieuwe ontwikkelingen in de glastuinbouw aan te passen, en zodoende de rentabiliteit van de bedrijven te verbeteren. Externe (ruimtelijke) factoren kunnen in Rijnsburg, als verklaringsgrond voor een dergelijke ondernemersstrategie, slechts in geringe mate worden opgevoerd.

5.5 Samenvatting en slotopmerkingen

Samenvattend kunnen, op basis van het voorgaande, enkele zaken worden benadrukt. Over het ideale bedrijfstype kan worden opgemerkt dat er in beide onderzoeksgroepen een overwegende voorkeur bestaat voor een bedrijfstype waarin zowel bloementeelt onder glas als buitenbloemen belangrijke produktietakken vormen. Daarbij ligt in Rijnsburg sterk de nadruk op de broeierij maar vrij veel tuinders overwegen enige inkrimping van deze tak. Echter in het algemeen bestaat er geen behoefte het bedrijfstype te veranderen.

Onder de Rijnsburgse tuinders lijkt er een duidelijke terughoudendheid te bestaan met betrekking tot onderlinge contacten inzake bedrijfsaangelegenheden. Dit kwam vooral bij de ondernemers van de kleinere - sterk gemengde - bedrijven naar voren.

Het toepassen van nieuwe technische ontwikkelingen in het eigen bedrijf heeft vooral op de kleine Rijnsburgse bedrijven geen hoge prioriteit. Het totale investeringsbedrag over de laatste tien jaar lijkt op deze bedrijven in vergelijking tot dezelfde bedrijven uit de vergelijkingsgroep achter te blijven. Bovendien geeft het onderzoek aanwijzingen die er op duiden dat de negatieve houding tegenover het aantrekken van vreemd kapitaal van veel ondernemers van kleine Rijnsburgse bedrijven de investeringsbereidheid remt. De beperkte kredietruimte vanwege het kapitaal-intensieve karakter van de broeierij draagt hier mogelijk ook voor belangrijk deel toe bij.

Wat de produktie-omstandigheden betreft, in het bijzonder de lengte-breedte-verhouding van de kavels, gaven de bedrijven uit Rijnsburg een iets ongunstiger beeld te zien dan de bedrijven uit de vergelijkingsgroep. Bij beide groepen bedrijven was de situatie veelal verre van ideaal.

De ondernemers van de kleine bedrijven oriënteren zich weinig buiten het eigen bedrijf. Bovendien stellen zij zich terughoudend op als het gaat om het uitwisselen van bepaalde bedrijfsgegevens.

Versnipperd grondeigendom, starre eigendomsverhoudingen, terughoudendheid in het werken met vreemd vermogen en een te voorzichtige kredietverstrekking in het verleden werden door de ondervraagden als knelpunten opgevoerd die belemmerend zouden hebben gewerkt op de ontwikkeling van de tuinbouw in Rijnsburg.

De bedrijfsontwikkeling van een groot aantal Rijnsburgse bedrijven lijkt dan ook te zijn geremd door een combinatie van sociale en externe (ruimtelijke) factoren.

6. Vooruitzichten

6.1 Inleiding

Van de toekomstige ontwikkeling van de tuinbouw in Rijnsburg is ook van belang hoe men tegen een eventuele reconstructie aankijkt en hoe men de betekenis van een dergelijke ingreep taxeert voor het eigen bedrijf. Deze twee onderwerpen komen achtereenvolgens in 6.2 (reconstructie) en 6.3 (toekomstperspectief) aan de orde.

6.2 Reconstructie 1)

De wijze waarop de Rijnsburgse tuinders zich in het onderzoek hebben uitgesproken vóór een reconstructie laat aan duidelijk weinig te wensen over. Van hen zei 86% het voor de streek gewenst of zéér gewenst te vinden dat er reconstructie gaat plaatsvinden, maar een meerderheid (56%) vindt het voor het eigen bedrijf niet nodig. In tabel 6.1 is de meningsvorming over wenselijkheid voor de streek van reconstructie, weergegeven naar de omvang van het bedrijf 2). Opgemerkt dient te worden dat deze onderzoeksresultaten met de nodige voorzichtigheid dienen te wor-

Tabel 6.1 Procentuele verdeling (tussen haakjes: aantal) van de Rijnsburgse bedrijven naar bedrijfsomvang en wenselijkheid van reconstructie

Sbe	Reconstructie			Totaal
	zeer gewenst	gewenst	nauwelijks en niet gewenst	
100 - 200	43	43	14	100(7)
200 - 300	50	38	12	100(8)
300 - 400	62	38	-	100(8)
400 en meer	54	23	23	100(13)
Totaal	53(19)	33(12)	14(5)	100(36)

1) Omdat een eventuele reconstructie vooral betrekking zal hebben op het grondgebied van de gemeente Rijnsburg, hebben de gegevens in deze paragraaf uitsluitend betrekking op alle Rijnsburgse bedrijven uit het onderzoek.
2) Twee van de 38 bedrijfshoofden gaven te kennen hierover geen mening te hebben.

den geïnterpreteerd, omdat men tijdens het onderzoek in de meeste gevallen geen exacte voorstelling kon maken van de precieze betekenis van een dergelijke ingreep. Het is opvallend dat de tuinders met kleine bedrijven (tot 200 sbe) erg verschillend reageren op de mogelijke betekenis voor het eigen bedrijf. Sommige vinden dat reconstructie voor het eigen bedrijf en de streek te laat komt. Anderen verwachten veel van een betere ontsluiting of kleine grondtransacties.

Hoewel de externe produktie-omstandigheden van de bedrijven met 80 are en meer glas in verhouding tot de bedrijven met kleinere glasoppervlakten in het algemeen gunstiger zijn, is het opvallend dat alle ondernemers van deze grotere bedrijven reconstructie voor de streek gewenst of zeer gewenst vinden. De ondernemers die in de komende vijf jaar een toename voorzien van de bedrijfs- en/of glasoppervlakte, waren allemaal van mening dat reconstructie gewenst of zeer gewenst is. De bedrijfshoofden die uitbreiding van glas- en/of bedrijfsoppervlakte in de komende vijf jaar onwaarschijnlijk achten, waren duidelijk minder eensgezind over de wenselijkheid van een reconstructie.

In het algemeen twijfelt men in Rijnsburg niet aan de wenselijkheid van reconstructie, maar deze wenselijkheid lijkt slechts voor een klein deel voort te komen uit de eigen bedrijfsomstandigheden. Men rechtvaardigt het feit dat er "iets" moet gebeuren vooral door op de - slechte - bedrijfsomstandigheden van collega's te wijzen.

6.3 Toekomstperspectief

De toekomst van het eigen bedrijf wordt door de ondernemers van sterk gemengde bedrijven met een gering glasoppervlak met minder vertrouwen bekeken dan door de collega's op bedrijven met meer glas en eenvoudiger teeltplannen.

Bij de beoordeling van de toekomstige mogelijkheden van de bloemisterij, wijst een grote groep ondernemers (43%) op het feit dat er naar hun mening altijd bestaansmogelijkheden blijven voor bedrijven die tegen lage kostprijzen kwaliteitsprodukten kunnen produceren. Vooral de ondernemers van de bedrijven met een bedrijfsomvang van 400 sbe en meer zijn deze mening toegedaan. Een vijfde is somber gestemd over de toekomstige mogelijkheden in de bloemisterij, vooral vanwege de steeds kleiner wordende marges tussen kosten en opbrengsten. De toenemende concurrentie onder andere als gevolg van de (groeiende) import van bloemisterijprodukten, was voor een ander deel (20%) reden tot zorg over de toekomst van de bloemisterij.

7. Slotbeschouwing

Met de gegevens uit het onderzoek zal hieronder gepoogd worden om een bevredigend antwoord te geven op de in hoofdstuk 1 geformuleerde probleemstelling. Tevens zullen bepaalde zaken uit het onderzoek in een wat breder theoretisch kader worden geplaatst.

Terugkomend op het eerste deel van de probleemstelling, kan worden geconcludeerd dat er aanwijzingen bestaan waaruit een zeker achterblijven in ontwikkeling van een deel van de Rijnsburgse glastuinbouwbedrijven bij andere glastuinbouwgebieden kan worden afgeleid. Dit achterblijven lijkt voor een deel gecompenseerd te zijn door het benutten van specifieke mogelijkheden (broeierij). Vooral de bedrijven tot 200 sbe in Rijnsburg geven een andere bedrijfsontwikkeling te zien dan de grotere bedrijven in en om Rijnsburg. In het algemeen richten deze bedrijven zich niet of nauwelijks op de algemene trend in de glastuinbouw.

Hoewel de externe produktie-omstandigheden op veel bedrijven in en om Rijnsburg verre van ideaal zijn, lijkt er op basis van het onderzoek voldoende grond aanwezig om het achterblijven ook in verband te brengen met zaken zoals vakmanschap en ondernemerschap. In navolging van Bolhuis en Van der Ploeg (1985) kunnen we vakmanschap omschrijven als "het vermogen bedrijfs-interne indicatoren als normatief voor structurering van arbeid en produktie te hanteren waarbij de individuele actor de hem ter beschikking staande interpretatieruimte veel meer coördineert met eigen ervaringen, inzichten en perspectieven dan met universele schablonen" en ondernemerschap als het vermogen om "bedrijfsexterne indicatoren en universele maatstaven die per definitie voorbijgaan aan de particulariteit van de afzonderlijke bedrijfspraktijken, te hanteren als richtinggevend voor de bedrijfsontwikkeling". Het valt op, dat bij de tuinders uit het onderzoek die de bedrijfsstrategie meer op de algemene ontwikkeling in de glastuinbouw proberen af te stemmen, het ondernemerschap meer op de voorgrond treedt dan bij de collega's die sterk gericht waren op het eigen bedrijf.

Maso (1986) noemt de eerste oriëntatie "incorporerend" en de tweede "autonoom". Kenmerk van een incorporerende oriëntatie is onder andere dat de bedrijfsstrategie op externe deskundigheid wordt gebaseerd. Bovendien is men bij het verhogen van de vakkennis sterk extern gericht. De autonome oriëntatie daarentegen laat zich vooral vertalen in een bedrijfsstrategie die veel meer de eigenaardigheden van het eigen individuele bedrijf als uitgangspunt neemt. Bij het verhogen van de eigen vakkennis zoekt men het meer in de eigen ervaring dan in het aangaan van externe contacten.

Het valt niet moeilijk om deze twee bedrijfsstrategieën in het onderzoek te herkennen. Tevens wordt duidelijk dat de bedrijfsstrategie van veel Rijnsburgse bedrijven meer is gebaseerd op een autonome dan op een incorporerende oriëntatie. De vraag die zich hier opdringt is of de verschillen in de aangetroffen bedrijfsstijlen of -typen (gemengd tegenover gespecialiseerd) het gevolg zijn van het volgen van een bepaalde oriëntatie of moeten worden toegeschreven aan omstandigheden die de tuinders niet zelf in de hand hebben. Omdat dit laatste slechts in beperkte mate het geval lijkt te zijn geweest, moeten de oriëntaties die de tuinders volgen voor een zeer belangrijk deel voortkomen uit eigen keuzes. Het gaat hier om de oplossing van het probleem hoe de bedrijfsvoering zo goed mogelijk kan worden afgestemd op de capaciteiten, de ambities en de condities waarin de tuinder zijn beroep moet uitoefenen. Het beeld dat de tuinder daar zelf van vormt, kan bepalend zijn voor de keuze van een bepaalde strategie. Meningen van de betrokken tuinders over het aantrekken van vreemd vermogen, de voor- en nadelen van meer specialisatie en het gebruik maken van kennis buiten het eigen bedrijf, kunnen daardoor sterk van invloed zijn op de te volgen bedrijfsstrategie en daardoor op de bedrijfsstijl.

Met het oog op een eventuele reconstructie van een deel van het tuinbouwcentrum Rijnsburg, geeft het onderzoek aanwijzingen dat grote meer gespecialiseerde bedrijven deze ingreep meer zullen aangrijpen om nieuwe bedrijfsontwikkelingsinitiatieven te nemen dan de kleine sterk gemengde bedrijven. Dit verschil moet vooral in verband worden gebracht met verschillen in oriëntaties. De grotere, meer gespecialiseerde, bedrijven zijn sterker gericht op het volgen van de algemene trend in de glastuinbouw dan de kleinere, meer gemengde, bedrijven. Overdreven verwachtingen met betrekking tot het effect van een reconstructie lijken vooral ten aanzien van de kleinere bedrijven daarom niet op z'n plaats.

Literatuur

Alleblas, J.T.W.
Analyse van het management in de glastuinbouw
Den Haag, LEI 1984, Publikatie 4.109

Bolhuis, E.E. en J.D. van der Ploeg
Boerenarbeid en stijlen van landbouwbeoefening
Leiden, Leiden Development Studies 1985

Maso, B.
Rood en Zwart; bedrijfsstrategieën en kennismodellen in de Nederlandse melkveehouderij
Wageningen, Landbouwuniversiteit 1986, Mededelingen van de vakgroepen voor sociologie 18

Ministerie van Landbouw en Visserij
Nota glastuinbouw 1986-1990
Den Haag, 1987

Ploeg, B. van der
Boeren en tuinders in de Haaglanden over hun stedelijke omgeving
Den Haag, LEI 1985, Publikatie 2.174

Ploeger, C.
Concentratietendensen en regionale ontwikkeling in de glastuinbouw
Den Haag, 1983, niet-gepubliceerde notitie

Rijk, P. en J. de Rijk
Roelofarendsveen, Sociaal-economische verkenning van de land- en tuinbouw in het reconstructiegebied
Den Haag, LEI 1985, Mededeling 321

Swanborn, P.G.
Methoden van sociaal-wetenschappelijk onderzoek
Meppel, Boom 1981

Vroomen, C.O.N. de
Het Rijnsburgse glastuinbouwbedrijf doorgelicht
Den Haag, LEI 1986, Interne Nota 334

Bijlagen

Bijlage 1 Toelichting op de tulpenbroeierij

Bij de tulpenbroeierij worden de bollen nadat ze eerst een koudebehandeling van 14-18 weken hebben gehad, in de kas vervroegd tot bloei gebracht. Tegenwoordig kan dit het gehele jaar door worden gedaan, maar vindt om diverse redenen toch in hoofdzaak plaats vanaf half oktober tot en met maart. Om een indruk te geven van de omvang van de tulpenbroeierij in Rijnsburg kan worden gekeken naar het totaal aantal opgezette bollen op de bedrijven. Volgens de opgave bij de Landbouwtelling 1985 bedroeg het aantal opzette bollen in het seizoen '84-'85 op de Rijnsburgse bedrijven bijna 90.000.000. Dit is ruim 5.000.000 meer dan het opgezette aantal op de bedrijven in het tuinbouwgebied Roelofarendsveen. Deze plaats geldt ook als een belangrijk centrum op het gebied van de tulpenbroei.

Bij de tulpenbroeierij zijn er twee systemen. Het ene (meer ruimte vergende) systeem betreft de trek in de volle grond in de gewone kassen (5°C-tulpen). Hierbij gaat het meestal om twee trekken. Dit systeem wordt veel toegepast op bedrijven met lelieteelten. Het andere en meest voorkomende systeem betreft de trek in zogenaamde "trekkassen". Dit systeem wordt ook wel aangeduid met de term "kistenbroei".

De trek vindt als volgt plaats: de echte koelperiode van de bollen vindt plaats van medio augustus tot medio oktober (op $\pm$ 9°C). Half oktober worden de bollen in kistjes geplant en buiten met zand en stro afgedekt (inkuilen). De bollen gaan wortelen en de ontwikkeling van de bovengrondse delen neemt een aanvang. Vanaf begin december (of soms nog eerder) tot half maart worden de kisten in gedeelten binnengehaald. Afhankelijk van de stooktemperatuur in de kas en de soort bol kunnen de bloemen na 3 à 6 weken worden geoogst.

Bij de 5°C-tulpen ondergaan de bollen eerst een koudebehandeling bij een temperatuur van 5°C, waarna de bollen zonder dat de beworteling een aanvang heeft genomen in de volle kasgrond worden geplant.

Bij de kistenbroei worden de bollen, voordat ze in de kas komen, tegenwoordig ook dikwijls doorgekoeld. De buitenperiode wordt hierbij overgeslagen en ook de beworteling vindt in de koelcel plaats. Hieraan zitten zowel voor- als nadelen. De bedrijfszekerheid is bij doorkoelen wat groter (de weersgevoeligheid is minder), doch de investerings- en energiekosten zijn veel hoger.

Bijlage 2 VRAGENLIJST EN PROCENTUELE FREQUENTIEVERDELINGEN (N=50)

1.	Leeftijd bedrijfshoofd?	- ...	
2.	Bent U het enige bedrijfshoofd, of zijn er behalve U nog meerdere?	- ja - nee, nog één ander - nee, nog twee anderen - nee, nog drie anderen	50 34 14 2
3.	Is er op dit moment een opvolger voor het bedrijf? (vraag gesteld aan bedrijfshoofden van 50 jaar en ouder)	- ja (doorgaan naar 5) - nee - nog onbekend i.v.m. leeftijd - niet gemeten	22 4 26 48
4.	Denkt U dat er over 5 jaar wel een opvolger voor het bedrijf is?	- nee - mogelijk wel - waarschijnlijk niet - weet het niet - niet gemeten	2 16 2 8 72
5.	Wat is de hoogste schoolopleiding die U geheel of gedeeltelijk hebt gevolgd na de lagere school?	- lagere land- of tuinbouwschool - LTS/LBO - MULO/HAVO - MTS/MBO - geen onderwijs gevolgd	86 4 6 2 2
6.	Hebt U na Uw schoolopleiding nog cursussen gevolgd die gericht waren op Uw huidige vakgebied?	- ja - nee (doorgaan naar 8)	26 74
7.	Kunt U aangeven wat voor soort cursus(sen) dit was (waren)?	- bloembollen - teeltplanning - handel - niet gemeten	10 8 8 74
8.	Wat ziet/zag U voor Uzelf als het meest ideale bedrijfstype?	- opengrond met enig glas - echt gemengd bedrijf - glas met weinig grond - zuiver glasbedrijf	12 6 48 34
9.	Waarom ziet/zag U een dergelijk bedrijfstype als ideaal?	- bedrijfsrisico's zijn dan meer gespreid - werk en produktie zijn beter te plannen - lage bedrijfsinvesteringen - optimale benutting van de aanwezige mogelijkheden	42 40 8 10
10.	Komt U huidige bedrijfstype overeen met Uw ideale bedrijfstype?	- ja - nee, niet helemaal	90 10
11.	Hoeveel m2 staand glas heeft U?	-	
12.	Hoe is Uw glasbestand opgebouwd qua leeftijd en oppervlakte?	-	

Bijlage 2 (le vervolg)

13.	Uit hoeveel vrijstaande kassen bestaat Uw glasareaal?	- één	60
		- twee	28
		- drie	8
		- vier	2
		- vijf of meer	2
14.	Wat is de lengte en de breedte van de kavel waarop alle of het meeste glas staat?	- lengte	
		- breedte	
15.	Gebruikt U voor de klimaatsregeling of voor andere zaken in de kas een computer?	- ja, voor het klimaat (doorgaan	24
		- ja, voor scherming naar 17)	2
		- nee	74
16.	Kunt U aangeven waarom U geen computer gebruikt?	- met half-automatische apparatuur gaat het ook best	24
		- teelten lenen zich daar niet voor	12
		- koude teelten overheersen op het bedrijf	4
		- bedrijf is daar te klein voor	18
		- bedrijfsuitrusting is daar te oud voor	10
		- andere investeringen hadden voorrang	8
		- niet gemeten	24
17.	Uit welke onderdelen bestaat Uw bedrijf?	- buitenbloemen, glasbloemen, broeierij en handel	16
		- buitenbloemen, glasbloemen en broeierij	54
		- buitenbloemen en glasbloemen	4
		- buitenbloemen, glasbloemen en handel	4
		- glasbloemen en handel	4
		- glasbloemen en broeierij	12
		- glasbloemen en potplanten	4
		- buitenbloemen en broeierij	2
18.	Welk bedrijfsonderdeel komt voor Uw inkomen op de eerste plaats?	- bloemen onder glas	60
		- buitenbloemen	4
		- broeierij	12
		- handel	6
		- bedrijfsonderdelen zijn ongeveer gelijk	18
19.	Is er op Uw bedrijf broeierij aanwezig?	- ja	84
		- nee (doorgaan naar 26)	16
20.	Betreft het kistenbroei of 5°-tulpen?	- kistenbroei	32
		- 5°-tulpen (doorgaan naar 23)	22
		- beide	30
		- niet gemeten	16

Bijlage 2 (2e vervolg)

21.	Hoe ondergaan de op kisten getrokken tulpen de koude behandeling?	- worden doorgekoeld	26
		- gaan op de kuilakker	22
		- beide	14
		- NVT (allen 5°-tulpen)	22
		- niet gemeten	16
22.	Bent U de laatste jaren (meer) gaan doorkoelen?	- ja	22
		- nee	18
		- niet gemeten	26
		- NVT (wordt niet doorgekoeld)	34
23.	Hoeveel tulpen heeft U in het seizoen opgezet?	-	
24.	Is de broeierij in de afgelopen 5 jaar uitgebreid, ingekrompen of gelijkgebleven?	- uitgebreid	32
		- ingekrompen	6
		- gelijkgebleven	46
		- niet gemeten	16
25.	Zal het aantal te broeien tulpen de komende jaren stijgen, dalen of nagenoeg gelijkblijven?	- broeierij wordt uitgebreid	6
		- broeierij blijft ongeveer gelijk	64
		- broeierij wordt waarschijnlijk minder	14
		- niet gemeten	16
26.	Komen er handelsactiviteiten voor op Uw bedrijf?	- ja	24
		- nee (doorgaan naar 28)	76
27.	Wat is de aard van deze handelsactiviteit?	- markt- en/of winkelhandel	4
		- lijnhandel	6
		- bollenhandel	2
		- stekken- en/of moederplantenhandel	10
		- droogbloemenhandel	2
		- niet gemeten	76
28.	Hoeveel vreemde vaste arbeidskrachten telt Uw bedrijf momenteel?	- geen	34
		- één	30
		- twee	8
		- drie	12
		- vier	6
		- vijf of meer	10
29.	Hoeveel eigen vaste arbeidskrachten telt Uw bedrijf op dit moment? (inclusief bedrijfshoofd)	- één	34
		- twee	44
		- drie	16
		- vier	6
30.	Verwacht U dat de komende jaren het personeelsbestand zal groeien, zal dalen of gelijk zal blijven?	- personeelsbestand wordt uitgebreid	20
		- personeelsbestand zal nagenoeg gelijk blijven	76
		- personeelsbestand zal waarschijnlijk worden verminderd	4
31.	Is de oppervlakte cultuurgrond met bloementeelt de laatste jaren op Uw bedrijf veranderd?	- nee, nagenoeg gelijk gebleven	88
		- ja, is met 25% of meer toegenomen	12

Bijlage 2 (3e vervolg)

32.	Uit hoeveel gewassen bestaat Uw teeltplan?	- 1	6
		- 2 - 7	46
		- 8 - 11	20
		- 12 of meer	28
33.	Is dit meer, minder of gelijk aan dan van 5 jaar geleden?	- gelijk	52
		- minder (doorgaan naar 35)	28
		- meer (doorgaan naar 36	20
34.	Verwacht U dat het aantal gewassen op Uw bedrijf in de komende jaren zal dalen?	- ja	4
		- misschien	4
		- nee (doorgaan naar 37)	40
		- niet gemeten	52
35.	Om welke reden hebt U het aantal gewassen teruggebracht?	- specialisatie is voordeliger	18
		- arbeidsbehoefte en arbeidsorganisatie kan nu makkelijker worden gepland	10
		- niet gemeten	72
36.	Om welke reden hebt U het aantal gewassen uitgebreid?	- arbeidsbenutting was ongunstig	6
		- meer spreiding van het bedrijfsrisico	10
		- assortiment verbreed in verband met eigen handel	2
		- buitengrond intensiever gaan benutten	2
		- niet gemeten	80
37.	Zit in het netto bedrijfsresultaat de laatste jaren een stijgende, dalende of een gelijkblijvende lijn?	- een duidelijk stijgende lijn	-
		- een stijgende lijn	44
		- een gelijkblijvende lijn	34
		- een dalende lijn	16
		- een duidelijk dalende lijn	-
		- bedrijfsresultaten zijn erg wisselvallig	6
38.	Als U naar het aantal gewassen in Uw bedrijf kijkt, hoe zou U dan het karakter van Uw bedrijf willen omschrijven?	- gespecialiseerd	30
		- nogal gemengd	38
		- zeer gemengd	32
39.	Wat vindt U op dit moment van de grootte van Uw bedrijf?	- te klein	24
		- precies goed	70
		- te groot	6
40.	Hebt U in de laatste jaren het aantal warmte vragende teelten teruggebracht?	- ja	28
		- nee, zijn gelijkgebleven	54
		- nee, zijn juist toegenomen	16
		- er werd al nauwelijks gestookt	2
41.	Bent U actief in het verenigingsleven op het vakgebied?	- ja	32
		- nee	68
42.	Leest U veel op het vakgebied?	- ja	82
		- nee	18

Bijlage 2 (4e vervolg)

43.	Bent U iemand die graag de nieuwste ontwikkelingen op het bedrijf heeft?	- ja - nee	44 56
44.	Laat U zich door andere (moderne) bedrijven inspireren?	- ja - nee	48 52
45.	Praat men in Rijnsburg met anderen over hoe het eigen bedrijf er voor staat?	- ja, dat doet men - ja, maar zeer incidenteel - nee, dit doet men niet	18 44 38
46.	Praat Uzelf met andere tuinders over hoe Uw bedrijf ervoor staat?	- ja, regelmatig - ja, incidenteel - nee, nooit	32 38 30
47.	Hebt U voor Uzelf voor het bebehoefte aan nauwere contacten met andere tuinders?	- ja - nee	26 74
48.	Zijn contacten met andere tuinders van betekenis voor Uw bedrijf?	- ja, zeer zeker - ja, iets - nee	54 24 22
49.	Denkt U dat intensieve contacten tussen tuinders kunnen bijdragen aan de vakbekwaamheid?	- ja, zeer veel - ja, veel - ja, iets - nee, niets - nee, kan zelfs negatief werken	30 38 22 4 6
50.	Hebt U in de afgelopen vijf jaar contact gehad met de Voorlichting?	- ja - nee (doorgaan naar 53)	72 28
51.	Hebt U in het afgelopen jaar contact en bezoek gehad van de Voorlichting?	- ja - nee, contact dateert van eerder - niet gemeten	58 18 24
52.	Denkt U dat intensieve contacten met de Voorlichting bijdragen aan de vakbekwaamheid?	- ja, zeer veel - ja, veel - ja, iets - nee, niets - nee, kan zelfs negatief werken - nee, want het betreft vaak technische adviezen - niet gemeten	6 20 38 6 2 - 28
53.	Waarom onderhoudt U geen contacten met de Voorlichting?	- voldoende eigen kennis - geen behoefte aan - verwacht er niet veel van - Voorlichting richt zich op andere bedrijven - niet gemeten	10 10 6 2 72
54.	Hebt U in het afgelopen jaar 1 of meerder bedrijven bezocht met het doel Uw vakkennis op peil te houden?	- één bedrijf bezocht - meerdere bedrijven bezocht - geen bedrijf bezocht	22 58 20

Bijlage 2 (5e vervolg)

55.	Gaat U weleens naar een lezing of voorlichtingsbijeenkomst?	- regelmatig	44
		- soms	22
		- vrijwel nooit	14
		- nooit	20
56.	Indien er werkgroepen zouden starten waarin tuinders bedrijfsgegevens inbrengen en met anderen bespreken, zou U daar dan aan deelnemen?	- zeer zeker	38
		- misschien	20
		- waarschijnlijk niet	22
		- nee, zou ik niet doen	20
57.	Heeft de Rijnsburgse tuinbouw voor- of nadeel van de vele handel in Rijnsburg?	- voordeel	28
		- geen voordeel	38
		- nadeel	8
		- geen nadeel	2
		- niet gemeten	24
58.	Is het voor U als tuinder absoluut noodzakelijk om volledig op de hoogte te blijven van de ontwikkelingen in de bloemisterij?	- absoluut noodzakelijk	74
		- wel belangrijk	16
		- niet zo belangrijk	10
		- helemaal niet belangrijk	-
59.	Slaagt U erin de informatie over nieuwe ontwikkelingen in de bloemisterij bij te houden?	- ja, dit vormt geen probleem	94
		- ja, met veel moeite	4
		- volg ontwikkelingen nauwelijks	2
60.	Welke zaken zijn U in het beroep van bloemenkweker tegen gevallen?	- niets is tegengevallen	56
		- gemis aan vrije tijd	4
		- inkomens-onzekerheid	28
		- opbouwen van een eigen bedrijf	2
		- bij de tijd houden van het bedrijf	4
		- het werken met vreemd vermogen	4
		- externe invloeden die de eigen handelingsruimte beperken	2
61.	Welke zaken zijn U meegevallen?	- niets, dat eruit springt	74
		- opbouwen van een eigen bedrijf	4
		- inkomen uit het bedrijf	10
		- vrijheid van handelen	6
		- werken met vreemd vermogen	4
		- het bij de tijd houden van het bedrijf	2
62.	Stelt Uw bedrijf vandaag de dag hogere eisen aan U als tuinder dan 5 jaar geleden?	- ja, aanzienlijk hogere eisen	78
		- ja, iets hogere eisen	14
		- eisen zijn nagenoeg gelijk gebleven	6
		- eisen zijn juist minder geworden	2
63.	Als U opnieuw voor de keuze zou staan, zou U dan weer een tuinbouwbedrijf beginnen?	- ja	62
		- misschien	16
		- nee	22

Bijlage 2 (6e vervolg)

64.	Hoeveel hebt U in de afgelopen 10 jaar alles bijeengenomen naar schatting geïnvesteerd in de aanpassing van Uw bedrijf?	- minder dan 50.000	4
		- 50.000 - 100.000	10
		- 100.000 - 200.000	4
		- 200.000 - 350.000	8
		- 350.000 of meer	74
65.	Hoe staat U tegenover het werken met vreemd vermogen in het bedrijf?	- er wordt niet met vreemd vermogen gewerkt	4
		- liever niet, maar je moet wel	22
		- aanwezige mogelijkheden moet je benutten	74
66.	Hoe beoordeelt U de vorm van de kavel waar het meeste glas opstaat?	- zeer gunstig	18
		- gunstig	42
		- niet ongunstig	14
		- ongunstig	20
		- zeer ongunstig	6
67.	Kampt U op Uw bedrijf met ontsluitingsproblemen?	- ja	8
		- nee	92
68.	Beschikt U over uitbreidingsmogelijkheden voor het glasareaal?	- ja (doorgaan naar 70)	68
		- nee	32
69.	Zou U de benodigde grond voor een eventuele uitbreiding van het glasareaal wel kunnen verwerven?	- ja	4
		- nee	26
		- misschien	2
		- niet gemeten	68
70.	Hoe zou U de mogelijkheden willen omschrijven om gronden in eigendom te verwerven?	- goed, ruim aanbod	2
		- redelijk, wel wat aanbod	22
		- slecht, vrijwel geen aanbod	70
		- weet niet	6
71.	Idem voor pachtgrond?	- redelijk wel wat aanbod	2
		- goed, ruim aanbod	-
		- slecht, vrijwel geen aanbod	90
		- weet niet	8
72.	Lijkt het U voor de tuinbouw in Rijnsburg gewenst dat er reconstructie gaat plaatsvinden?	- ja, zeer gewenst	38
		- ja, gewenst	24
		- nauwelijks gewenst	4
		- niet gewenst	6
		- weet niet	4
		- niet gemeten	24
73.	Kan een eventuele reconstructie voor Uw bedrijf van betekenis zijn?	- ja	26
		- nee	42
		- misschien	6
		- weet niet	2
		- niet gemeten	24
74.	Heeft de tuinbouw in Rijnsburg nu of in het verleden te maken gehad met plaatselijke beperkingen?	- ja	42
		- nee (	30
		- weet niet doorgaan naar	4
		- niet gemeten 76)	24

Bijlage 2 (7e vervolg)

75.	Zou U deze beperkingen kunnen benoemen?	- grote zuigkracht van de handel	6
		- terughoudendheid tegenover vreemd vermogen	8
		- voorzichtig bankbeleid	4
		- verlies van tuinbouwgrond	6
		- afzijdige gemeentelijke houding tegenover de tuinbouw	4
		- versnipperd grondeigendom	14
		- niet gemeten	58
76.	Hoe kijkt U op dit moment tegen de toekomst van Uw bedrijf aan?	- vol vertrouwen	6
		- met vertrouwen	50
		- redelijk optimistisch	36
		- onzeker	6
		- bedrijf wordt afgestoten	2
77.	Zal het glasareaal op Uw bedrijf in de komende vijf jaar worden uitgebreid?	- waarschijnlijk	18
		- onwaarschijnlijk	52
		- misschien	26
		- onbekend	4
78.	Idem inzake inkrimping?	- waarschijnlijk	2
		- onwaarschijnlijk	76
		- misschien	2
		- niet gemeten	18
		- onbekend	2
79.	Zal het areaal grond in de komende vijf jaar worden uitgebreid?	- waarschijnlijk	8
		- onwaarschijnlijk	70
		- misschien	18
		- onbekend	4
80.	Idem inzake inkrimping?	- waarschijnlijk	4
		- onwaarschijnlijk	84
		- misschien	2
		- onbekend	2
		- niet gemeten	8
81.	Acht U specialisatie op enkele gewassen in de komende jaren waarschijnlijk?	- waarschijnlijk	20
		- onwaarschijnlijk	72
		- misschien	6
		- NVT	2
82.	Hoe beoordeelt U de toekomst van de bloemisterij?	- somber, marges woren steeds kleiner	24
		- somber, import neemt sterk toe	22
		- somber, afzetproblemen worden steeds groter	4
		- niet ongunstig	40
		- slecht, tuinbouw verliest veel grond	4
		- slecht, concurrentie zal steeds groter worden	6

Bijlage 2 (8e vervolg)

UITSPRAKEN

83.	"Een kas moet binnen 15 jaar zijn afgeschreven"	- eens	82
		- oneens	16
		- weet niet	2
84.	"Een kas moet binnen 15 à 20 jaar worden vervangen"	- eens	32
		- oneens	68
85.	"De kredietverstrekking door de bank(en) aan de tuinbouw is lange tijd te voorzichtig geweest"	- eens	42
		- oneens	24
		- weet niet	10
		- niet gemeten	24
86.	"Het te lang doorgaan met de broeierij gaat ten koste van andere teelten"	- eens	44
		- oneens	48
		- NVT	4
		- weet niet	4
87.	"De bloemisterijbedrijven in Rijnsburg hebben in het algemeen een tè gemengd karakter"	- eens	48
		- oneens	26
		- niet gemeten	24
		- weet niet	2
88.	"De Rijnsburgse glastuinbouw heeft zich in de afgelopen 10 jaar vergeleken met andere glastuinbouwgebieden wel anders, maar beslist niet minder ontwikkeld"	- eens	30
		- oneens	44
		- weet niet	2
		- niet gemeten	24
89.	"De groei van de handelsactiviteiten in Rijnsburg heeft nadelig gewerkt op de aanwas van jonge nieuwe tuinders"	- eens	70
		- oneens	4
		- weet niet	2
		- niet gemeten	24