

BOSKOOP HEEFT MEERWAARDE VOOR SIERTEELT

Erick Westerman en Johan Bremmer

De regio Boskoop is een (inter)nationaal centrum voor de boomteelt. Voor de streekplanherziening Zuid-Holland Oost is in opdracht van de provincie Zuid-Holland studie gedaan naar de autonome ontwikkeling van het boomteeltcomplex Boskoop en de interacties met het bloembollencomplex 'De Bollenstreek'. Om het belang van het boomteeltcomplex binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland aan te duiden zijn ook de interacties met de bloemisterij in kaart gebracht. Ook wordt een beeld geschetst van de randvoorwaarden, die een gezonde toekomst van het boomteeltcomplex Boskoop waarborgen.

Regio Boskoop in cijfers

Het boomteeltcomplex Boskoop is ontstaan op basis van bodem en klimatologische eigenschappen en de geografische ligging. Door een gunstige ontwikkeling van de afzet is het momenteel een sterk conglomeraat van productie, handel, diensten en toeleverende bedrijven. De toegevoegde waarde van de primaire productie in de regio Boskoop bedroeg in 1998 ongeveer 100 miljoen Euro; ongeveer 22% van de toegevoegde waarde van de boomteelt in Nederland. Het aandeel van de regio Boskoop in de Nederlandse export van boomteeltproducten is de laatste jaren gestabiliseerd op ongeveer 35%. Dit duidt op een concentratie van handel. De Boskoopse regio heeft zich gespecialiseerd in heesters en klimplanten. Het areaal boomteelt is in de periode 1985-2001 met 16% gestegen tot 1.100 ha, terwijl het aantal bedrijven daalde met 18% tot 774. De teeltintensiteit per hectare is bijna verdubbeld, mede door de introductie van pot- en containerteelt. Deze en teelt onder glas hebben de afhankelijkheid van bodemeigenschappen doen afnemen en hebben geleid tot een nagenoeg jaarrond handelsseizoen.

Ontwikkelingen ten aanzien van boomteeltcomplex Boskoop

Gebaseerd op productkennis en korte lijnen tussen handel en teelt, verzorgde 'Boskoop' traditioneel een belangrijk deel van de handel. Mede door de intrede van ICT, de ontwikkeling van nieuwe afzetmarkten en de pot- en containerteelt komt dit handelskanaal steeds meer onder druk te staan. De markt wordt steeds meer vraaggericht in plaats van aanbodgericht. Er is een groeiende markt ontstaan voor visueel aantrekkelijke planten in pot. Afzetconcepten als bloemenveilingen en verticale samenwerkingsverbanden in de keten, spelen daar beter en sneller op in dan het traditionele Boskoops handelskanaal.

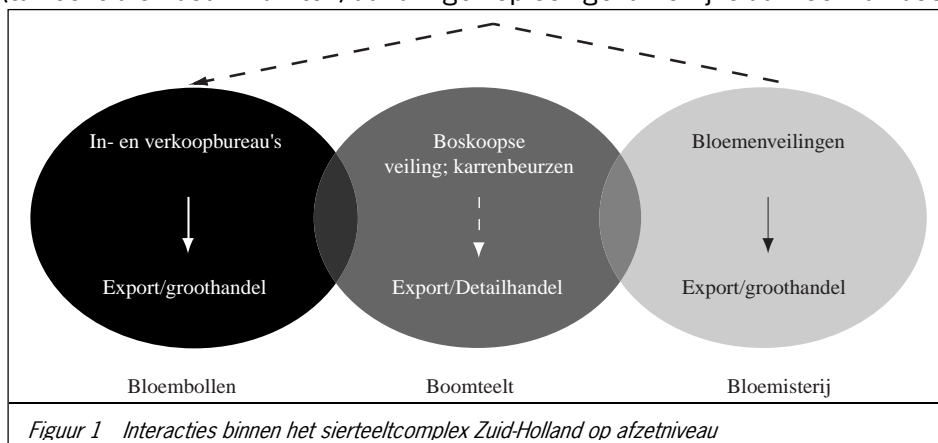
Nu bodem en klimatologische eigenschappen aan belang inboeten, biedt de sterk ontwikkelde centrumfunctie bestaansrecht aan het boomteeltcomplex. Bovendien blijft er vanuit de hoveniers- en exportmarkten vraag bestaan naar een grote diversiteit aan producten en wordt snelheid van levering nog belangrijker. Boskoop als kenniscentrum bepaalt in grote mate het aanbod van voldoende gekwalificeerd personeel. Boskoop heeft zich ontwikkeld tot een wereldwijd beeldmerk, waarop de gehele Nederlandse boomteelt meelift. Bovendien ligt Boskoop gunstig ten opzichte van de bloemenveilingen.

Interactie met Bollenstreek en bloemisterij

Op productieniveau vormt de gewasgroep 'vaste planten' een verbindende gewasgroep tussen beide complexen. Van interactie is echter nauwelijks sprake, omdat de afzet via van elkaar onafhankelijke kanalen verloopt. Op afzetriveau is er meer (eenzijdige) interactie. In- en verkoopbureaus en de groothandel van bloembollen breiden hun activiteiten uit naar een beperkt aantal boomteeltproducten, met name vaste planten. Op het gebied van belangenbehartiging en onderzoek vindt meer integratie plaats.

De interactie tussen het boomteelt- en het bloemisterijcomplex is duidelijker aanwezig (zie figuur 1). De bloemenveilingen spelen hierbij een belangrijke rol. Het onderscheid tussen boomteelt- en bloemisterijproducten vervaagt steeds meer. Voorbeelden hiervan zijn het onderscheid tussen visueel aantrekkelijke

planten, snijheesters en snijbloemen én vaste planten en perkgoed. Het is te verwachten dat de interactie tussen de boom- en bloemisterijsector in de toekomst sterker wordt, gezien de groei van de markt voor visueel aantrekkelijke producten. De interactie zal verder gestimuleerd worden doordat bepaalde afnemers (tuincentra en bouwmarkten) aandringen op een gezamenlijke aanvoer van boom- en bloemisterijproducten.



Kansen

Door een groot assortiment aan boomteeltproducten, de beschikbaarheid van veel kennis en vakmanschap, korte transportlijnen naar de veilingen en een centrale ligging heeft Boskoop een belangrijke meerwaarde binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland. De belangrijkste voorwaarden om deze meerwaarde in de toekomst te behouden zijn: goede bedrijfsstructuur en infrastructuur, planologische zekerheid, ruimte voor ondersteunend glas, kwalitatief goed opgeleid personeel (zowel laaggeschoold personeel als middenkader), professioneel ondernemersschap en aansluiting van kennisontwikkeling op behoefte uit de praktijk.

Meer informatie:

Rapport 4.02.06 *Boskoop en Bollenstreek. Hoe innig is de samenwerking?*