

Ontwikkelingen van de bosplantsoenteelt in Nederland

[232.3]

F. W. BURGER

EERSTE ONTWIKKELING

Men is kwekerijen gaan aanleggen en plantsoen gaan telen toen men in de bosbouw, naast natuurlijke verjonging en bezaaiing, bij de verdere ontwikkeling van de cultuur, ook behoefte kreeg aan speciaal daarvoor geteeld plantsoen. Vooral in de vorige eeuw, toen men verscheidene drukke perioden van ontginning van heidevelden en andere woeste gronden beleefde, rondom 1840 en later weer omstreeks 1880, had men veel plantsoen nodig, voornamelijk van naaldhout, meest groveden.

Voorheen had men dit plantsoen gewonnen uit te dicht staande bezaaiingen. Plantte men aanvankelijk groveden als 3—5-jarige *kluitden*, gestoken uit deze bezaaiingen, soms doelbewust met dat doel op kluit houdende grond gezaaid, langzamerhand kwam men tot speciale kwekerijzaai en tot het gebruik van zogenaamde *plukdennen*, die uit de bezaaiingen werden opgetrokken en dus geen kluit hielden. Reeds in 1825 schreef een zekere Hubert over deze methode in de provincie Utrecht een „korte handleiding tot de aankweeking van wilde pijnboomen”.

Geleidelijk aan zijn de *handelskwekerijen* ontstaan, die op den duur de planten na verspening voornamelijk als 2-jarigen voor de verkoop gingen produceren. Het grootste centrum ontwikkelde zich te Zundert, mede doordat kort over de Belgische grens in de Kempen toen het meeste dennenzaad kon worden verkregen, veelal goedkoop van onverkochte partijen. Het kleinere centrum Best ontstond ongeveer in dezelfde tijd, eveneens uit de winning en verkoop van zaad. Een der oudste kwekerijen — mogelijk wel het oudste bedrijf — bestond in 1965 100 jaren en het is goed bekend, dat dit ook begon met groveden.

Het telen van bosplantsoen is dus in zeer eenvoudige opzet begonnen en die teelt is vrijwel geheel door *ervaring* ontwikkeld. De vraag naar bosplantsoen is tot in de twintiger jaren eenzijdig op de groveden gericht gebleven.

Het zaaien van deze soort geschiedde altijd breedwerpig op meterbedden. Ofschoon met het oog op het schoon houden telkens rijenzaai is geprobeerd, is deze wijze van werken steeds weer spoedig opgeheven wegens minder goede ontwikkeling van de planten door te dichte stand in de rijen. Daar men met deze rijenzaai evenveel planten van dezelfde oppervlakte als bij breedwerpig zaaien wilde verkrijgen, gebruikte men voor deze teeltwijze steeds weer te veel zaad.

Werden de planten aanvankelijk als eenjarige plukdennen afgeleverd, later werd overwegend 2-jarige groveden geteeld. In deze cultuur waren er, vooral

in het begin van deze eeuw, verscheidene bedrijven die miljoenen planten per jaar teelden en afleverden. En nóg zijn er enkele die deze teelt in het groot bedrijven.

Ofschoon de dennenteelt dus wel wordt voortgezet, is deze voor velen, vooral op de middelgrote bedrijven (van ongeveer 4—8 ha) nauwelijks rendabel gebleken.

GELEIDELIJKE VERANDERINGEN

Langzamerhand werden ook andere naaldhoutsoorten en loofhout in de teelt opgenomen. Vooral in de twintiger jaren werd het aantal geteelde sortimenten, meer in het bijzonder op de middelgrote en grotere bedrijven, mede door de gevariëerder vraag van de bosbouw, sterk uitgebreid. Daarnaast waren er bedrijven die door een nog grotere *sortimentsuitbreiding* de teelt van dennen sterk inkrompen, daar die teelt niet paste in het gewijzigde bedrijf en daardoor niet meer rendabel bleef. Op die bedrijven, die zich dus in deze geest doelbewust reorganiseerden en ook laanbomen-, sier- en fruitbomenteelt gingen uitoefenen, werd het bosplantsoen bijzaak. Ofschoon er bij hen ook vraag naar bosplantsoen bleef, dat dan echter moest worden bijgekocht of door anderen voor hen op contract moest worden geteeld, zullen we het hier in het vervolg minder over die bedrijven hebben. De door hen uitbestede contractteelt had, en heeft nog, voornamelijk plaats op zeer kleine bedrijfjes of als bijverdienste door kleine boeren, tuinders en ook arbeiders.

De bedrijven, die in hoofdzaak bosplantsoen bleven telen, hebben deze teelt vooral sedert de tweede wereldoorlog sterk uitgebreid. Zelfs kleine nieuwe bedrijfjes ontstonden en kleine bedrijven groeiden uit tot middelgrote. Deze uitbreiding was wel nodig om aan de behoefte voor de toen grote herbebossingen en de sterk vergrote vraag naar loofhout voor de landschapsbouw (wegen, ruilverkavelingen enz.) te kunnen voldoen.

Er is ook, naar gelang de herbebossingen klaar kwamen en de huidige crisis in de bosbouw de vraag ging drukken, weer een teruggang merkbaar. Deze teruggang werd door de geschetste vervangende teelt van gevariëerder sortiment opgevangen; dit mede met het doel niet alles op één kaart te zetten. Vooral in de laatste jaren is de ontwikkeling zich nog weer iets gaan wijzigen in een zeer geprononceerde richting van massale teelt van siergoed en onderstammen hiervoor. Deze teelt dient voornamelijk voor doorlevering aan of contractteelt voor — meest Boskoopse — sierteeltbedrijven, doch dit staat buiten de voorziening van het bos.

Deze ontwikkelingen houden, mede door een terugval na een tijdelijke overproductie van enkele sortimenten, wel een gevaar in, dat de *voorziening van de bosbouw* moeilijkheden zal gaan opleveren. Ofschoon er in ons land nog altijd een 70-tal bedrijven zijn, die zich in meerdere of mindere mate met de bosplantsoenteelt bezig houden, begint zich alreeds in enkele soorten een voelbaar tekort af te tekenen. Het is daarom wel gewenst zich nader te beraden omtrent het stellen van prognoses, waartoe al wel eens pogingen zijn aangewend.

De gegevens over de omvang van de bosplantsoenkwekerij in ons land

zijn vaag. Naar schatting zijn 450 à 500 ha van onze bodem beteeld met bos- en haagplantsoen. Hierin is echter een vrij grote hoeveelheid plantsoen begrepen, dat niet bij het bosplantsoen kan worden gerekend. De oppervlakte waarop bij ons bosplantsoen wordt geteeld kan worden geschat op rond 250 ha. De daarop voorkomende opstand heeft ongeveer een waarde van 20 miljoen gulden. Jaarlijks wordt daarvan de helft verhandeld, dus globaal gerekend voor 10 miljoen gulden.

Wat er verder in de kwekerijen van de bouseigenaren — Staat, gemeenten, partikulieren enz. — wordt geteeld, is volkomen onbekend.

TECHNISCHE ONTWIKKELING

Aanvankelijk werden veel werkzaamheden in handenarbeid met handgereedschap uitgevoerd. Voor een deel werd het paard al als een welkome arbeidsinzet aanvaard, een trouwens nog voor sommige werkzaamheden bruikbaar dier. Daarnaast echter worden hoofdzakelijk machines gebruikt.

Kleine *mechanische werktuigen* en trekkers, ook zware trekkers, hebben algemeen op de grote en middelgrote bedrijven ingang gevonden en zo zijn er langzamerhand heel wat veranderingen gekomen.

Bij de grondbewerking hebben de schop en de eenscharige ploeg met het paard plaats gemaakt voor de meerscharige ploeg en de trekker. De smalle oude houten eg met hand- of paardekracht getrokken, is vervangen door de trekker met breed achterspan en ijzeren eggen of cultivatoren. Het bemesten met stalmest, dat met de greep van de grond af of rechtstreeks van de wagen af geschiedde, gaat nu met de achter de trekker gespannen mestverspreider; het transport van deze mest gaat nu ook massaler en in veel korter tijd naar het veld.

De voorbereiding van zaai- en verplantbedden op grote percelen gebeurt nu ook mechanisch. De plantschoppen hebben plaats gemaakt voor de vorentrekker, die mogelijk in de toekomst kan worden gecombineerd met plantmachines, waarachter de grond meteen weer wordt gesloten.

De gewone schop voor het afpennen is thans algemeen vervangen door het ondersnijmes achter de trekker. Het wieden werd gemechaniseerd door gebruik te maken van de 2-wielige trekker en chemische bestrijdingsmiddelen. Het laatste werd mogelijk doordat bij het zoeken naar minder schadelijke stoffen voor het plantsoen en de grond grote vorderingen zijn gemaakt.

De platte riek voor het lichten heeft plaats gemaakt voor de lichter die, door een schudbeweging, het rooien van de planten nog vereenvoudigt. Er zijn nu al mogelijkheden tot het rooien en tevens binden van plantsoen, zoals bij het oogsten van landbouwgewassen, doch voor de bosplantsoenkweker is deze methode nog niet geschikt.

Bij de ziektebestrijding is de rugpulverisator, met de hand bediend, vervangen door de gemotoriseerde; het spuiten is vervangen door de verneveling, waarbij grotere concentraties kunnen worden gebruikt. De grote spuitmachines met honderden liters inhoud en met slangenuitrusting worden al weer vervangen door over breed front werkende verstuivers achter de trekker.

De mechanisatie vraagt in het algemeen naar grotere eenheden, langere

percelen, ruime wendgelegenheid en beter onderdak voor het wagenpark. Zij is niet altijd kostprijsverlagend, maar wel maken machines het mogelijk sneller en doeltreffender tot het beoogde resultaat te komen. Ook openen zij een mogelijkheid tot *samenwerking*. In het bijzonder kunnen grote bedrijven, die over meer dan één trekker beschikken, de kleine collega's bijstaan. Deze kleine kweker zal dan echter zijn bedrijfje op deze dienstverlening moeten instellen.

Daarnaast kan ook de middelgrote kweker van een dergelijke dienstverlening profiteren, voor zoveel het betreft machines die bij het grote bedrijf toch niet het gehele jaar in gebruik zijn. Daarbij kan bijvoorbeeld worden gedacht aan de moderne rooimachine en de spuitmachine voor ziekte- en onkruidbestrijding. Zelf heeft het middelgrote bedrijf, dat hoogstens één trekker bezit, deze in het drukke seizoen doorlopend nodig voor vele werkzaamheden tot en met het lokale transport. Het kan daarom niet zo gemakkelijk anderen bijspringen.

SOCIOLOGISCHE OMSTANDIGHEDEN

De oorspronkelijke opzet van de bosplantsoenkwekerij was dus eenvoudig en het telen gebeurde in de meeste gevallen door eenvoudige mensen met een zeer bescheiden levenspatroon. De woningen waren eenvoudig, schuren waren er meestal niet, soms werd een deel van de woning als zodanig gebruikt.

Veelal werd gewerkt met de vrouw en, als de kinderen opgroeiden, ook met hen. Men kon hele families op het veld aantreffen en pas na de laatste wereldoorlog is daar bijna overal verandering in gekomen. Bij de meesten is de woningtoestand ook veel verbeterd. Met de ontwikkeling van de maatschappij zijn de behoeften groter geworden. Op verscheidene plaatsen zijn schuren gebouwd, zij het soms nog zeer bescheiden. De gehele opzet is verbeterd, ofschoon er hier en daar nog zeer eenvoudige bedrijven zijn te vinden.

Door de lage levenseisen van de telers, het meewerken van hele gezinnen en het eenvoudige begin van de weinig moeilijke teelt, vrijwel zonder investering, is het produkt lange jaren laag in prijs gebleven. Juist daarom zijn zij die hun bedrijf het eerst uitbouwden, van het minst winstgevende deel van de teelt afgestapt en tot reorganisatie overgegaan. De overigen konden in het door hen verrichte werk toch door hard ploeteren een bestaan blijven vinden en kwamen eerst veel later onder betere omstandigheden te verkeren. Overigens bestaat er nog te weinig belangstelling voor geestelijke ontwikkeling en zeker voor de algemene problemen van de cultuur.

SCHOLING EN GEESTELIJKE ONTWIKKELING

De scholing heeft altijd veel te wensen over gelaten. Veel huidige leiders der bedrijven hebben in het geheel geen opleiding gehad. Dat is niet zo bezwaarlijk als het lijkt, daar er verscheidene gezinsbedrijven zijn, waar de een de ander op een bepaald gebied van de bedrijfsleiding bijstaat en wél vooruit meer kennis heeft opgedaan. Maar toch is er in het algemeen nog te weinig gelet op de opleiding en de ontwikkeling van de jonge generatie.

Er zijn een aantal kwekers die een Middelbare Tuinbouwschool of een Lagere Tuinbouwschool hebben gevolgd en er zijn er ook, en wel de meeste

zoons, die dan toch nog wel een Tuinbouwcursus, maar dan niet voor de boomkwekerij, hebben bezocht.

In Zundert kan thans een speciale vakcursus voor de boomkwekerij worden gevolgd; het hele jaar doorlopend. Na 2 jaren is men dan aspirant boomkweker en na 4 jaren boomkweker met vakbekwaamheid. Een bezwaar is natuurlijk dat dit een avondstudie betreft, nadat men de hele dag op het veld heeft gewerkt.

Hoewel technische lectuur weinig aanwezig is, wordt voor oriëntering in die richting toch ook te weinig tijd genomen. Gelukkig is thans de tuinbouwvoorlichting meer gericht op de boomkweker in het algemeen en in de laatste tijd ook meer in het bijzonder op de bosplantsoenkweker. Dikwijls wordt daar echter nog te weinig gebruik van gemaakt.

De gevolgen van te geringe kennis op velerlei gebied bevorderde ook niet de juiste verzorging van het af te leveren produkt (op straat), de kwaliteit, de sortering. Het meeste materiaal werd dan ook doorgeleverd tegen zeer lage prijs aan de betere geoutilleerde en georiënteerde bedrijven of aan de handel. Het mankeerde ook geheel aan een vruchtbare samenwerking en aan een effectieve organisatie gebeurde niets; men was alleen maar concurrent van zijn gelijke. Weliswaar komt hier geleidelijk aan verbetering in, maar toch nog niet van harte.

BINNENLANDSE HANDEL

Wat de handel betreft werd aanvankelijk moeizaam de voorraad gesleten door afnemers op te sporen en te bezoeken. Daarnaast werd geadverteerd, gevolgd door uitgifte van eenvoudig gedrukte offertes, bij enkelen uitgegroeid tot soms uitgebreide catalogi. Voor de gewone bosplantsoenkweker is wel de *advertentie* gebleven, maar de catalogus wordt wegens voldoende bekendheid niet meer nodig geacht.

De kweker-handelaar kan lid worden van de plantenbeurzen te Utrecht en Boskoop en kennis nemen van het blad „De Plantenbeurs”, waarin hij zijn beschikbare partijen kan aanbieden. De bosplantsoenkweker adverteert hierin niet zoveel, maar toch is wel 80% van hen er op geabonneerd, meer om te weten wat te koop is.

Meer en meer verdwijnt de handel op monster, maar bijna altijd komt de koper de kweker bezoeken en men is dan in de gelegenheid de gewenste partij te zien. Men ontvangt zelfs veel kopers uit het buitenland, meest uit België, maar ook vaak uit Duitsland en soms uit Engeland. Door de betere vervoersmogelijkheden is men mobiel geworden. Helaas bestaat hier en daar nog het te verwerpen systeem van inschrijving, dat verwarrend op de markt werkt.

Als *kopers* treden op de bouseigenaren en de beheerders van bos en beplantingen buiten het bos. De grootste koper van bosplantsoen is de overheid. In de eerste plaats de Staat, die veel nodig heeft voor de staatsbossen, maar ook bemiddelt voor gemeenten, die met renteloos voorschot bebossen of die blijvend technische voorlichting ontvangen. Voorts wordt door de

Staat heel veel bemiddeld voor ruilverkavelingen en landschapsplannen. Een andere grote koper is de Koninklijke Nederlandsche Heidemaatschappij, die voor vele eigenaren bemiddelend optreedt en vele plannen voor derden uitvoert. Zo zijn er veel bemiddelaars, veelal beheerders en rentmeesters van grotere, soms gecombineerde, bezittingen, die voor hun werkgevers kopen.

Verder bestaat er een levendige *tussenhandel* via de kweker-handelaar, als de laatste niet uit eigen voorraad — die soms heel klein is — kan voldoen aan de hem gedane vraag. Er zijn kleinere kwekers, die alleen maar leveren aan deze kwekers-handelaren, doch meestal toch ook wel rechtstreeks aan de bemiddelaren. Tenslotte treft men een enkele commissionair aan, die koper en kweker tot elkander brengt.

De handel wordt voorts in meerdere of mindere mate beïnvloed door een contractueel bij de kweker, rechtstreeks voor de afnemer.

EXPORTHANDEL

Bij de cultuur van boomkwekerijproducten is de boomkweker wat de verhandeling betreft voor een belangrijk deel aangewezen op *export*. Hoewel de export van bosplantsoen slechts een klein onderdeel uitmaakt van het totaal aan geëxporteerde boomkwekerijproducten, is de export toch ook voor de bosplantsoenkweker van belang, zoals we zullen zien aan de hand van een schatting. Deze export geschiedt door enkele grotere kwekers-exporteurs en via de buiten de bosplantsoenkwekers staande handelaren-exporteurs.

Het Bedrijfschap voor de Export van Boomkwekerijproducten is sedert kort begonnen met een poging een enigermate betrouwbaar overzicht te verkrijgen door de export van verscheidene rubrieken afzonderlijk te nemen. De moeilijkheid zit echter, evenals bij de oppervlakte-gegevens, weer in het hoofd „bos- en haagplantsoen”, waarbij méér wordt meegerekend dan wat wij speciaal onder bosplantsoen plegen te verstaan.

De export van het *bos- en haagplantsoen* beliep in 1964/1965 in totaal rond 28 miljoen planten, waarvan er rond 6 miljoen naar België gingen, 8 miljoen naar Duitsland en bijna 13 miljoen naar Engeland; rest dus nog ruim 1 miljoen planten die naar een flink aantal landen worden geëxporteerd. Dit zijn getallen die op zichzelf weinig zeggen, daar hier geen bedragen bij zijn genoemd in geld. Wat de waarde betreft werd in 1964 aan siergewassen — waaronder ook het bosplantsoen wordt gerekend — voor 500 miljoen gulden geëxporteerd. Hiervan komt de helft op rekening van de bollenkwekers en van de andere helft komt 60 miljoen gulden op rekening van de boomkwekerijgewassen. Hoeveel hiervan voor rekening van het bosplantsoen komt is niet bekend. Voor 28 miljoen planten kan dit wel betrekking hebben op 8 miljoen gulden waarde, waarvan dan mogelijk de helft op rekening zou kunnen worden gesteld van het zuivere bosplantsoen. Een exportwaarde van 4 miljoen gulden op de eerder geschatte totale jaarlijkse omzet van 10 miljoen gulden, is voor de kleine groep kwekers van bosplantsoen (70 van de 3000) wel degelijk van belang. Zelfs als de cijfers op iets lager niveau zouden liggen.

Over de *internationale gevolgen* van het eventueel tot stand komen van

de Europese Economische Gemeenschap — *de E.E.G.* — ook op het gebied van de boomzaden en het bosplantsoen, is alreeds een en ander gezegd op de vorige Studiekringdag te Amersfoort op 13 april 1965, in een inleiding over de „Bedrijfstak Bosplantsoenkwekerij”. Daarin is o.a. gezegd, „dat we in Nederland een goede keuring hebben (de Nederlandse Algemene Keuringsdienst voor Boomkwekerijgewassen — de N.A.K.B.), een goede controle (de Algemene Inspectie Dienst — de A.I.D.), goede sanitaire regelingen en controle (de Plantenziektenkundige Dienst — de P.D.), goede onpersoonlijke reclame (Plant Propaganda Holland — de P.P.H.), terwijl voor oplossing van conflicten een scheidsgerecht klaar staat. Aan een en ander ontbreekt bij de marktpartners nog vrijwel alles.

De Nederlandse kweker is zeer beangst voor een eventuele binding aan voorschriften die zijn handel kunnen bemoeilijken. Men is in andere landen zo gauw geneigd voorschriften te maken die een verkapt protectionisme meebrengen.

Waar de Nederlandse kweker niet bang voor is, is het probleem van de vrije vestiging. Toch moet hij wel bedenken dat de buitenlandse concurrenten straks vrij op de Nederlandse markt kunnen doordringen. Feitelijk is dat inzake de bosplantsoenkwekerij al zo; men is er al lang aan gewend dat de buitenlander hier zelf koopt.

Wat er echter gebeurt, de bosplantsoenkweker zal in deze stroom mee dienen te gaan”.

AFLEVERING

Voor de aflevering van de produkten is het transport zeer vereenvoudigd. Er hoeft nu niet meer per kar, tram of trein te worden vervoerd, daar dit nu, althans in ons land, rechtstreeks per vrachtwagen snel kan gebeuren en ter plaatse kan worden gebracht. Soms met opleggers en aanhangwagens in grote hoeveelheden en in korte tijd; ook wel door de kweker zelf. Een en ander heeft een goede overkomst sterk bevorderd. De laatste tijd heeft het vervoer per container ingang gevonden. In deze containers blijft het plantsoen fris en bij export kan eventuele begassing plaats vinden zonder uit te pakken. Terugzending geschiedt in opgevouwen vorm. Dit neemt weinig plaats in en geschiedt zelfs wel gratis door de spoorwegen.

Inmiddels is de verzorging veel verbeterd door allerwege betere opslagruimten en laadmogelijkheden onder dak en uit de wind, dus ook met de gelegenheid het plantsoen fris te houden. Werkruimten met matige verwarming maken het mogelijk des winters in verscheidene bedrijven door te blijven werken, o.a. met de voorbereiding van speciale sortimenten en verpakking.

SOORTECHTHEID, HERKOMST, SELECTIE, SORTERING, KWALITEIT

Al in het begin van deze eeuw begon de bosbouwer in ons land in te zien, dat de herkomst van zaad en planten van grote invloed kan zijn op de ontwikkeling van het bos. Na lange voorbereiding, nog weer gestoord door de

eerste wereldoorlog, werd in de twintiger jaren een controle ingesteld op *soortechtheid* en de *herkomst* (Vereniging tot Waarborg van de Herkomst van zaad en planten van de Groveden — de W.H.G.). Eerst later is deze controle uitgebreid tot andere boomsoorten en andere herkomsten, ook buiten ons land. Dit werkte echter nog geenszins selectief. De kweker zelf sorteerde voor zijn eigen doorteelt tot ouder plantsoen uit zijn zaaisels en verspeenbedden, teneinde een aanvaardbaar produkt te kunnen leveren. De enige overige selectie die plaats vond om de afnemer te gerieven, was een desgewenst toepassen van een speciale sortering.

Een *selectie* op herkomst kwam feitelijk eerst na de tweede wereldoorlog tot zijn recht, toen in ons land een begin werd gemaakt met de inventarisatie en classificatie van de bossen. Dit werk wordt thans door het Bosbouwproefstation voortgezet.

De *sortering*, waaraan altijd al behoefte heeft bestaan, houdt sterk verband met de kwaliteitseisen door de afnemer gesteld. Bij koop en levering zijn altijd *kwaliteitseisen* in het geding geweest en daarop wordt de overeenkomst tussen koper en verkoper veelal gebaseerd. Toch is, vooral in tijden van gering aanbod, minder op kwaliteit gelet. Vele afnemers hadden ook geen kennis van de noodzakelijk te stellen eisen om een beplanting met de meeste kans van slagen en goede ontwikkeling tot stand te brengen. Daarvoor moest men dikwijls nog met schade en schande de wijsheid opdoen.

De aflevering geschiedde vaak, uit gemakzucht of om het werk te vereenvoudigen, wel wat nonchalant, maar bij de oude connecties was ook vaak een groot vertrouwen gegroeid en de bonafide leverancier was het veel waard dit vertrouwen niet te beschamen. De geregelde koper wist wel van ouds wie bijvoorbeeld de beste verspener van groveden was. Welke kweker daarbij de dennen nauwlettend en snel met de wortel goed rechtstandig in de plantgleuf „sloeg”. Een bindend monster als grondslag of een goede controle op het veld bij koop, verschafte de noodzakelijke zekerheid.

Er wordt nu sedert de laatste wereldoorlog echter ook doelbewust naar betere kwaliteit gestreefd. Dit gebeurt door het samengaan van onderzoek en keuring. Het gaat daarbij niet alleen om vorm en groei van het materiaal, maar ook om de resistentie tegen ziekten en ziektevrij zijn van de te leveren partij en daarmee van de opstand. Indien als gevolg van resultaten van nieuwe onderzoekingen in de toekomst andere wensen of eisen door de afnemers worden gesteld, dan is het wel gewenst dat deze tijdig en duidelijk aan de kwekers worden bekend gemaakt. Overleg en voorlichting zijn in dit verband voor beide partijen van veel belang.

KEURING

In het begin van de vijftiger jaren is de keuring van bosplantsoenen bij de N.A.K.B. ondergebracht. Deze keuring hield in de eerste plaats een controle in op soortechtheid en herkomst. Vóór die tijd keurde de N.A.K.B. bij de fruit- en laanbomen ook reeds op kwaliteit, waarbij inbegrepen de gezondheid van het materiaal. Deze *kwaliteitskeuring* is toen allengs ook voor het bosplantsoen ingevoerd.

Laatstgenoemde keuring van het bosplantsoen wordt in toenemende mate beïnvloed door de integratie binnen de E.E.G. Reeds toen de voorbereidingen hiervan begonnen, is men al gaan overleggen om tot een goede officiële overeenstemming te komen ten aanzien van de eenheid in wetgeving. In de eerste plaats ten aanzien van de bescherming van de kwaliteit van het toekomstige produktiebos. Daarnaast ten aanzien van de verschillende eisen, aan het bosplantsoen te stellen, zoals die voor bundeling en sortering, soortechtheid, herkomst en kwaliteit. Tenslotte ook phytosanitair. Bij deze samenwerking werd voor het eerst gesproken over de gewenste maten in lengte/dikte-verhouding, waarbij het wel bleek, dat er in de verschillende landen grote verscheidenheid in eisen is. Het is dan ook de vraag hoe tot elkander te komen.

In Nederland zijn wij vrijwel geheel op een en ander ingeschoten en wij hebben door onze uitstekende organisatie in dezen een goede naam in het buitenland verworven. Het is van belang te voorkomen dat de normen te hoog worden gesteld. In verband met de verschillende omstandigheden in de verschillende landen is het zaak te bereiken, dat de te maken voorschriften niet bindend zullen worden, maar als richtlijn zullen worden aangegeven. Bovendien moeten ze niet volstaan met vage begripsomschrijvingen, maar zo concreet mogelijk geformuleerd zijn.

KOSTEN EN OPBRENGSTEN

De *kosten* konden, zoals al wel is af te leiden uit het voorgaande, jaren lang laag worden gehouden. De eenvoudige teelt geschiedde door weinig eisende mensen, met medewerking in de kwekerij van soms vele gezins- en familieleden, terwijl extra arbeid voor weinig geld was te krijgen. Ook was de outillage zeer eenvoudig of nauwelijks aanwezig, de zaadprijzen waren laag, evenals de prijs van de benodigde materialen, terwijl ook de aflevering eenvoudig en weinig kostbaar was.

De *opbrengsten* waren navenant laag. De bosbouw had zich geheel op de lage prijzen ingesteld en de kopers keken op van elke langzamerhand nodige prijsverhoging. Zij dienen zich echter te realiseren dat gestegen kostprijzen en hogere eisen aan kwaliteit en sortering de prijs van het plantsoen verhogen. De prijzen worden anderzijds gedrukt door een onvoldoende samenwerking tussen de kwekers onderling, hetgeen zich uit in een scherpe concurrentie.

Voor vele kwekers is dan ook de opbrengst, juist van de eenvoudige teelten, moeilijk op een reële basis te krijgen. Kennis van *kostprijs* — te berekenen door het Landbouw Economisch Instituut — het L.E.I. — kan er toe meewerken hier verbetering in te brengen, maar als de concurrentie dodend blijft, dan loopt de teelt ongetwijfeld sterk achteruit. Minder rendabele teelt is vaak nog lang aangehouden uit een oogpunt van traditie en klantenbinding. Ook is vaak de redenering, dat andere teelten — soms weliswaar met groot risico (douglas) — het verlies wel weer goed zullen maken. Op den duur kan een en ander echter geen stand houden. Alleen door kostprijsverlaging, mede door rationeler werken, zal op grote en vooral lange percelen — bij zeer

grote lengte met onderbrekingen voor rationeler oogstwijze — door grote bedrijven de cultuur nog op een redelijke basis kunnen worden voortgezet.

Mechanisatie is, in verband met de nodige *investeringen*, niet overal mogelijk en door te kleine en verspreid liggende percelen niet of maar gedeeltelijk rationeel toe te passen. Ook de overige outillage dient te worden verbeterd vanwege de hogere eisen die aan kwaliteit en aflevering worden gesteld. Betere inrichting kost echter ook geld en hoewel dit met moeite wordt verdiend, is het noodzakelijk daar aandacht aan te besteden. De vraag is of er wel voldoende van crediet gebruik wordt gemaakt. Mogelijk dat enkele goed geleide middelgrote bedrijven subsidie-steun kunnen verkrijgen door van het Ontwikkelings- en Saneringsfonds gebruik te maken.

In zekere zin is in het voorafgaande al een en ander van de oorzaak van de problemen waarmede de kwekers te kampen hebben, aangegeven, maar daarbij komt ook het niet voldoende georiënteerd zijn op de markt, hetgeen weer zit in het gebrek aan een goede organisatie. De bestaande organisatie voor de boomkwekerij is verzuild en mede daardoor werd er tot voor kort te weinig voor de groep bosplantsoenkwekers gedaan. Bij een van deze organisaties werd over deze groep zelfs gesproken van een „vergeten groep”.

HUIDIGE ORGANISATIE

In 1962 werd besloten de Vereniging W.H.G., waarin de groep bosplantsoenkwekers als geheel bij elkaar was gebleven, om te zetten in een belangengroep, genaamd „*Vereniging van Boomzaadhandelaren-eesters en Bosplantsoenkwekers*”. Deze vereniging zag zich als eerste taak gesteld de kweker een beter bestaan te verschaffen door hem beter te informeren ten aanzien van de waarde van zijn produkten. Door samenwerking in één organisatie kan het mogelijk zijn het peil van het bosplantsoenkwekerijbedrijf omhoog te brengen en door onderling overleg tot een redelijke prijs te komen.

Er werden op ervaringsgrondslag *richtprijzen* vastgesteld, waardoor alle leden op de hoogte konden komen van de markt op een bepaald ogenblik. In het bijzonder kon daarmede informatie worden gegeven aan de exporteurs, waarvan er 165 werden bereikt via de Bond van Plantenhandelaren. Weliswaar zijn er onder de eigen leden ook wel een aantal exporteurs, maar het verder over de wereld uitdragen gaat beter via die veel grotere groep, verenigd in genoemde bond.

Reeds in de eerste jaren heeft het effect van dit exportbevorderende werk niet ontbroken. Tevens werd de kweker zelf georiënteerd ten aanzien van de prijs die aan anderen in rekening zou moeten worden gebracht. Een en ander heeft al een redelijke verbetering te zien gegeven.

Voort is vorig jaar voor het eerst een informatie gegeven over de bij de leden aanwezige voorraad *overschotten*, met het doel om de leden onderling tot elkander te brengen en om tevens weer de exporteurs te informeren en ook op die wijze exportbevorderend te werken. Deze opgaven geven ook een aanwijzing voor de handel, daar men dan weet voor welke sortimenten men

geen te hoge prijs kan vragen. Ook dragen naast vraag en aanbod, deze opgaven iets bij aan de te stellen basis voor de cultuur.

Als een andere informatie ten aanzien van het verloop van de cultuur, werd voor enkele naaldhoutsoorten, waarvan de markt behoorlijk was te overzien, een *teeltontwikkelings-overzicht* van de laatste vijf jaren opgemaakt. Hieruit kon enigermate worden afgeleid in hoeverre het zaaien van bepaalde soorten verantwoord kan worden geacht. Hoewel deze activiteit kan worden gezien als een poging tot prognose, is dit slechts als een eerste poging in die richting te beschouwen. Voor het loofhout ligt dit moeilijker dan voor het naaldhout, daar, behalve de onbekendheid van toekomstige zaadjaren, de loofhoutzaden ook moeilijker lange tijd kunnen worden bewaard, terwijl voorts van de handel lang niet alles zo goed bekend is als voor enkele naaldhoutsoorten.

Genoemde activiteiten worden voortgezet nu de eerste proefjaren goed zijn verlopen.

SLOTBESCHOUWING

Uit een en ander is wel gebleken, dat een van de belangrijkste peilers voor de ontwikkeling van het bosplantsoenkwekerijbedrijf, is gelegen in de noodzakelijke *samenwerking*. Onderling dient men organisatorisch de band hecht te helpen bewaren. Daarbij kan dan elke categorie van kwekers, groot en klein, zijn plaats vinden, want de kleine kweker kan met een eenvoudige opzet van zijn bedrijf, mits aangepast aan eventuele hulpverlening van de groten, wel een goed bestaan hebben.

Afgezien van de reeds genoemde mogelijke samenwerking bij de mechanisatie zijn er verder zeker mogelijkheden van samenwerking in het klein voor benodigde hulpmaterialen (gezamenlijke inkoop). Er is al wel eens bemiddeling in dezen welwillend door een kweker aangeboden en uitgevoerd en ook de lokale Zundertse Boomkwekers Vereniging heeft zich hier incidenteel wel moeite voor gegeven, maar zolang dit door een van de leden belangeloos wordt geregeld, zal dit toch geen grote vormen aan kunnen nemen.

Als men er bijvoorbeeld in zou slagen een „Centrum voor In- en Verkoop”, te vestigen voor het af te leveren produkt, dan zou die materialeninkoop daar bij ondergebracht kunnen worden. Voordat zoiets echter met aller medewerking zal kunnen tot stand komen, zal er nog wel veel water door de Aa of Weerijts moeten stromen.

De bosplantsoenkwekerijbedrijven zijn in bijna alle gevallen versnipperd over een aantal, soms een groot aantal, vaak sterk uiteenliggende percelen. Ofschoon de teelt, ook van bosplantsoen, onder omstandigheden dankbaar is voor de mogelijkheid om van verwisseling van percelen gebruik te kunnen maken of nieuwe percelen in te schakelen, is het toch wel zeer urgent iets te doen aan de bestaande hinderlijke verspreide ligging van de velden, hetgeen in hoge mate de rentabiliteit drukt. Het meest spreekt dit wel in het centrum Zundert.

Inzage van gegevens van het L.E.I. van een nog niet geheel afgesloten

structuuronderzoek aldaar, waarvoor hier gaarne dank, heeft te zien gegeven, dat in ronde getallen een 50-tal kwekers telen op ruim 250 percelen, die dan nog zeker voor een derde deel méér dan 2 km van het bedrijf zijn verwijderd. Weliswaar is maar een derde deel van het aantal percelen eigendom, toch zou een *herverkaveling* een goed gevolg voor de rentabiliteit van de bedrijven kunnen hebben.

Het hier genoemde onderzoek zal zeker nog verder kunnen worden voortgezet met andere onderzoekingen die kunnen leiden tot een hernieuwd kostprijs-onderzoek (het laatste is van 1949, en dat begrepen in dat van het hout is van 1952). Dit klemt des te meer, daar voor de toekomst ook veel afhangt van de verdere prijsvorming. Stelt de bosbouw hogere eisen om meer kans te hebben op snel slagen van de beplantingen, dan zal de prijs van het plantsoen naar rato moeten stijgen.

Men oppert van de zijde van de bosbouw de mogelijkheid zelf meer aan plantsoenkwekerij te gaan doen. De teelt in het bos heeft de voordelen van de nabijheid. Toch heeft deze teelt vrijwel altijd veel mislukkingen, vooral bij het zaaien, te zien gegeven, veel slechte kwaliteit opgeleverd en was meestal zeer oneconomisch als onderneming. Er zijn daar echter nooit cijfers over losgelaten. Alleen heel grote lichamen zouden mogelijk in staat zijn dit werk zelf te doen onder deskundige leiding en geschoold personeel. Of dit mogelijk is bij de huidige arbeidsmoeilijkheden is zeer de vraag.

Worden de eisen van de bosbouw door het onderzoek groter en de vraag steeds kleiner, dan bestaat het gevaar — waarop al werd gewezen — dat op een gegeven ogenblik de voorziening spaak kan lopen, daar de kweker dan te weinig materiaal heeft en meent niet aan de hoog gestelde eisen te kunnen voldoen.

CONCLUSIES EN SAMENVATTING

1. Grotere samenwerking van de kwekers is noodzakelijk, niet alleen in verband met de mechanisatie, maar ook ten aanzien van gezamenlijke inkoop van materialen. Een en ander kan de rentabiliteit ten goede komen en dient ernstig te worden overwogen.
2. De kleine bedrijven zullen zich in de meeste gevallen moeten instellen op dienstverlening aan de grotere in de vorm van levering van plantsoen.
3. Herverkaveling van de percelen is in vele gevallen urgent teneinde een grotere rentabiliteit van de bedrijven te verkrijgen.
4. De eisen die de bosbouw aan het plantsoen stelt dienen tijdig en duidelijk te worden bekend gemaakt.
5. Aan de hogere eisen die de bosbouw zal gaan stellen kan alleen worden voldaan indien een hogere prijs voor het plantsoen wordt betaald. Basis voor deze prijs dient een objectief berekende kostprijs te zijn.
6. Voor een regelmatige voorziening van de bosbouw met plantsoen is een of andere vorm van prognose van de toekomstige vraag noodzakelijk.
7. In verband met de conclusies 5 en 6 is nauw overleg tussen de bosbouw — onderzoek zowel als praktijk — en de kwekers noodzakelijk.

8. Aan de vakopleiding van de kwekers dient meer aandacht te worden besteed dan tot nog toe het geval is geweest.
9. Overleg tussen de kwekers betreffende de aflevering van het produkt, bijvoorbeeld in de vorm van een verkoopkantoor, verdient aanbeveling. Dit dringt des te meer naarmate het handelsverkeer tussen de E.E.G.-landen vrijer wordt.

K.N.B.V.

Bekendmaking

De *Studiekringbijeenkomst* 1966, die zoals al werd aangekondigd, plaats vindt op vrijdag 25 februari, is *toegankelijk* voor de leden van de Studiekring van de Kon. Ned. Bosbouw Vereniging en *genodigden*. Zie tijd en plaats, alsmede het programma, op de bladzijden 1 en 2.

De *Voorjaarsbijeenkomst* van de Bosbouw Vereniging zal worden gehouden op donderdag en vrijdag, 12 en 13 mei 1966. Noteert u deze data even.

De *Inhoudsopgave 1965* zal in het aanstaande maart-nummer worden ingelegd; dit nummer wordt ook aan de leden van de Ned. Ver. van Bos-eigenaren toegezonden.

De leden en abonné's worden verzocht hun *lidmaatschaps- en abonnements-*gelden over 1966 te voldoen. De verschuldigde bedragen vindt u op de 2e bladzijde van de omslag.
