P 12-R
2002

Perspectief voor bloembollenteelt in de binnenduinrand



'Balanceren tussen markt, milieu en maatschappij'





BLOEM BOLLEN CULTUUR

PRAKTIJKONDERZOEK PLANT & OMGEVING

20 december 2002

BIBLIOTHEEK
PPO sector Bloembollen
Postbus 85
2160 AB Lisse
0252 462121

Het Praktijkonderzoek Plant & Omgeving (PPO) sector Bloembollen heeft voor het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij het toekomstperspectief voor de bloembollensector in de binnenduinrand geschetst. Het gaat om de drie oude teeltgebieden op zand: Bollenstreek, Kennemerland en Noordelijk Zandgebied. De bedrijven in deze regio wordt gevraagd zich aan te passen aan maatschappelijke randvoorwaarden en eisen. Bovendien nemen de claims op ruimte vanuit andere dan agrarische bestemmingen toe, waardoor het areaal voor bollenteelt afneemt.

Remco Schreuder, *PPO Sector Bloembollen*

Perspectief voor bloembollente

De perspectievenstudie heeft zich toegespitst op de hoofdthema's emissie naar het milieu, ruimtelijke ordening, natuurontwikkeling en waterproblematiek. Daarnaast zijn de thema's energie, afval en recreatie bekeken. Niet alle randvoorwaarden zijn (al) concreet. Het is wel duidelijk in welke richting deze zich ontwikkelen.
Aan de hand van zeven fictieve bollenbedrijven is onderzocht wat de gevolgen zouden kunnen zijn voor bedrijven in de binnenduinrand en voor de regionale ontwikkeling. Deze bedrijven zijn kenmerkend voor de bedrijfstypen in de drie regio's. Vertrekpunt van de studie is dat de bedrijven op dit moment al de zogeheten 'Goede Landbouwpraktijk' toepassen: ze telen volgens de huidige adviezen en inzichten, wat verder gaat dan de praktijk momenteel gemiddeld toepast. Om te bepalen of de bedrijven na aanpassing aan de randvoorwaarden voldoen, is een aantal harde criteria gehanteerd. Zie daarvoor de tabellen.
De resultaten van de studie zijn vastgelegd in de rapporten die op de achterzijde van deze brochure worden vermeld.

Markt en areaal

De bloembollensector heeft een productiewaarde van ongeveer € 908 miljoen, voor een belangrijk deel via de broeierij. Het aandeel van de Nederlandse sector in de wereldmarkt bloembollen is 70% met een exportwaarde van € 635 miljoen. De helft van de 22.000 ha teelt heeft plaats op zand in de binnenduinrand van Noord- en Zuid-Holland en de andere helft op klei/zavel (West-Friesland, Flevopolders). Het areaal is de laatste 20 jaar gegroeid met gemiddeld 2% per jaar. Minder dan de helft van de 3.000 bloembollenbedrijven is gespecialiseerd, met name de kleinere bedrijven. Er is sprake van schaalvergroting; de financiële positie van de bedrijven is veelal goed.
Biologische teelt beslaat slechts 0,08 % van het totale areaal.

Gewasbescherming

Op gebied van gewasbescherming verricht de sector grote inspanningen. Het jaarlijkse middelengebruik is afgenomen van 102 kg actieve stof (a.s.) per ha in 1994 tot 73 kg a.s. per ha in 1999, met weer een toename in 2000 tot 80 kg a.s. per ha. Ondernemers gebruiken sinds 1994 steeds minder fungiciden en grondontsmettingsmiddelen. Middelen tegen bodemgebonden ziekten worden vooral op zandgronden gebruikt, niet tot nauwelijks op klei/zavel. In de bollenteelt zijn driftbeperkende maatregelen meestal ingevoerd, waardoor de kwaliteit van het oppervlaktewater verbetert. Toch worden milieukundige normen overschreden; voor een deel door onvoldoende implementatie van emissiebeperkingen op en rond het erf.

Mineralen

De stikstofbemesting is gedaald van 320 kg/ha in 1996 tot 230 kg N/ha in 1999. Dit komt door de verminderde aanvoer van stikstof met organische meststoffen en met kunstmest. Er zijn grote verschillen in het gebruik van dierlijke mest tussen de verschillende teeltregio's. Voor fosfaat geldt dat 44% van de bloembollenpercelen een Pw-getal heeft boven het streeftraject voor de bloembollenteelt (Pw 25-45) en 17% eronder (1999). De fosfaattoestand van percelen in de klei-/zavelregio's ligt naar verhouding vaker onder de streefwaarde dan op de zandgronden. De bloembollensector kan makkelijk aan de MINAS-normen voor 2003 voldoen.
De bemestingsmaatregelen leiden tot nu toe niet direct tot een verbetering van de milieukwaliteit, vooral door ophoping van stikstof en fosfaat in de bodem. Het effect wordt waarschijnlijk pas op termijn zichtbaar.

Energie en afval

De sector heeft zich verbonden aan een verbetering van de energie-efficiency met 22% ten opzichte van 1995, en toepassing van 4% duurzame energie in 2005. Tot nu toe



eelt in de binnenduinrand

is de winst op de energie-efficiency beperkt. De toepassing van duurzame energie blijft met 0,3% sterk achter bij de doelstelling.
Wat afval betreft kent de sector weinig problemen. De problemen zijn grotendeels door compostering van organische resten op bedrijfsniveau op te lossen.

Ruimtelijke ordening

In het ruimtelijk beleid wordt water bepalend, om de wateroverlast door verwachte effecten van klimaatverandering en ruimtelijke ontwikkeling in Nederland op te kunnen vangen.
Ook de binnenwaartse kustverdediging kan onderdeel uit maken van dit nieuwe waterbeleid. Consequenties voor de bollensector zijn dat de grondwaterstand af en toe te hoog kan zijn, en dat productiegrond verloren gaat voor het verbreden van sloten. Daarnaast liggen diverse ruimtelijke claims op bollengrond voor onder meer woningbouw en natuur.

Natuur, landschap en recreatie

Natuur is voor veel bollenbedrijven nog geen belangrijk item. Wenselijk is dat een oppervlakte van minstens 5% van de kadastrale bedrijfsomvang wordt ingericht voor natuur of landschap, te combineren met een maximaal beteelbaar oppervlak. In het kader van natuurontwikkeling (Ecologische Hoofdstructuur) wordt gesproken over uitplaatsen van de bollenteelt uit de binnenduinrand.
De directe recreatie op bloembollenbedrijven is momenteel beperkt. Het inpassen van verblijfsrecreatie moet worden beschouwd als een economische activiteit voor individuele telers. Wel heeft de bollensector een belangrijke functie voor de toeristische sector in Nederland.

Conclusies

Het PPO-onderzoek toont aan dat de bollenbedrijven in de binnenduinrand aan de meeste gestelde eisen en wensen zelf kunnen voldoen door het nemen van maatregelen op bedrijfsniveau. Soms zijn maatregelen op operationeel niveau voldoende maar vaak is een ingrijpende aanpassing nodig. Over het algemeen leiden de maatregelen tot een lichte toename van de kosten. Om aan alle gestelde eisen en wensen te kunnen voldoen is evenwel ook een aanpak op gebiedsniveau noodzakelijk, dus met meer partijen gezamenlijk.
De artikelen die hierover in *Bloembollencultuur* (nummer 23, 24 en 25) zijn gepubliceerd, vindt u in deze brochure.
Een gebiedsgerichte aanpak brengt de nodige kosten met zich mee. Binnen bestaande teeltgebieden zorgt vooral het omzetten van bollengrond naar andere doeleinden (waterberging en waterzuivering) voor veel kosten. Bedrijfsverplaatsing wordt vaak als oplossingrichting genoemd.

Gewasbescherming wordt getoetst aan de hand van de MBP-systematiek (MBP: milieubelastingspunten)

MBP	Toepassing	Bedrijf
Waterleven	MBP < 10	100% toepassingen MBP<10
Bodemleven	MBP < 100	100% toepassingen MBP < 100

MINAS (2003) is de toetsingsnorm voor mineralen.

	Stikstof (kg/ha)	Fosfaat (kg/ha)
Afvoer	165	65
Verliesnorm	1001)	20

Economisch criterium: opbrengst per € 100,- kosten

Goed	Voor lange termijn onvoldoende	Voor korte termijn onvoldoende
> 100	90-100	< 90

ISN 1791140

Toekomst in de regio

Remco Schreuder
PPO, Bollen

Duin- en Bollenstreek

- Het areaal bedraagt 1.910 ha. Geteeld worden tulpen (660 ha), hyacinten (450), narcissen (501), irissen (4), krokussen (22), lelies (41), gladiolen (25), dahlia's (350; ongeveer de helft als tweede teelt) en bijzondere bolgewassen (22);

- De broei van bolbloemen is een belangrijke nevenactiviteit van bloembollenbedrijven. In 1999 had 58% van de bedrijven enige vorm van tulpen- en/of narcissenbroei. Zo'n 20 % van de in Nederland gebroeide tulpen en 84% van de narcissen worden in deze streek gebroeid. Van de hyacintenbroei zijn geen cijfers beschikbaar;

- Er zijn zo'n 570 bedrijven met bloembollen. Ongeveer 60% is kleiner dan vijf ha. De gemiddelde bedrijfsomvang is vanaf 1990 met bijna twee ha toegenomen tot ongeveer vijf ha. Bedrijven groter dan twintig ha zijn er nauwelijks. De omvang van de groep kleinste bedrijven neemt af, terwijl het aantal bedrijven groter dan tien ha duidelijk toeneemt;

- Door de kleinschaligheid van het gebied zijn de bedrijven vaak slecht verkaveld. De kleinere telers nemen steeds meer de teelt van vaste planten en/of bolbloemen op in hun bedrijfsplan. In 1999 waren er 81 bloembollenbedrijven met vaste plantenteelt en

- Van de 239 gespecialiseerde bloembollenbedrijven (ongeveer 50% van de bedrijven met bloembollen) zijn er 92 waarvan de ondernemers ouder zijn dan 50 jaar en geen opvolger hebben (totaal 380 ha).



1 2 3

Wat kan ik nu al doen? Met welke maatregelen kan ik dit bereiken? Wat moet ik straks doen? En: ben ik er dan, of moet ik nog meer doen?

De antwoorden op deze vragen hebben te maken met de veranderingen in de bedrijfsontwikkeling van bollenbedrijven. U zult als teler immers aan steeds meer eisen moeten voldoen. Het gaat daarbij om onder meer milieuvoorschriften en regels voor productiemethoden.

PPO sector Bloembollen heeft in opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij het perspectief voor de sector geschetst. Dat is gedaan door een aantal fictieve voorbeeldbedrijven in de oude teeltgebieden op zand door te lichten.

Bloembollencultuur publiceert in samenwerking met PPO de perspectievenstudie. Aflevering één is de Duin- en Bollenstreek. Daarna komen Kennemerland en Noordelijk Zandgebied aan bod.

Bedrijfsmaatregel

Thema	Maatregel
Gewasbescherming	Driftarm spuiten Halveren dosis, vaker spuiten vuurbestrijding
	Mechanische Onkruidbestrijding
	Ruimere Vruchtwisseling
	Verruimen teeltvrije zone Inundatie
Gewasbescherming	Regelspuiten
Gewasbescherming/ Mest en Mineralen	Diepploegen achterwege laten
Mest en Mineralen	Beddenbemester Mineraal arme organische meststoffen
Mest en Mineralen, waterverbruik	Fertigatie
Waterberging	Bredere sloten
Vernatting	Drainage
Natuur en landschap	Natuurlijk slootkantenbeheer
Economie	Andere teelten Bedrijf uitbreiden Uitbreiden broeierij

Waar kan ik nu staan

1. De inzet van middelen gebeurt aan de hand van een geïntegreerde gewasbeschermingsstrategie. Onderdeel hiervan zijn het gebruik van waarschuwings- en lage-doseringssystemen. Het spuitplan dat hieruit voortkomt, gaat verder dan de praktijk momenteel is. Volgens gewas- en gewasbeschermingspecialisten van PPO is het haalbaar. De grondbehandeling zorgt voor overschrijding van scherpere eisen;
2. De adviezen voor bemesting worden gevolgd. De stikstof wordt toegediend in gedeelde giften volgens NBS;
3. Het organischestofgehalte in de bouwvoor wordt gehandhaafd of op gewenst peil gebracht met rundermest en GFT-compost. Indien nodig wordt veen gebruikt. Daarnaast wordt uitgegaan van de teelt van bladrammanas als groenbemester. Het organisch afval wordt op het bedrijf gecomposteerd. Bij een 1 op 3 bouwplan wordt de MINAS-norm overschreden. Volgens de regelgeving van 2003 is er geen overschrijding;
4. De sloten zijn onvoldoende breed voor een goede waterberging, maar zorgen wel voor voldoende oppervlak 'natuur';
5. Broei neemt naast teelt een belangrijke plaats in op het bedrijf. Verbetering van het economisch rendement is gewenst.

Wat kan ik nog doen

1. Door aanpassingen in de bedrijfsvoering kunnen bedrijven in deze regio voor een groot deel aan de eisen en wensen voldoen. Deze aanpassingen vragen, vanwege de extra onzekerheid die ze met zich meebrengen, nog meer aandacht van de ondernemer;
2. Een ruimere vruchtwisseling betekent wel een verlaging van met name het areaal hyacint. Handhaving van het huidige areaal binnen het huidige teeltgebied is daarbij geen optie. Het huidige totale areaal handhaven impliceert het gedeeltelijk verplaatsen van de hyacintenteelt naar andere gebieden;
3. Verruiming van de waterbergingscapaciteit kan binnen het gebied worden verkregen door de sloten te verbreden;
4. Om de financiële positie te verbeteren worden minder renderende activiteiten door meer renderende activiteiten zoals bijvoorbeeld duurder assortiment vervangen. Dit vraagt wel om andere meer specialistische kennis bij de telers. Ook de mechanisatie vraagt om meer maatwerk. Verandering in assortiment in teeltgebieden betekent een verandering van de markt. Bij gelijk blijvende marktaandelen betekent dit dat er elders teelten bijkomen of teelten afgaan;
5. De komende jaren groeit het gemiddelde bedrijf in de Bollenstreek qua omvang. Blijkens de harde claims van buiten de sector kunnen bedrijven alleen uitbreiden door overname van andere bedrijven of door een deel van hun teelt te verplaatsen naar buiten de regio. De Bollenstreek kent veel kleine bedrijven zonder opvolger. Op termijn komt ongeveer 500 ha bollengrond vrij als gevolg van het ontbreken van een opvolger. Dit biedt de blijvers mogelijkheden tot schaalvergroting binnen de bollenstreek om zodoende voldoende lange termijn perspectief binnen de regio te kunnen hebben.

len

Effecten	Risico/nadeel
Minder drift Per toepassing niet overschrijden norm	Hogere werktuigkosten Meer arbeid, risico in verband met bewerkbaarheid, vereist specifiek weer
Minder middelen	Meer arbeid en werktuigkosten, risico op meer onkruid in verband met bewerkbaarheid
Minder ziekte druk, hogere fysieke opbrengst per ha, minder middelen	meer oppervlak voor zelfde opbrengst per gewas
Minder drift Minder middelen	Minder teeltoppervlak Ziekten, verminderd bodemleven, pythium
Minder drift en minder middelen (onkruid), effectievere bestrijding	Meer arbeid, meer kosten
bouw voor verkleining, minder organische mest nodig	Kans op toename onkruid en ziekten
Minder meststoffen Minder aanvoer mineralen, hogere kosten	Hogere kosten Effecten op langere termijn onzeker
Minder meststoffen en water, hogere opbrengsten	Hogere kosten Minder teeltoppervlak
Meer bergingscapaciteit in sloten	
Verhoging productie en bewerkbaarheid,	Hogere kosten verplaatsen waterprobleem
Meer biodiversiteit slootkanten	Meer arbeid of loonwerkkosten
Toename rendement Toename rendement Toename rendement	Marktbeweging (hype) Hoge kosten Markt, andere regelgeving

Wat nog meer?

Een aantal eisen en wensen kunnen niet op bedrijfsniveau worden ingevuld. Met de omgeving zal hiervoor naar oplossingen moeten worden gezocht. Het gaat om de volgende zaken:

- Het probleem van verzilting kan via een aanpak waarbij de waterhuishouding van de teeltgebieden gescheiden wordt van de omliggende gebieden worden aangepakt. Wel zal dit vanwege het gebiedseigen water meer en langer vasthouden meer ruimte vragen. De sterke concentratie van de Bollenteelt maakt een aanpak van gescheiden waterhuishouding mogelijk;
- Recreatie vraagt om een regionale aanpak. De aanleg van fiets- en wandelpaden zijn geen zaak voor een individueel bedrijf. Deze oplossing kost meer grond maar lijkt onder meer vanwege risico van ziekteinsleep bij paden op de percelen de meest logische;
- Een aanpak waarin gescheiden waterhuishouding wordt gecombineerd met de invulling van recreatie op regionale schaal, vraagt 9 tot 11 % van de beschikbare ruimte. Extra kosten van een dergelijke aanpak zijn onder andere afhankelijk van de al bestaande structuren.
- Hoe verder?

Toekomst in de regio

Remco Schreuder
PPO Bollen

Wat is de toekomst van mijn bedrijf? Wat moet ik nu al daaraan doen? Met welke maatregelen kan ik dit bereiken? Wat kan ik straks doen? En: ben ik er dan, of moet ik nog meer doen?

De antwoorden op deze vragen hebben te maken met veranderingen in de bedrijfsontwikkeling van bollenbedrijven. U zult als teler immers aan steeds meer eisen moeten voldoen. Het gaat daarbij om onder meer milieuvoorschriften en regels voor productiemethoden.

PPO sector Bloembollen heeft in opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij het perspectief voor de sector geschetst. Dat is gedaan door een aantal fictieve voorbeeldbedrijven in de oude teeltgebieden op zand op door te lichten.

Bloembollencultuur publiceert in samenwerking met PPO de hoofdlijnen van de perspectievenstudie. Deze maal is Kennemerland aan de beurt.

Kennemerland

- Het areaal bedraagt 851 ha. Geteeld worden tulpen (340 ha), hyacinten (166), narcissen (102), lelies (59), krokussen (55), irissen (27), gladiolen (1) en bijzondere bolgewassen (102).
- De broei van bolbloemen is een belangrijke nevenactiviteit van bloembollenbedrijven in Kennemerland. In 1999 had 74% van de bedrijven enige vorm van tulpen- en/of narcissenbroei. Zo'n 10% van de in Nederland gebroeide tulpen is afkomstig uit Kennemerland. Van de hyacintenbroei zijn geen cijfers beschikbaar.
- In Kennemerland staan ongeveer 200 bollenbedrijven. Ongeveer 70% hiervan is kleiner dan 5 ha. De gemiddelde bedrijfsomvang is ongeveer 4,5 ha. Het aantal ondernemers dat naast de bloembollenteelt een ander beroep uitoefent, is de laatste jaren afgenomen.
- Door de kleinschaligheid van het gebied zijn de bedrijven vaak slecht verkaveld. De kleinere bedrijven nemen steeds meer de teelt van vaste planten en/of bolbloemen op in hun bedrijfsplan. In 1999 kwam op 32 bedrijven de combinatie van bloembollenteelt met de teelt van vaste planten voor.
- De ondernemers op de gespecialiseerde bloembollenbedrijven hebben een gemiddelde leeftijd van 51 jaar; 43% heeft geen opvolger. Op de niet-gespecialiseerde bloembollenbedrijven is dit 18%. Het areaal op de bedrijven zonder opvolger is in totaal ruim 200 ha, ofwel 24% van het totaal.



Bedrijfsmaatrege

Thema	Maatregel
Gewasbescherming	Driftarm spuiten
	Halveren dosis, vaker spuiten vuurbestrijding
	Ruimere vruchtwisseling
	Verruimen teeltvrije zone
	Inundatie
	Regelspuiten
Onkruidbestrijding	
	Mechanische onkruidbestrijding
Gewasbescherming/ Mest en mineralen	Diepploegen achterwege laten
Mest en mineralen	Beddenbemester
	Mineraalarme organische meststoffen
Mest en mineralen, waterverbruik	Fertigatie
Waterberging	Bredere sloten
Vernatting	Drainage
Natuur en landschap	Natuurlijk slootkantenbeheer
Economie	Andere teelten
	Bedrijf uitbreiden
	Uitbreiden broeierij

Waar kan ik nu staan

Basis van de bedrijfsvoering van de bedrijven zijn de standaardadviezen voor de praktijk (PPO/DLV) en ervaringen van voorlopers.

1. Onderdelen van de middeleninzet zijn het gebruik van waarschuwingssystemen en lagedoseringssystemen. Het spuitplan dat hieruit voortkomt gaat verder dan nu de praktijk is. De grondbehandeling zorgt voor overschrijding van scherpere eisen. Op andere onderdelen vindt af en toe een overschrijding plaats. Voor het beoordelen van de milieubelasting door de voorbeeldbedrijven vanuit het middelengebruik is uitgegaan van de MBP-systematiek (milieubelastingspunten).
2. De bemestingsadviezen worden gevolgd. De stikstof wordt toegediend in gedeelde giften volgens NBS.
3. Het organischestofgehalte in de bouwvoor wordt gehandhaafd of op gewenst peil gebracht met rundermest en GFT-compost. Indien nodig wordt veen gebruikt. Daarnaast wordt uitgegaan van de teelt van bladrammenas als groenbemester. Het organisch afval wordt op het bedrijf gecomposteerd. Volgens de regelgeving van 2003 zijn er geen overschrijdingen.
4. Met de sloten voldoen de bedrijven aan de eisen met betrekking tot oppervlakte 'natuur'. Ze zijn onvoldoende breed voor een goede waterberging.
5. Broei neemt naast teelt een belangrijke plaats in op het bedrijf. Verbetering van het economisch rendement is gewenst.

Wat kan ik nog doen

1. Aan veel eisen en wensen is te voldoen door aanpassingen in de bedrijfsvoering (zie Bedrijfsmaatregelen). Technisch zijn deze geen probleem. Ze vergen vanwege de extra onzekerheid die ze met zich meebrengen meer aandacht van de ondernemer, en gaan ten koste van het rendement.
2. Centraal staat een ruimere vruchtwisseling. Dit betekent een verlaging van het aandeel hoofdgewassen. Binnen het bollencomplex neemt de teelt in Kennemerland, ondanks de relatief geringe omvang, een belangrijke plaats in vanwege de teelt van vooral de exclusievere soorten. Wegvallen van een deel van de teelt kan ertoe leiden dat het assortiment krimpt.
3. De waterbergingscapaciteit op het bedrijf kan worden vergroot door de sloten te verbreden. Dit heeft alleen effect als dit in het gebied gebeurt.
4. Rendementsverbetering kan worden gerealiseerd door schaalvergroting (kostprijs verlagen) of intensivering (hogere financiële opbrengst per m^2).
5. Claims voor bijvoorbeeld natuurontwikkeling maken dat bedrijven alleen uitbreiden door het overnemen van andere bedrijven, of door een deel van hun gewassen buiten de regio te telen. Op termijn komt 200 ha bollengrond (25% van totale areaal) vrij als gevolg van het ontbreken van een bedrijfsopvolger. Dit biedt blijvers de mogelijkheid tot schaalvergroting binnen de eigen regio. Gezien de huidige grondprijzen en de rendementen is het de vraag of grondaankoop in de regio een verstandige keuze is.
6. De financiële positie kan worden verbeterd door onder meer minder renderende activiteiten te vervangen door meer renderende (duurder assortiment, vaste planten en meer broei). Dit vraagt om andere, meer specialistische kennis bij de telers. Gezien het grote aantal kleine bedrijven in Kennemerland is hier juist gekozen voor intensivering in plaats van schaalvergroting.

len

Effecten	Risico/nadeel
Minder drift Per toepassing niet overschrijden norm	Hogere werktuigkosten Meer arbeid, risico in verband met bewerkbaarheid, vereist gunstig weer
Minder ziektedruk, hogere fysieke opbrengst per ha, minder middelen	Meer bedrijfsoppervlak nodig voor zelfde areaal hoogsalderende gewassen
Minder drift	Minder teeltoppervlak
Minder middelen	Ziekten, verminderd bodemleven, Pythium
Minder drift en minder middelen (onkruid), effectievere bestrijding	Meer arbeid, meer kosten
Minder middelen	Meer arbeid en werktuigkosten, risico op meer onkruid in verband met bewerkbaarheid
Bouwvoorverkleining, Minder organische mest nodig	Kans op toename onkruid en ziekten
Minder meststoffen	Hogere kosten
Minder aanvoer mineralen, hogere kosten	Effecten op langere termijn onzeker
Minder meststoffen en water, hogere opbrengsten	Hogere kosten
Meer bergingscapaciteit in sloten	Minder teeltoppervlak
Verhoging productie en bewerkbaarheid	Hogere kosten, verplaatsen waterprobleem
Meer biodiversiteit slootkanten	Meer arbeid of loonwerkkosten
Toename rendement	Marktbeweging (hype)
Toename rendement	Hoge kosten en investeringen
Toename rendement	Markt, regelgeving glastuinbouw

Wat nog meer?

Een aantal eisen en wensen kan niet op bedrijfsniveau worden ingevuld. Dit geldt met name voor de waterkwaliteitseisen (gaat verder dan Minas) voor stikstof, fosfaat en enkele bestrijdingsmiddelen. Met de omgeving zal hiervoor naar regionale oplossingen moeten worden gezocht:

- Via gescheiden waterstromen met daaraan gekoppeld waterzuivering is het mogelijk wel aan de waterkwaliteitseisen te voldoen. Dit vergt clustering van bedrijven.
- Voor het langer kunnen vasthouden van gebiedseigen water is een brede sloot alleen niet voldoende. Deze maatregel werkt alleen als de bergingscapaciteit van het hele watersysteem wordt aangepakt. Dit vraagt ruimte en kan ten koste gaan van kostbare bollengrond.
- Recreatie vraagt om een regionale aanpak. De aanleg van fiets- en wandelpaden zijn geen zaak voor een individueel bedrijf. Regionale aanpak kost wel meer grond, maar lijkt onder meer vanwege risico van ziekte-insleep bij paden op de percelen de meest logische.
- Een aanpak waarin gescheiden waterhuishouding wordt gecombineerd met de invulling van recreatie op regionale schaal vraagt 9 tot 11% van de beschikbare ruimte. Extra kosten van een dergelijke aanpak zijn onder meer afhankelijk van de al bestaande waterhuishouding. De kans is aanwezig dat een deel van de kosten hiervoor voor een deel bij de bollenbedrijven komen te liggen.

Hoe verder? Als telers weten wat er verandert in hun omgeving kunnen zij daarop in spelen. Daarvoor is een bedrijfsplan nodig, waarin heldere en financieel onderbouwde actiepunten staan. De perspectievenstudie geeft aan dat de 'omgeving' een belangrijke factor is voor bedrijfsontwikkeling. Telers kunnen niet alles alleen oplossen. Samenwerking binnen en buiten de sector lijkt de aangewezen weg om de gestelde doelen te bereiken.

Toekomst in de regio 123

Remco Schreuder
PPO, Bollen

Wat is de toekomst van mijn bedrijf? Wat moet ik daar nu al aan doen? Met welke maatregelen kan ik dit bereiken? Wat kan ik straks doen? En: ben ik er dan, of moet ik nog meer doen?

De antwoorden op deze vragen hebben te maken met veranderingen in de bedrijfsontwikkeling van bollenbedrijven. U zult als teler immers aan steeds meer eisen moeten voldoen. Het gaat daarbij om onder meer milieuvoorschriften en regels voor productiemethoden.

PPO sector Bloembollen heeft in opdracht van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij het perspectief voor de sector geschetst. Dat is gedaan door een aantal fictieve voorbeeldbedrijven in de oude teeltgebieden op zand op een beperkt aantal maar zeer verschillende criteria (rendement, milieu, natuur etc.) door te lichten.

Bloembollencultuur publiceert in samenwerking met PPO de hoofdlijnen van de perspectievenstudie. Er zijn drie afleveringen. De laatste is het Noordelijk Zandgebied.

Noordelijk Zandgebied

- Het areaal bedraagt 5.743 ha. Geteeld worden tulpen (2.243 ha), hyacinten (453), narcissen (1.104), irissen (432), krokussen (485), bijzondere bolgewassen (161), lelies (851) en gladiolen (15).
- 200 ha lelies worden vanuit het Noordelijk Zandgebied elders geteeld en omgekeerd worden 200 ha tulp en 40 ha hyacint vanuit andere regio's in het Noordelijk Zandgebied geteeld.
- De bedrijven met bloembollen (exclusief Texel) zijn sterk gespecialiseerd. Ze zijn groter dan die in de Bollenstreek en hebben, afgezien van lelies, minder arbeidsintensieve gewassen. Broeien is van ondergeschikt belang op de bedrijven met bloembollen. In 1999 haalde maar één procent van de bedrijven meer dan 10 procent van de NGE's uit broei.
- De regio telt ongeveer 440 bedrijven met bloembollen met een gemiddelde omvang van 13 ha. Het aantal bedrijven kleiner dan 10 ha loopt terug, en het aantal bedrijven groter dan 20 ha neemt toe. In 1999 was 14 procent van de bedrijven groter dan 40 ha.
- De bloembollenbedrijven hebben de hoogste rentabiliteit van alle bloembolbedrijven op het gebied van rentabiliteit; vooral omdat zij de laagste kosten per hectare (€ 28.000) hebben.
- Het aantal bollenbedrijven neemt af. Het areaal aan bloembollen op bedrijven zonder opvolger is 750 ha en betreft 65 gespecialiseerde en 13 niet-gespecialiseerde bedrijven. De ondernemers zijn gemiddeld 46 jaar en zijn hiermee jonger dan in de andere teeltgebieden.
- Duidelijk onderscheidend in bedrijfsvoering zijn de bedrijven met een groot aandeel lelie, al dan niet geteeld in andere delen van Nederland.



Bedrijfsmaatrege

Thema	Maatregel
Gewasbescherming	Driftarm spuiten Halveren dosis, vaker spuiten vuurbestrijding
	Mechanische Onkruidbestrijding
	Ruimere vruchtwisseling
	Verruimen teeltvrije zone Inundatie
Onkruidbestrijding	Regelspuiten
Gewasbescherming/ mest en mineralen	Diepploegen achterwege laten
Mest en mineralen	Beddenbemester Mineraalarme organische meststoffen
Mest en mineralen, waterverbruik	Fertigatie
Waterberging	Bredere sloten
Vernatting	Drainage
Natuur en landschap	Natuurlijk slootkantenbeheer
Economie	Andere teelten Bedrijf uitbreiden Uitbreiden broeierij

Waar kan ik nu staan

De bedrijfsvoering van de beschreven bedrijven is gebaseerd op de standaardadviezen voor de praktijk (PPO/DLV) en ervaringen van bedrijven die voorlopen.

1. Onderdelen van de middeleninzet zijn het gebruik van waarschuwings- en lage-doseringssystemen. Het spuitplan dat hieruit voortkomt, gaat verder dan momenteel praktijk is. De grondbehandeling zorgt voor overschrijding van scherpere eisen. Op andere onderdelen heeft slechts af en toe een overschrijding plaats. Voor het beoordelen van de milieubelasting door de voorbeeldbedrijven vanuit het middelengebruik is uitgegaan van de MBP-systematiek (milieubelastingspunten).
2. De adviezen voor bemesting worden gevolgd. De stikstof wordt toegediend in gedeelde giften volgens NBS.
3. Het organischestofgehalte in de bouwvoor wordt gehandhaafd of op gewenst peil gebracht met rundermest en GFT-compost. Indien nodig wordt veen gebruikt. Daarnaast wordt uitgegaan van de teelt van bladrammanas als groenbemester na de voorjaarsbloeiers. Het organisch afval wordt op het bedrijf gecomposteerd. Volgens de regelgeving van 2003 zijn er geen overschrijdingen.
4. De sloten zijn onvoldoende breed voor een goede waterberging, maar zorgen wel dat ze worden gezien als voldoende 'natuur' op de bedrijven.
5. Verbetering van het economisch rendement is met name op de kleinere, traditionele bedrijven zonder winteractiviteit gewenst.

Wat kan ik nog doen

1. Aan een groot deel van de eisen en wensen is te voldoen door aanpassingen in de bedrijfsvoering. Technisch hoeven deze geen problemen op te leveren, maar ze vragen wel, vanwege de extra onzekerheid die ze met zich meebrengen, nog meer aandacht van de ondernemer. Ze gaan ten koste van het rendement.
2. De waterbergingscapaciteit op het bedrijf kan worden vergroot door de sloten te verbreden. Dit heeft alleen effect als dit in het hele gebied gebeurt.
3. Rendementsverbetering kan worden gerealiseerd door schaalvergroting (kostprijs verlagen) of intensivering (hogere financiële opbrengst per m^2).
4. Verbetering van de financiële positie is noodzakelijk om de vereiste maatregelen uit te kunnen voeren. Om de financiële positie te verbeteren kunnen de winteractiviteiten worden uitgebreid door middel van broei van tulp en hyacint; het belang van hoog renderende zomerbloeiers zal kunnen toenemen.
5. Op termijn komt 750 hectare bollengrond vrij als gevolg van het ontbreken van een opvolger. Dit biedt blijvers de mogelijkheid tot schaalvergroting binnen de eigen regio. Afhankelijk van de ondernemersstrategie is schaalvergroten (kostprijs verlagen) of intensiveren (meer van een m^2) als oplossing in beeld. Of dit gezien de grondprijzen aantrekkelijk is, hangt af van de individuele situatie.

len

	Effecten	Risico/nadeel
	Minder drift Per toepassing niet overschrijden norm	Hogere werktuigkosten Meer arbeid, risico in verband met bewerkbaarheid, vereist gunstig weer
	Minder middelen	Meer arbeid en werktuigkosten, risico op meer onkruid in verband met bewerkbaarheid
	Minder ziektedruk, hogere fysieke opbrengst per ha, minder middelen	Meer oppervlak voor zelfde areaal Hoogsalderende gewassen
	Minder drift Minder middelen	Minder teeltoppervlak Ziekten, verminderd bodemleven, Pythium
	Minder drift en minder middelen (onkruid), effectievere bestrijding	Meer arbeid, meer kosten
	Bouwvoorverkleining, minder organische mest nodig	Kans op toename onkruid en ziekten
	Minder meststoffen Minder aanvoer mineralen, hogere kosten	Hogere kosten Effecten op langere termijn onzeker
	Minder meststoffen en water, hogere opbrengsten	Hogere kosten
	Meer bergingscapaciteit in sloten	Minder teeltoppervlak
	Verhoging productie en bewerkbaarheid,	Hogere kosten verplaatsen waterprobleem
	Meer biodiversiteit slootkanten	Meer arbeid of loonwerkkosten
	Toename rendement Toename rendement Toename rendement	Marktbeweging (hype) Hoge kosten en investeringen Markt, regelgeving glastuinbouw

Wat nog meer?

Een aantal eisen en wensen kan niet op bedrijfsniveau worden ingevuld. Dit geldt met name voor de waterkwaliteitseisen (gaat verder dan Minas) voor stikstof, fosfaat en enkele bestrijdingsmiddelen. Met de omgeving zal hiervoor naar regionale oplossingen moeten worden gezocht.

- Via gescheiden waterstromen met daaraan gekoppelde waterzuivering is het mogelijk aan de waterkwaliteitseisen te voldoen.
- Voor het langer kunnen vasthouden van het gebiedseigen water is een brede sloot alleen niet voldoende. Deze maatregel werkt alleen als de bergingscapaciteit van het hele watersysteem wordt aangepakt. Dit vraagt ruimte en kan ten koste gaan van kostbare bollengrond.
- Recreatie vraagt ook om een regionale aanpak. De aanleg van fiets- en wandelpaden zijn geen zaak voor een individueel bedrijf. Deze oplossing kost wel meer grond, maar lijkt onder meer vanwege risico van ziekte-insleep bij paden op de percelen de meest logische.
- Een aanpak waarin gescheiden waterhuishouding wordt gecombineerd met de invulling van recreatie op regionale schaal, vraagt negen tot elf procent van de beschikbare ruimte. Dit vraagt om herinrichting van het gebied naar een aanpak van projectvestiging. Extra kosten van een dergelijke aanpak zijn onder meer afhankelijk van de al bestaande waterhuishouding. De kans is aanwezig dat een deel van de kosten hiervoor bij de bollenbedrijven komt te liggen.

Hoe verder? Als telers weten wat verandert in hun omgeving, kunnen zij daarop inspelen. Daarvoor is een bedrijfsplan nodig waarin heldere en financieel onderbouwde actiepunten staan. De perspectievenstudie geeft aan dat de 'omgeving' een belangrijke factor is voor bedrijfsontwikkeling. Telers kunnen niet alles alleen oplossen. Samenwerking binnen en buiten de sector lijkt de aangewezen weg om de gestelde doelen te bereiken.

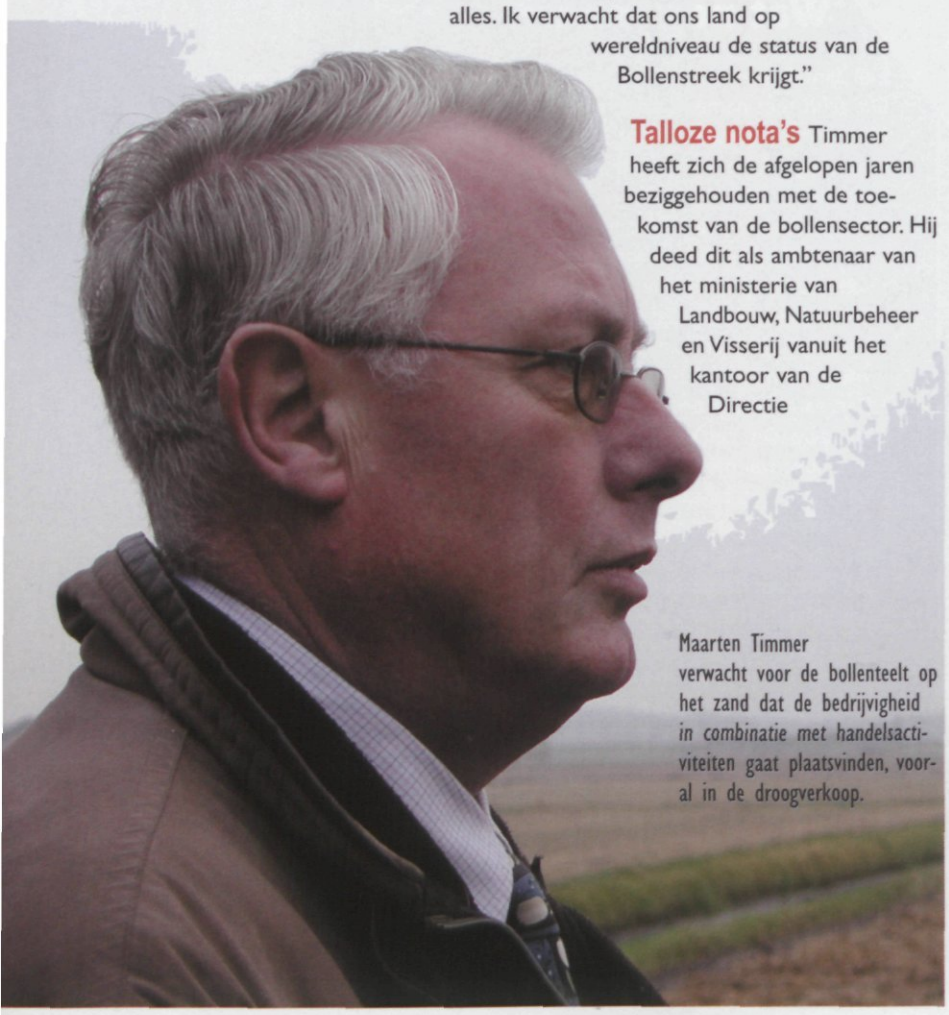
Nederland blijft centrum

Theo Dik

Ziet de bollensector er over pakweg 20 jaar veel anders uit dan nu? Verandert de manier waarop momenteel wordt geteeld, gehandeld en overlegd met overheid en samenleving? Voor senior beleidsmedewerker Landbouw Maarten Timmer die 20 december 2002 afscheid neemt is het antwoord duidelijk: ja. Het Nederlands blijft dé voertaal in de internationale bollensector, mits alle krachten van het vak en de overheid worden gebundeld.

Even de feiten. Ook over 20 jaar is het overgrote deel van teelt en handel van bollen in Nederland gevestigd. Dat komt door alle aanwezige factoren: onderzoek, voorlichting, onderwijs, goede grond, infrastructuur. Maar er zullen ook verschuivingen optreden. Gezien de uitbreiding van de Europese Unie (EU) blijft de bollenteelt niet geconcentreerd in Nederland. Ook elders zullen ondernemers (al dan niet met Nederlands kapitaal en/of kennis) bollenbedrijven starten. Timmer: "Maar Nederland blijft het hart van alles. Ik verwacht dat ons land op wereldniveau de status van de Bollenstreek krijgt."

FOTO'S THEO DIK



Maarten Timmer verwacht voor de bollenteelt op het zand dat de bedrijvigheid in combinatie met handelsactiviteiten gaat plaatsvinden, vooral in de droogverkoop.

Talloze nota's Timmer heeft zich de afgelopen jaren beziggehouden met de toekomst van de bollensector. Hij deed dit als ambtenaar van het ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij vanuit het kantoor van de Directie Noordwest afdeling Landbouw en Visserij in Diemen. Hij was betrokken bij de talloze nota's die de afgelopen jaren voor het voetlicht kwamen en die ruimte, natuur en bollen tot onderwerp hadden. De meest recente is de perspectievenstudie van PPO Bloembollen. Daarin wordt de toekomst getekend van bollenbedrijven op de oude zandgebieden. In die studie wordt gepleit voor onder meer 'gebiedsgerichte maatregelen'. In feite rolde er een simpel advies uit: telers, ga praten met je omgeving om het gebied in overeenstemming met de wensen van je buren en van jezelf in te richten.

'TELERS, GA PRATEN MET JE OMGEVING'

Timmer heeft de toekomst van de Nederlandse bollensector duidelijk voor ogen. De teeltsystemen op zand en klei blijven. De eerste in het binnenduinrandgebied, de tweede met als kern West-Friesland en Flevoland. In de zandteelt zal de ondernemer voor het gebied rondom zijn bedrijf maatregelen moeten treffen. Timmer ziet het project van Hollands Bloementuin in Anna Paulowna als een goed voorbeeld voor het samengaan van teelt, handel en gebiedsgerichte maatregelen voor het watersysteem. Voor de zandteelt verwacht hij wel dat de bedrijvigheid in combinatie met handelsactiviteiten gaat plaatshebben, vooral in de droogverkoop.

De kleiteelt wordt volgens Timmer gekenmerkt door de reizende bollenkraam, en gespecialiseerde bedrijven die ook broeien. De handelsactiviteiten blijven volgens hem niet beperkt tot bollen; ook bloemen zullen worden geëxporteerd. Buiten de zandgebieden liggen kansen in Noord-Brabant, Zeeland, en de Haarlemmermeer. Timmer: "In die gebieden kan met behulp van projectvestiging de bollenteelt uitdijen. Er moeten dan wel zandprofielen worden gemaakt om die vestigingsmogelijkheden handen en voeten te geven. Alleen staan de provincies niet te trappelen van ongeduld om de teelt binnen de poorten te halen. Ze zien te veel nadelen."

Rusland De expansie van de bollenteelt buiten Nederland zal zich doorzetten. Het sleutelwoord daarbij is 'jaarrondproductie'; niet alleen in de teelt maar ook in de broeierij. Timmer: "Door de uitbrei-

ding van de EU zal een deel van het arbeidsprobleem zijn opgelost. Ik denk dat er mogelijkheden liggen in Rusland, een land dat zeer georiënteerd is op de bollen." Nederlands zal de voertaal zijn. "De vestiging van glastuinbouwbedrijven buiten Nederland is in vergelijking met de bollenteelt veel makkelijker. In de kassen is immers alles veel meer programmeerbaar. In de bollenteelt niet omdat het een open teelt is waarin veel afhankelijk is van de kwaliteit van de ondernemer. En dat hebben, zoals iedereen weet, de Nederlanders in huis", zegt Timmer.
De scheidende ambtenaar verwacht dat de -aanwezige- ruimte voor teelt en handel langzaam maar zeker onderwerp gaat worden van maatschappelijke discussies. De ondernemer zal dus een 'licence to produce' moeten verwerven. "Hij krijgt deze alleen als hij luistert en handelt naar wat de omgeving wil." En: "Ik denk dat de sector assertiever moet worden. Minder defensief dan het vak nu handelt. Zelf plannen maken met reële oplossingen, zelf het overleg scheppen, positiever denken, dat is wat moet worden gedaan." En: "De boodschap aan de overheid moet zijn: wij hebben een goed plan, als je wil, werk dan mee aan de verwezenlijking."
Timmer ziet dan ook graag de oprichting van een landelijk overlegorgaan dat de relatie tussen ruimtekansen en de bollensector concreet op de agenda heeft staan. Een club mensen zoals die zich in de afgelopen jaren met 'milieu en bollen' hebben beziggehouden en daarmee resultaten hebben geboekt. "Er zou een bestuurlijke afspraak kunnen worden gemaakt met de betrokken overheden die met KAVB, LTO en KBGBB wordt ondertekend. Doel: álle krachten en álle kennis bundelen om de ruimtelijke visie voor de bedrijfstak uit te voeren." Komt deze van de grond, dan zijn er talloze mogelijkheden om de toekomst in enigermate te 'sturen', denkt Timmer.

Zero Zo kunnen onderzoeks- en voorlichtingsprojecten worden opgezet om bijvoorbeeld projectvestiging te realiseren. Concreet kan onderzocht worden hoe (nieuwe) zandprofielen de beste voedingsbodem zijn voor de uitbreidingskansen van het vak. Timmer: "Ik denk dat de sector er goed aan doet om eens te gaan praten met collega's in de glastuinbouw. Daar hebben ze sinds kort de houding 'als wíj het probleem op de (overheids)agenda kunnen zetten, dan staat het ook op die agenda, dan kunnen we ook sámen concreet aan de oplossingen werken'." Volgens Timmer is dat de beste houding; als de sector zich defensief blijft opstellen zal het resultaat 'zero' blijven. Want de overheid die door de sector met zoveel argwaan wordt bekeken, is veel positiever over de bollensector dan dat de ondernemer denkt, zegt Timmer. Teelt en handel moeten wel aan randvoorwaarden voldoen, maar overtuigd van het belang van het vak voor de Nederlandse economie en samenleving, dat zijn de plannenmakers wel. Het bewijs daarvoor is volgens hem te vinden in de nota's van LNV. Als voorbeeld noemt hij 'Voedsel en Groen', waarin de overheid haar visie geeft op de land- en tuinbouw en de toekomst ervan. Daarnaast haalt hij de houding van de provincie Noord-Holland aan. Vorige maand nog gaf Noord-Holland ruim 1,5 miljoen euro aan Hollands Bloementuin om een tekort weg te werken. Dit was ontstaan door het wegvallen van een overheidssubsidie. Dat de provincie zich als bevlogen geldschieter naar voren schuift geeft aan dat de politiek in Haarlem het project ondersteunt, vindt hij.
Alles staat of valt met de wil, het vermogen en de moed van overheden en sector om samen de handen ineen te slaan en de expansiemogelijkheden van teelt en handel veilig te stellen en uit te bouwen. Timmer: "Het is een kwestie van willen, kunnen én durven. De ander helpt je als je laat zien dat je je verantwoordelijkheden kent. Als dat allemaal tot uiting komt in zinvolle eisen en regels op bedrijfs- en/of gebiedsniveau dan ontstaat er voor de ondernemer perspectief. En zo'n vooruitzicht is nodig. De markt verandert en dwingt teelt en handel zich aan te passen."

'Het is een kwestie van willen, kunnen én durven'



Maarten Timmer: 'Markt dwingt teelt en handel tot aanpassing'







Redactie
Remco Schreuder, *Praktijkonderzoek Plant & Omgeving Sector Bloembollen*
Theo Dik, *Bloembollencultuur*

Vormgeving
Yvonne Berkhuizen, *Bloembollencultuur*

Uitgave door
Praktijkonderzoek Plant & Omgeving
Sector Bloembollen
Vennestraat 22, 2162 LE LISSE
Postbus 85, 2160 AB LISSE
Tel. (0252) – 462 121
infobollen@ppo.dlo.nl
www.ppo.dlo.nl

Reed Business Information bv
Uitgeefgroep Tuinbouw
Postbus 16500
2500 BM Den Haag
tel. 070 – 441 50 75

Deze brochure Perspectief voor bloembollenteelt in de binnenduinrand: balanceren tussen markt, milieu en maatschappij (Publicatie 705; € 10) is gemaakt in opdracht van Praktijkonderzoek Plant & Omgeving Sector Bloembollen in Lisse.

De brochure is de populaire samenvatting van het rapport:
Perspectief voor bloembollenteelt in de binnenduinrand
(Publicatie PPO 703; € 20).
Bij dit rapport is ook een achtergronddocument geschreven:
Randvoorwaarden bloembollenteelt ontleend aan eisen en wensen vanuit beleid en maatschappij
(Publicatie PPO 704; € 20).
Deze drie publicaties zijn te bestellen bij PPO Lelystad
(afd. Publicatieverkoop: tel. 0320 - 291111).

Copyright
© 2002 Reed Business Information BV en
Praktijkonderzoek Plant & Omgeving Sector Bloembollen
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand, of openbaar gemaakt, in enige vorm of op enige wijze, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen of enige andere manier zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

Vrijwaring
Uitgevers en auteurs verklaren dat deze uitgave op zorgvuldige wijze en naar beste wetten is samengesteld. Evenwel kunnen uitgevers en auteurs op geen enkele wijze instaan voor de juistheid of volledigheid van de informatie. Uitgevers en auteurs aanvaarden dan ook geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie. Gebruikers van deze uitgave wordt met nadruk aangeraden deze informatie niet geïsoleerd te gebruiken maar af te gaan op hun professionele kennis en ervaring en de te gebruiken informatie te controleren.

Leveringsvoorwaarden
Op alle aanbiedingen, offertes en overeenkomsten van Reed Business Information bv zijn van toepassing de voorwaarden welke zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel te Amsterdam.

Code PP0 705

Reed Business Information

PRAKTIJKONDERZOEK PLANT & OMGEVING