LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT

**Interne Nota 324**

Ir. J.A. van Driel

D.B. Baris

# De structuur van de afzet door kwekers van boomkwekerijprodukten en vaste planten

## Documentatie bij publikatie 2.178

Juni 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 de nota | 8 |
| 2. | DE BEDRIJVEN IN HET ONDERZOEK EN DE BOOMKWEKERIJ OP DEZE BEDRIJVEN | 9 |
| | 2.1 Gebieden, rechtsvorm en verwante activiteiten | 9 |
| | 2.2 Oppervlakte | 11 |
| | 2.3 Gewasgroepen en teeltwijze | 12 |
| | 2.4 Omzet | 13 |
| 3. | AAN- EN VERKOOP VAN UITGANGSMATERIAAL | 15 |
| | 3.1 Aankoop | 15 |
| | 3.2 Verkoop | 15 |
| | 3.3 Verkoop naar verwante aktiviteiten, gebied en omzetklasse | 17 |
| 4. | AFZET VAN LEVERBAAR | 19 |
| | 4.1 Afnemers | 19 |
| | 4.2 Vestigingsplaats van afnemers | 19 |
| | 4.3 Afzet van pot- en containerplanten | 22 |
| | 4.4 Afzet van leverbaar produkt per gebied, omzetklasse en verwante aktiviteit | 22 |
| 5. | ASPECTEN VAN HET AFZETBELEID VAN DE KWEKERS | 26 |
| | 5.1 Marktinformatie | 26 |
| | 5.2 Wijze van aanbieden en relatie met afnemers | 27 |
| | 5.3 Prijsbepaling en koppelverkopen | 28 |
| | 5.4 Horizontale samenwerking | 29 |
| | 5.5 Assortiment en kwaliteit | 31 |
| 6. | TEELT OP OVEREENKOMST | 33 |
| | 6.1 Bedrijven | 33 |
| | 6.2 Aandeel van de teelt op overeenkomst | 34 |
| | 6.3 Inhoud van de overeenkomsten | 35 |
| BIJLAGEN | | |
| 1. | Enkele ontwikkelingen in de boomkwekerij | 38 |
| 2 t/m 4 | Overige bijlagen (tabellen) | 42 |

SAMENVATTING

De nota bevat in beknopte vorm de resultaten van een onderzoek naar de afzetstructuur van boomkwekerijprodukten en vaste planten op het niveau van de kwekers. Een soortgelijke nota is verschenen over de afzetstructuur op het niveau van handelaren/exporteurs. Het onderzoek naar de afzetstructuur is onderdeel van een meeromvattend marktonderzoek van het LEI in deze sector. De resultaten zijn gebaseerd op een enquête bij circa 300 boomkwekers en vaste plantentelers en zijn representatief voor de afzet in het seizoen 1982/83 door 3500 kwekers.

Integratie van teelt en handelsactiviteiten komt op een derde van de bedrijven voor: 19% heeft groothandels/exportactiviteiten, 17% heeft hoveniersactiviteiten en 15% heeft een tuincentrum. Op een aantal bedrijven komen deze activiteiten naast elkaar voor. Concentraties van boomkwekerij met een typisch assortiment vindt men in Boskoop en omgeving, Zundert en omgeving, Noord-oostelijk Noord-Brabant en Limburg, Gelderland, Oost-Groningen en in de Bollenstreek. De bedrijven zonder verwante aktiviteiten (tweederde van het aantal bedrijven) hebben 50% van het areaal boomkwekerij en vaste planten in gebruik.

Veel kwekers voeren een breed assortiment met meerdere gewasgroepen en vele soorten een variëteiten. Een tendens tot specialisatie is niet waarneembaar. De oppervlakte boomkwekerij en vaste planten per bedrijf is in het algemeen klein, gemiddeld 1,8 ha.

Uitgangsmateriaal (voor zover aangekocht) als ent- en oculatiehout, stek e.d., plantgoed, onderstammen en spillen en veren wordt voor 50% betrokken van kwekers. Ook de handel, overige binnenlandse leveranciers en buitenlandse leveranciers spelen hierbij een rol. Uitgangsmateriaal wordt voor circa 60% van buiten de eigen regio betrokken.

Afzet van uitgangsmateriaal vindt niet alleen direct plaats aan kwekers, maar ook voor een belangrijk deel aan de handel en via coöperatieve afzet.

Bovengenoemde integratie van teelt en handelsactiviteiten leidt er toe dat 15% van de afzet van leverbare bomen en planten verloopt via het eigen verzelfstandigde handelsbedrijf, het eigen tuincentrum of het eigen hoveniersbedrijf. Via veilingen en bemiddelingsbureau's wordt 5% afgezet. Groothandelaren/exporteurs nemen 42% van de afzet voor hun rekening. Deze verhoudingen lopen per gewasgroep uiteen.

Ruim de helft van de leverbare bomen en planten wordt binnen de eigen regio afgezet. Dit is nog hoger als men daar de afzet via eigen handelsactiviteiten bijrekent. Bijna de helft van de kwekers heeft vaste afnemers. Eveneens de helft heeft meer dan 25 afnemers.

Twee derde van de kwekers zegt te beschikken over voldoende marktinformatie over prijzen, voorraden en afzet. De algemeen geconstateerde ondoorzichtigheid van de markt lijkt dus door een meerderheid van de kwekers niet zo te worden aangevoeld. Beursenquête en bemiddelingsbureau's worden door de kwekers vrij positief beoordeeld. Het oordeel over veilen is minder gunstig. Richtprijzen hebben met name in Boskoop, maar ook daarbuiten, een functie als oriëntatie voor de prijsbepaling. Dit geldt in sterkere mate voor coniferen, heesters, klimplanten, laan-, park-, bosbomen en vruchtbomen dan voor bos-/en haagplantsoen, rozen en vaste planten.

Over het algemeen is de wijze van aanbieden individueel bepaald. Op 17% van de bedrijven komt teelt op overeenkomst voor. Via overeenkomsten vindt 31% van de afzet van uitgangsmateriaal en 21% van de afzet van leverbaar plaats. Dit speelt vooral een rol bij vaste planten, onderstammen van rozen, rozen, vruchtbomen en bos- haagplantsoen. Onder overeenkomsten wordt verstaan: statutaire leveringsplicht van afzetgroeperingen, oculatieadviezen, contracten en mondelinge teeltovereenkomsten. Een aantal

overeenkomsten bevat bepalingen, ten aanzien van kwaliteit (50%), teeltwijze (28%), uitgangsmateriaal (5%) en dergelijke.

In een bijlage wordt ingegaan op enkele belangrijke ontwikkelingen in de boomkwekerij, ter aanvulling van de momentopname op basis van een eenmalige enquête.

# 1. INLEIDING

## 1.1 Doel en opzet

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

De boomkwekerij (incl. vaste planten) heeft als conjunctuurgevoelige sector aan het einde van de zeventiger en het begin van de tachtiger jaren te maken gekregen met een stagnerende afzet en teruglopende rentabiliteit. Als antwoord daarop worden in de produktiesfeer kostprijsverlagende maatregelen wenselijk geacht en in de afzet een effectievere marketing om beter in te spelen op de vraag in binnen- en buitenland. Beter inzicht in de bestaande handelsstructuur wordt daarvoor wenselijk geacht. In onder meer de Nota Boomteelt (1981) is in dit verband gesproken over versnippering en ondoorzichtigheid en mede daardoor onduidelijke prijsvorming. Deze laatste heeft een versterkende invloed op het risicomijdendgedrag van de telers, en hetgeen zich bijvoorbeeld uit in de keuze voor een breed assortiment. Dit verhindert dat middels specialisatie verlaging van de kostprijs wordt bereikt. Overigens is ook de lange produktiecyclus van invloed op het risicogedrag van de telers.

Het onderzoek naar de handelsstructuur bestaat uit twee delen, te weten een analyse van de afzetstructuur op producentenniveau en één op het niveau van handelaren/exporteurs, waarover afzonderlijk gerapporteerd wordt. In deze rapportage over het eerste deel, dat betrekking heeft op de afzet "af kweker", wordt aandacht besteed aan:

- aan-/en verkoopkanalen;
- vestigingsplaatsen van leveranciers en afnemers;
- relaties met afnemers en teelt op overeenkomst;
- wijze van aanbieden en horizontale samenwerking;
- toegang tot marktinformatie;
- wijze van prijsbepaling;
- assortiment;
- kwaliteit.

## 1.2 Uitvoering

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

In de winter 1983/84 is cijfermateriaal verzameld met behulp van een enquête onder boomkwekers. Hiertoe is een steekproef getrokken uit de bedrijven, die in de landbouwtelling van 1982 stonden geregistreerd (tabel 1.1). De steekproefdichtheid is verschillend per oppervlakteklasse; naarmate de bedrijven groter zijn is het percentage in de steekproef hoger.

De steekproef omvatte 401 bedrijven uit 4275 geregistreerde bedrijven volgens de meitelling van 1982. In 44 gevallen bleek geen boomkwekerij of teelt van vaste planten (meer) voor te komen of was het bedrijf opgeheven. 48 bedrijven vielen af door weigering, omdat enquêteren niet mogelijk was, en in enkele gevallen omdat geen verwerkbare gegevens konden worden verkregen. De weging werd hiervoor aangepast. De steekproef,

die als gevolg van dit alles is "afgeslankt" tot 309 bedrijven waarvan de enquêtes konden worden verwerkt, is dus representatief voor 3500 bedrijven.

Tabel 1.1 Aantal bedrijven in de steekproef met boomkwekerijgewassen en vaste planten. Tussen haakjes het corresponderende aantal bedrijven in de populatie volgens de landbouwtelling. 1982

| Oppervlakte boomkwekerij vaste planten in ha. | Geënqueteerd | Opgeheven/ geen boomkwekerij meer | Non response | Totaal |
|---|---|---|---|---|
| 0,01 - 2 | 119(2700) | 37(752) | 15 | 171(3452) |
| 2 - 7 | 117( 655) | 4( 18) | 17 | 138( 683) |
| 7 - 15 | 50( 100) | 2( 4) | 5 | 57( 104) |
| 15 en meer | 23( 35) | 1( 1) | 11 | 36( 35) |
| Totaal | 309(3500) | 44(775) | 48 | 401(4275) |

## 1.3 Inhoud en opbouw van de nota

Deze nota bevat een overzicht van de resultaten van het onderzoek op producentenniveau. Eerst worden de bedrijven kort beschreven. De twee volgende hoofdstukken behandelen respectievelijk de aan- en verkoop van uitgangsmateriaal en de afzet van leverbaar over het afzetseizoen 1982/83. Daarna wordt ingegaan op enkele aspecten van het afzetbeleid van de telers. Een afzonderlijk hoofdstuk is ten slotte gewijd aan teelt op overeenkomst. Deze nota fungeert als documentatie bij publicatie 2.178. De marktstructuur in de boomkwekerij. In deze publikatie zijn de resultaten uit de enquêtes bij boomkwekers en handelaren in bomen en planten met elkaar in verband gebracht.

## 2. DE BEDRIJVEN IN HET ONDERZOEK EN DE BOOMKWEKERIJ OP DEZE BEDRIJVEN

### 2.1 Gebieden, rechtsvorm en verwante activiteiten

Een belangrijk deel van de bedrijven met boomkwekerij is geconcentreerd in enkele centra: Boskoop en omgeving, Zundert en omgeving, Oost-Groningen en in enkele gebieden: Noord-Limburg en noordoostelijk Noord-Brabant, Midden-Brabant en Gelderland (figuur 2.1).

Driekwart van de 3500 bedrijven met boomkwekerijgewassen of vaste planten wordt door één bedrijfshoofd als persoonlijke onderneming uitgeoefend en 17% als maatschap door meerdere bedrijfshoofden. Slechts 6% van de bedrijven is als onderneming verzelfstandigd in een B.V. of N.V. De overige 3% bestaat uit overheidsbedrijven en stichtingen (ruim 100 bedrijven). Hiertoe behoren onder meer de bedrijven die zich in het kader van de sociale werkvoorziening richten op boomkwekerij. Bij de bedrijven met meer dan 5 ha boomkwekerij komt de maatschap meer naar voren; boven de 10 ha de meer onpersoonlijke rechtsvormen. De laatste groep bestaat uit ongeveer 30 ondernemingen.

Op ruim een derde van de bedrijven komen aan de boomkwekerij verwante activiteiten voor: handel in boomkwekerijprodukten of vaste planten, tuincentrum of hoveniersbedrijf. Handel is de meest voorkomende, namelijk op 19% van de bedrijven, gevolgd door hoveniersactiviteiten op 17% en een tuincentrum op 15% van de bedrijven. Op 12% van de bedrijven komen deze activiteiten naast elkaar voor (tabel 2.1).

Tabel 2.1 Verdeling bedrijven en oppervlakte naar aan de boomkwekerij verwante activiteiten

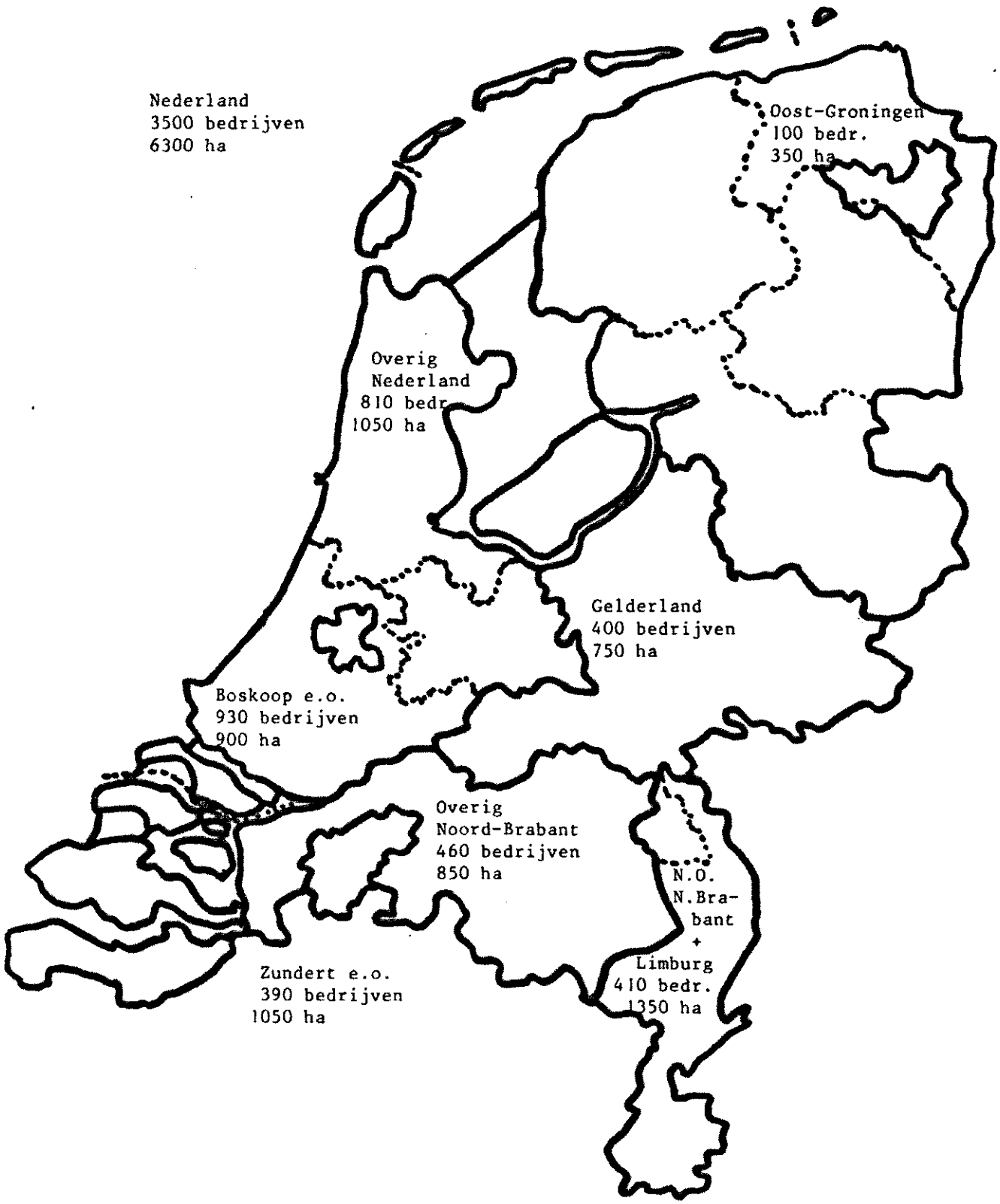
| Verwante activiteiten | Aantal bedr. (afger.) | % bedrijven | % van het areaal |
|---|---|---|---|
| Handel in boomkwekerij produkten en vaste pl. | 450 | 13 | 28 |
| Tuincentrum | 170 | 5 | 3 |
| Hoveniersbedrijf | 160 | 5 | 5 |
| Tuincentrum + hoveniersbedrijf | 200 | 6 | 6 |
| Handel + tuincentrum | 15 | 0 | 3 |
| Handel + hoveniersbedrijf | 70 | 2 | 2 |
| Handel + tuincentrum + hoveniersbedrijf | 130 | 4 | 5 |
| Geen handel/tuincentrum/hoveniersbedrijf | 2305 | 65 | 50 |
| Totaal | 3500 | 100 | 100 |

Op de bedrijven met handel bevindt zich 38% van de oppervlakte. De bedrijven zonder handel of andere verwante activiteiten - tweederde van het aantal bedrijven - hebben de helft van het areaal in gebruik.

De verwante activiteiten komen het meest voor in Gelderland (op 79% van de bedrijven) en overig Nederland (op 50% van de bedrijven) (bijlage 2). Verder hebben de bedrijven met grotere oppervlakten boven 7 ha, het meest verwante activiteiten, vooral handel. Van de bedrijven met 7 tot 15 ha boomkwekerij en 15 ha en groter, heeft respectievelijk 55% en 68% handel (bijlage 3). De tuincentra en de hoveniersbedrijven zonder handel behoren doorgaans tot de kleinere bedrijven.

Tuinbouw (meestal boomkwekerij) is op 65% van de bedrijven de hoofdactiviteit of het hoofdberoep van het bedrijfshoofd. Op 17% vormt de han-

Figuur 2.1 Aantal bedrijven met boomkwekerijgewassen en vaste planten en oppervlakte per gebied (1983)



del, een tuincentrum of een hoveniersbedrijf de hoofdactiviteit. 3% van de bedrijfshoofden heeft als hoofdberoep een betrekking bij een andere boomkweker of bij een aan de boomkwekerij verwant bedrijf. Op de overige 15% is een en ander beroep of bedrijf de voornaamste bron van inkomen. Van de bedrijven met boomkwekerij als hoofdactiviteit heeft bijna een derde een nevenactiviteit. Meestal is dat handel, een tuincentrum of een hoveniersbedrijf. De grootste concentraties van de niet hoofdberoepers liggen in Noord-Brabant (exclusief het oosten), Gelderland en Oost-Groningen.

Van de bedrijven is 70% op de boomkwekerij gespecialiseerd in de zin dat meer dan 60% van de agrarische produktie gemeten in sbe 1) bestaat uit de teelt van boomkwekerijgewassen of vaste planten.

## 2.2 Oppervlakte

Volgens de meitelling 1983 bedroeg de oppervlakte boomkwekerijgewassen en vaste planten circa 6300 ha. Daarvan lag 37% in de centra Boskoop, Zundert en Oost-Groningen en 47% in Gelderland, Brabant exclusief Zundert en Limburg (figuur 2.1).

Tabel 2.2 Aantal bedrijven naar oppervlakte boomkwekerijgewassen en vaste planten in 1982 en 1983

| Oppervlakte (ha) | 1982 | 1983 | |
|---|---|---|---|
| | (landbouwtelling) | (landbouwtelling) | (enquête) |
| 0,01 - 2 | 2700 | 2715 | 2575 |
| 2 - 7 | 665 | 630 | 710 |
| 7 - 15 | 100 | 120 | 160 |
| 15 en meer | 35 | 35 | 55 |
| Totaal | 3500 | 3500 | 3500 |

De oppervlakte per bedrijf is in het algemeen klein; gemiddeld 1,8 ha. Ongeveer driekwart van de bedrijven is kleiner dan 2 ha, een vijfde heeft een oppervlakte tussen 2 en 7 ha, 4,5% is tussen 7 en 15 ha en 1,5% is groter dan 15 ha (verdeling volgens uitkomsten enquête) (tabel 2.2).

Boskoop wordt gekenmerkt door de bedrijfsgrootte van 0,5 tot 2,0 ha boomkwekerijprodukten. In Zundert is bijna eenderde van de bedrijven 2,0 tot 7,0 ha groot. In Oost-Brabant en Limburg is 13% van de bedrijven groter dan 7 ha (bijlage 4).

Van 60% van de bedrijven in het onderzoek is de ontwikkeling van de oppervlakte tussen 1978 en 1983 bekend. Op een kwart van deze bedrijven bleef de oppervlakte in deze vijf jaar ongeveer gelijk, op 31% werd de oppervlakte meer dan 10% ingekrompen en op 44% meer dan 10% uitgebreid. Op een kwart werd de oppervlakte meer dan verdubbeld.

Het aantal bedrijven met uitbreidingsplannen overtreft dat van de bedrijven met plannen om in te krimpen. Dat geldt niet alleen voor de totale steekproef (met 16 tegen 11%) maar ook voor alle afzonderlijke grootte-klassen. Enige uitbreiding van het totale areaal in de nabije toekomst lijkt dus in de lijn der verwachting te liggen.

1) standaardbedrijfseenheden.

## 2.3 Gewasgroepen en teeltwijze

In het onderzoek is een tiental gewasgroepen onderscheiden (tabel 2.3). Naar oppervlakte zijn bos- en haagplantsoen, laan-, park-, en bosbomen en sierconiferen en sierheesters de belangrijkste gewasgroepen met ieder 16 tot 19% van het totale Nederlandse areaal. Sierconiferen en sierheesters komen voor op meer dan de helft van de bedrijven. Bos- en haagplantsoen en laanbomen komen op ongeveer een vijfde van de bedrijven voor. De gemiddelde oppervlakte per bedrijf is van deze laatste twee gewasgroepen dus aanzienlijk hoger dan van de sierconiferen en sierheesters.

Tabel 2.3 Percentage bedrijven met teelt van de onderscheiden gewasgroepen, aandeel van deze gewasgroepen in het totale areaal en gemiddelde oppervlakte per bedrijf van deze gewasgroepen

| Gewasgroep | Percentage bedrijven met ... | Percentage van het areaal | Gem. oppervlakte per bedrijf (ha) |
|---|---|---|---|
| Bos- en haagplantsoen | 19 | 16 | 1,7 |
| Laan-, park-, bosbomen | 21 | 20 | 1,8 |
| Onderst. vruchtbomen | 3 | 4 | 3,4 |
| Vruchtbomen | 8 | 11 | 2,7 |
| Onderst. rozen | 3 | 2 | 2,2 |
| Rozen | 14 | 6 | 1,0 |
| Sierconiferen | 57 | 19 | 0,7 |
| Sierheesters | 55 | 16 | 0,6 |
| Klimplanten | 20 | 1 | 0,1 |
| Vaste planten | 19 | 5 | 0,5 |
| Totaal | (100 =) 3500 bedrijven | (100=) 6300 ha | 1,8 |

Klimplanten en vaste planten komen op een vijfde van de bedrijven voor. De oppervlakte per bedrijf is gemiddeld zeer klein, zodat deze gewassen slechts een onbeduidend percentage van het areaal in beslag nemen. Vruchtbomen en rozen en de teelt van onderstammen hiervoor zijn wat areaal betreft belangrijker dan klimplanten en vaste planten, maar worden op minder bedrijven geteeld (tabel 2.3).

In de verschillende gebieden zijn de aandelen van de belangrijkste gewasgroepen in procenten als volgt:

Boskoop en omgeving : 1. sierheesters (58), 2 sierconiferen (28), 3. klimplanten;
Zundert en omgeving : 1. bos- en haagplantsoen (65), 2. laan-, park- en bosbomen (18);
Limburg + Oostelijk-Noord-Brabant : 1. rozen (25), 2. vruchtbomen (24), 3. sierconiferen (14);
Overig Noord-Brabant : 1. sierconiferen (31), 2. laan-, park-, bosbomen (26);
Gelderland : 1. laan-, park-, bosbomen (45), 2. sierconiferen (23);
Oost-Groningen : 1. onderstammen van rozen (40);
Overig Nederland : (in Bollenstreek en Aalsmeer e.o.) vaste planten (16).

Bij de gewasgroepen sierconiferen, sierheesters, klimplanten en vaste planten komt de teelt in containers of in potten (kleine containers)

voor. Op 36% van de bedrijven komt containerteelt voor; slechts 4% van de bedrijven heeft uitsluitend containerteelt. Teelt onder staand glas komt op 22% van de bedrijven voor, terwijl slechts 1,5% van de bedrijven uitsluitend glasteelt heeft. Op 94% van de bedrijven komt teelt in de volle grond voor. Rond 50% van de bedrijven heeft uitsluitend vollegrondsteelt, dus geen containerteelt of teelt onder staand glas. De arealen containerteelt en staand glas zijn vrij bescheiden, namelijk 5 en 1% van het totaal. De containerteelt beperkt zich vrijwel tot de sierconiferen, sierheesters, klimplanten en vaste planten.

Ruim de helft van de bedrijven (60%) zette in het seizoen 1982/83 uitsluitend leverbaar af, terwijl 30% zowel leverbare planten als uitgangsmateriaal (spillen en veren, onderstammen, plantgoed, stek e.d.) afzette. 5% van de bedrijven zette uitsluitend uitgangsmateriaal af. 5% van de bedrijven had geen afzet in het seizoen 1982/83.

## 2.4 Omzet

In tabel 2.4 zijn verdelingen weergegeven van de bedrijven en van de aantallen bomen en planten over de omzetklassen naar verwante activiteiten.

Tabel 2.4 Bedrijven en afzet naar omzetklasse bomen en planten per (groep) van aktiviteiten (%)

| Verwante activiteiten | Bedr. omzet | Omzetklasse (x 1000) tot 10 | 10-50 | 50-100 | 100-500 | 500 e.m. | alle |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Geen handel, tuincentr., hoveniersbedr. | bedr. | 25 | 27 | 20 | 21 | 7 | 100 |
| | omzet | 0 | 5 | 9 | 26 | 60 | 100 |
| Handel | bedr. | 22 | 17 | 23 | 23 | 15 | 100 |
| | omzet | 0 | 1 | 5 | 18 | 76 | 100 |
| Tuincentr., en/of hoveniersbedr. + handel | bedr. | 23 | 60 | 3 | 9 | 5 | 100 |
| | omzet | 1 | 5 | 1 | 6 | 87 | 100 |
| Tuincentr., en/of hoveniensbedrijf | bedr. | 40 | 27 | 13 | 7 | 2 | 100 |
| | omzet | 4 | 16 | 23 | 26 | 31 | 100 |
| Totaal | bedr. | 28 | 28 | 19 | 18 | 8 | 100 |
| | omzet | 1 | 4 | 8 | 22 | 65 | 100 |

De bedrijven met handel zijn de grotere bedrijven naar oppervlakte en naar aantallen bomen en planten. De tuincentra en hoveniersbedrijven hebben een aanzienlijk kleinere omzet. Het gaat bij de afzet veelal om grote aantallen per bedrijf. Meer dan een kwart van de bedrijven zet meer dan 100.000 stuks bomen en planten af. Uit de verdelingen blijkt verder dat 8% van de bedrijven 65% van de omzet hebben. De bedrijven met de grootste aantallen afgezet produkt zijn kwekers van rozen en onderstammen van rozen.

Tabel 3.1 Procentuele verdeling van het in 1982/83 aangekochte aantal stuks uitgangsmateriaal naar type leverancier per gewasgroep

| Type leverancier | Gewasgroep | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Bos- en haagplant-soen | Laan-park- en bosbomen | Onder-stammen vruchtb. | Vrucht-bomen | Onder-stammen rozen | Rozen | Sier-coni-feren | Sier-hees-ters | Klim plan-ten | Vaste-plan-ten | To-taal |
| Kwekers | 70 | 59 | 62 | 2 | 30 | 66 | 67 | 70 | 52 | 67 | 52 |
| Handelaren | 27 | 24 | 19 | 0 | 42 | 32 | 29 | 25 | 48 | 31 | 29 |
| NAKB | 1 | 16 | 19 | 96 | - | - | - | - | - | - | 8 |
| Overigen Nederland | - | - | - | 1 | 28 | - | 3 | 1 | - | - | 10 |
| Buitenlandse lev. | 2 | 1 | - | - | - | - | 1 | 4 | - | 2 | 1 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totaal aantal stuks x 1000 | 27505 | 5717 | 5134 | 6690 | 27556 | 8347 | 8686 | 11061 | 1206 | 2414 | 104316 |

Tabel 3.2 Procentuele verdeling van het in 1982/83 aangekochte uitgangsmateriaal 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-coni-feren | Sier-hees-ters | Klim plan-ten | Vaste-plan-ten | To-taal |
| Eigen regio | 59 | 19 | 11 | 55 | 9 | 20 | 43 | 55 | 91 | 52 | 39 |
| Overig Nederland | 32 | 80 | 89 | 45 | 90 | 80 | 56 | 41 | 9 | 46 | 58 |
| Buitenland | 9 | 1 | - | - | 1 | - | 1 | 4 | - | 2 | 3 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totaal aantal stuks x 1000 | 27505 | 5717 | 5134 | 6690 | 27556 | 8347 | 8686 | 11061 | 1206 | 2414 | 104316 |

# 3. AAN- EN VERKOOP VAN UITGANGSMATERIAAL

## 3.1 Aankoop

Onder uitgangsmateriaal wordt een aantal zeer uiteenlopende soorten materiaal verstaan: van enthout, stek e.d., plantgoed en onderstammen tot spillen en veren. Per gewasgroep verschilt het belang van de soorten uitgangsmateriaal sterk.

Naar het aantal stuks uitgangsmateriaal gemeten levert de groep kwekers de helft van het aangekochte materiaal of meer. Bij vruchtbomen en rozen is dit evenwel aanzienlijk minder (tabel 3.1). Bij rozen (onderstammen) spelen overige leveranciers in Nederland een rol. Men kan hierbij onder meer denken aan de afzetgroepering Rosaco voor levering van onderstammen voor rozen. NAKB is als leverancier van belang bij gewassen voor houtproduktie (bosbomen) en vruchtbomen, waarvoor een verplichte keuring geldt. Buitenlandse leveranciers spelen een rol bij bos- en haagplantsoen en heesters.

Uitgangsmateriaal wordt voor 39% betrokken uit eigen regio. Dit vindt in sterke mate plaats bij bos- en haagplantsoen, vruchtbomen, sierheesters, klimplanten en vaste planten. Onderstammen en ander uitgangsmateriaal voor laan-, park-, en bosbomen en rozen worden relatief veel van buiten de eigen regio betrokken. Gemiddeld over alle gewasgroepen betrekken kwekers 58% van leveranciers van buiten de regio (tabel 3.2).

Van het totale aantal van 3500 bedrijven kochten er in 1982/83 2600 (74%) uitgangsmateriaal aan. 17% kocht bij meer dan één type leverancier aan. Gemiddeld betrok men van 1 à 2 leveranciers uitgangsmateriaal voor vruchtbomen, rozen, sierconiferen en klimplanten. Bij de gewasgroepen laan-, park-, en bosbomen, sierheesters en vaste planten betrok men van 4 tot 6 leveranciers en voor bos- en haagplantsoen zelfs van gemiddeld 9 leveranciers.

## 3.2 Verkoop

Tabel 3.3 geeft per gewasgroep een overzicht van de aantallen uitgangsmateriaal, die zijn afgezet. De afzet van onderstammen van rozen neemt het leeuwendeel voor zijn rekening (40%).

De groothandelaren/exporteurs in boomkwekerijprodukukten en vaste planten zijn ook voor het uitgangsmateriaal een belangrijke groep van afnemers. Dit geldt vooral voor het bos- en haagplantsoen, klimplanten, sierconiferen en sierheesters en voor laan-, park-, en bosbomen. Onderstammen van rozen worden voor een groot deel (60%) coöperatief afgezet: via afzetgroeperingen, veilingen of bemiddelingsbureau. Anders dan bij leverbaar spelen verzendhuizen hier geen rol.

Directe afzet aan kwekers maakt bij de meeste gewasgroepen slechts een vrij klein deel uit van de totale afzet van uitgangsmateriaal. Uitzonderingen hierop zijn de afzet van vruchtbomen aan fruittelers en halfjarige rozen aan bloemenkwekers (resp. 74 en 81%, tabel 3.3).

Van het uitgangsmateriaal vindt 14% via het verzelfstandigde handelsbedrijf van de kweker een weg naar de afnemer.

Van het uitgangsmateriaal is een derde plantgoed, waarvan een derde in pot. De afzet van plantgoed in de siersector (sierheesters, sierconiferen en klimplanten) wordt voor meer dan de helft in pot verkocht.

Er is weinig verschil tussen de afstand waarover uitgangsmateriaal af kwekerij wordt afgezet en die bij de afzet van leverbaar produkt. Vanaf het kwekersbedrijf wordt uitgangsmateriaal in iets sterkere mate direct in het buitenland afgezet.

Tabel 3.3 Procentuele verdeling van het in 1982/83 afgezette aantal stuks uitgangsmateriaal naar type van afnemer per gewasgroep

| Afnemers | Gewasgroep | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Bos- en haagplant-soen | Laan- park- en bosbomen | Onder-stammen vruchtb. | Vrucht-bomen | Onder-stammen rozen | Rozen | Sier-coni-feren | Sier-hees-ters | Klim plan-ten | Vaste-plan-ten | To-taal |
| Kwekers | 16 | 37 | 11 | 74 | 2 | 81 | 29 | 29 | - | 1 | 10 |
| Afzetgroepering/be-middelingsbureau/ groothandelscentrum | - | - | - | - | 58 | - | 2 | 1 | - | 66 | 31 |
| Groothandel/exporteurs | 64 | 49 | 11 | 7 | 40 | 19 | 39 | 45 | 96 | 2 | 34 |
| Eigen handelsbedrijf | 13 | 4 | 51 | 6 | - | - | 15 | 13 | 2 | - | 14 |
| Buitenlandse afnemers | 4 | 8 | 27 | 13 | - | - | 11 | 7 | - | 31 | 9 |
| Overige afnemers | 3 | 2 | - | - | - | - | 4 | 5 | 2 | - | 2 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totaal aantal stuks x 1000 | 65610 | 1202 | 59633 | 3566 | 119790 | 600 | 13257 | 12827 | 1653 | 19335 | 297473 |

## 3.3 Verkoop naar verwante activiteiten, gebied en omzetklasse

De bedrijven zonder verwante acitviteiten, leveren 12% aan andere boomkwekers, en meer dan driekwart aan de groothandel en bemiddelingsbureaus. Bedrijven met handel leveren veelal ca. de helft aan bemiddelingsbureaus. De combinatie kweker/handelaar eventueel annex hoveniersbedrijf en/of tuincentrum geeft een verschuiving te zien naar het bemiddelingsbureau en ook het eigen handelsbedrijf. Ook buitenlandse afnemers spelen in deze categorie een rol. Kennelijk is op vele van deze combi-bedrijven het kwekersbedrijf zodanig zelfstandig dat het eigen handelsbedrijf niet als afnemer van het kwekersprodukt geldt (tabel 3.4).

Per gebied blijken de volgende verschillen in afzetpatroon. In de concentratiegebieden Boskoop en Zundert wordt tweederde aan de groothandel afgezet. In het overige zuiden van het land en in Gelderland wordt ca. 50% aan kwekers afgezet. Oost-Groningen wordt gekenmerkt door coöperatieve afzet; toch wordt nog ca. de helft via andere kanalen afgezet. Bijna een kwart wordt er nog aan de particuliere groothandel verkocht (tabel 3.5). Deelt men de bedrijven in naar omzet in aantal stuks, dan blijken er praktisch geen consistente verschillen te ontstaan. Dit hangt samen met de heterogeniteit van bij elkaar opgetelde produkten van de verschillende gewasgroepen (tabel 3.5).

Tabel 3.4 Procentuele verdeling van de afzet van uitgangsmateriaal naar voorkomen van verwante activiteiten

| Afnemers | Totaal | Verwante activiteiten | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | | geen | handel | handel hov. en/ of tuinc. | hovenier en/of tuincent. |
| Kwekers | 10 | 14 | 6 | 0 | 37 |
| Afzetgroepering/bem.-bureau/gr. h. centrum | 31 | 40 | 37 | 60 | 1 |
| Grooth. + exporteur | 34 | 37 | 6 | - | 21 |
| Eigen handelsbedrijf | 14 | 0 | 21 | 40 | |
| Buitenlandse afnemers | 9 | 4 | 30 | - | 32 |
| Overige afnemers | 2 | 5 | - | - | 9 |
| Totaal = 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Tabel 3.5 Procentuele verdeling van het in 1982/83 afgezette aantal stuks uitgangsmateriaal naar type afnemer per gebied en omzetklasse

| Afnemers | Gebied | | | | Omzetklasse (x 1000) | | | | | Totaal |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Boskoop e.o. | Zundert e.o. | N.-Brab. Limburg Gelderl. | O.-Gron. overig Nederland | 0-50 | 50-100 | 100-500 | 500-1000 | 1000 e.m. | |
| Kwekers | 12 | 16 | 51 | 2 | 36 | 19 | 31 | 5 | 5 | 10 |
| Afzetgroepering/bem.-bureau/gr. h. centrum | 2 | - | 0 | 50 | 1 | 4 | 16 | 33 | 38 | 31 |
| Grooth. + exporteur | 64 | 68 | 7 | 23 | 33 | 74 | 35 | 49 | 26 | 34 |
| Eigen handelsbedrijf | 3 | 10 | 11 | 15 | 1 | 0 | 14 | 1 | 21 | 14 |
| Buitenlandse afnemers | 1 | 3 | 26 | 9 | 0 | 1 | 3 | 12 | 10 | 9 |
| Overige afzetnemers | 18 | 3 | 5 | 1 | 29 | 2 | 1 | 0 | 0 | 2 |
| Totaal = 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

# 4. AFZET VAN LEVERBAAR

## 4.1 Afnemers

De betekenis van de verschillende groepen van afnemers komt tot uiting in de verdeling van het aantal afgezette leverbare bomen en planten over de verschillende afnemersgroepen (tabel 4.1).
Groothandelaren/exporteurs nemen 42% van de afzet voor hun rekening; tuincentra, groenvoorzienings- en hoveniersbedrijven samen 6%, terwijl overige afnemers (incl. particulieren) slechts 3% afnemen. Via het eigen handelsbedrijf wordt 12% afgezet en via het eigen tuincentrum, hoveniers- of groenvoorzieningsbedrijf 3%. De afzet via veiling en bemiddelingsbureau bedraagt 5% (tabel 4.1).

De groothandelaren/exporteurs zijn bij alle gewasgroepen van betekenis als afnemer, zij het wat minder bij de vaste planten. Hierbij zijn de verzendhuizen de belangrijkste afnemer, al gaat en gedeelte van de afzet wel via de groothandel. Coöperatieve afzet (veilingen, bemiddelingsbureaus) speelt alleen een rol bij de coniferen, heesters en vaste planten en enigszins bij klimplanten. Dit afzetkanaal is evenwel van veel geringere betekenis dan de groothandel.

De overheid (gemeenten, Staatsbosbeheer) is een belangrijke afnemer van bos- en haagplantsoen en laan-, park- en bosbomen. Directe afzet aan buitenlandse afnemers is eveneens van betekenis bij deze twee gewasgroepen en bij sierheesters.

In het seizoen 1982/83 werd door 3370 (96%) bedrijven afgezet. Circa 2/3 van deze bedrijven zette af aan groothandelaren/exporteurs in boomkwekerijprodukten en vaste planten, 30% zette af aan tuincentra, 24% aan boomkwekers, 20% aan hoveniers- en goenvoorzieners en 21% aan particulieren. Via het eigen verzelfstandigde handelsbedrijf zette 5% af en 15% aan eigen hoveniers- of groenvoorzieningsbedrijf en eveneens 15% aan het eigen tuincentrum.

Afzet aan veilingen kwam op 14% van de bedrijven met afzet voor; afzet aan bemiddelingsbureaus (incl. het groothandelscentrum Boskoop) eveneens op 14% van de bedrijven. Directie afzet aan buitenlandse afnemers kwam voorop 10% van de bedrijven.

## 4.2 Vestigingsplaats van de afnemers

In het seizoen 1982/83 werd 52% van de produktie afgezet in de eigen regio. Van de afzet via eigen tuincentrum en eigen hoveniersbedrijf is waarschijnlijk het grootste deel eveneens in de eigen regio afgezet. Via eigen handelsbedrijven, tuincentra en hoveniersbedrijven samen is 15% afgezet. Een kwart werd aan afnemers buiten de eigen regio afgezet en 8% direct aan afnemers in het buitenland (tabel 4.2).

Onderstammen van rozen, klimplanten en vaste planten worden verhoudingsgewijs meer, en die van vruchtbomen, laan-, park-, en bosbomen minder binnen de eigen regio afgezet.

Afzet via eigen handelsbedrijf vindt veel plaats bij onderstammen van vruchtbomen, sierconiferen en ook wel sierheesters. Eigen export speelt een vrij grote rol bij onderstammen van vruchtbomen (27%).

De Boskoopse kwekers en die buiten de genoemde gebieden zetten in vrij sterke mate af binnen de eigen regio (tabel 4.3). In Noord-Brabant buiten Zundert en in Limburg wordt veel buiten de eigen regio afgezet. In Boskoop en in Gelderland zet men veel af via het eigen handelsbedrijf.

Tabel 4.1 Procentuele verdeling van het in 1982/83 afgezette aantal leverbare bomen en planten naar type afnemer per gewasgroep

| Afnemers | Gewasgroep | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Bos- en haagplant-soen | Laan- park- en bosbomen | Vrucht-bomen | Rozen | Sier-coni-feren | Sier-hees-ters | Klim-plan-ten | Vaste-plan-ten | To-taal |
| Boom-, fruit-, bloemen-kwekers | 12 | 6 | 29 | 3 | 3 | 4 | - | - | 7 |
| Groothandel/exporteurs/verzendhuizen | 51 | 47 | 41 | 69 | 39 | 43 | 85 | 59 | 53 |
| Veilingen/bemiddelingsbureau/groot-handelscentrum | - | - | - | - | 12 | 9 | 1 | 10 | 5 |
| Tuincentra/hoveniers- en groenvoor-zieningsbedrijven | 3 | 8 | 4 | 2 | 10 | 11 | 2 | 10 | 6 |
| Eigen handelsbedrijf | 7 | 7 | 21 | 20 | 18 | 12 | 7 | 14 | 12 |
| Eigen tuincentrum, hoveniers- en groenvoorzieningsbedrijf | 1 | 6 | - | 1 | 10 | 5 | 1 | 4 | 3 |
| Overheid | 12 | 12 | - | 1 | 1 | 3 | 1 | - | 5 |
| Buitenlandse afnemers | 10 | 11 | 3 | 1 | 2 | 12 | 1 | 1 | 6 |
| Overige afnemers | 4 | 3 | 2 | 3 | 5 | 1 | 2 | 2 | 3 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totaal aantal stuks x 1000 | 104079 | 3138 | 7933 | 23934 | 20555 | 54536 | 9093 | 66925 | 290053 |

Tabel 4.2 Procentuele verdeling van het in 1982/83 afgezette aantal bomen en planten en stuks uitgangsmateriaal naar vestigingsplaats van de afnemer per gewasgroep

| Vestigingsplaats afnemer | Gewasgroep | | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Bos- en haagplant-soen | Laan- park- en bosbomen | Onder-stammen vruchtb. | Vrucht-bomen | Onder-stammen rozen | Rozen | Sier-coni-feren | Sier-hees-ters | Klim plan-ten | Vaste-plan-ten | To-taal |
| Eigen regio | 51 | 33 | 10 | 26 | 70 | 45 | 51 | 49 | 87 | 62 | 52 |
| Overig Nederland | 31 | 48 | 12 | 50 | 30 | 46 | 18 | 21 | 5 | 15 | 25 |
| Buitenland | 7 | 10 | 27 | 6 | - | 1 | 6 | 11 | 1 | 8 | 8 |
| Afzet via eigen handels-bedrijf, tuincentrum of hoveniersbedrijf | 11 | 9 | 51 | 18 | - | 8 | 25 | 19 | 7 | 15 | 15 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totaal aantal stuks x 1000 | 169689 | 4340 | 59633 | 11359 | 119790 | 24534 | 33812 | 67363 | 10746 | 86260 | 587526 |

Tabel 4.3 Procentuele verdeling van het aantal afgezette bomen en planten en stuks uitgangsmateriaal naar vestigingsplaats van de afnemer per gebied

| Gebied | Aantal kwekers | Vestigingsplaats afnemer: | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | | Eigen regio | Overig Nederland | Buitenland | Afzet via eigen handelsbedr./ tuincentr./ hov.bedr. | Totaal |
| Boskoop e.o. | 930 | 64 | 10 | - | 26 | 100 |
| Zundert e.o. | 390 | 56 | 27 | 11 | 6 | 100 |
| Zuid-oost Nederland | 1270 | 34 | 41 | 12 | 13 | 100 |
| Overig Nederland | 910 | 54 | 24 | 7 | 15 | 100 |
| Totaal | 3500 | 52 | 25 | 8 | 15 | 100 |

## 4.3 Afzet van pot- en containerplanten

Van de sierconiferen was 22% in pot- en container geteeld; van de sierheesters was dit 29%, de klimplanten 67% en de vaste planten 64%. Bij de andere gewasgroepen gaat het om zeer geringe aantallen. Van het totale aantal afgezette leverbare bomen en planten had 24% betrekking op pot- en containerplanten. De teelt komt relatief het meest voor in Boskoop, Oost-Brabant, Limburg en Gelderland.

Sierconiferen en sierheesters in pot of container worden op bedrijven met een eigen handelsbedrijf in mindere mate geteeld dan op de overige bedrijven (tabel 4.4).

Bij de vaste planten worden de pot- en containerplanten verhoudingsgewijs meer afgezet aan verzendhuizen en minder via bemiddelingsbureaus of veilingen of aan de groothandel. Waarschijnlijk hangt dit samen met de localisatie van de teelt en is de pot- en containerteelt van vaste planten meer uitgebreid in de Bollenstreek dan in het centrum Boskoop.

## 4.4 Afzet van leverbaar produkt per gebied, omzetklasse en verwante activiteit

De differentiaties die er in het afzetpatroon blijken te bestaan tussen de gebieden en omzetklassen, sluiten aan bij de verschillen die de gewasgroepen laten zien. Bepaalde gewasgroepen zijn immers typerend voor een gebied en ook hebben gewasgroepen naar hun aard invloed op de aantallen. In tabel 4.5 is het afzetpatroon naar gebied en omzetklasse gegeven.

De belangrijke funktie van de groothandel komt alleen in Zundert en in de laagste omzetklasse minder sterk naar voren, hoewel ook op die bedrijven gemiddeld meer dan 40% via dat kanaal wordt afgezet.

De afzet via eigen handelsbedrijf is groot in Boskoop (ruim 30%) en verder van belang op de bedrijven met een qua aantal grotere omzet; veelal betreft dit de verkoop van rozen. In Zundert is de afzet aan kwekers, aan de overheid (o.a. Staatsbosbeheer) en buitenlandse afnemers belangrijk. De afzet aan veilingen, bemiddelingsbureaus en groothandelcentrum is het sterkst aanwezig in Boskoop.

De bedrijven met verwante activiteiten verkopen relatief veel aan eigen bedrijven, zoals handel, hoveniersbedrijf, tuincentrum, al of niet gecombineerd. Ook andere tuincentra, hoveniersbedrijven, de overheid en

Tabel 4.4 Procentuele verdeling naar type afnemer van het aantal in 1982/83 afgezette aantal leverbare bomen en planten, opgesplitst naar pot- en containerplanten en overig leverbaar

| Afnemers | Pot- en containerplanten | | | | | Overig leverbaar | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | sierconiferen | sierheesters | klimplanten | vaste planten | Totaal | sierconiferen | sierheesters | klimplanten | vaste planten | Totaal |
| Kwekers | 5 | 4 | - | - | 1 | 3 | 4 | - | - | 8 |
| Groothandel/exporteurs | 57 | 46 | 80 | 14 | 30 | 32 | 39 | 98 | 24 | 46 |
| Verzendhuizen | - | - | - | 50 | 31 | - | 3 | - | 28 | 5 |
| Veilingen/bemiddelingsbureaus | 16 | 15 | 2 | 4 | 7 | 12 | 7 | - | 20 | 4 |
| Tuincentra/hoveniers- en groenvoorzieningsbedrijven | 12 | 12 | 5 | 9 | 9 | 9 | 10 | - | 11 | 6 |
| Eigen handelsbedrijf | 3 | 3 | 9 | 15 | 11 | 23 | 15 | 2 | 11 | 11 |
| Eigen tuincentrum- hoveniers- en groenvoorzieningsbedrijven | 1 | 5 | | 5 | 4 | 13 | 15 | - | 4 | 3 |
| Overheid | 1 | 3 | 2 | - | 1 | 1 | 3 | - | - | 7 |
| Buitenlandse afnemers | 5 | 12 | 2 | 1 | 4 | 2 | 11 | - | 1 | 7 |
| Overige afnemers | 1 | - | - | 2 | 2 | 4 | 3 | - | 1 | 3 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totaal aantal stuks x 1000 | 4571 | 15940 | 6058 | 43084 | 70744 | 15984 | 38596 | 3035 | 23841 | 219309 |

Tabel 4.5 Procentuele verdeling van het in 1982/83 afgezette leverbare bomen en planten naar type afnemer per gebied en omzetklasse

| Afnemers | Gebied | | | | Omzetklasse (x 1000) | | | | | Totaal |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Boskoop e.o. | Zundert e.o. | N.-Branb. Limburg Gelderl. | O.-Gron. overig Nederland | 0-50 | 50-100 | 100-500 | 500-1000 | 1000 e.m. | |
| Boom-, fruit-, bloemenkwekers | 1 | 16 | 6 | 2 | 6 | 11 | 12 | 1 | 3 | 1 |
| Groothandel/exporteurs/verzendhuizen | 54 | 43 | 52 | 62 | 44 | 54 | 51 | 64 | 50 | 53 |
| Veilingen/bemiddelingsbureau/groothandelscentrum | 11 | 0 | 6 | 5 | 8 | 14 | 5 | 4 | 0 | 5 |
| Tuincentra/hoveniers- en groenvoorzieningsbedrijven | 3 | 4 | 9 | 5 | 7 | 11 | 9 | 4 | 4 | 6 |
| Eigen handelsbedrijf | 31 | 3 | 4 | 13 | 3 | 1 | 12 | 15 | 14 | 12 |
| Eigen tuincentrum, hoveniers- en groenvoorzieningsbedrijf | 0 | 1 | 5 | 6 | 22 | 5 | 3 | 0 | 0 | 3 |
| Overheid | 0 | 13 | 2 | 4 | 2 | 1 | 2 | 5 | 11 | 5 |
| Buitenlandse afnemers | 0 | 17 | 7 | 2 | 1 | 2 | 5 | 2 | 13 | 6 |
| Overige afnemers | 0 | 3 | 9 | 1 | 7 | 1 | 1 | 5 | 5 | 3 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

buitenlandse afnemers nemen van deze combi-bedrijven relatief meer leverbaar produkt af dan van de kwekersbedrijven (tabel 4.6).

Tabel 4.6 Afzet van leverbaar naar (verwante) activiteiten

| Type afnemer | Verwante activiteiten | | | | Totaal |
|---|---|---|---|---|---|
| | geen | handel | handel + hov. en/ of tuinc. | hovenier en/of tuincent. | |
| Boomkwekers | 7 | 4 | 0 | 2 | 6 |
| Fruitkwekers, bloemkwekers | 2 | 1 | 2 | 0 | 2 |
| Groothandel/exporteurs | 41 | 16 | 4 | 20 | 25 |
| Verzendhuizen | 17 | 2 | 0 | 0 | 11 |
| Veilingen/bemiddelingsbureau groothandelscentrum | 21 | 3 | 2 | 10 | 21 |
| Tuincentra, hoveniers en groenvoorzieningsbedrijven | 6 | 5 | 7 | 24 | 7 |
| Eigen handelsbedrijf | 0 | 34 | 47 | 0 | 12 |
| Eigen tuincentrum, hoveniers groenvoorzieningsbedrijven | 0 | | 31 | 28 | 3 |
| Overheid | 2 | 13 | 5 | 2 | 5 |
| Buitenlandse afnemers | 3 | 16 | 0 | 10 | 6 |
| Overige afnemers | 0 | 5 | 2 | 4 | 2 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| Totaal aantal stuks x 1000 (= 100) | 289378 | 182628 | 76816 | 13834 | 16100 |

# 5. ASPECTEN VAN HET AFZETBELEID VAN DE KWEKERS

## 5.1 Marktinformatie

Driekwart van de 3500 boomkwekers neemt regelmatig kennis van marktinformatie. Kwekers met handelsactiviteiten (handel, tuincentrum, hovenier) zijn op dit punt actiever (90%) dan de overigen (67%). Tussen de verschillende gebieden zijn er nauwelijks verschillen en evenmin tussen bedrijven van verschillende omvang.

Dew soorten marktinformatie die worden gevolgd door een bepaald percentage van de kwekers zijn:

- uitgeplant areaal bij kwekers 19%
- voorrraden produkt bij kwekers 29%
- telersprijzen 43%
- binnenlandse afzet 23%
- export 16%

De informatie in Boskoop en Oost-Groningen is vooral op de export gericht. In Noord-Brabant (excl. Zundert) en Limburg en in Gelderland heeft men vooral het oog op de binnenlandse afzet. Kweker/handelaren hebben meer interesse voor de voorraadpositie bij de kwekers en het verloop van de export.

Men verkrijgt deze informatie voornamelijk mondeling. De verdeling naar belangrijkste bron is als volgt (% van alle kwekers).

- vakbladen en regionale bladen 11%
- overzichten beursenquête 4%
- beursbezoek 8%
- eigen handelsactiviteit 6%
- mondeling op andere wijze 38%
- afzetorganisatie 3%
- anders 5%

75%

Voor het gebied Boskoop zijn overzichten van de beursenquête en beursbezoek de voornaamste bron. De reden om regelmatig kennis te nemen van marktinformatie is uiteraard vooral dat men zo een basis heeft voor het vaststellen van vraagprijzen of prijzen waartegen men aanbiedt. Daarnaast wordt er belang aan gehecht met het oog op beslissingen over het teeltplan en het assortiment. Wat deze laatste aspecten betreft vormt Oost-Groningen (onderstammen rozen) een uitzondering. De rol van de marktinformatie voor het vaststellen van prijzen is bij de bedrijven met handel groter dan bij de bedrijven zonder handel.

Marktinformatie is vooral nodig voor:

- vaststellen vraagprijzen of catalogusprijzen 43%
- beslissen over verkopen/doortelen 11%
- vaststellen teeltplan 26%
- assortimentskeuze 23%

Beschikt men over voldoende informatie om beslissingen te kunnen nemen? Het antwoord hierop was als volgt:

- ja, voldoende 66%
- geen mening 7%
- nee, te weinig 27%

Kwekers, die menen over onvoldoende marktinformatie te beschikken, zouden vooral meer informatie willen hebben over prijzen (9% van alle bedrijven) en over teeltplannen en voorraden (6%). Opvallend is het hoge percentage dat zegt over voldoende marktinformatie te beschikken. Ca. 5% van de bedrijfshoofden heeft een onbevredigd gevoel over de marktinfor-

matie zonder aan te geven waar het aan schort. In Zundert en Oost-Brabant/Limburg wil men meer weten over prijzen.

## 5.2 Wijze van aanbieden en relatie met afnemers

Hoe vinden de boomkwekers kopers voor hun produkt, biedt men zelf actief aan of laat men het initiatief bij de handel?
Wijze van aanbieden:

| | bedrijven | (%) |
|---|---|---|
| - individueel | 2100 | 59% |
| - individueel en gezamenlijk | 150 | 5% |
| - wacht op koper | 800 | 23% |
| - niet van toepassing | 450 | 13% |
| - totaal | 3500 | 100% |

Meer dan de helft van de kwekers (64%) biedt zelf actief aan. In Boskoop en omstreken en in Gelderland is men actiever in het aanbieden dan in Brabant. Gezamenlijk met andere kwekers aanbieden, bijvoorbeeld met een gezamenlijke lijst, komt weinig voor; vrijwel alleen in Boskoop. Bij 13% is deze vraag niet van toepassing omdat men uitsluitend contractteelt heeft of alleen afzet via het eigen handelsbedrijf. Op 17% van de bedrijven komt contractteelt voor.
De bedrijven, die aanbieden doen dat via:

| | | |
|---|---|---|
| advertentie | 31% | (% van alle bedrijven) |
| catalogus | 20% | |
| beursenquête | 18% | |
| beursbezoek | 20% | |
| bemiddelingsbureau | 8% | |
| offertes | 5% | |
| anders (m.n. bezoeken van afnemers) | 21% | |

Uit deze percentages blijkt wel, dat meestal op meerdere wijzen wordt aangeboden. In Boskoop spelen de beursenquête en het beursbezoek een belangrijke rol; in Zundert de aanbiedlijst. Advertenties zijn relatief belangrijk in Limburg/N.O. Noord-Brabant en Gelderland.

Beursenquête en bemiddelingsbureau zijn vrij nieuwe verschijnselen waarvan nog geen ruim gebruik wordt gemaakt. Opmerkelijk is wel dat een ruimere kring boomkwekers deze gunstig beoordeelt, al is het oordeel van gebruikers/deelnemers gunstiger dan dat van de overige boomkwekers (tabel 5.1).

Tabel 5.1 Percentage boomkwekers naar oordeel over beursenquête c.q. bemiddelingsbureau en veiling

| | Aantal | Oordeel | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | slechts | vrij negatief | neutraal | vrij positief | goed | geen mening | totaal |
| Deelnemers beursenquête | 800 | - | 8 | 9 | 31 | 52 | - | 100 |
| Overigen | 2700 | 6 | 1 | 22 | 15 | 19 | 37 | 100 |
| Gebruikers van bemid.bureau | 600 | 4 | 6 | 10 | 17 | 64 | - | 100 |
| Overigen | 2900 | 5 | 8 | 20 | 16 | 23 | 28 | 100 |
| Gebr. veiling | 550 | 10 | 24 | 20 | 22 | 17 | 7 | 100 |
| Overigen | 2950 | 20 | 23 | 19 | 16 | 8 | 14 | 100 |

Veilen via de klok wordt toegepast als afzetwijze door 16% van de bedrijven, maar wordt minder goed beoordeeld. Dit geldt ook voor degenen die er gebruik van maken. Beursenquête, bemiddelingsbureau en veiling zijn met name van belang in enkele gebieden; beursenquête: Boskoop, Zundert; bemiddelingsbureau: Boskoop, Brabant en Limburg, overig Nederland; veiling: Zuid-Holland, Brabant, Limburg en Gelderland.

Veel kwekers hebben vste afnemers, waarmee men overigens geen contractuele relaties behoeft te hebben:

- vaste afnemers 45%
- vaste en wisselende 22%
- wisselende afnemers 8%
- geen antwoord 25%

In Boskoop, Zundert en overig Nederland heeft een lager percentage vaste afnemers dan in de andere gebieden.

De meeste bedrijven zetten aan meer dan één afnemer af. Het aantal afnemers is bij de verschillende gewasgroepen gemiddeld:

- bos- en haagplantsoen 8
- laan-, park-, bosbomen 12
- onderstammen van vruchtbomen 10
- vruchtbomen 29
- onderstammen van rozen 3
- rozen 6
- sierconiferen 15
- sierheesters 20
- klimplanten 19
- vaste planten 15

Het aantal afnemers loopt uiteen per type afnemer. Bedrijven met afzet van vruchtbomen aan fruittelers leverden gemiddeld aan 47 fruitkwekers. Sierconiferen, sierheesters en klimplanten leverden de boomkwekers aan 20 tot 25 groothandelaren. Afhankelijk van de gewasgroep werd gemiddeld aan 6 tot 20 tuincentra geleverd en aan 4 tot 13 gemeenten.

De helft van de bedrijven heeft minder dan 25 afnemers en 15% tussen 25 en 50 afnemers. Grotere bedrijven hebben in het algemeen ook meer afnemers. In de frequentieverdeling naar aantal afnemers is sinds 1977/78 weinig veranderd.

## 5.3 Prijsbepaling en koppelverkopen

Om een prijsoriëntatie te geven worden jaarlijks door de organisaties van kwekers en handelaren gezamenlijk richtprijzen gepubliceerd. Functioneren deze ook?

Tabel 5.2 Percentage kwekers naar de belangrijkste basis voor het vaststellen van verkoopprijzen

| | Boskoop | Overig Nederland | Totaal Nederland |
|---|---|---|---|
| Richtprijzenboekje | 80 | 31 | 44 |
| Eigen kostprijs | 3 | 17 | 13 |
| Kwestie van vraag en aanbod | 11 | 39 | 32 |
| Geen antwoord | 6 | 13 | 11 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 |

Met name in Boskoop blijken deze richtprijzen een functie te vervullen voor de oriëntatie op prijzen. Buiten Boskoop is dit in mindere mate het geval (tabel 5.2). Samenhangend hiermee speelt het richtprijzenboekje een vrij belangrijke rol bij coniferen, heesters, klimplanten, laan-, park-, en bosbomen en vruchtbomen en een geringe rol bij bos- en haagplantsoen, rozen en vaste planten.

Behalve de vraag naar de basis voor het vaststellen van prijzen is natuurlijk interessant in welke mate richtprijzen worden gehaald bij de afzet.

Niet minder dan 41% van de kwekers zegt in 1982/83 minstens 50% van de afzet tegen de minimum richtprijs te hebben verkocht. Bij de kwekers die de richtprijs als oriëntatie hanteren is dit percentage aanzienlijk hoger dan bij de overigen.

Bezien naar het aantal afgezette planten wordt bij 30% van de afzet de prijs bepaald met hantering van de richtprijzen als referentie (tabel 5.3). Dat betekent overigens niet dat de nimimumprijs altijd wordt gehaald. Deze wijze van prijsbepaling is belangrijk bij sierconiferen, heesters en klimplanten, bij laanbomen en vruchtbomen en bij de afzet aan de groothandel, de overheid en buitenlandse afnemers. Bij 40% van de afzet aan de groothandel hanteert men richtprijzen; bij de afzet aan de overheid is dat 64%. Prijsbepaling via de veilingklok komt vrijwel alleen voor bij coniferen, heesters en vaste planten. Bij de afzet van rozenstruiken en rozen-onderstammen via afzetgroeperingen spelen middenprijzen per afzetseizoen (pooling) een rol.

In het seizoen 1982/83 kwamen op 9% van de bedrijven koppelverkopen voor. Van koppelverkopen wordt gesproken als de afnemer bij koop van schaarse artikelen tevens verplicht wordt minder schaarse artikelen af te nemen. De betekenis ervan was echter zeer beperkt. Op 6% van de bedrijven werd in 1982/83 op deze wijze minder dan 10% van de verkopen afgezet en op 3% van de bedrijven 10 tot 25% van de verkopen. In 1978/79 kwamen koppelverkopen eveneens op 9% van de bedrijven voor. Op 3% van de bedrijven werd toen nog tussen 25 en 75% zo afgezet. De betekenis van koppelverkopen zou dus zijn afgenomen.

## 5.4 Horizontale samenwerking

Gezamenlijk aanbieden door een aantal kwekers, verkoop via afzetgroeperingen, veilen en afzet via een bemiddelingsbureau zijn vormen van horizontale samenwerking bij de afzet van boomkwekerijprodukten in een sector, die in het algemeen gekenmerkt wordt door individueel optreden.

In paragraaf 5.2 bleek reeds dat 5% van de bedrijven gezamenlijk met andere kwekers aanbiedt. Het komt voornamelijk in Boskoop voor (13% van de bedrijven). Men maakt zelden afspraken over prijzen en biedt vrijwel altijd aan met een gezamenlijke aanbiedingslijst of catalogus, waarin in het algemeen geen prijzen worden vermeld, omdat het gebruikelijk is om richtprijzen te hanteren.

In Oost-Groningen zetten circa 60 telers van rozenonderstammen hun produktie gezamenlijk of via de afzetvereiniging Rosaco te Veendam. De leden zijn verplicht hun hele produktie via Rosaco af te zetten en ontvangen een middenprijs per variëteit. Het komt voor dat Rosaco een deel van de produktie uit de markt neemt. In Lottum hebben circa 25 kwekers zich verenigd in "Hacol" voor de gezamenlijke afzet van rozen. Ook koopt men via Hacol rozenonderstammen in. Daarnaast worden ook andere gewassen door deze combinatie afgezet.

Tabel 5.3 Percentage afgezette planten naar wijze van prijsbepaling (exclusief afzet via eigen hedelsbedrjf, eigen tuincentrum of eigen hoveniersbedrijf)

| | Bos- en haagplant-soen | Laan- park- en bosbomen | Onder- stammen vruchtb. | Vrucht- bomen | Onder- stammen rozen | Rozen | Sier- coni- feren | Sier- hees- ters | Klim plan- ten | Vaste- plan- ten | To- taal |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Veilingklok | - | - | - | - | - | - | 8 | 6 | - | 4 | 2 |
| Basisprijs + winst-deling | - | - | 2 | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Middenprijs seizoen | - | - | - | - | 66 | 2 | - | - | - | - | 16 |
| Hantering richtprijzen | 35 | 79 | 59 | 65 | 2 | 23 | 62 | 68 | 51 | 9 | 30 |
| Overige wijzen | 65 | 21 | 39 | 35 | 32 | 75 | 30 | 26 | 49 | 87 | 52 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Het veilen en de afzet via bemiddelingsbureau zijn afzetwijzen die door telers gezamenlijk, al dan niet samen met de groothandel, zijn opgezet om meer aanbieders en vragers bijeen te brengen en zo een betere prijsvorming te bewerkstelligen. Vanuit het oogpunt van de kwekers bouwt men zo marktmacht op om zijn zwak geachte positie ten opzichte van de handel te versterken.

Bij de veilingen zijn de kwekers in het algemeen gastaanvoerder, dus geen leden met leveringsplicht. De "Veiling Boskoop" is eigenlijk een door circa 20% van de Boskoopse kwekers opgezet groothandelscentrum dat verkoopt via een bemiddelingsbureau en middels "cash en carry" afzet aan tuincentra en groenvoorzieners. Voor de boomkwekerij zijn de veilingen Aalsmeer, Berkel, Honselersdijk en Grubbenvorst van belang. Bemiddelingsbureaus zijn er in Aalsmeer, Berkel, Honselersdijk en Grubbenvorst. Het groothandelscentrum Boskoop functioneert als bemiddelingsbureau met een filiaal in Rijnsburg. Aan afzetgroeperingen, veilingen en bemiddelingsbureaus wordt 5% van de leverbare bomen en planten en 41% van het uitgangsmateriaal afgezet.

## 5.5 Assortiment en kwaliteit

Om te kunnen voldoen aan de behoefte van de afnemers voeren veel kwekers een breed assortiment. Dit komt tot uiting in het aantal gewasgroepen dat wordt geteeld en afgezet, doch slechts gedeeltelijk omdat het aantal geteelde soorten en variëteiten binnen de gewasgroepen zeer groot kan zijn en uiteenloopt. Het aantal afgezette gewasgroepen loopt tussen de gebieden nogal uiteen (tabel 5.4).

Tabel 5.4 Percentage bedrijven naar het aantal gewasgroepen, waarvan in 1982/83 werd afgezet

| Aantal gewas groepen | In de gebieden: | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | Boskoop e.o. | Zundert e.o. | Noord-oost. Noord-Brab. en Limburg | Overig Noord-Brab. | Gel-der-land | Oost-Gro-ningen | Overig Neder-land | Totaal Neder-land |
| geen afzet | 2 | 6 | 6 | 5 | - | 6 | 6 | 5 |
| 1 | 16 | 54 | 34 | 37 | 17 | 47 | 48 | 33 |
| 2 | 28 | 20 | 23 | 32 | 24 | 29 | 17 | 24 |
| 3 | 43 | 18 | 15 | 21 | 18 | 9 | 16 | 25 |
| 4 en meer | 11 | 2 | 22 | 5 | 31 | 9 | 13 | 13 |
| Totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |

Landelijk heeft 1/3 van de bedrijven een assortiment dat zich beperkt tot één gewasgroep. Voorbeelden hiervan vindt men bij telers van bos- en haagplantsoen, onderstammen van rozen of fruitbomen, maar ook van gewasgroepen als heesters (heide) of coniferen, die men meestal in combinatie met andere gewasgroepen vindt. Slechts 13% van de bedrijven heeft vier of meer gewasgoepen (vier: 8%; vijf: 4%; zes: minder dan 1% en zeven: 1%).

Tussen 1978 en 1983 is op 17% van de bedrijven het assortiment beperkt tot minder gewassen of soorten. Daartegenover werd op 27% van de bedrijven het assortiment uitgebreid. Op 42% van de bedrijven bleef het assortiment ongeveer gelijk. (De overige 14% had in 1978 geen boomkweke-

rij).

Voor de nabije toekomst had 8% van de boomkwekers plannen om het assortiment te beperken, dus te specialiseren en 24% om juist meer soorten of gewassen te gaan kweken. Dit verschilt nauwelijks tussen de bedrijven met weinig of veel gewasgroepen in het assortiment. Er is een tendens te zien dat bedrijven die tussen 1978 en 1983 meer gewassen zijn gaan telen dat ook in de nabije toekomst denken te doen. Bedrijven die in die periode het assortiment beperkten, verwachten daarmede ook in sterkere mate door te gaan. Al met al overweegt assortimentsverbreding over assortimentsbeperking.

Op 9% van de bedrijven was men tussen 1978 en 1983 planten jonger gaan afleveren en op 12% juist ouder. Beide ontwikkelingen kwamen nauwelijks in combinatie voor (2%). Op 63% van de bedrijven was in dit opzicht niets veranderd. (De overige 14% had in 1978 geen boomkwekerij).

In de nabije toekomst verwacht 7% van de kwekers jongere planten te gaan afleveren en 5% verwachtte oudere planten te gaan afleveren. Ook op dit punt was er een samenhang met de ontwikkeling in de periode 1978-1983.

Het begrip kwaliteit krijgt in de sector veel aandacht. In handelsvoorwaarden, prijzenboekjes en teeltovereenkomsten worden minimumeisen aangegeven van maten (dikte, hoogte), aantallen takken en knoppen e.d. Dergelijke eisen bieden evenwel slechts gedeeltelijk een garantie voor aanslaan en groei van bomen en planten. In de containerteelt is recentelijk een kwaliteitskeurmerk verleend aan een aantal bedrijven op grond van het plantenbestand, de wijze van bedrijfsvoering en het vakmanschap, waarmee wordt gehoopt een garantie te bieden ten aanzien van de "onzichtbare" kwaliteitsaspecten van het produkt. Hoe denken de boomkwekers over een dergelijk kwaliteitskenmerk voor de sector als geheel?

Tabel 5.6 Percentage kwekers naar hun mening over een algemeen kwaliteits keurmerk

| Mening: | Bedrijven | |
|---|---|---|
| | zonder containerteelt | met containerteelt |
| niet zinvol | 20 | 27 |
| geen mening | 32 | 19 |
| wel zinvol | 48 | 54 |
| Totaal | 100 | 100 |

De helft acht een dergelijk kenmerk wel zinvol, waarbij er weinig verschil is tussen de bedrijven met of zonder containerteelt (tabel 5.6).

# 6. TEELT OP OVEREENKOMST

## 6.1 Bedrijven

Onder teelt op overeenkomst wordt verstaan de teelt van boomkwekerijgewassen en vaste planten, waarbij vóór het zaaien of planten (bij eenjarige teelten) of vóór de aanvang van het laatste groeiseizoen (bij meerjarige teelten) afspraken zijn gemaakt over de afzet. Verkoop via een koopbriefje, enkele maanden voor de feitelijke levering wordt dus niet tot teelt op overeenkomst gerekend. Bij de teelt op overeenkomst doen zich in deze sector verschillende vormen voor. Zo is er teelt van vaste planten en rozen, waarvoor overeenkomsten worden afgesloten met verzendhuizen of met tussenpersonen, die deze aan verzendhuizen afzetten. Ook geven licentiehouders van monopolierassen van rozen "oculatieadviezen" aan rozenkwekers. Kwekers van vruchtbomen maken met hun afnemers, de fruittelers, lang tevoren afspraken over te leveren aantallen vruchtbomen. Bos- en haagplantsoen wordt op contract gekweekt voor het Staatsbosbeheer. Tot de teelt op overeenkomst wordt ook gerekend de statutaire leveringsplicht van de leden van de afzetvereniging voor rozenonderstammen Rosaco.

Tabel 6.1 Percentage bedrijven met teelt op overeenkomst van boomkwekerijgewassen en vaste planten per oppervlakte-klasse en gebied

| Oppervl. boomkw. en vaste planten(ha) | Boskoop e.o. | Zundert e.o. | Noord-oost. Noord-Brab. en Limburg | Overig Noord-Brab. | Gelderland | Oost-Groningen | Overig Nederland | Totaal Nederland |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 0,01 - 2 | 6 | 30 | 19 | 14 | - | 88 | 10 | 12 |
| 2 - 7 | - | 37 | 60 | - | 4 | 28 | 27 | 28 |
| 7 - 15 | 6 | - | 59 | 45 | - | - | - | 29 |
| 15 - 20 | - | 50 | 40 | - | - | - | 28 | 30 |
| 20 - 50 | - | - | - | - | 33 | 100 | - | 29 |
| 50 en meer | - | 100 | - | - | - | 100 | - | 100 |
| Totaal | 5 | 32 | 46 | 12 | 2 | 65 | 12 | 17 |

Teelt op overeenkomst komt voor op 17% van de bedrijven. Bedrijven met minder dan 2 ha hebben minder teelt op overeenkomst dan grotere bedrijven.

Teelt op overeenkomst komt het meest voor in Groningen (statutaire leveringsplicht Rosaco) en verder in Noord-oostelijk Noord-Brabant en Limburg (fruitbomen, rozen) en in Zundert (bos- en haagplantsoen). In Boskoop en Gelderland heeft slechts een zeer gering percentage bedrijven teelt op overeenkomst (tabel 6.1).

Van de boomkwekers die de kwekerij als hoofdberoep uitoefenen heeft een iets groter deel teelt op overeenkomst, namelijk 20%. Het meest komt het voor bij kwekers, die in loondienst zijn bij boomkwekers of aan de boomkwekerij verwante bedrijven en voor eigen rekening wat bij kweken (47%). Handelsbedrijven, tuincentra en overigen, die er boomkwekerij bij hebben telen slechts in geringe mate op overeenkomst (minder dan 10%). Teelt door anderen voor boomkwekers komt slechts op 2% van de bedrijven voor.

De reden voor het telen op overeenkomst is meestal dat men verzekerd is van de afzet. Zeker zijn van de prijs en teeltbegeleiding komen minder voor als belangrijkste reden om op overeenkomst te telen.

Hierboven bleek al dat op 17% van de 3500 bedrijven teelt op overeenkomst voorkomt. Het gaat op 11% van de bedrijven om één overeenkomst, op 4% van de bedrijven twee en op 2% van de bedrijven drie of meer.

Bedrijven die op overeenkomst telen, doen dit in vele gevallen voor meer dan één gewasgroep. Kiest men de gewasgroep als uitgangspunt, dan geeft dat de volgende percentages bedrijven.

Het percentage 1) bedrijven dat op overeenkomst teelt is per gewasgroep:

| | |
|---|---|
| - bos- en haagplantsoen | 20% |
| - laan-, park-, bosbomen | 1% |
| - onderstammen van vruchtbomen | 10% |
| - vruchtbomen | 13% |
| - onderstammen van rozen | 52% |
| - rozen | 38% |
| - sierconiferen | 2% |
| - sierheesters | 5% |
| - klimplanten | 10% |
| - vaste planten | 8% |
| Totaal | 17% |

## 6.2 Aandeel van de teelt op overeenkomst

Van alle afgezette bomen en planten en uitgangsmateriaal werd 28% in 1982/83 krachtens een teeltovereenkomst afgezet. Dit verschilt per gewasgroep. Bij uitgangsmateriaal is het percentage van de afzet via een teeltovereenkomst hoger dan bij het leverbaar (tabel 6.2).

Tabel 6.2 Percentage van de afzet op overeenkomst per gewasgroep

| Gewasgroep | Uitgangsmateriaal | Leverbaar |
|---|---|---|
| Bos- en haagplantsoen | 36 | 6 |
| Laan-, park-, bosbomen | - | 1 |
| Onderstammen van vruchtbomen | 7 | - |
| Vruchtbomen | 12 | 21 |
| Onderstammen van rozen | 66 | - |
| Rozen | - | 44 |
| Sierconiferen | 3 | - |
| Sierheesters | 11 | 1 |
| Klimplanten | - | 2 |
| Vaste planten | - | 37 |
| Totaal | 31 | 21 |

Ook naar type afnemer is het aandeel op overeenkomst nogal uiteenlopend (tabel 6.3).

1) Percentage van de bedrijven met de betreffende gewasgroep.

Tabel 6.3 Percentage van de afzet op overeenkomst per type afnemer

| Type afnemer | Uitgangsmateriaal | Leverbaar |
|---|---|---|
| Boomkwekers | 14 | - |
| Fruittelers | - | 15 |
| Overige kwekers | - | 50 |
| Afzetgroeperingen, e.d. | 100 | - |
| Groothandelaren/exporteurs | 15 | 15 |
| Verzendhuizen | - | 89 |
| Hoveniers/groenvoorzieners | - | 1 |
| Staatsbosbeheer | - | 49 |
| Totaal | 31 | 21 |

## 6.3 Inhoud van de overeenkomsten

- type afnemer

De verdeling van de aantallen via overeenkomsten afgezette bomen en planten en stuks uitgangsmateriaal naar het type afnemer, waarmee de overeenkomst is afgesloten is als volgt:

| | |
|---|---|
| Kwekers: w.v. | |
| boomkwekers | 3% |
| fruitkwekers | 1% |
| Afzetgroeperingen | 47% |
| Groothandelaren/exporteurs | 28% |
| Verzendhuizen | 18% |
| Hoveniers/groenvoorzieners | -% |
| Overheid | 3% |
| | 100% |

Van de via overeenkomsten afgezette bomen en planten en stuks uitgangsmateriaal is bijna de helft (47%) afgezet aan afzetgroeperingen. Ook de groothandel is met 28% van betekenis evenals verzendhuizen met 18%.

In Zundert, Noord-oostelijk Noord-Brabant en Limburg en overig Noord-Brabant zijn groothandelaren/exporteurs naar aantallen stuks bij overeenkomsten de belangrijkste afnemers.

- vestigingsplaats afnemer

Overeenkomsten worden meestal aangegaan met een partner in de eigen regio (72% van de overeenkomsten). In Noord-oostelijk Noord-Brabant en Limburg is slechts 32% van de overeenkomsten met partners binnen de eigen regio afgesloten; het merendeel dus met partners van buiten de eigen regio. Overeenkomsten over de teelt van rozen worden voor 44% binnen de eigen regio afgesloten.

- soort overeenkomst

De overeenkomst kan mondeling tot stand komen of meer of minder uitvoerig op schrift zijn gesteld. Daarnaast kan er een statutaire leveringsplicht zijn binnen het kader van coöperatieve afzet. In de boomkwekerij en rozenteelt fungeert verder het z.g. oculatieadvies.

De verdeling van de overeenkomsten naar soort overeenkomst is als volgt:

| | |
|---|---|
| Mondelinge overeenkomst | 40% |
| Schriftelijke overeenkomst (contract) | 45% |
| Statutaire leveringsplicht | 7% |
| Oculatieadvies | 7% |
| Totaal | 100% |

Hoewel een schriftelijk overeenkomst nog wel de meest voorkomende vorm is, wordt circa 40% mondeling afgesloten. De statutaire verhoudingen en het oculatieadvies omvatten ieder 7% van de overeenkomsten. In het gebied Zundert e.o. ligt het accent op mondelinge overeenkomsten.

- looptijd overeenkomst

De overeenkomsten zijn naar looptijd als volgt verdeeld:

| | |
|---|---|
| 1 jaar | 50% |
| 2 jaar | 14% |
| 3 jaar | 4% |
| onbepaalde tijd | 32% |
| Totaal | 100% |

De overeenkomsten zijn meestal aangegaan voor één jaar of voor onbepaalde tijd. Meerjarige afspraken vormen een minderheid met 18%. In Zundert e.o. en Oost-Groningen gaat het veelal om overeenkomsten voor onbepaalde tijd. In Noord-oostelijk Noord-Brabant en Limburg treft men vooral overeenkomsten voor twee en drie jaar aan. Dit hangt samen met het beeld dat de verschillende gewasgroepen laten zien. Bij bos- en haagplantsoen en rozenonderstammen komen vooral overeenkomsten voor onbepaalde tijd voor.

- gewasgroep en soort produkt

De verdeling van de aantallen via overeenkomsten afgezetten bomen en planten en stuks uitgangsmateriaal naar soort produkt is als volgt:

| | |
|---|---|
| Stek e.d. | 1% |
| Plantgoed in pot | - |
| Plantgoed overig | 13% |
| Onderstammen | 44% |
| Spillen en veren | 1% |
| Leverbaar in pot en container | 27% |
| Overig leverbaar | 14% |
| Totaal | 100% |

Bij deze indeling overwegen de onderstammen; dit zijn voor ruim 90% rozenonderstammen.

Bij bos- en haagplantsoen en sierconiferen komt veel uitgangsmateriaal voor. Bij laan-, park en bosbomen en vaste planten is het leverbaar produkt meestal het object van de overeenkomst. Bij sierheesters overweegt het leverbaar produkt. Bij vruchtbomen is er een gelijke verdeling tussen uitgangsmateriaal en leverbaar produkt.

- hoeveelheid en tijdstip van levering

De overeenkomsten hebben voor 85% betrekking op te leveren aantallen

en voor 15% op een bepaalde oppervlakte. Dit laatste is bijvoorbeeld het geval bij rozenonderstammen. Bij bos- en haagplantsoen heeft 25% van de overeenkomsten betrekking op een bepaalde oppervlakte.

Ten aanzien van de levering is in 80% van de overeenkomsten bepaald, dat levering op afroep zal plaatsvinden. Dit is algemeen bij bos- en haagplantsoen. Bij vruchtbomen en sierheesters wordt het tijdstip van levering nog het meest vooraf vastgelegd (respectievelijk 38 en 50%).

- teeltwijze en kwaliteit

In 72% van de overeenkomsten zijn er geen bepalingen opgenomen over de teeltwijze. In 5% van de overeenkomsten is het uitgangsmateriaal voorgeschreven. In 12% van de overeenkomsten is als teeltwijze de pot- en containerteelt genoemd. De pot- en containerteelt heeft in dit verband vooral betrekking op sierconiferen, sierheesters en vaste planten. De condities voor het uitgangsmateriaal vindt men bij bos- en haagplantsoen en de rozenteelt. De leverancier van het uitgangsmateriaal is in 21% van de gevallen dwingend voorgeschreven. Voor bos- en haagplantsoen is dit 59%.

Kwaliteitseisen worden er in de helft van de overeenkomsten gesteld. 31% eist export-kwaliteit, en voor het overige uiteenlopende andere eisen. Kwaliteitseisen voor de export worden vooral gesteld aan sierheesters en vaste planten. Leveringsvoorwaarden zoals die van Staatsbosbeheer worden vooral gesteld aan laan-, park en bosbomen, vruchtbomen en rozen.

- prijsafspraken

Het aantal via overeenkomsten afgezette bomen en planten en stuks uitgangsmateriaal is naar afspraak over de prijs als volgt verdeeld:

| | |
|---|---|
| Vaste prijs | 43% |
| Middenprijs per seizoen | 47% |
| Prijs met hantering van richtprijzen | 3% |
| Anders (o.a. S.B.B.) | 7% |
| Totaal | 100% |

Opmerkelijk is dat de prijs per oppervlakte in de enquête niet voorkwam. Het meest voorkomend is de middenprijs, gevolgd door de vaste prijs. De richtprijs speelt hier een veel kleinere rol dan in de vrije verkoop. De onder "anders" aangegeven bepaling houdt in dat er op een of andere wijze aan een marktprijs wordt gerefereerd. Dit laatste komt vrij veel voor bij rozen. Het hoge percentage voor de middenprijs wordt veroorzaakt doordat de gewasgroep onderstammen van rozen vrijwel geheel volgens deze prijsafspraak wordt afgezet. De vaste prijs komt vooral voor bij de siergewassen, vaste planten, onderstammen van vruchtbomen en ook bij rozen. De verrekening volgens prijzen van Staatsbosbeheer beperkt zich vrijwel tot de gewasgroep bos- en haagplantsoen.

Bijlage 1. ENKELE ONTWIKKELINGEN IN DE BOOMKWEKERIJ

In de volgende paragrafen worden een aantal ontwikkelingen in de sector toegelicht in aanvulling op de gegevens uit de enquête, die een momentopname vormen.

- areaal

De beteelde oppervlakte boomkwekerijgewassen incl. vaste planten in de open grond heeft zich de laatste 15 jaar spectaculair uitgebreid, van ruim 3700 ha naar ruim 6400 ha (periode 1970-1984), geëxploiteerd op bijna 4300 bedrijven (1984). Het aantal bedrijven waarop de boomkwekerij (excl. vaste planten), in meedere of mindere mate werd uitgeoefend, nam toe van 2836 tot 3688. Per saldo nam de gemiddelde oppervlakte boomkwekerij (excl. vaste planten) in de open grond toe van 1,28 ha in 1970 tot 1,60 ha in 1984. De grootste toename van het areaal valt in de periode 1970-1975. Na 1980 breidt het areaal zich nog slechts in beperkte mate uit.

Tabel B 1.1 Ontwikkeling van het areaal boomkwekerijgewassen en vaste planten in de opengrond, 1970=100

| | 1960 | 1965 | 1970 | 1975 | 1980 | 1983 | 1984 | areaal in 1984 ha |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Groningen | 70 | 92 | 100 | 83 | 97 | 83 | 84 | 329 |
| Friesland | 89 | 115 | 100 | 145 | 188 | 189 | 177 | 56 |
| Drenthe | 45 | 75 | 100 | 112 | 169 | 155 | 155 | 95 |
| Overijssel+IJsselmeerpolders | 61 | 62 | 100 | 232 | 216 | 267 | 261 | 314 |
| Gelderland | 79 | 78 | 100 | 152 | 112 | 202 | 200 | 718 |
| Utrecht | 88 | 94 | 100 | 114 | 159 | 122 | 122 | 144 |
| Noord-Holland | 109 | 99 | 100 | 133 | 161 | 153 | 127 | 147 |
| Zuid-Holland | 87 | 96 | 100 | 117 | 128 | 133 | 125 | 1102 |
| Zeeland | 102 | 122 | 100 | 114 | 127 | 139 | 156 | 129 |
| Noord-Brabant | 69 | 82 | 100 | 163 | 219 | 224 | 229 | 2247 |
| Limburg | 76 | 97 | 100 | 126 | 145 | 158 | 162 | 1129 |
| Totaal | 78 | 90 | 100 | 134 | 163 | 167 | 169 | 6409 |

Bron: CBS.

De uitbreiding is vooral interessant voor de grootste provincies in de boomkwekerij t.w. Noord-Brabant, Limburg, Zuid-Holland en Gelderland. Noord-Brabant de grootste provincie, had ook de grootste uitbreiding van boomkwekerijprodukten (gemeten naar areaal). De sterke uitbreiding in Overijssel komt vanwege de uitbreiding en het begin van boomteelt in de IJsselmeerpolders. Gelet op het aantal bedrijven is Zuid-Holland in 1984 nog de grootste provincie.

Er zijn enkele duidelijke produktiecentra, wat statistisch in de arealen per provincie tot uiting komt. Noord-Brabant heeft 35%, Limburg 18%, Zuid-Holland 17% en Gelderland 11%, te zamen 80% van het areaal.

De gemiddelde oppervlakte per bedrijf is in Zuid-Holland minder dan 1 ha, in Noord-Brabant en Limburg ruim 2 ha, Gelderland bijna 1,5 ha en in Groningen 3 ha. De verschillen houden verband met het assortiment. Naast de boomkwekerij in de open grond is er die onder glas, in 1984 ca. 89 ha, in 1970 was dat 21 ha. Ook hier is er dus sprake van een duidelijke groei. Van de 89 ha ligt 39 ha in Zuid-Holland en 25 ha in Noord-Brabant. De boomkwekerijgewassen onder glas hebben vooral betrekking op plantgoed en vermeerdering.

- gewasgroepen

Tabel B 1.2 Ontwikkeling van het areaal per gewasgroep (tussen haakjes de aandelen van de gewasgroepen in het totale areaal

| Jaar | Bos- en haag-plantsoen | Laan/ park/ vrucht-bomen 1) | Roze-struiken 1) | Sier-coniferen | Ov. sierheesters en klimplanten 2) | Vaste planten | Totaal |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1970 | 551 (15) | 906 (24) | 752 (20) | 514 (14) | 871 (23) | 166 (4) | 3760 (100) |
| 1984 | 1394 (22) | 1826 (28) | 619 (10) | 1062 (17) | 1163 (18) | 344 (5) | 6408 (100) |
| 1984 als index 1970 | 253 | 202 | 82 | 207 | 134 | 207 | 170 |

1) Inclusief onderstammen
2) Inclusief rododendrons
Bron: CBS-Landbouwtelling

De uitbreiding van het areaal heeft zich, behalve bij rozestruiken, over de gehele linie voorgedaan. Naar gewasgroep loopt de ontwikkeling van het areaal nog wel uiteen. De gegevens uit de landbouwtelling laten een iets andere indeling naar gewasgroepen zien dan de in de enquête gehanteerde indeling.

Er is in zekere mate sprake van een regionale specialisatie. Van het bos-en haagplantsoen ligt in 1984 69% in Noord-Brabant. Van de laan-, park- en vruchtbomen ligt 31% in Noord-Brabant, 20% in Limburg en 23% in Gelderland. De rozestruiken vindt men voor 62% in Limburg en 18% in Noord-Brabant. In Groningen ligt het accent op de teelt van onderstammen. De sierconiferen zijn voor 30% in Noord-Brabant, 24% in Zuid-Holland, 17% in Limburg en 13% in Gelderland gelegen. De sierheesters en klimplanten liggen voor 52% in Zuid-Holland en 19% in Noordbrabant. De vaste planten liggen voor 44% in Zuid-Holland.

Deze provinciale onderscheiding kan nader worden geprecisieerd, zodat men de typische concentratiegebieden onderkent:

- het land van Breda voor bos- en haagplantsoen
- De Meijerij, laan-, park- en vruchtbomen, sierconiferen
- Noord-Limburg, laan-, park- en vruchtbomen
- Midden-Betuwe, laan-, park- en vruchtbomen
- Noordelijke Maasvallei, rozenteelt, sierconiferen
- Oost-Groningen, rozenteelt (onderstammen)
- Boskoop, sierconiferen, overige sierheesters
- Bollenstreek, vaste planten

- de produktiewaarde

Van 1970 tot 1980 nam de produktiewaarde in guldens nominaal toe met 190%, reëel was de toename 32%. Dit gegeven sluit aan bij de prijsindexcijfers van de opbrengsten in de boomkwekerij, die vanaf 1975 zijn gestegen en vervolgens weer zijn gedaald, zelfs beneden het niveau van 1975 1). Tabel B 1.3 geeft meer cijfers over de produktiewaarde.

In de nota boomteelt komt men tot een hogere produktie dan uit bovenstaande cijfers blijkt. Deze cijfers hebben vooral tentatieve betekenis.

In 1979 - 1980 was de produktiewaarde van de boomkwekerijprodukten volgens de cijfers van de nota boomteelt 1,7% van de totale agrarische produktie. Een

1) Landbouwcijfers, LEI, 1984

reëlere maatstaf is de netto-toegevoegde waarde tegen factorkosten. Het aandeel van de boomkwekerij hierin is 2,9% 1). Uit deze gegevens blijkt dat de sector een bescheiden activiteit representeert.

De werkgelegenheid in de boomteelt wordt, inclusief de handelsbedrijven en de toeleveringsbedrijven, geschat op 9900 manjaren (Nota Boomteelt).

Ter vergelijking dient dat de produktiewaarde van bloembollen in 1982 f 583 miljoen bedroeg.

Tabel B 1.3 Produktiewaarde boomkwekerijgewassen (in miljoenen guldens)

| Jaar | Nominaal | Reëel (in gld. van 1960) |
|---|---|---|
| 1960 | 41 | 41 |
| 1965 | 88 | 70 |
| 1970 | 110 | 68 |
| 1975 | 198 | 76 |
| 1976 | 223 | 78 |
| 1977 | 245 | 81 |
| 1978 | 263 | 83 |
| 1979 | 290 | 86 |
| 1980 | 323 | 90 |
| 1981 | 362 | 96 |
| 1982 | 380 | 96 |
| 1983 | 397 | 98 |

Bron: CBS-Landbouwcijfers 1984 pag. 12

- export en afzet

Om de produktiewaarde en de exportwaarde te kunnen vergelijken, dient men rekening te houden met de handelsmarge. Daar deze onbekend is, is de export omgerekend tot telerswaarde onder de veronderstelling van bruto handelsmarges van respectievelijk 20% en 50%.

In onderstaande tabel zijn deze berekeningen uitgevoerd.

Tabel B 1.4 Becijfering over de verhouding produktie en export

| Jaar | Waarde x 1 miljoen | | Telerswaarde van export, marge: | | % export bij marge: | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | produktie | export | 20% | 50% | 20% | 50% |
| 1970 | 110 | 97 | 81 | 65 | 74 | 59 |
| 1974 | . | 152 | 125 | 101 | . | . |
| 1976 | 223 | 170 | 142 | 113 | 64 | 51 |
| 1978 | 263 | 202 | 168 | 134 | 64 | 51 |
| 1980 | 323 | 260 | 216 | 173 | 67 | 54 |
| 1981 | 362 | 266 | 222 | 177 | 61 | 49 |
| 1982 | 380 | 286 | 238 | 191 | 63 | 50 |
| 1983 | 397 | 278 | 232 | 185 | 58 | 47 |

Bron: CBS-Tuinbouwcijfers, Maandstatistiek voor de Landbouw, CBS-statistiek van de buitenlandse handel en LEI-bewerking via Nota boomteelt 1981 - 1985 van Ministerie van Landbouw, Jaarverslag PVS 1983

1) Nota boomteelt van Ministerie van Landbouw en Visserij, 1981

Bij een bruto-groothandelsmarge van 20% wordt circa 60% van de boomkwekerijprodukten in het buitenland afgezet. Bij een bruto-marge van 50% wordt de export becijferd op ca. 50% van de produktie. Gelet op de binnen de sector levende schattingen kunnen genoemde exportaandelen respectievelijk als een maximum en minimum worden beschouwd.

In 1983 bedroeg de exportwaarde circa f 280 miljoen, dit is 0,8% van de agrarische export van Nederlandse herkomst. In 1983 ging ruim een derde van de uitvoer naar West-Duitsland, 23% naar Engeland, 11% naar Frankrijk, circa 4% naar België en Luxemburg en 5% naar Zweden.

Volgens gegevens van het PVS gaat ca. driekwart van de export naar landen in Noord- en West-Europa. Daar deze landen veelal een belangrijke eigen produktie hebben, heeft de export daarheen een aanvullend karakter. De buitenlandse afzet gaat voor zover bekend voor 37% naar tuincentra, 13% naar verzendhuizen en 25% gaat voor doorteelt naar boomkwekers (seizoen 83/84).

Sinds 1970 is de groei van de export in de boomteelt achtergebleven bij die van de totale land- en tuinbouw (indices resp. 311 en 340).

- rentabiliteit

De rentabiliteit van de boomkwekerijbedrijven gemeten als opbrengst per f 100 kosten, is over de hele beschouwde periode ontoereikend, maar daalt doorgaans niet beneden 90. Dit was wel het geval in de jaren 1981/82 en 1982/83, jaren met een stagnerende opbrengststijging en een doorgaande kostenstijging, In 1983/84 blijkt t.o.v. het jaar daarvoor geen kostenstijging maar wel een opbrengststijging.

In tabel B 1.5 zijn de cijfers vermeld over de rentabiliteit en de arbeidsopbrengst.

De weerstand van de bedrijfstak tegen de gevolgen van een lage rentabiliteit ligt in een hoog percentage eigen arbeid en in een hoog percentage eigen vermogen.

Tabel B 1.5 Rentabiliteit en arbeidsopbrengst per ondernemer

| Jaar | Boskoop e.o. | | Midden-Betuwe, Zeeland Noord-brabant, Limburg | |
|---|---|---|---|---|
| | rentabiliteit | arbeidsopbrengst | rentabiliteit | arbeidsopbrengst |
| 1978/1979 | 93 | 32330 | . | 31450 |
| 1979/1980 | 95 | 36940 | 93 | 31450 |
| 1980/1981 | 89 | 2990 | 86 | 23050 |
| 1981/1982 | 81 | 21070 | 82 | 20950 |
| 1982/1983 | 81 | 23290 | 79 | 19660 |
| 1983/1984 | 94 | 46500 | 89 | 39200 |

Bron: LEI

Bijlage 2. Percentage bedrijven met verwante activiteiten naar gebied

| Verwante activiteiten | Gebied | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | alle | Boskoop e.o. | Zundert e.o. | Oost-Brabant Limburg | Overig Noord-Brabant | Gelder-land | Oost-Gro-ningen | overig Neder-land |
| geen | 65 | 81 | 86 | 79 | 64 | 21 | 82 | 50 |
| handel | 13 | 14 | 7 | 6 | 9 | 20 | 3 | 16 |
| tuincentrum en/of ho-veniersbedr.+ handel | 15 | | | 2 | 1 | 23 | 9 | 11 |
| tuincentrum en/of ho-veniersbedrijf | 6 | | 6 | 14 | 26 | 36 | 6 | 21 |
| onbekend | 1 | 5 | | | | | | |
| totaal aantal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| bedrijven (%) | 100 | 26 | 11 | 12 | 13 | 12 | 3 | 23 |

Bijlage 3. Percentage bedrijven met verwante activiteiten naar oppervlakteklasse

| Verwante activiteiten | Oppervlakte-klasse | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | alle | tot 0,5 ha | 0,5 tot 2,0 ha | 2,0 tot 7,0 ha | 7,0 tot 15,0 ha | 15,0 ha e.m. |
| geen | 65 | 70 | 67 | 58 | 37 | 31 |
| handel | 13 | 10 | 10 | 18 | 46 | 55 |
| tuincentrum en/of hove-niersbedrijf + handel | 15 | 3 | 6 | 9 | 9 | 13 |
| tuincentrum en/of hove-niersbedrijf | 6 | 17 | 15 | 16 | 8 | - |
| onbekend | 1 | - | 3 | - | - | - |
| totaal | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| totaal aantal bedr (%) | 100 | 27 | 51 | 18 | 3 | 1 |

Bijlage 4. Verdeling van de bedrijven naar oppervlakte boomkwekerij en vaste planten per gebied (%)

| Gebied | Oppervlakte-klasse | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|
| | alle | tot 0,5 ha | 0,5 tot 2,0 ha | 2,0 tot 7,0 ha | 7,0 tot 15,0 ha | 15,0 ha e.m. |
| Boskoop en omgeving | 100 | 22 | 72 | 6 | 0 | 0 |
| Zundert en omgeving | 100 | 6 | 58 | 31 | 3 | 2 |
| Oost-Brabant + Limburg | 100 | 18 | 33 | 36 | 11 | 2 |
| Overig Noord-Brabant | 100 | 27 | 51 | 17 | 4 | 1 |
| Gelderland | 100 | 28 | 50 | 17 | 5 | 0 |
| Oost-Groningen | 100 | 0 | 53 | 41 | 0 | 6 |
| Overig Nederland | 100 | 48 | 35 | 14 | 3 | 0 |
| Totaal | 100 | 26 | 51 | 18 | 3 | 1 |