

LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT

Interne Nota 327

Ir. J.A. van Driel

D.B. Baris

**De structuur van de
groothandel in
boomkwekerijprodukten
en vaste planten
Documentatie bij
Publikatie 2.178**

September 1986

NIET VOOR PUBLIKATIE – NADruk VERBODEN

INHOUD

blz.

SAMENVATTING	5
1. INLEIDING	7
1.1 Doel en opzet	7
1.2 Uitvoering	7
1.3 Inhoud en opbouw van deze nota	8
2. DE HANDELSBEDRIJVEN	9
2.1 Rechtsvorm, vestigingsplaats en activiteiten	9
2.2 Combinatie van teelt en handel	10
2.3 Omzet	11
3. STRUCTUUR VAN DE AANKOPEN	13
3.1 Aankopen naar groepen leveranciers	13
3.2 Aankopen naar vestigingsplaats leveranciers	13
3.3 Aankopen van pot- en containerplanten	13
4. STRUCTUUR VAN DE AFZET	17
4.1 Afzet per gewasgroep naar land van bestemming	17
4.2 Afzet per land naar afnemersgroep	17
4.3 Afzet per gewasgroep naar afnemersgroep	18
4.4 Afzet naar omzet, hoofdactiviteit en gebied	22
4.5 Afzet van pot- en containerplanten	22
5. ASPECTEN VAN HET MARKTBELEID	24
5.1 Marktinformatie	24
5.2 Produktbeleid: assortiment en kwaliteit	24
5.3 Prijsbeleid	27
5.4 Verkoopbevorderingsbeleid	29
5.5 Inkoopbeleid en relatie met leveranciers	30
5.6 Distributiebeleid en relatie met afnemers	32

SAMENVATTING

De nota bevat in beknopte vorm de resultaten van een onderzoek naar de structuur van de groothandel in boomkwekerijprodukten en vaste planten. Een soortgelijke nota is verschenen over de afzet door kwekers. Het onderzoek naar de afzetstructuur is onderdeel van een meeromvattend onderzoek van het LEI in deze sector. De resultaten zijn gebaseerd op een enquête bij circa 150 bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten en zijn representatief voor de afzet in het seizoen 1982/83 door 750 handelsbedrijven.

Er is sprake van een sterke integratie van de teelt van boomkwekerijprodukten en vaste planten met de handel ervan. Bijna 2/3 van de handelsbedrijven teelt tevens boomkwekerijgewassen en/of vaste planten. De oppervlakte boomkwekerij en vaste planten is op de bedrijven die tevens handel hebben gemiddeld groter dan op alle bedrijven met boomkwekerij en vaste planten. De kwekersbedrijven met handel vormen 14% van alle bedrijven met boomkwekerij en vaste planten en nemen circa 1/3 van het areaal boomkwekerij en vaste planten voor hun rekening.

Slechts 27% van de circa 750 handelsbedrijven heeft de handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten als hoofdactiviteit. Een ongeveer even groot aantal (28%) heeft boomkwekerij of teelt van vaste planten als hoofdsactiviteit. Voor de overige bedrijven is handel in bloemen, potplanten of bloembollen in de meeste gevallen de hoofdactiviteit. De bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten als hoofdactiviteit nemen 81% van de handelssomzet voor hun rekening. Ook is de handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten sterk geconcentreerd bij grote bedrijven. Maar 3% van de bedrijven zet meer dan 5 mln bomen, planten, onderstammen van rozen of vruchtbomen af. Hun aandeel in de totale omzet bedraagt ruim 50%.

De integratie van teelt en handel heeft tot gevolg dat 28% van de omzet van de handelsbedrijven afkomstig is uit de eigen kwekerij. Verder wordt 60% van andere boomkwekers aangekocht. Onderlinge handel is van beperkte omvang. Bij vruchtbomen en sierconiferen is een zeer groot deel van de omzet afkomstig uit eigen kwekerijen; bij bos- en haagplantsoen, rozen en vaste planten daarentegen een geringer deel.

Circa 70% van de aankopen (incl. de toelevering uit eigen kwekerij) is afkomstig uit de eigen regio. Aankopen van planten in pot- en container vormen de helft van de totale aankopen van sierconiferen, 30% van de aankopen van sierheesters en vaste planten en vrijwel alle aankopen van klimplanten. Bij de andere gewasgroepen komt het nauwelijks voor. 62% van de bedrijven verhandelt planten in pot- en container.

Gerekend in aantallen verkopen handelaren circa 50% van de bomen, struiken en vaste planten naar het buitenland, voornamelijk West-Duitsland en Engeland. Verhoudingsgewijs gaan onderstammen van fruitbomen, klimplanten en vaste planten meer naar het buitenland; rozen en fruitbomen juist minder. De belangrijkste afnemers zowel in binnen- en buitenland zijn andere handelaren/importeurs (37%) en boomkwekers (22%). Als afnemers zijn tevens van belang verzendhuizen, hoveniers/groenvoorzieners, tuincentra en grootwinkelbedrijven/supermarkten. Per land en per gewasgroep bestaan typische verschillen. Het afzetpatroon van pot- en containerplanten wijkt af van dat van de niet in pot- en container afgezette planten.

Bij de bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten of kwekerij als hoofdactiviteit wordt regelmatig kennis genomen van markt-informatie. Er bestaat behoefte aan meer informatie over het aanbod.

Tussen 1977/78 en 1982/83 heeft 42% van de bedrijven nieuwe produk-

ten in het assortiment opgenomen. Het gaat voornamelijk om nieuwe soorten of variëteiten en planten in pot of container.

Richtprijzen spelen een belangrijke rol bij de prijsbepaling en worden ook nuttig geacht. Dit is met name het geval bij de bedrijven met teelt of handel van boomkwekerijprodukten als hoofdactiviteit. "Koppelaankopen" spelen een ondergeschikte rol. De marge komt op circa de helft van de bedrijven tot stand als een percentage van de inkooppijs: bij circa 40% is de marktsituatie hierop van meer of minder invloed. Men acht in het algemeen een marge tussen 25 en 50% noodzakelijk.

De meeste bedrijven passen individuele verkoopbevordering toe, zoals bezoeken van afnemers, aanbiedingslijsten of een gedrukte catalogus.

Ruim de helft van de bedrijven koopt op voorraad in. Ongeveer een zesde van de aankopen vindt plaats in het kader van contractuele overeenkomsten, meest met kwekers. Hierbij is ongeveer een kwart van de handelsbedrijven betrokken. Afzet in het kader van contractuele overeenkomsten is minder belangrijk, en bedraagt 7% van de afzet. 14% van de bedrijven zet contractueel af. Deze wijze van afzet richt zich relatief sterk op verzendhuizen, grootwinkelbedrijven/supermarkten en ook wel kwekers (fruitbomen).

Ruim 40% van de bedrijven ziet mogelijkheden voor afzetvergroting, juist op de West-Europese markt. Hiervoor komen vooral in aanmerking de fijnere siergewassen en vaste planten.

1. INLEIDING

1.1 Doel en opzet

Op verzoek van het Ministerie van Landbouw en Visserij (Directie Verwerking en Afzet van Agrarische Produkten) heeft het LEI een analyse uitgevoerd van de afzetstructuur van boomkwekerijprodukten en vaste planten. Dit had ten doel een kwantitatief beeld op te bouwen van de handelsstructuur en inzicht te verkrijgen in de mate, waarin is voldaan aan de te stellen voorwaarden voor een doelmatige prijsvorming. Het onderzoek vormt een onderdeel van een meer omvattend onderzoek in de boomkwekerij dat ook een analyse van het koopgedrag van consumenten inhoudt.

De boomkwekerijsector (incl. vaste planten) heeft als conjunctuurgevoelige bedrijfstak aan het einde van de zeventiger en het begin van de tachtiger jaren te maken gekregen met een teruglopende rentabiliteit. Een antwoord daarop zou kunnen liggen in een effectievere marketing om beter in te spelen op de vraag in binnen- en buitenland. Hiervoor wordt vergroting van het inzicht in de bestaande handelsstructuur wenselijk geacht. In onder meer de Nota Boomteelt (1981) is in dit verband gesproken over versnippering en ondoorzichtigheid en mede daardoor onduidelijke prijsvorming.

Het onderzoek naar de handelsstructuur bestaat uit twee delen, te weten een analyse van de afzet op producentenniveau en op het niveau van handelaren/exporteurs. Bij dit tweede deel, dat betrekking heeft op de functie van handelaren/exporteurs, wordt aan de volgende aspecten aandacht besteed:

- aan- en verkoopkanalen;
- vestigingsplaatsen van leveranciers en afnemers;
- relaties met leveranciers en afnemers en contractuele aan- en verkopen;
- toegang tot marktinformatie;
- produktiebeleid: assortiment en kwaliteit;
- prijsbeleid en kortingen;
- reclame en verkoopbevordering;
- inkoopbeleid;
- distributiebeleid.

1.2 Uitvoering

De opzet van het onderzoek is uitgewerkt, in overleg met organisaties uit de boomkwekerijwereld (Marketing team: Produktschap voor Siergewassen, Bond van Plantenhandelaren, Nederlandse Bond van Boomkwekers en enkele Consulentschappen voor de Boomkwekerij en de Tuinbouw).

Tabel 1.1 Aantal handelaren/exporteurs in boomkwekerijgewassen in de steekproef. Tussen haakjes het corresponderende aantal bedrijven in de populatie volgens de registratie van het Produktschap voor Siergewassen in 1983.

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

In het voorjaar van 1984 is cijfermateriaal verzameld met een enquête bij handelaren en exporteurs. Hiertoe is een aselechte steekproef getrokken uit de bij het Produktschap voor Siergewassen geregistreeerde handelaren en exporteurs (tabel 1.1). De gegevens hebben betrekking op het afzetseizoen 1982/83.

De steekproef omvatte 280 handelaren/exporteurs uit 1045 als zodanig geregistreeerden. 49 vielen af: door weigering, omdat enquêteren niet mogelijk bleek of omdat de enquête niet verwerkbaar was. Van de steekproef bleken 80 handelaren/exporteurs in 1982/83 geen handel te hebben gehad (29%). De 151 verwerkte enquêtes zijn dus representatief voor 747 handelaren/exporteurs.

1.3 Inhoud en opbouw van deze nota

Deze nota bevat in beknopte vorm de resultaten van het onderzoek op het niveau van handelaren/exporteurs. In een soortgelijke nota zijn de resultaten van het onderzoek op producentenniveau weergegeven. De nota's fungeren als documentatie bij publikatie 2.178, "De marktstructuur in de boomkwekerij". In deze publikatie zijn de resultaten uit de enquêtes bij handelaren en boomkwekers met elkaar in verband gebracht.

In deze nota wordt eerst een korte beschrijving gegeven van de handelsbedrijven. In de twee daarop volgende hoofdstukken komen de structuur van de aankopen en van de afzet aan de orde. Daarna wordt ingegaan op enkele aspecten van het marktbeleid van de handel: marktinformatie, produkt, prijs, verkoopbevordering, distributie en inkoop.

2. DE HANDELSBEDRIJVEN

2.1 Rechtsvorm, vestigingsplaats en activiteiten

Van de 747 handelsbedrijven wordt 53% als persoonlijke onderneming uitgeoefend. De overige 47% is verzelfstandigd in een rechtspersoon: BV of NV en enkele coöperatieve verenigingen. In de centra Boskoop en omgeving, Zundert en omgeving, en noordoostelijk Noord-Brabant en Limburg is een kleiner deel, namelijk circa 1/3 verzelfstandigd in een rechtspersoon. In "overig Nederland" wordt 2/3 gevormd door rechtspersoon. Het percentage BV's/NV's is hoger, naarmate de omzet van de bedrijven groter is.

De handelsbedrijven zijn voor een belangrijk deel gevestigd in de produktiecentra. De verdeling naar gebieden is als volgt 1):

Tabel 2.1 Handelsbedrijven en handelssomzet naar gebied

Gebied	Bedrijven		Aandeel in de handelssomzet (%)	
	aantal	%	aantal bomen en planten	omzet in gulden
Boskoop e.o.	150	20	20	36
Zundert e.o.	70	9	30	12
Oostelijk N.-Brabant + Limburg	96	13	12	19
Overig Noord-Brabant	40	5		
Gelderland	35	5	38	33
Oost-Groningen	21	3		
Overig-Nederland	335	45		
Totaal	747	100	100	100

De bedrijven in "overig Nederland" zijn gedeeltelijk gevestigd in de Bollenstreek (vaste planten) en gedeeltelijk verspreid over de rest van het land.

Slechts 3% van de bedrijven heeft een tweede vestiging in het binnenland en 5% heeft een of meer vestigingen in het buitenland. De bedrijven met een tweede binnenlandse vestiging zijn in het algemeen andere dan de bedrijven met buitenlandse vestigingen.

Er is sprake van een sterke integratie van de teelt van boomkwekerijprodukten en vaste planten met de handel erin. Bijna 2/3 van de handelsbedrijven teelt tevens boomkwekerijgewassen en/of vaste planten (tabel 2.2). In de produktiegebieden als Boskoop e.o., Zundert e.o., "ov. Noord-Brabant", Gelderland en Oost-Groningen heeft 90 tot 100% van de handelsbedrijven tevens teelt van boomkwekerijgewassen en/of vaste planten.

In tabel 2.2 zijn de bedrijven tevens ingedeeld naar de hoofdactiviteit. Dit is gebaseerd op de opgave van de respondenten van de belangrijkste activiteit op hun bedrijf. Handel en export van boomkwekerijprodukten en/of vaste planten is voor 27% van de handelsbedrijven de hoofdactiviteit. Op 28% van de bedrijven is kwekerij de hoofdactiviteit. Een beperkt aantal bedrijven heeft handel, terwijl de exploitatie van een tuincentrum of hovenierswerk de hoofdactiviteit van het bedrijf vormen.

Nogal wat handelsbedrijven in bloemen en potplanten en bloembollen

1) De gehanteerde gebiedsindeling is dezelfde als in de kwekersenquête.

Tabel 2.2 Aantal en percentage bedrijven met verschillende activiteiten en indeling naar hoofdactiviteit

Activiteit	Bedrijven met ... Indeling naar hoofdactiviteit					
	aantal	%	aantal	%	% in omzet	
			bedr.	bedr.	stuks	in gld.
Handel/export van boomkw. produkten en/of vaste pl.			202	27	76	56
Teelt van boomkw.gewassen en/of vaste planten	480	64	210	28	16	28
Hovenier/groenvoorziener	90	12	50	7	} 8	} 16
Tuincentrum	100	13	25	3		
Handel in bloemen en/of potplanten	120	16	90	12		
Handel in bloembollen	160	21	140	19		
Overige	115	15	30	4		
Totaal	747	100	747	100	100	100

hebben boomkwekerijprodukten en vaste planten als aanvulling op hun handelspakket. Uitbreiding van het handelspakket met verwante produkten uit de boomkwekerij- en vaste plantensector is hiervoor de belangrijkste reden. Overwegingen van betere benutting van hun handelsapparaat (transport, arbeid) spelen hierbij ook een rol.

In Boskoop e.o. is de handel in boomkwekerijprodukten en/of vaste planten op driekwart van de handelsbedrijven de hoofdactiviteit, in Zundert e.o. op ongeveer 1/3 van de bedrijven en in de andere gebieden (uitgezonderd Oost-Groningen) op 10 à 15% van de bedrijven.

Van de bedrijven in overig Nederland (335) heeft bijna 2/3 derde handel in bloemen, potplanten of bloembollen als hoofdactiviteit.

2.2 Combinatie van teelt en handel

Op 480 bedrijven komt de combinatie van kwekerij en handel voor. Redenen om deze te combineren zijn in afnemende betekenis: verbreding van het assortiment, benutten van vaste arbeid en uitrusting, handel als middel om tevens de eigen produktie beter te kunnen afzetten en voor een bedrijf met als hoofdactiviteit handel de eigen kwekerij als visitekaartje, kweken van bijzondere soorten of variëteiten of interesse in de kwekerij. Voor bedrijven met kwekerij als hoofdactiviteit zijn assortimentsverbreding en betere afzet van de eigen produktie de meest voorkomende overwegingen om handelsactiviteiten te ontplooiën. Op bedrijven met als hoofdactiviteit handel vormen benutten van de arbeid en de kwekerij als visitekaartje de meest voorkomende redenen om de teelt erbij te hebben.

Van de bedrijven met teelt heeft ruim de helft (53%) één of twee gewasgroepen in het teeltplan, 19% heeft drie verschillende gewasgroepen, 20% vier en 8% vijf tot zeven gewasgroepen. Deze bedrijven vormen met 480 14% van de 3500 1) bedrijven met boomkwekerij of teelt van vaste planten. Deze 14% heeft evenwel circa 1/3 van het Nederlandse areaal. Per gewasgroep loopt dit uiteen van 15-75%. De oppervlakte boomkwekerij en vaste planten is op deze bedrijven gemiddeld circa 5 ha tegenover minder dan 2 ha gemiddeld op alle bedrijven met boomkwekerij en vaste planten.

1) Gegeven uit de enquête bij kwekers.

2.3 Omzet

In het seizoen 1982/83 hadden de handelsbedrijven een gezamenlijke omzet van 604 miljoen leverbare bomen en planten, waarvan ca. 10% pot- en containerplanten. Daarnaast werden nog eens 186 miljoen onderstammen van rozen en vruchtbomen verhandeld. In deze aantallen is ook onderlinge handel tussen handelaren begrepen (12% van de omzet), zodat deze cijfers niet de netto doorstroming naar de uiteindelijke gebruiker aangeven.

De bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten als hoofdactiviteit namen van de totale omzet van leverbare bomen en planten en onderstammen van vruchtbomen en rozen 76% voor hun rekening. De omzet is op deze bedrijven belangrijk hoger dan op de bedrijven met een andere hoofdactiviteit, zoals blijkt uit de verdeling van de bedrijven naar omzetklasse (tabel 2.3).

Tabel 2.3 Procentuele verdeling van de handelsbedrijven en de totale omzet naar omzetklasse in het afzetseizoen 1982/83

Omzet (in stuks)		Bedr. met hoofdac- tiviteit handel in boomkw. produkten		Overige bedrijven		Alle bedrijven	
		bedrijven	omzet	bedrijven	omzet	bedrijven	omzet
tot	10000	6	0	19	0	14	0
10000 -	50000	5	0	20	2	16	1
50000 -	100000	10	0	13	3	12	1
100000 -	500000	27	2	34	27	32	7
500000 -	1000000	12	4	7	17	9	6
1000000 -	5000000	30	31	7	51	14	34
5000000 en meer		10	63	-	-	3	51
Totaal		100	100	100	100	100	100
(Aantal bedrijven/ stuks)		(202)	(640 mln)	(545)	(150 mln)	(747)	(790 mln)

De bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten als hoofdactiviteit met een omzet van minstens 1 miljoen stuks (circa 80 bedrijven) nemen driekwart van de omzet voor hun rekening. Daarnaast is er een groot aantal bedrijven met een kleine omzet: de 74% kleinste bedrijven verzorgen 9% van de omzet.

Op 30% van de bedrijven met handel in 1982/83 en in 1977/78 bleef de omzet ongeveer gelijk (minder dan 10% uitgebreid of ingekrompen). Op 14% was de omzet naar aantal verhandelde bomen en planten in 1982/83 minstens 10% kleiner dan in 1977/78. Op 30% van de bedrijven werd de omzet in deze periode vergroot met 10 tot 100%. Op 26% van de bedrijven werd de omzet zelfs nog meer uitgebreid. Dit trof bedrijven met in 1977/78 een omzet beneden 1 mln bomen en planten.

Op basis van de verdeling van de handelsbedrijven naar fysieke omzet meent 17% van de grootste bedrijven 85% van omzet voor zijn rekening (tabel 2.4). Dit zijn circa 130 bedrijven. Op basis van de omzet in gulden nemen 170 bedrijven 76% van de omzet voor hun rekening. De fysieke verdeling van de omzet vertoont een significante samenhang wat die van de geldomzet, ondanks de verschillen van de prijs per stuk tussen de gewasgroepen en binnen de gewasgroepen.

Tabel 2.4 Verdeling van de handelsbedrijven en hun omzet naar omzet per bedrijf in stuks en in guldens in 1982/83. (Totaal 747 bedrijven)

Omzet per bedrijf (in stuks)	Verdeling naar aantallen bomen en planten		Omzet per bedrijf (in gld.)	Verdeling naar omzet in guldens	
	% bedr.	% omzet		% bedr.	% omzet
tot 0,5 mln	74	9	tot 0,5 mln	59	10
0,5 tot 1 mln	9	6	0,5 tot 1 mln	15	14
1 tot 5 mln	14	34	1 tot 5 mln	23	58
5 mln en meer	3	51	5 mln en meer	2	18
Totaal	100	100	Totaal	100	100

3. STRUCTUUR VAN DE AANKOPEN

3.1 Aankopen naar groepen leveranciers

Van de verhandelde bomen en planten en onderstammen van vruchtbomen en rozen komt 28% uit de eigen kwekerij van de handelaar. De aankoop van derden is dus 72% van de aankopen. Deze en andere cijfers staan in tabel 3.1. Er wordt 60% direct bij boomkwekers aangekocht. Dit betekent dat bijna 90% direct van de producent komt. Van afzetgroeperingen, veilingen en bemiddelingsbureaus wordt ca. 5% aangekocht, zowel door de gespecialiseerde handel, met name in Boskoop, als door handelaren die hun pakket met boomkwekerijprodukten aanvullen (tabel 3.2). De onderlinge handel is van beperkte omvang.

Per gewasgroep zijn er aanmerkelijke verschillen in het aankooppatroon te constateren. Deze verschillen zijn evenwel voornamelijk terug te brengen tot de rol die de eigen kwekerij in de voorziening van het handelsprodukt speelt. In de sector vruchtbomen en bij de sierconiferen komt ongeveer de helft van de eigen kwekerij; bij onderstammen van vruchtbomen meer dan 90%. De handel in dit laatste produkt is dus vrijwel geheel geïntegreerd met de teelt daarvan. Bij bos- en haagplantsoen, rozen en vaste planten komt nog geen 20% van eigen kwekerij, terwijl onderstammen van rozen praktisch altijd worden aangekocht. De betekenis van de coöperatieve organisatievorm bij de handel in bomen en planten is zeer beperkt behalve bij de afzet van onderstammen van rozen.

Het blijkt dat in de boomkwekerij de aankoop in commissie zeer weinig voorkomt (3% van de totale omzet). Deze handel beperkt zich vrijwel tot aankoop bij veilingen en bemiddelingsbureaus en wel voor rozen, sierprodukten en vaste planten. Van de bedrijven is 5% in het afzetseizoen 1982/1983 minstens 1 maal bij aankoop als tussenpersoon opgetreden.

3.2 Aankopen naar vestigingsplaats leveranciers

Het gaat bij de vraag naar de vestigingsplaats van de leverancier om de vaststelling van de actieradius van de handel.

Gebleken is dat ruim 70% van het aangekochte produkt uit de eigen regio komt, waaronder 28% uit eigen kwekerij. Er zijn per gewasgroep wel verschillen. Bij laan-, park- en bosbomen en rozenonderstammen is er een sterke interregionale handel, die niet alleen te verklaren is uit de betekenis van de eigen produktie. Rozen werden in het seizoen 1982/83 zelfs voor 11% in het buitenland gekocht. Bos- en haagplantsoen, onderstammen van rozen en vaste planten worden daarentegen in sterke mate van derden uit de eigen regio betrokken (tabel 3.3).

De allergrootste bedrijven betrekken het meest van kwekers en vrijwel niet van bemiddelingsbureaus (tabel 3.2).

3.3 Aankopen van pot- en containerplanten

De pot- en containerteelt is typisch het domein van sierprodukten en vaste planten. Sierconiferen worden voor de helft in pot- en container aangekocht; sierheesters en vaste planten voor ruim 30%. Klimplanten worden vrijwel uitsluitend als zodanig aangekocht.

In tabel 3.4 staat het aankooppatroon van pot- en containerplanten voor het totaal en de vier genoemde gewasgroepen en de vergelijkbare aankoop van de overige leverbare produkten.

Over het geheel genomen komen relatief meer pot- en containerplanten dan overige leverbare planten van eigen kwekerij en minder van andere kwe-

Tabel 3.1 Procentuele verdeling van het aangekochte aantal bomen en planten naar type leverancier per gewasgroep

Type leverancier	Gewasgroep										
	Bos- en haagplant-soen	Laan-park- en bosbomen	Onder- en stammen vruchtb.	Vrucht- bomen	Onder- stammen rozen	Rozen	Sier- con- feren	Sier- hees- ters	Klim- plan- ten	Vaste plan- ten	To- taal
Boomkwekers	71	54	7	40	69	75	37	59	57	57	60
Afzetgroeperingen, veilingen, bemid.bur.	-	2	-	-	29	-	4	1	1	13	5
Handelaren en com-missionairs	10	16	-	8	1	6	8	5	12	11	7
Eigen kwekerij	19	28	93	52	1	19	51	35	30	19	28
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aantal stuks(x 1000)	381846	2637	86888	9122	98800	56806	18745	61969	7029	66014	789856

Tabel 3.2 Procentuele verdeling van het aantal aangekochte bomen en planten naar type leverancier per omzetklasse, hoofdactiviteit en gebied

Type leverancier	Omzet x 1000			Hoofdactiviteit			Gebied				To- taal
	0- 500	500- 1000	1000- 5000	handel	teelt overig	Boskoop e.o.	Zundert e.o.	Overig N.-Brab. Limburg	O.-Gron. overig	Nederl. Gelderl.	
Boomkwekers	49	57	59	63	61	29	66	83	41	48	60
Afzetgroeperingen, veilingen, bemid.bur.	9	3	12	0	5	1	13	-	5	4	5
Handelaren en com-missionairs	10	8	5	8	7	12	14	1	3	17	7
Eigen kwekerij	32	32	24	29	21	68	7	16	51	31	28
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aantal stuks (x 1000)	71	47	269	403	601	128	61	241	96	297	790

Tabel 3.3 Procentuele verdeling van het aantal aangekochte bomen en planten naar vestigingsplaats van de leverancier per gewasgroep

Vestigingsplaats leverancier	Gewasgroep										
	Bos- en haagplant- soen	Laan- park- en bosbomen	Onder- stammen vruchtb.	Vrucht- bomen	Onder- stammen rozen	Rozen	Sier- coniferen	Sier- heesters	Klim- plan- ten	Vaste plan- ten	To- taal
Eigen kwekerij	19	28	93	52	1	19	51	35	30	19	28
Eigen regio	51	10	3	19	52	39	27	46	41	55	43
Overig Nederland	26	56	4	28	43	31	19	16	26	26	25
Buitenland	4	-	-	1	4	11	-	3	-	-	4
Onbekend	-	6	-	-	-	-	3	-	3	-	-
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Tabel 3.4 Procentuele verdeling van het aantal aangekochte bomen en planten naar type leverancier, uitgesplitst naar pot- en containerplanten en overig leverbaar

Type leverancier	Pot- en containerplanten				Overig leverbaar					
	Totaal	Waarvan:			Totaal	Waarvan:				
		sier- con- feren	sier- hees- ters	klim- plan- ten	vaste plan- ten	sier- con- feren	sier- hees- ters	klim- plan- ten	vaste plan- ten	
Boomkwekers	48	34	59	53	45	62	36	55	88	62
Afzetgroeperingen, veilingen, bemid.bur.	3	6	2	2	1	5	2	0	0	19
Handelaren en com- missionairs	7	7	18	12	4	7	11	3	1	15
Eigen kwekerij	43	53	31	31	50	26	51	42	11	4
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aantal stuks (x 1000)	58295	9697	19104	6801	21557	731561	9048	42865	228	44457

kers. De voor de pot- en containerteelt relevante gewassen vertonen verder het volgende beeld.

De sierconiferen in pot- en container worden voor een groter deel via veilingen en voor een kleiner deel via de handel aangekocht dan de overige leverbare sierconiferen. Ruim 50% van de sierconiferen in pot komt van eigen kwekerij van de handelsonderneming. Het betreft ca. 125 bedrijven, waarvan 80% kleinere (kleiner dan 1 miljoen bomen en planten) en 4% grotere handelaren (met een omzet van minstens 5 miljoen bomen en planten). De 5 grootste bedrijven hebben echter een laag percentage van hun coniferen in pot (20%). Ruim een derde van de bedrijven met sierconiferen in pot ligt in het gebied Boskoop en omstreken.

Sierheesters in pot- en container komen in meerdere mate van andere kwekerijen en de handel en in mindere mate van de eigen kwekerij dan het overig leverbaar. De aankoop van overig leverbaar bij klimplanten is zeer klein.

Het aankooppatroon van vaste planten in pot en container is sterk verschillend van dat van het overig leverbaar. De aankoop van vaste planten in pot heeft in sterkere mate plaats van eigen kwekerijen, terwijl de aankoop via de handel en via de veilingen klein is.

In totaal koopt 62% van de handelsbedrijven pot- en containerplanten.

4. STRUCTUUR VAN DE AFZET

4.1 Afzet per gewasgroep naar land van bestemming

Per gewasgroep gaat de afzet naar de verschillende landen, zoals aangegeven in onderstaand tabel.

Tabel 4.1 Procentuele verdeling van de afzet naar land per gewasgroep

Gewasgroep	Totaal aant. st. x 1000 (=100)	Procentuele aandeel van:						
		Ne- der land	West Duits- land	Enge- land	Frank- rijk	Ov. EG	Ov. Eur.	Rest v/d wereld
Bos- en haagplantsoen	381846	53	26	11	0	9	1	0
Laan-, park- en bosb.	2637	44	24	26	1	3	2	0
Onderstammen fruitbomen	86888	33	7	8	7	12	1	33
Fruitbomen	9122	58	16	6	3	8	1	8
Onderstammen rozen	98800	45	1	38	3	13	0	0
Rozen	56806	61	16	1	12	4	2	5
Sierconiferen	18745	55	19	9	3	6	6	3
Sierheesters	61969	50	14	22	1	8	3	0
Klimplanten	7029	33	27	20	3	7	6	3
Vaste planten	65814	34	11	1	12	3	5	32
Totaal	789656	49	17	13	3	9	2	7
Totaal excl. onderst.	603969	51	22	10	3	8	2	4

Blijkens deze gegevens is de handelsafzet in aantallen voor ca. 50% gericht op het binnenland en wordt ook ca. 50% geëxporteerd. Naar waarde is de verhouding binnenlandse afzet-export ca. 40:60. De export is in hoofdzaak gericht op andere EG-landen. De belangrijkste landen zijn West-Duitsland en Engeland. Kleinere hoeveelheden worden geëxporteerd naar overig Europa nl. 2% en naar landen buiten Europa 7%.

Per gewasgroep zijn er wel verschillen: Bos- en haagplantsoen en laan-, park- en bosbomen gaan voor een kwart naar West-Duitsland. Het meest opvallend zijn in dit opzicht vaste planten, onderstammen van vruchtbomen en klimplanten die voor twee derde worden geëxporteerd. Van de onderstammen van vruchtbomen en vaste planten werd in 1982/83 zelfs een-derde naar landen buiten Europa verkocht. Onderstammen van rozen gaan voor 55% de grens over, vooral naar Engeland. De rozen daarentegen worden voor ruim 60% in het binnenland afgezet.

4.2 Afzet per land naar afnemersgroep

Wie zijn in Nederland en in de verschillende exportlanden de verschillende afnemersgroepen? Hiervan geeft tabel 4.2 een beeld.

Handelaren leveren voor 37% aan handelaren (incl. importeurs). Hiermede zijn handelaren naast de boomkwekers met 22% de voornaamste afnemers. Per land verschilt de verdeling over de afnemers aanmerkelijk. In Nederland en Frankrijk is de handel als afnemersgroep van minder belang dan in het overig EG-gebied. Het meest belangrijk is de handelaar/importeur als afnemer bij uitvoer naar Duitsland en overig EG. Andere omvangrijke afne-

Tabel 4.2 Procentuele verdeling van de afzet naar type afnemer per land

Type afnemer	Neder- land	West Duits- land	Engel- land	Frank- rijk	Ov. EG	Overig Europa	Rest van de taal wereld	To- taal
Boomkwekers/fruitkw./ overige kwekers	27	10	49	17	24	34	8	25
Handelaren/importeurs	29	62	36	27	56	33	11	37
Verzendhuizen	8	2	1	40	0	1	8	7
Centr. groothandels organisaties	-	1	1	-	-	2	20	2
Ov. groothandelaren	0	-	1	-	0	-	3	0
Hoveniers en groenvoorzieners	6	15	2	1	6	3	0	7
Tuincenta	7	4	8	1	7	15	1	6
Bloemisten	1	0	0	0	0	-	0	0
Grootw.bedr./super- markten direct	1	6	1	12	4	11	2	3
Ov. detailhandel	0	0	1	2	1	1	0	1
Staatsbosbeheer	6	-	1	-	-	-	-	3
Gemeenten	6	0	0	-	0	-	0	3
Ov. overheid	4	-	0	-	-	-	46	5
Overigen	2	0	0	-	0	-	0	0
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100
Aantal stuks(x 1000)	383559	137683	106429	25048	68721	12568	53912	789656

mers in deze landen (groepen) zijn hoveniers en tuincentra. Circa de helft van de uitvoer naar Engeland gaat naar boomkwekers. Het betreft hier vooral onderstammen van rozen. Uitvoer naar buiten Europa betreft voor 46% van het aantal stuks door een buitenlandse overheid aangekochte onderstammen van fruitbomen. Het gaat hier om incidentele transacties.

De handel naar Frankrijk gaat voor 40% naar verzendhuizen (postorder-bedrijven). Opgemerkt kan worden dat de verschillen in afzetpatroon per land ten dele samenhangen met de verschillen per gewasgroep (4.3).

4.3 Afzet per gewasgroep naar afnemersgroep

In tabel 4.3 is het aandeel in de afzet van de afnemersgroepen per gewasgroep gegeven.

Onderstammen van rozen worden voor 83% direct aan kwekers afgezet. Fruitbomen en onderstammen van fruitbomen worden respectievelijk voor 41% en 49% aan kwekers verkocht. Deze drie gewasgroepen zijn de enige waarvan de afzet aan kwekers van grote betekenis is. Van de afzet van rozen valt op dat deze evenals die van vaste planten voor een groot deel naar verzendhuizen gaat. Bos- en haagplantsoen en laan-, park- en bosbomen worden voor de helft aan handelaren verkocht. Siergewassen worden voor een belangrijk deel verkocht aan tuincentra.

Slechts 3% van de afzet wordt in de functie van tussenpersoon afgezet. Verkopen aan hoveniers gaan voor 9% via een tussenpersoon. Verkopen van rozenonderstammen aan rozenkwekers gaan voor 18% in commissie. De commissiehandel van de ene handelaar ten behoeve van de andere handelaar is alleen bij sierconiferen en vaste planten van enige betekenis. Van de sierconiferen wordt 2% als tussenhandel verkocht. Bij dit gewas valt het evenwel op dat betrekkelijk veel categorieën afnemers van een tussenhandelaar gebruik maken.

Tabel 4.3 Procentuele verdeling van de afzet naar type afnemer per gewasgroep

Type afnemer	Bos- en haagplant- soen	Laan- park- en bosbomen	Onder- stammen vrucht- b.	Vrucht- bomen	Onder- stammen rozen	Rozen	Sier- con- feren	Sier- hees- ters	Klim- plan- ten	Vaste plan- ten	To- taal
(Boom)kwekers	13	10	41	49	83	12	11	5	2	19	25
Handelaren/importeurs	51	50	30	32	14	30	24	39	22	11	37
Verzendhuizen	6	-	-	4	-	27	3	2	5	26	7
Centr. groothandels- organisaties	-	-	-	3	-	2	4	0	-	16	2
Ov. groothandelaren	0	0	-	0	-	2	0	2	2	2	0
Hoveniers en groenvoorzieners	12	12	-	0	1	1	5	8	6	3	7
Tuincenta	3	5	0	4	2	5	30	26	47	10	6
Bloemisten	0	1	-	0	-	0	5	1	1	1	0
Grootw.bedr./super- markten direct	-	0	-	6	-	19	7	3	15	6	3
Ov. detailhandel	0	2	0	1	-	0	0	1	1	3	1
Staatsbosbeheer	7	3	-	-	-	-	-	-	-	-	3
Gemeenten	4	14	-	-	0	1	1	9	2	1	3
Ov. overheid	4	0	29	-	-	0	-	0	0	0	5
Overigen	0	2	-	1	-	0	3	4	1	1	0
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aantal stuks(x 1000)	381846	2637	86888	9122	98800	56806	18745	61969	7029	65814	789656

Tabel 4.4 Procentuele verdeling van de afzet naar type afnemer per omzetklasse, hoofdactiviteit en gebied

	Omzet x 1000					Hoofdactiviteit			Gebied				To- taal
	0- 500		1000- 5000		5000 e.m.	handel	teelt overig	Boskoop e.o.	Zundert e.o.	Overig N.-Brab. Limburg Gelderl.	O.-Gron. overig Nederland		
	500	1000	5000	5000									
(Boom)kwekers	26	12	33	21		24	32	17	26	9	30	36	25
Handelaren/importeurs	32	35	23	47		37	45	17	25	57	26	31	37
Verzendhuizen	3	8	11	5		8	2	9	4	8	4	9	7
Centr. groothandels-organisaties	1	0	5	0		0	0	23	0	-	-	4	2
Ov. groothandelaren	3	1	1	0		0	0	3	1	-	0	1	0
Hoveniers en groenvoorzieners	4	12	4	8		7	4	9	16	6	7	2	7
Tuincenta	13	14	8	3		6	7	4	13	5	9	2	6
Bloemisten	1	3	0	0		0	2	1	0	0	1	0	0
Grootw.bedr./supermarkten direct	1	7	6	0		3	0	7	0	0	17	1	3
Ov. detailhandel	4	0	1	0		0	0	5	1	0	-	1	1
Staatsbosbeheer	0	3	3	4		4	3	0	1	8	0	2	3
Gemeenten	4	4	5	2		4	1	1	12	0	1	2	3
Ov. overheid	0	0	0	10		7	1	0	0	6	0	9	5
Overigen	8	1	0	0		0	2	6	0	0	2	1	0
Totaal	100	100	100	100		100	100	100	100	100	100	100	100

Tabel 4.5 Procentuele verdeling naar type afnemer van het aantal leverbare bomen en planten, opgesplitst naar pot- en containerplanten en overig leverbaar in 1982/83

Type afnemer	Pot- en containerplanten					Overig leverbaar				
	Totaal					Totaal				
	Waarvan:					Waarvan:				
	sier- coniferen	sier- heesters	klim- planten	vaste planten		sier- coniferen	sier- heesters	klim- planten	vaste planten	
Boomkwekers	9	7	1	19		23	12	7	10	0
Fruittelers	0	0	0	0		1	-	0	-	-
Ov. telers	0	0	0	0		2	3	0	-	19
Handelaren/importeurs	25	29	48	22	6	38	21	35	18	13
Verzendhuizen	15	1	6	5	30	6	7	1	2	25
Centr. groothandels- organisaties	0	1	0	0	0	2	9	-	-	23
Ov. groothandelaars	1	1	0	0	0	0	0	2	13	3
Hoveniers en groenvoorzieners	5	3	4	4	8	7	8	10	23	0
Tuincentra + bloemisten	30	40	25	49	28	5	34	27	21	4
Grootw.bedr./super- markten direct	5	15	2	16	0	2	0	4	-	8
Ov. detailhandel + particulier	2	1	3	1	1	1	1	1	-	5
Staatsbosbeheer	0	0	0	0	0	4	-	-	-	-
Gemeenten	4	0	8	1	3	3	2	10	12	0
Ov. overheid	1	0	0	0	1	6	-	-	-	-
Eigen hoveniers/groen- voorz.bedr./tuincentra	3	2	3	1	4	0	3	-	1	0
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aantal stuks(x 1000)	58295	9697	19104	6801	21557	731361	9048	42865	228	44257

4.4 Afzet naar omzet, hoofdactiviteit en gebied

Ruim een derde van de afzet van de handel gaat naar andere handelaren. Dit kunnen zowel exporteurs zijn als handelaren die in het binnenland een hergroeperingsfunctie vervullen. Van de allergrootste handelsbedrijven (meer dan 5 miljoen stuks omzet), die de helft van de afzet vertegenwoordigen, gaat bijna de helft naar ander handelaren.

De tweede belangrijke groep afnemers zijn de kwekers, die een kwart van de verkopen van de handel aankopen. Handelaren zetten 13% aan hoveniers en tuincentra af en ruim 10% aan de overheid. Kleinere handelaren zetten relatief meer aan tuincentra en hoveniers af en grotere handelaren meer aan de overheid.

De bedrijven die teelt en handel combineren zetten naar verhouding meer aan kwekers en minder aan de overheid af dan de gespecialiseerde handelsbedrijven. De overige handelsbedrijven - dat zijn met name bloemenhandelaren met aanvullend boomkwekerijprodukten - leveren uit de aard van de zaak relatief meer aan de detailhandel dan de andere bedrijven met handel. De bedrijven met hoofdactiviteit tuincentrum of hoveniersbedrijf leveren veelal aan particulieren.

De Boskoopse handelaren verkopen wel 30% van hun produkten aan tuincentra en hoveniers. Boskoopse handelaren zetten in vergelijking met andere gebieden het minst af aan andere handelaren (25%). In Zundert zetten de bedrijven met handel wel ca. 55% van hun produkten aan andere handelaren af, waarnaast slechts 9% afzet aan kwekers staat (tabel 4.4).

4.5 Afzet van pot- en containerplanten

De handel in pot- en containerplanten beperkt zich tot de fijnere siergewassen. Onderstaande cijfers geven voor de relevante gewasgroepen en voor het totaal van alle gewasgroepen de percentages in pot- en container aan. Tevens zijn vermeld de percentages bedrijven die deelnemen aan die afzet (tabel 4.6).

Tabel 4.6 Percentage bedrijven met handel in pot- en containerplanten en percentage planten in pot en container per gewasgroep

Gewasgroep	% bedrijven	% planten
Sierconiferen	67	52
Sierheesters	70	31
Klimplanten	90	97
Vaste planten	61	33
Alle gewassen	62	7

Over alle gewasgroepen is de pot- en containerteelt nog van beperkte betekenis. Ook voor de bedrijven is de handel in pot- en container in het algemeen slechts een onderdeel van hun handelspakket.

In tabel 4.5 is het afzetpatroon van pot- en containerplanten en van het overig leverbaar vermeld voor het totaal van de gewassen, de siergewassen en de vaste planten. Het blijkt dat de afzet van pot- en containerplanten sterker op de tuincentra is gericht dan de afzet van de overige leverbare planten, vooral veroorzaakt door het verschil bij de afzet van vaste planten.

De sierheesters zijn de belangrijkste groep onder de siergewassen. De afzet van de pot- en containerplanten van deze groep vindt vooral aan de handel plaats. Sierconiferen en klimplanten in pot- en container werden

voor ca. 15% verkocht aan grootwinkelbedrijven en supermarkten. Bij de afzet van sierheesters in pot- of container spelen ook verzendhuizen en gemeenten een rol. Er blijken naar verhouding geen grote verschillen tussen grotere en kleinere handelsbedrijven te bestaan naar de mate waarin in pot- en containerprodukten wordt gehandeld.

Bij de sierconiferen is de deelname het grootst in de omzetklasse beneden 500000 bomen en planten. Het verschil tussen de omzetklassen beneden 5 miljoen is niet groot. De bedrijven met de grootste omzetklassen (boven 5 miljoen) vertegenwoordigen een gering aantal bedrijven. Bij de vaste planten wordt op de grootste bedrijven 80% in pot afgezet.

5. ASPECTEN VAN HET MARKTBELEID

5.1 Marktinformatie

Op de hoogte zijn van ontwikkelingen in de markt is voor de handel uiteraard een levensvoorwaarde. Daartoe stellen de handelaren zich op de hoogte van marktinformatie over uitgeplante arealen, voorraden bij kwekers, telersprijsen, groothandelsprijsen en afzet in het binneland, de export en telersprijsen en groothandelsprijsen in het buitenland. Alle bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten of vaste planten als hoofdactiviteit en de kwekers die tevens handel hebben stellen zich op de hoogte van marktinformatie. De bedrijven die handel in bloemen, potplanten of bloembollen als hoofdactiviteit hebben nemen echter slechts in minderheid regelmatig kennis van marktinformatie. Een deel van de bedrijven met een relatief geringe omzet volgt evenmin regelmatig de marktontwikkelingen.

Gegevens over uitgeplante arealen en de exporthoeveelheden ontleent men in hoofdzaak aan de (vak)pers. Deze is ook een belangrijke bron van informatie over het verloop van de binnenlandse afzet.

Informatie over de voorraden ontleent men aan de overzichten van de beursenquête, de (vak)bladen, contacten met leveranciers (kwekers), beursbezoek en voorraadlijsten van kwekers. De informatie hierover komt dus uit verschillende bronnen. De overzichten van de beursenquête van Boskoop en van Zundert spelen overigens een niet onbelangrijke rol. Van de in Boskoop e.o. gevestigde handelaren benut twee derde de beursoverzichten en van die in Zundert e.o. 50%.

Voor informatie over de telersprijsen noemden veel handelaren de richtprijsboekjes als belangrijkste bron. Anderen echter meenden dat contacten met kwekers en beursbezoek van meer belang zijn. Een aantal vond het moeilijk om één bepaalde bron aan te duiden als de belangrijkste. Voor buitenlandse prijzen geldt dat verhoudingsgewijs nog sterker, hoewel ook daarvoor richtprijsboekjes wel een rol spelen.

Van de handelaren meende 25% niet over voldoende marktinformatie te beschikken. Bij de kleine handelaren (minder dan 1 miljoen stuks omzet) was dat eveneens 25%. Van de handelaren met hoofdactiviteit handel, beschikken 10% niet over voldoende marktinformatie. De gerichtheid van het bedrijf is blijkbaar van meer gewicht voor het verkrijgen van markt-informatie dan de omzet. De behoefte aan meer marktinformatie had vooral betrekking op het aanbod.

5.2 Produktiebeleid: assortiment en kwaliteit

Een kwart van de handelsbedrijven heeft slechts een van de tien onderscheiden gewasgroepen in het handelspakket. Slechts 5% heeft alle tien in het assortiment (tabel 5.1).

De bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en/of vaste planten als hoofdactiviteit (202 bedrijven) hebben in het algemeen meer gewasgroepen in het assortiment. De bedrijven met kwekerij als hoofdactiviteit hebben vergeleken met deze laatste groep iets minder gewasgroepen in het handelspakket en de handelaren in bloemen, potplanten of bloembollen aanzienlijk minder.

De bedrijven met een handelsomzet beneden 50.000 stuks bomen en planten verhandelen aanzienlijk minder gewasgroepen dan de grotere bedrijven. In Boskoop e.o. heeft men meer gewasgroepen in het pakket dan daarbuiten. Tussen 1977/78 en 1982/83 is de breedte van het pakket voor wat betreft het aantal gewasgroepen nauwelijks veranderd (tabel 5.1). Als er al een tendens is, is deze eerder gericht op specialisatie dan op vergroting van het aantal gewasgroepen in het assortiment.

Tabel 5.1 Percentage handelsbedrijven naar het aantal gewasgroepen in het handelspakket (totaal = 747 bedrijven)

Aantal gewas- groepen	Alle bedrij- ven 1982/83	Bedrijven met handel in boomkw.prod. als hoofdactiviteit 1982/83	Alle bedrij- ven 1977/78
een	25	11	28
twee	10	-	5
drie	10	8	6
vier	8	8	8
viijf	6	5	11
zes	6	14	6
zeven	9	13	6
acht	18	23	20
negen	3	18	4
tien	5	13	6
Totaal	100	100	100

Het percentage bedrijven met bepaalde gewasgroepen in het pakket in 1982/83 is uit tabel 5.2 af te lezen als de som van de percentages in kolom 3 en kolom 4. Rozen, sierconiferen, sierheesters, klimplanten en vaste planten, alsmede bos- en haagplantsoen komen op de helft tot twee derde van de bedrijven in het pakket voor. Onderstammen van vruchtbomen en van rozen komen slechts op minder dan 1/5 van de bedrijven in het pakket voor. Laanbomen en vruchtbomen tenslotte komen op ruim 1/3 van de bedrijven voor in het handelspakket.

Tabel 5.2 Ontwikkeling van de breedte van het assortiment tussen 1977/78 en 1982/83 per gewasgroep

Gewasgroep	% bedrijven 1) met deze gewasgroep			% bedrijven 1) naar ontwik- keling van het aantal soor- ten/variëteiten		
	alleen in 1977/78	alleen in 1982/83	in 1977/78 en 1982/83	afgenomen	gelijk	toege- nomen
1	2	3	4	5	6	7
Bos-/haagplants.	3	8	39	15	57	28
Laan/park/bosb.	3	5	36	14	47	39
Onderst. vruchtb.	-	1	13	8	61	31
Vruchtbomen	3	5	32	3	59	38
Onderst. rozen	-	3	13	15	70	15
Rozen	1	11	39	18	44	38
Sierconiferen	1	15	52	17	56	27
Sierheesters	-	14	50	4	52	44
Klimplanten	1	5	41	2	61	37
Vaste planten	-	9	50	2	42	56

1) In kolom 2,3 en 4 percentages van alle (747) bedrijven; in kolom 5,6 en 7 percentages van de bedrijven met in beide jaren handel in de betreffende gewasgroep (kolom 4).

Verbreiding of versmalling van het assortiment vindt niet alleen plaats door meer of minder gewasgroepen te verhandelen, maar tevens en wellicht is dit van meer belang, door meer of minder soorten en variëteiten in het pakket op te nemen. Met name bij sierheesters en vaste planten heeft verbreiding plaats gehad (tabel 5.2). In iets mindere mate heeft verbreiding plaats gevonden bij laanbomen, vruchtbomen, rozen en klimplanten.

Produktvernieuwing bestaat voornamelijk uit het opnemen van nieuwe soorten en variëteiten. Toevoegen van pot- en containerplanten aan het assortiment is een andere vorm. Van de bedrijven met als hoofdactiviteit handel in boomkwekerijprodukten had in '82/'83 65% boomkwekerijprodukten verhandeld die vijf jaar tevoren nog niet op de markt waren. Van de boomkwekerijen met handel in die produkten als nevenactiviteit was dit 45%. Let men op de relatie met de omzetklasse dan blijkt men op de allerkleinste bedrijven weinig aan de produktvernieuwing te doen. Produktvernieuwing komt relatief het meest voor op de bedrijven tussen 1 miljoen en 5 miljoen stuks omzet, t.w. op 62% van deze bedrijven. In Boskoop e.o. was dit percentage eveneens relatief hoog (67%).

De bedrijven met produktievernieuwing kan men als volgt indelen:

1. Nieuwe soorten/variëteiten	60%
2. Planten gekweekt in pot/container	15%
3. 1 + 2	21%
4. Overige vernieuwingen	4%

100% (= 42% van alle bedrijven)

62% van alle bedrijven heeft pot- en containerplanten in het assortiment. Een kwart daarvan (15% van het totaal) is daarmee begonnen na 1977/78. Gevraagd naar hun oordeel vond 11% van de geënquêteerden dat er in het algemeen onvoldoende wordt gedaan aan produktievernieuwing, 21% had geen mening en 68% vond dat er wel voldoende wordt gedaan op dit punt.

Gradering van de produkten van de boomkwekerij vindt plaats aan de hand van een aantal kenmerken als plantmaten (hoogte, stamhoogte, stamomvang), al dan niet in pot of container en aantal knoppen, uitlopers of takken. In de richtprijsboekjes (5.3) is aangegeven wat de invloed daarvan is op de prijs.

Daarnaast spelen een aantal kwaliteitsaspecten een belangrijke rol in het vak. Dit kan betrekking hebben op de mate van aanslaan en groei en bloei van de bomen en planten bij de uiteindelijke gebruiker. Dit houdt onder meer verband met de omvang van het wortelstelsel. De kwaliteit kan ook betrekking hebben op vrij zijn van virusziekten en andere ziekten. Aanslaan van de boom of plant, hergroei/bloei worden soms gegarandeerd al is de leverancier hiertoe volgens de algemene handelsvoorwaarden niet verplicht. Het gaat hier ook om de inwendige, op het moment van verhandelen onzichtbare en onmeetbare kwaliteit. Tenlotte zijn er minimumeisen voor het in de handel brengen of exporteren, bijvoorbeeld ten aanzien van vrij zijn van ziekte en soortechtheid.

Dit laatste valt onder de verplichte NAK-B keuring voor gewassen voor de houtproduktie en fruitteelt. Van de laanbomen valt ruim 20% van de soorten en variëteiten onder de verplichte keuring. Voor de overige laanbomen en gewasgroepen is er de mogelijkheid van een vrijwillige NAK-B keuring.

Desgevraagde antwoordde 15% van de betreffende respondenten de voorkeur te geven aan siergoed met vrijwillige NAK-B keuring; voor 4% hangt dat af van de wensen van de klant. Bij de bedrijven met laanbomen waren deze percentages iets hoger: 16 en 7%. Er is geen duidelijke relatie tussen de voorkeur voor een vrijwillige NAK-B keuring voor siergewassen en de omzet van de bedrijven.

Bijna 60% van de respondenten vond dat er voldoende wordt gedaan aan kwaliteitsverbetering, 20% vond dat er onvoldoende aan wordt gedaan en 20% had geen mening. De kleinste en de allergrootste bedrijven vinden dat er voldoende aan kwaliteitsverbetering wordt gedaan. Dit zijn ook de groepen bedrijven met de meeste voorkeur voor een vrijwillige NAK-B keuring. Als suggesties voor kwaliteitsverbetering werden genoemd: selectiever inkopen, gebruiken van beter uitgangsmateriaal en zorgvuldiger en in ruimere mate uitvoeren van de nodige teeltmaatregelen als rondsteken en onderhoud.

5.3 Prijsbeleid

Bij de prijsbepaling spelen de richtprijzen een belangrijke rol. Deze richtprijzen worden voor een groot aantal soorten en variëteiten jaarlijks vastgesteld door de gezamenlijke prijzencommissies van de organisaties van kwekers en handelaren (NBvB en BPH). Er zijn richtprijsboekjes voor het Boskoopse sortiment, voor bos- en haagplantsoen en voor laan-, park- en bosbomen. De meeste bedrijven met boomkwekerij of handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten als hoofdactiviteit hanteren de richtprijzen, hetzij als indicatie, dus alleen ter oriëntatie, hetzij dat deze ook werkelijk betaald worden (tabel 5.3).

Tabel 5.3 Percentage bedrijven naar gebruik richtprijzen (totaal = 747 bedrijven)

Gebruik	Totaal	Waarvan:		Omzet naar aantal stuks (miljoen)			
		lid 1)	geen lid 1)	tot 0,5	0,5-1	1-5	5 e.m.
Geen gebruik	42	11	91	49	31	24	0
Wel gebruik	57	89	7	50	69	76	96
Geen antwoord	1	-	2	1	0	0	4
Totaal	100	100	100	100	100	100	100

1) Van NBvB of BPH

Het zijn met name de leden van de organisaties van kwekers (NBvB) en handelaren (PBH), 60% van het aantal handelaren, die gebruik maken van de richtprijzen. De handelsbedrijven, die geen lid zijn van deze organisaties, dit zijn in het algemeen de bedrijven met handel in bloemen, potplanten en bloembollen, gebruiken de richtprijzen veelal niet. Voor de door hun gekochte produkten of kwaliteiten bestaan vaak geen richtprijzen. Naarmate de omzet in aantal bomen en planten hoger is, hanteert men ook meer de richtprijzen (tabel 5.3).

Hoe beoordeelt men het systeem van richtprijzen. Acht men dit systeem nuttig voor een goede prijsvorming? Het antwoord daarop was als volgt:

-	neen	17%
-	weet het niet/geen antwoord	21%
-	ja	62%
		<u>100%</u>

De kwekers en handelaren/exporteurs in boomkwekerijprodukten en vaste planten, die de richtprijzen hanteren antwoordden positiever op deze vraag dan de handelaren in bloemen, potplanten of bloembollen.

Bij de afzet is soms sprake van koppelverkopen d.w.z. dat de afnemer bij aankoop van schaarse soorten en variëteiten ook minder schaarse planten af moet nemen. Desgevraagd had ca. 10% van de handelaren in het afzet-

seizoen 1982/1983 op deze wijze aankopen gedaan.

Dit waren overwegend bedrijven met kwekerij of handel en export van boomkwekerijgewassen als hoofdactiviteit. Als percentage van de omzet vormen de koppelaankopen minder dan 10%. Het verschijnsel is dus van betrekkelijke geringe betekenis.

Kortingen bij afname van grote hoeveelheden of voor contante betaling worden door de helft van de bedrijven toegepast (tabel 5.4). Dit doet zich meer voor bij de op de boomkwekerij of handel in boomkwekerijprodukten gespecialiseerde bedrijven dan bij de overige bedrijven. Hiermee samenhangend passen bedrijven met een relatief grote omzet kortingen ook meer toe dan bedrijven met een relatief geringe omzet.

Tabel 5.4 Percentage bedrijven naar toepassing van kortingen (totaal = 747 bedrijven)

Kortingen	Totaal	Waarvan met hoofdactiviteit		
		kwekerij	handel/export boomkw. produkten	overige
Niet toegepast	50	39	23	75
Hoeveelheidskorting	15	17	20	9
Korting voor contante betaling	17	30	24	7
Korting voor hoeveelheid en contante betaling	18	14	33	9
Totaal	100	100	100	100

De marge tussen inkooprijzen en verkoopprijzen kan op verschillende wijze tot stand komen (tabel 5.5).

Ruim de helft van de bedrijven neemt een percentage van de inkooprijzen als marge. Dat betekent dat de marge bij hoge prijzen groter is dan bij lage. Dit versterkt prijschommeling. Bij 40% is de marge afhankelijk van de marktsituatie zij het dat de marge geheel (18%) of gedeeltelijk (22%) wordt bepaald door de marktsituatie. Een dergelijk gedrag dempt prijschommelingen.

Tabel 5.5 Percentage bedrijven naar de wijze van tot stand komen van de handelsmarge (Totaal = 747 bedrijven)

Wijze van tot stand komen van de marge	Totaal	Hoofdactiviteit		
		kwekerij	handel in boom- kwekerijprodukten	overige
Vast bedrag	3	7	-	3
Percentage van de inkooprijzen	52	45	34	70
Perc. v/d verwachte verkoopprijzen	5	2	13	3
Afhankelijk van de kosten en de marktsituatie	22	10	36	21
Alleen afhankelijk van de marktsituatie	18	36	17	3
Totaal	100	100	100	100

Bij de op handel gespecialiseerde bedrijven is de marge sterker afhankelijk van de marktsituatie dan bij de bedrijven die op de kwekerij zijn gespecialiseerd en de handelaren in bloemen, bloembollen of potplanten.

Het niveau van de handelsmarge dat men nodig acht ligt in het algemeen tussen 25 en 50%. Dit verschilt nauwelijks tussen handelsbedrijven met verschillende hoofdactiviteiten of uiteenlopende omzet (tabel 5.6).

Tabel 5.6 Percentage bedrijven naar marge in procenten van de inkoopprizen welke men nodig acht (Totaal = 747 bedrijven)

Marge	Totaal	Waarvan met hoofdactiviteit		
		kwekerij	handel/export boomkw.produkten	overige
1 - 25%	18	19	18	18
25 - 50%	42	52	47	33
50 - 75%	17	10	20	20
75 - 100%	3	2	2	4
100% e.m.	3	2	2	4
geen antwoord	17	15	11	21
Totaal	100	100	100	100

5.4 Verkoopbevorderingsbeleid

Collectieve reclame wordt gevoerd door de Stichting Plant Propaganda Holland (PPH). Een dienstverlening van dit bureau aan de handel is dat voorlichtingsmateriaal in de vorm van posters en dergelijke beschikbaar gesteld wordt. Van de bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten als hoofdactiviteit zei 42% het materiaal van PPH te gebruiken. Van alle bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten was dit 25%.

Tabel 5.7 Percentage bedrijven naar belangrijkste wijze van presenteren bij (pot)ëntele afnemers (Totaal = 747 bedrijven)

Wijze van presenteren	Totaal	Waarvan met hoofdactiviteit		
		kwekerij	handel/export boomkw.produkten	overige
Advertentie	10	21	5	6
Voorraadlijst	14	36	5	6
Gedr. catalogus	11	5	20	9
Bezoeken afnemers	45	26	60	48
Anders	3	2	2	3
Geen individuele verkoopbevordering	17	10	8	28
Totaal	100	100	100	100

Van de bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten past 83% individuele verkoopbevordering toe. Van de bedrijven met kwekerij of handel in boomkwekerijprodukten als hoofdactiviteit is dat zelfs 90% of meer (tabel 5.7). Het bezoeken van afnemers speelt bij de verkoopbevordering nog steeds een belangrijke rol. Bij de op kwekerij gespecialiseerde bedrijven spelen de voorraad- of aanbiedingslijst en advertenties een belangrijke rol. De gespecialiseerde handelsbedrijven maken bij de schriftelijke presentatie daarentegen gebruik van de gedrukte catalogus.

5.5 Inkoopbeleid en relatie met leveranciers

De structuur van de aankopen is uitgebreid behandeld in 3. Hier zal nog aandacht worden besteed aan enkele aspecten van het inkoopbeleid.

Een aantal handelaren koopt op voorraad in, terwijl een aantal andere alleen inkoopt op basis van reeds afgesloten orders en dus geen voorraad houdt. Een derde categorie koopt gedeeltelijk in op voorraad en gedeeltelijk op basis van orders. De verdeling van de handelsbedrijven naar het percentage van de aankopen op voorraad is als volgt:

Tabel 5.8 Percentage bedrijven naar aankopen op voorraad per hoofdactiviteit

Aankoop op voorraad	Totaal	Waarvan met hoofdactiviteit		
		kwekerij	handel/export boomkw. produkten	overige
niets	48	48	40	51
1 - 25%	17	21	12	18
25 - 50%	7	5	20	2
50 - 75%	10	14	10	7
75 - 100%	5	5	7	4
alles	13	7	11	18
Totaal	100	100	100	100

Tussen handelsbedrijven met verschillende hoofdactiviteiten loopt deze verdeling enigszins uiteen. De bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten als hoofdactiviteit kopen iets meer op voorraad in dan de bedrijven met kwekerij als hoofdactiviteit en de overige bedrijven. Van de bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten als hoofdactiviteit kocht in het seizoen 1982/83 60% op voorraad in (tabel 5.8). Deze bedrijven kopen dus in iets sterkere mate op voorraad in dan de bedrijven met een andere hoofdactiviteit.

Contractuele aankopen worden gekenmerkt doordat er geruime tijd ligt tussen de koop en de feitelijke levering van het produkt. Het betreft aankopen krachtens statutaire leveringsplicht bij afzetverenigingen of aankopen krachtens overeenkomsten.

Gerekend naar aantal stuks omvatten de contractuele aankopen 15% van de totale aankopen. Opmerkelijk is dat de aankopen die handelaren bij andere handelaren doen, in de sector siergewassen voor een groot deel contractueel zijn (sierconiferen 10%, sierheesters 47%, klimplanten 62%). De aankoop van laan-, park- en bosbomen blijft buiten de contractsfeer (tabel 5.9).

Tabel 5.9 Verdeling naar type leverancier van het in 1982/83 contractueel aangekochte aantal bomen en planten en onderstammen per gewasgroep

Type leverancier	Bos- en haagplant-soen	Laan-park- en bosbomen	Onder- stammen vruchtb.	Vrucht- bomen	Rozen en onderst. van rozen	Sier- confi- feren	Sier- hees- ters	Klim- plan- ten	Vaste plan- ten	To- taal
Boomkwekers	96	100	-	100	100	87	45	16	96	97
Handelaren in boom- kwekerijproducten	4	0	-	-	-	13	55	84	4	3
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aantal stuks(x 1000)	78525	10	-	1285	85491	1188	2452	595	13553	183099
Contractuele aankopen als % v/d tot. aankopen	21	0	-	14	55	6	4	8	21	23

tabel 5.10 Verdeling naar type afnemer van het in 1982/83 contractueel afgezette aantal bomen en planten en onderstammen per gewasgroep

Type afnemer	Bos- en haagplant-soen	Laan- park- en bosbomen	Onder- stammen vruchtb.	Vrucht- bomen	Onder- stammen rozen	Rozen	Sier- confi- feren	Sier- hees- ters	Klim- plan- ten	Vaste plan- ten	To- taal
Kwekers	-	-	1	86	100	-	-	-	-	23	16
Handelaren in boom- kwekerijproducten	3	-	-	3	-	9	1	-	-	-	2
Verzendhuizen	-	-	-	9	-	82	35	21	83	70	36
Grootw.bedr./superm. direct	-	-	-	2	-	8	22	79	17	7	4
Detaillisten	-	-	-	-	-	1	42	-	-	-	1
Overheid	97	100	99	-	-	-	-	-	-	-	41
Totaal	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Aantal stuks(x 1000)	5910	5	25175	528	7250	15657	1790	95	150	18200	74760
Contractuele aankopen als % v/d tot. aankopen	2	-	29	6	7	28	10	0	2	28	9

Van de bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten had 24% in het seizoen 1982/83 contractuele aankopen. De bedrijven met deze handel als hoofdactiviteit deden dit aanzienlijk meer, namelijk voor 45%.

5.6 Distributiebeleid en relatie met afnemers

Is het bezoeken van afnemers een belangrijke vorm van verkoopbevordering (5.4), ook voor het afsluiten van orders is het van belang (tabel 5.11). Bij bedrijven met kwekerij als hoofdactiviteit komen meer orders tot stand bij bezoeken van afnemers aan het bedrijf, terwijl bij de bedrijven met handel als hoofdactiviteit meer orders tot stand komen bij bezoeken die de handelaar aflegt bij de afnemer. Ook telefonisch komt een belangrijk deel van de orders tot stand.

Tabel 5.11 Percentage bedrijven naar belangrijkste wijze van acquisitie van orders (totaal = 747 bedrijven)

Acquisitie	Totaal	Waarvan met hoofdactiviteit		
		kwekerij	handel/export boomkw.produkten	overige
Bij bezoeken aan afnemers	32	10	28	47
Bij bezoeken van afnemers	24	40	18	18
Telefonisch	31	46	35	19
Telex	6	-	7	9
Offertes	1	-	5	-
Inschrijvingen	1	2	-	1
Anders	5	2	7	6
Totaal	100	100	100	100

Voor het onderhouden van de relatie met afnemers en de acquisitie van orders maakt slechts een zeer gering deel (4%) van de bedrijven met kwekerij of handel in boomkwekerijprodukten als hoofdactiviteit gebruik van agenten of commissionairs. De overige bedrijven, dit zijn voornamelijk handelaren in bloemen, potplanten of bloembollen, maken meer gebruik van agenten of commissionairs (14%).

Contractuele verkopen worden gekenmerkt door geruime tijd tussen de verkoop en de feitelijke levering. Over het geheel genomen wordt 7% van de verkopen contractueel afgezet. Contractuele afzet komt het meest frequent voor bij onderstammen van vruchtbomen, rozen en bij vaste planten (tabel 5.10). Belangrijke afnemers zijn daarbij verzendhuizen, de overheid (ondermeer Staatsbosbeheer) en in mindere mate kwekers en grootwinkelbedrijven.

Bij bos- en haagplantsoen en laan-, park- en bosbomen is Staatsbosbeheer de belangrijkste afnemer. Bij vruchtbomen zijn (fruit)kwekers en verzendhuizen de afnemers op basis van contracten. De afzet van rozen op contract is grotendeels afzet aan verzendhuizen. Dit is ook het geval bij klimplanten en vaste planten.

Sierheesters worden contractueel voornamelijk afgezet aan grootwinkelbedrijven en supermarkten. Bij sierconiferen is het patroon van de contractuele afzet wat meer gespreid, en wel over bloemisten, verzendhuizen en grootwinkelbedrijven/supermarkten.

Van de bedrijven met handel in boomkwekerijprodukten en vaste planten was 14% in 1982/83 betrokken bij contractuele afzet.

Op ruim de helft van de in het onderzoek betrokken bedrijven behoort de de binnenlandse markt in 1982/83 tot de belangrijkste drie markten voor het betreffende bedrijf. West-Duitsland vormde voor meer dan 1/3 van de bedrijven een van de drie belangrijkste afzetmarkten. Voor 13 tot 18% van de bedrijven was Engeland, Frankrijk of België/Luxemburg een van de belangrijkste drie. En voor 3 tot 6% van de bedrijven behoorden de Verenigde Staten, Canada, Italië, Zweden of Zwitserland tot de belangrijkste drie afzetlanden.

Op 44% van de bedrijven zag men nog mogelijkheden voor afzetvergroting. Mogelijkheden voor afzetvergroting zag men met name in West-Duitsland (22% van de bedrijven) in het binnenland (15% van de bedrijven) in Engeland (8%), in Frankrijk (5%), de Verenigde Staten (4%), België/Luxemburg (4%), Canada en Zwitserland (3%) en Italië (1%). Doordat er bedrijven waren die in meer dan één land mogelijkheden voor afzetvergroting zagen is de som van de percentages meer dan 44%.

Een vraag is in hoeverre liggen de mogelijkheden voor afzetvergroting in het verlengde van de bestaande activiteiten. De volgende tabel geeft daarvan een indruk.

Tabel 5.12 Percentage handelaren dat afzetvergroting mogelijk acht naar land (Totaal = 747 bedrijven)

Land	% bedrijven		
	met handel 1)	dat afzetvergroting mogelijk acht	
		met handel 1)	zonder handel 2)
Binnenland	56	13	1
West-Duitsland	37	15	7
Engeland	13	4	5
Frankrijk	13	4	1
Zweden	3	1	1
België/Luxemburg	18	3	1
Italië	3	1	-
Zwitserland	3	1	1
Canada	4	3	-
USA	6	3	1

1) Het betreffende land behoort tot de belangrijkste drie afzetlanden.

2) Het betreffende land behoort niet tot de belangrijkste drie afzetlanden.

De handelsbedrijven zien nog uitbreidingsmogelijkheden in de grotere West-Europese landen en wel vooral in de handel op West-Duitsland. Een kleiner percentage bedrijven ziet mogelijkheden voor afzetvergroting, zonder dat het betreffende land voor deze handelaren reeds tot de belangrijkste drie afzetlanden behoort.

De conclusie is dat de uitbreidingsmogelijkheden vooral gezien worden in het verlengde van de bestaande activiteiten.

De grotere handelsbedrijven zien meer mogelijkheden tot afzetvergroting dan de kleinere.

Wat betreft de afzetkanalen behoorden voor 45% van de bedrijven andere handelaren/importeurs tot de belangrijkste drie categorieën afnemers. Bij eveneens 45% behoorden detaillisten tot de belangrijkste drie categorieën afnemers. Kwekers waren bij 40% van de bedrijven vertegenwoor-

Tabel 5.13 Percentage bedrijven dat afzetvergroting mogelijk acht per omzetklasse

Afzet in stuks	Perc. bedrijven dat mogelijkheden ziet voor afzetvergroting
Tot 0,5 mln.	41
0,5 - 1 mln.	72
1 - 5 mln.	41
5 mln. en meer	73
Totaal	44

digd bij de belangrijkste drie. Gemeenten en particulieren waren bij 12 tot 15% van de bedrijven vertegenwoordigd bij de belangrijkste drie categorieën afnemers. Verzendhuizen en supermarkten/grootwinkelbedrijven vormden voor 5 à 7% van de bedrijven een van de drie belangrijkste afnemers.

Mogelijkheden voor afzetvergroting zag men vooral in de afzet aan detaillisten (22% van de bedrijven), aan andere handelaren/importeurs (20%) en aan kwekers (16%). Minder bedrijven zagen mogelijkheden voor grotere afzet aan verzendhuizen, supermarkten/grootwinkelbedrijven en direct aan particulieren (enkele procenten).

De volgende tabel geeft een indruk van de afzetmogelijkheden die men ziet naar produkt.

Tabel 5.14 Percentage handelaren dat afzetvergroting mogelijk acht per gewasgroep (Totaal = 747 bedrijven)

Gewasgroep	% bedrijven		
	met handel in de betreffende gewasgroep	met handel in de gewasgroep	dat afzetvergroting mogelijk acht zonder handel in de gewasgroep
Bos- en haagplantsoen	47	9	0
Laan-, park- en bosb.	41	5	2
Onderst. vruchtbomen	14	4	1
Vruchtbomen	37	10	0
Onderstammen rozen	16	3	2
Rozen	50	14	1
Sierconiferen	67	21	2
Sierheesters	64	18	1
Klimplanten	46	8	3
Vaste planten	59	9	7

De mogelijkheden voor afzetvergroting acht men het grootst bij rozen, sierconiferen, sierheesters en vaste planten (15 tot 25% van de bedrijven) en het minst bij onderstammen van rozen en onderstammen van vruchtbomen. Opmerkelijk is dat 7% van de bedrijven mogelijkheden voor afzetvergroting ziet in vaste planten, terwijl ze dit produkt niet in hun pakket hebben.