Ko Goedegebure (LEI-DLO)
Marianne Groot (FPO)
Ronald van der Stroom (PvS)

Interne Nota 453

DE CONCURRENTIEPOSITIE VAN DE VRUCHTBOMENSECTOR

L5-453
A
1996240522

Mei 1996

Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO), Afdeling Tuinbouw
Proefstation voor de Fruitteelt
Produktschap voor Siergewassen

2194133

INHOUD

		Blz.
WOORD VOORAF		5
1.	SAMENVATTING	7
2.	LITERATUURSTUDIE VRUCHTBOOMKWEKERIJ	10
	2.1 Inleiding	10
	2.2 Sectorbeschrijving	10
	2.3 Organisatiestructuur vruchtboomkwekerij	12
	2.4 Productie	14
	2.5 Afzet	16
	2.6 Sectorbeoordeling	19
	2.7 Vruchtboomkwekerij en milieu	21
	2.8 Kosten	22
3.	BUITENLANDSE HANDEL	23
	3.1 Inleiding	23
	3.2 Export van vruchtbomen en onderstammen	23
	3.3 Handel in vruchtbomen en onderstammen naar afzetkanaal en product	24
	3.4 Ontwikkelingen	25
4.	SITUATIE IN CONCURRERENDE LANDEN	27
	4.1 Certificering en controle	27
	4.2 Toelevering/productie uitgangsmateriaal	28
	4.3 Kwekerij	30
	4.4 Kosten	33
	4.5 Markt	35
5.	DE NEDERLANDSE POSITIE OP DE MARKT VOOR VRUCHTBOMEN	39
6.	AANBEVELINGEN VOOR TOEKOMSTIG BELEID	42
LITERATUUR		45
SAMENSTELLING BEGELEIDINGSCOMMISSIE		47

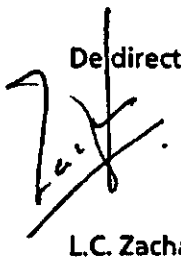
WOORD VOORAF

Zowel door veranderende concurrentieverhoudingen als op grond van afnemende vraag naar bomen in de fruitteelt, kampt de Nederlandse vruchtbomensector met een stagnerende afzet. Op verzoek van de sector is door het Landbouw-Economisch Instituut (LEI-DLO), in samenwerking met het Proefstation voor de Fruitteelt en het Produktschap voor Siergewassen, een onderzoek naar de achtergronden van deze ontwikkeling ingesteld. Het onderzoek beperkt zich tot de belangrijkste concurrerende landen en afzetmarkten, te weten Duitsland, Polen, Italië, Frankrijk en België.

Het onderzoek omvat een beschrijving van de structuur en de structurele ontwikkelingen in de bedrijfstak. Dit deel is uitgevoerd door Marianne Groot van het Proefstation voor de Fruitteelt. De resultaten van een door het Produktschap voor Siergewassen uitgevoerde enquête onder exporteurs van vruchtbomen zijn beschreven door Ronald van der Stroom van de afdeling Marktonderzoek van het PvS. Het onderzoek naar de situatie in concurrerende productiegebieden en de beschrijving van de sterke en zwakke punten van de Nederlandse sector is uitgevoerd door Ko Goedegebure van het Landbouw-Economisch Instituut, die tevens de eindredactie verzorgde. Aan dit laatste deel is tevens een bijdrage geleverd door Cees Kortleve, die de situatie in Duitsland en Polen heeft onderzocht.

Het onderzoek geeft tevens een aantal aanbevelingen voor het toekomstige beleid van de sector op basis waarvan de sterke punten van de sector kunnen worden versterkt en de zwakke verbeterd. Aan de sector zelf is het om deze punten verder te bestuderen, uit te werken en waar mogelijk inhoud te geven.

De directeur,



Den Haag, mei 1996

L.C. Zachariasse

1. SAMENVATTING

Op verzoek van de vruchtboomkwekerijsector in Nederland en de directie Industrie en Handel van het Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij heeft het Landbouw-Economisch Instituut, in samenwerking met het Proefstation voor de Fruitteelt en het Produktschap voor Siergewassen, een onderzoek ingesteld naar de concurrentiepositie van de Nederlandse sector ten opzichte van de belangrijkste buitenlandse productiegebieden. Tot deze landen worden gerekend de landen Duitsland, Italië, Frankrijk, België en Polen.

Het aantal bedrijven met vruchtboomkwekerij is gedaald in de afgelopen jaren. Dit zijn voornamelijk de bedrijven met een kleine oppervlakte (tot 1 ha) vruchtboomkwekerij. De gemiddelde oppervlakte vruchtboomkwekerij per bedrijf is toegenomen. De totale oppervlakte vruchtboomkwekerij in Nederland is de laatste jaren stabiel tot licht dalend.

Door de slechte financiële situatie in de Nederlandse fruitteelt is de binnenlandse markt voor vruchtbomen de laatste jaren kleiner geworden. Dit betreft met name appel. Peer en steenfruit lijken zich te stabiliseren.

"De vruchtboomtelers zullen meer dan tot nu toe moeten gaan voldoen aan de hoge kwaliteitseisen die Nederlandse fruittelers stellen aan hun plantmateriaal. Door de grote vraag heeft het produceren van veel bomen te veel voorrang gekregen boven een hoge kwaliteit. Door verbetering van boomkwaliteit en garanties voor gezondheid bij buitenlandse vruchtboomkwekers, zullen Nederlandse boomkwekers zich ook voor export nog meer op kwaliteit moeten richten" (MLNV, 1990).

Mede door het Meerjarenplan gewasbescherming zijn er veranderingen in de sector voor de inzet van chemische middelen voor gewasbescherming. Probleem daarbij is dat het product van de vruchtboomkwekerij, uitgangsmateriaal voor de fruittelers is. Dit betekent dat het materiaal ziektevrij moet zijn.

Ruim 50 bedrijven houden zich in Nederland als exporteur bezig met de export van vruchtbomen en onderstammen. De belangrijkste markten daarbij zijn Duitsland, het Verenigd Koninkrijk, Frankrijk en Italië. Samen wordt door deze bedrijven ruim 80% van hun export naar deze landen verzonden waarbij Duitsland alleen een aandeel van meer dan 30% vertegenwoordigt. De afzet via deze groep bedrijven richt zich in overwegende mate op de fruittelers. Daarnaast zijn ook de tuincentra en de overige detailhandel als belangrijke outlet aan te merken. Voor wat betreft onderstammen zijn het vooral de vruchtboomtelers die de belangrijkste afnemercategorie vormen. De afzet van vruchtbomen bestaat zowel bij appel als peer voornamelijk uit meerjarige bomen.

De certificering en controle is het best georganiseerd in Nederland en Frankrijk. Beide landen hebben een vergelijkbaar systeem. In de andere landen is de betrouwbaarheid minder goed en de organisatiestructuur divers en minder duidelijk.

De toelevering van uitgangsmateriaal is in Nederland in handen van de NAKB (voor gecertificeerd materiaal). Op grond hiervan bestaat er volledige zekerheid over rasechtheid en gezondheidsstatus. In Frankrijk bestaat die zekerheid eveneens. In andere landen is de toelevering en vermeerdering van uitgangsmateriaal geheel of gedeeltelijk in particuliere handen en onttrekt zich om die reden aan de directe controle van de certificerende instelling, wat tot een lagere betrouwbaarheid bijdraagt.

Teelttechnisch neemt Nederland nog steeds een vooraanstaande positie in. Het kennisniveau bij de vruchtboomkwekers is hoger dan in andere landen. Dit houdt in dat de kwaliteit van het Nederlandse product, ondanks de gemiddeld minder gunstige natuurlijke productieomstandigheden de vergelijking met het buitenlandse product kan doorstaan. Weliswaar worden in de Zuid-Europese landen (Frankrijk en Italië) in dezelfde tijd gemiddeld zwaardere bomen opgekweekt, doch dat deze ook voor fruittelers uit kwalitatief oogpunt een meerwaarde zouden hebben is - mede op grond van andere kwaliteitskenmerken - nog geenszins bewezen.

De productiekosten van onderstammen en vruchtbomen zijn in Nederland gemiddeld hoger dan in de meeste andere landen. Alleen Duitsland heeft te maken met een kostenniveau dat hoger ligt dan in Nederland. In Polen, het enige in het onderzoek vertegenwoordigde Oost-Europese land, zijn de productiekosten veel lager dan in de West-Europese landen.

De meeste landen richten zich qua afzet sterk op de binnenlandse markt zij het dat in toenemende mate de export ook in andere landen dan Nederland en België de aandacht krijgt. Met name kwekers uit Zuid-Tirol en Frankrijk leggen zich in toenemende mate toe op de uitvoer. Daarbij concentreert men zich sterk op de Duitse markt, waar door deze ontwikkelingen van een sterk toenemende concurrentie sprake is. De Nederlandse positie op de Italiaanse en Franse markt is sterker onder druk komen te staan door wijzigingen in het assortiment, waarbij de Zuid-Europese landen zich op dit moment richten op andere rassen dan de Noordwest-Europese landen. Het Nederlandse aanbod is daarop onvoldoende afgestemd. Ten aanzien van de prijsvorming ondervindt Nederland op de exportmarkten de grootste concurrentie van België.

De Nederlandse positie op de markt voor vruchtbomen staat weliswaar onder druk doch is nog steeds relatief sterk. Belangrijke aspecten daarbij zijn de gemiddeld hoge kwaliteit en uniformiteit van het Nederlandse product en de reeds jaren bestaande volledige garantie ten aanzien van rasechtheid en gezondheidsstatus. De invloed van het Nederlandse certificeringssysteem heeft daarin een belangrijke rol gespeeld. Door fruittelers in alle landen wordt de NAKB keuring als de beste garantie voor kwaliteitsproducten gezien.

Nu de positie van de Nederlandse sector sterker onder druk komt te staan dient, met als vertrekpunt de sterke kanten van de Nederlandse sector (kwaliteit, certificeringssysteem, prijs-kwaliteitsverhouding), door de sector een beleidsplan te worden ontwikkeld teneinde deze sterke positie ook in de toekomst te kunnen handhaven. Hierbij kan gedacht worden aan maatregelen op het gebied van verbetering van het kwaliteitsimago, samenwerking, begeleiding, marktregulering, informatievoorziening, enzovoort.

Uit het onderzoek worden voor de sector een aantal aanbevelingen afgeleid voor nader onderzoek c.q. te nemen maatregelen die de positie van de sector kunnen versterken. Deze aanbevelingen betreffen:

Samenwerking afzet vruchtbomen

Bekeken zou moeten worden in hoeverre door een verdergaande samenwerking gericht op (deel)markten de onderlinge concurrentie zou kunnen worden beperkt. Deze samenwerking kan gezocht worden in gezamenlijke marktbewerking en verkoop maar zeker ook in het opzetten van systemen om tot een betere onderlinge informatieuitwisseling te komen.

Uitbouwen NAKB-label

De Nederlandse vruchtboomkwekerij sector dient zich erop te richten dat de nog steeds bestaande voorsprong op dit terrein van kwaliteitsgarantie niet verloren gaat. Dit zou kunnen gebeuren door te zorgen dat het NAKB-label zijn meerwaarde behoudt en ook door de hele sector als kwaliteitskeurmerk gebruikt wordt en actief benut om de kwaliteit richting afnemer kenbaar te maken.

Promoten NAKB-label

Het NAKB-label zou meer dan tot nu toe als kwaliteitsmerk gepromoot moeten worden. Het meer herkenbaar en meer expliciet aangeven van het bezit van het label op en bij afgeleverde producten, zo mogelijk met herkenbaarheid gedurende de eerste jaren van de boomgaardfase, verdient aanbeveling. Het in gezamenlijkheid presenteren en promoten van het NAKB-label als de kwaliteitsgarantie (merkproduct) zou hieraan kunnen bijdragen.

Internationaal vergelijkend onderzoek vruchtbomen

Het initiëren van internationaal vergelijkend onderzoek om duidelijkheid te verkrijgen over deze relatie verdient aanbeveling. Daaruit kan een antwoord worden verkregen op de vraag of, met name voor intensieve plantsystemen, de zwaardere Zuid-Europese boom inderdaad een meerwaarde voor de fruitteler waarborgt ten opzichte van de lichtere, doch beter uitgebalanceerde en wellicht minder vegetatief gerichte, Nederlandse boom.

Verbetering van klachtenafhandeling

Het introduceren van een onafhankelijke instelling (geschillencommissie) voor het beoordelen van de klachten zou het kwaliteitsimago van de Nederlandse sector verder kunnen versterken.

Verbetering van de marktinformatie

Nagegaan dient te worden in hoeverre een beter marktinformatiesysteem, zowel gericht op de aanbodzijde als op de actuele en toekomstige vraag, aan een evenwichtiger verloop van de verhouding tussen vraag en aanbod kan bijdragen. Daarbij doet zich het verschijnsel voor dat deze marktinformatie ook voor het beleid in de fruitteelt van groot belang is. Samenwerkingsmogelijkheden op dit gebied dienen derhalve onderzocht te worden.

Verbetering informatievoorziening Europese fruitteelt

Door betere informatie ten aanzien van de sortimentsontwikkelingen in zuidelijker productiegebieden zou de Nederlandse vruchtboomkwekerij beter op de vraag naar bomen in deze gebieden kunnen inspelen en zijn positie op deze markten kunnen versterken.

2. LITERATUURSTUDIE VRUCHTBOOMKWEKERIJ

2.1 Inleiding

In dit hoofdstuk wordt verslag gedaan van een literatuurstudie naar de vruchtboomkwekerijsector in Nederland. Doordat de sector eigenlijk tussen twee verschillende sectoren invalt, de boomkwekerij en de fruitteelt, is er niet zoveel bekend in de literatuur. Met dit hoofdstuk wordt een overzicht gegeven van de verschillende bronnen. Eerst zal worden ingegaan op de statistische gegevens van de sector zelf, waarna een overzicht wordt gegeven van de in en voor de sector werkende instanties. Na gegevens over productie en afzet wordt ingegaan op de sterke en zwakke kanten van de sector aan de hand van eerder onderzoek voor de boomkwekerij. Hierbij zal nader worden ingegaan op het milieu en de gevolgen van het milieubeleid voor de sector. Tot slot volgt een overzicht van kosten en opbrengsten bij de vruchtboomkwekerij.

2.2 Sectorbeschrijving

Na een sterke stijging van het areaal vruchtbomen in de jaren tachtig is het areaal in de jaren negentig min of meer stabiel rond de 1.250 ha. Voorlopige cijfers wijzen erop dat er in 1995 een daling van het areaal heeft plaatsgevonden, maar het is nog niet duidelijk of dit een tijdelijke vermindering van het areaal is, evenals bijvoorbeeld in 1991, of een meer permanente.

Tabel 2.1 Oppervlakte vruchtbomen (ha) en aantal bedrijven

	Oppervlakte	Aantal bedrijven	Oppervlakte per bedrijf
1985	813	-	-
1986	983	441	2,23
1987	1.174	487	2,41
1988	1.107	470	2,36
1989	1.223	468	2,61
1990	1.255	447	2,81
1991	1.087	398	2,73
1992	1.259	378	3,33
1993	1.307	374	3,49
1994	1.259	366	3,44
1995	1.088	317	3,43

- = niet bekend
Bron: LEI-DLO, PvS, AIPH, Hack et al. (1992)

Vanaf 1986 zijn ook gegevens bekend van het aantal vruchtboomkwekerijen. Daarvoor was vruchtboomkwekerij niet apart in de Meitelling opgenomen. Het aantal bedrijven met vruchtbomen is langzaam maar zeker aan het dalen. Tabel 2.1 laat zien dat de oppervlakte vruchtbomen per bedrijf op de langere termijn toeneemt. Op de korte termijn is de oppervlakte per bedrijf iets gedaald als gevolg van de conjuncturele ontwikkelingen.

Uit tabel 2.2 blijkt dat met name een daling van het aantal bedrijven met minder dan 1 ha vruchtbomen voorkomt. Dit zou erop kunnen wijzen dat het aantal fruittelers dat zelf zijn bomen kweekt afneemt.

Tabel 2.2 Aantal bedrijven naar oppervlakte vruchtboomkwekerij

	Oppervlakte (ha)					
	0,01-1	1-5	5-10	10-15	>15	totaal
1990	273	110	32	13	19	447
1991	243	93	31	14	17	398
1992	208	101	34	14	21	378
1993	204	99	36	13	22	374
1994	207	87	39	33 *)		366
1995	167	88	31	11	20	317

*) Meer dan 10 ha.
Bron: LEI-DLO.

Veel bedrijven hebben slechts een kleine oppervlakte vruchtboomteelt, zoals blijkt uit tabel 2.2. Daardoor heeft de 10% bedrijven met de grootste oppervlakte 57% van de totale oppervlakte aan vruchtboomteelt in handen, zoals blijkt uit de tabellen 2.2 en 2.3. Beide tabellen kunnen in combinatie gelezen worden. Tabel 2.2 geeft de bedrijven ingedeeld naar areaal vruchtboomkwekerij. Tabel 2.3 de totale oppervlakte vruchtbomen op de betreffende groep bedrijven.

Tabel 2.3 Oppervlakte vruchtbomen ingedeeld naar areaal per bedrijf

	Oppervlakte (ha)					
	0,01-1	1-5	5-10	10-15	>15	totaal
1990	75	264	242	153	521	1.255
1991	71	231	224	164	397	1.087
1992	55	244	236	169	555	1.259
1993	58	239	248	151	611	1.307
1994	56	230	262	142	569	1.259
1995	44	218	210	133	483	1.088

Bron: LEI-DLO.

De vruchtboomteelt vindt vooral plaats in drie provincies: Limburg (40%), Noord-Brabant (21%) en Flevoland (19%). In Zeeland (8%) en Gelderland (6%) bevinden zich kleinere concentraties. In de overige provincies is de teelt bijna niet aanwezig (tabel 2.4). De verdeling van de hectares over de verschillende provincies wisselt nogal tussen de verschillende jaren. Dit wordt waarschijnlijk veroorzaakt door de noodzaak om steeds verse grond te gebruiken voor de vruchtboomkwekerij, zodat een bedrijf steeds andere percelen in gebruik heeft.

Tabel 2.4 Spreiding van de vruchtboomteelt over de verschillende provincies (ha)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Nederland	1.256	1.085	1.260	1.307	1.258	1.069
Groningen	20	11	18	19	11	8
Friesland	1	-	-	-	-	2
Drenthe	1	1	1	-	8	1
Overijssel	2	2	2	2	6	3
Flevoland	281	234	247	294	277	206
Gelderland	95	87	81	91	91	68
Utrecht	1	-	-	-	2	4
Noord-Holland	4	5	5	6	5	5
Zuid-Holland	23	22	23	23	44	40
Zeeland	112	107	110	82	87	89
Noord-Brabant	220	216	233	260	250	220
Limburg	496	400	540	530	477	425

Bron: Van den Berg, 1995.

2.3 Organisatiestructuur vruchtboomkwekerijsector

In en rond de vruchtboomsector zijn verschillende organisaties actief. Hierna volgt een kort overzicht.

Onderzoek

Het onderzoek is onder te verdelen in het wetenschappelijk onderzoek en het praktijkonderzoek. Het wetenschappelijk onderzoek gebeurt in Wageningen aan de Landbouwuniversiteit en bij de verschillende instituten. Zo ontwikkelt het CPRO (Centrum voor Plantenveredelings- en Reproductie Onderzoek) in Wageningen nieuwe rassen. Het IPO (Instituut voor Plantenziektekundig Onderzoek) in Wageningen doet onderzoek naar plantenziekten, waaronder de biologische en geïntegreerde wijze van plaagbestrijding.

Het praktijkonderzoek vindt plaats bij het Fruitteeltpraktijkonderzoek, dat bestaat uit het Proefstation voor de Fruitteelt in Wilhelminadorp en vier proeftuinen (Zeewolde, Horst, Geldermalsen en Breda). Hier vindt onder andere plaats het onderzoek naar gebruikswaarde van groot- en kleinfruit, nieuwe onderstammen, teelttechniek en gewasbescherming.

Voorlichting

Op het gebied van voorlichting is De Landbouwvoorlichting (DLV) actief. Tevens zijn de diverse vakbladen, zoals "Fruitteelt" en "Boomkwekerij" belangrijke informatiebronnen. Hierin staan naast artikelen van voorlichting, ook artikelen vanuit het onderzoek.

Keuring

Krachtens het Aansluitingsbesluit NAKB (laatstelijk gewijzigd in 1994), gebaseerd op de Zaaizaad- en Plantgoedwet (1966) moeten alle producenten/handelaren van teeltmateriaal van groot- en kleinfruitgewassen aangesloten zijn bij de NAKB. Sinds de komst van de EU-Richtlijn 93/82 betreffende het op de markt brengen van voortkwekings- en plantmateriaal van fruitgewassen is de verplichte certificering vervallen. De bedrijven hebben nu de keuze tussen productie/levering van standaardmateriaal (CAC-materiaal) of door de NAKB gecertificeerd materiaal. De NAKB keurt alleen materiaal binnen Nederland.

Het verschil tussen CAC-materiaal en gecertificeerd materiaal wordt nu getoond.

CAC-Materiaal	Gecertificeerd materiaal
Er worden geen eisen gesteld aan het vermeerderingssysteem, noch aan het gebruikte ent-stek-oculatiehout en de onderstammen.	Vastgesteld en gecontroleerd vermeerderingssysteem. Pomologische controle voorgeschreven. Alleen goedgekeurd en gecertificeerd ent-stek-oculatiehout en onderstammen mogen worden gebruikt.
Kan nooit als virusvrij worden verkocht.	Als het virusvrij is, mag het als virusvrij worden verkocht.
Alleen de boomkweker geeft op een afleverbon of leveranciersdocument garantie dat de bomen aan de basis (CAC) keuringsvoorschriften van de NAKB voldoen.	Naast de garantie van de boomkweker geeft de NAKB door middel van een waarmerkstrookje (plombe) of een ander NAKB-certificaat een extra garantie.
Er zijn geen kwaliteitseisen. Een boom hoeft alleen levensvatbaar te zijn.	Aan de uitwendige kwaliteit van gecertificeerd materiaal worden wel kwaliteitseisen gesteld. Anders geeft de NAKB geen extra garantie.

Bron: Van den Berg, 1995 en NAKB.

Gecertificeerd materiaal is altijd voorzien van een certificaat of een waarmerkstrookje. Begin 1996 is de indruk dat er meer belangstelling voor gecertificeerd uitgangsmateriaal is en dat het CAC-materiaal afneemt. Echter, een belangrijk deel van de met gecertificeerd uitgangsmateriaal gekweekte bomen wordt ongecertificeerd verkocht, zowel op de binnenlandse als op de buitenlandse markt. Voor het kwaliteitsbeeld van de sector is dat een ongewenste ontwikkeling. Weliswaar wordt op deze wijze enige kostenbesparing bereikt (certificeringskosten), dit is echter korte-termijnpolitiek en leidt op langere termijn tot een verzwakking van de Nederlandse positie als leverancier van kwaliteitsproducten. Voor de sector als geheel een slechte ontwikkeling.

In de praktijk blijkt dat de Nederlandse vruchtboomkwekers met de NAKB een sterke troef in handen hebben. Alleen in Frankrijk (CTIFL) en in Zuid-Tirol bestaat een vergelijkbaar keurings- en certificeringssysteem.

Promotie en publiciteit

Plant Publicity Holland (PPH) verzorgt namens de Nederlandse boomkwekers de onpersoonlijke promotie en afzetbevordering van het Nederlandse boomkwekerijproduct. De organisatie wordt voor 100% betaald uit de heffingsgelden die door het Produktschap voor Siergewassen worden geïnd bij producenten van en handelaren in boomkwekerijproducten. Het gaat hierbij om een basisheffing van *f* 200,- met daarboven een degressieve heffing variërend van 1,1% tot 0,2% van de heffingsgrondslag (brutoverkopen - brutoinkopen). Bij een heffingsgrondslag van meer dan 5 miljoen gulden wordt over het meerdere geen extra heffing opgelegd.

Vakorganisaties

De Nederlandse Bond van Boomkwekers (NBvB) komt op voor de belangen van de sector boomteelt. De bond is verdeeld in acht kringen. Zij behartigen regionale belangen en hun gebied is dan ook voornamelijk geografisch bepaald. De NBvB is tevens verdeeld in acht cultuurgroepen. Deze landelijke groepen zijn verdeeld naar teelt (of teeltwijze). Eén van de groepen is de cultuurgroep voor fruitgewassen.

2.4 Productie

In de jaren dertig werd begonnen met de selectie en de vegetatieve vermeerdering van onderstammen. Voor deze tijd werden voornamelijk zaailingonderstammen gebruikt. Na 1950 werden in Nederland hoofdzakelijk zwakgroeiende onderstammen gebruikt. Zoals de M9 als onderstam voor appel. Met de komst van virusvrij materiaal kreeg de teelt van onderstammen en vruchtbomen in het begin van de jaren zeventig een sterke impuls.

De Nederlandse vruchtbomen worden veredeld door middel van oculeren, chip-budding of enten. Oculeren is de meest toegepaste methode.

In 1987/88 was bijna 84% van de productie van vruchtbomen gericht op appel, het aandeel van de perenbomen was slechts 7%. De overige vruchtbomen namen 9% van de productie voor hun rekening. In het seizoen 1970/71 hadden deze drie groepen nog de volgende aandelen: 80, 12 en 8%. Bij het kleinfruit waren in het seizoen 1987/88 de belangrijkste producten: rode bes: 23%, framboos: 20%, zwarte bes: 19% en kruisbes: 19%. Naast vruchtbomen worden in Nederland ook vruchtboomonderstammen geproduceerd: in totaal 24,7 miljoen stuks in het seizoen 1987/88. Ongeveer een kwart van de productie was zaailing. Het overige deel van de productie was verkregen door vegetatieve vermeerdering. Ten opzichte van 1970/71 is de productie van onderstammen met 164% vergroot (PvS, 1989).

Uit cijfers van de NAKB (tabel 2.5) blijkt dat het aantal uitgegeven ogen in 1993 en 1994 een vrij sterke daling doormaakte. Met name de uitgifte van appel en pruim nam sterk af. Doordat appel het belangrijkste gewas is, heeft de sterke daling van het aantal uitgegeven ogen hiervan een belangrijke rol in het totaal. Een stijging is er te zien bij een aantal kleinere gewassen zoals kweepeer en nectarine. Perzik en abrikoos lijken de laatste jaren ook weer wat toe te nemen, maar in vergelijking met 1980 en 1985 is dat een stuk minder.

Tabel 2.5 Statistiek fruitgewassen van de NAKB (uitgegeven ogen (x 1.000) van 1980 - 1994)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Totaal	5.965	13.060	12.661	12.629	12.537	10.791	8.609	6.100
waaronder:								
appel	4.441	10.225	9.589	9.973	9.853	8.551	6.683	4.634
peer	821	1.770	2.320	1.878	1.978	1.664	1.409	1.205
pruim	401	490	346	361	332	285	220	141
kers	257	462	331	334	278	203	184	61

Bron: NAKB.

Bij appel zijn er weinig verschuivingen tussen de rassen. Nieuwkomers zijn Braeburn, Elise CPRO, Delcorf Delbarestivale, Fiësta, Imperial Gala (Mondial Gala of Mitchgla) en Ecolette CPRO. Bij de al langer bekende appelrassen zijn er sterke jaarlijkse schommelingen in het aantal ogen per ras, maar ondanks deze schommelingen lijken Cox's O.P. en de Golden Delicious-groep in belang af te nemen. Van de overige rassen is het aandeel ongeveer stabiel. De daling van het aantal ogen heeft zich over alle rassen verdeeld. Bij peer zijn Concorde, Verdi CPRO en Dolacomi (Jowill) de nieuwkomers. Het aandeel van het ras Conference neemt af. Deels is dit aandeel over genomen door Doyenne du Comice en Gieser Wildeman.

Een indicatie over de grootte van de afzet van vruchtbomen in Nederland is te vinden in de gegevens van de Meitellingen van het CBS. De vruchtbomen zijn immers met name bedoeld voor de professionele teelt. De jonge aanplant van fruittelers geeft dan ook het merendeel van de potentiële Nederlandse vraag weer. De aanplant van appelbeplantingen is de laatste vijf jaar gehalveerd. De huidige slechte situatie in de fruitsector zal hier zeker debet aan zijn. Door de overproductie van appels in Europa zijn de laatste jaren de prijzen van appels zeer slecht. Veel fruittelers hebben als gevolg van deze lage

Tabel 2.6 Statistiek fruitgewassen, aantal ogen per ras van appel en peer (x 1.000)

	1980	1985	1990	1991	1992	1993	1994
Appel							
Braeburn	-	-	-	-	6,3	14,9	63,2
Cox's O.P	516,0	614,6	328,4	155,6	65,6	99,6	35,8
Dubb.Z.Aagt	249,8	938,4	990,6	807,5	809,9	899,6	567,1
Elstar*)	250,4	2.740,7	1.369,3	828,1	1.423,7	1.446,9	1.169,9
Golden**)	1.078,6	619,6	2.713,6	4.031,5	3.175,2	1.954,0	1.248,7
Idared	14,6	35,8	97,8	117,0	154,8	152,5	113,2
Jonagold*)	726,5	2.044,6	1.386,7	1.767,4	1.870,6	1.523,5	1.760,4
Imperial Gala	-	-	-	-	19,5	114,7	269,0
Queen Cox's	7,9	494,2	805,3	611,4	534,6	791,7	375,7
Rode Boskoop	141,6	634,4	660,0	665,6	607,2	563,3	430,5
Peer							
Beurre A.Lucas	1,9	10,7	101,4	52,4	45,1	35,1	58,4
Bonne Louise d'A	55,3	50,2	58,2	57,5	63,9	81,8	39,7
Beurre Hardy	134,2	229,3	282,6	227,4	225,2	186,5	160,5
Concorde	-	-	-	69,1	120,5	52,9	58,8
Conference	359,9	1.138,9	1.270,8	1.001,4	996,3	774,8	571,5
D. du Comice	111,0	203,8	304,4	222,5	247,8	376,3	259,6
Gieser W.	36,2	40,9	69,7	81,0	88,5	89,4	86,0
Verdi CPRO	-	-	-	-	-	-	59,3
Williams	20,0	17,2	82,4	54,5	58,0	26,3	28,6

*) Elstar en Jonagold inclusief hun mutanten; **) Golden Delicious-groep.
Bron: NAKB.

prijzen en een aantal ook als gevolg van de nachtvorstjaren 1990 en 1991 een slechte financiële situatie, zodat mogelijk de vernieuwing van de beplantingen wordt uitgesteld. Tabel 2.7 laat zien dat de aanplant van appel de laatste jaren is afgenomen. Ten opzichte van 1990 is de appelaanplant jonger dan 1 jaar zelfs gehalveerd.

Een tweede factor is de Europese rooiregeling die geldig was in het seizoen 1994/1995, waarbij Europees gezien ongeveer 10% van het appelareaal is gerooid. Op de grond van geheel gerooide bedrijven mag de komende jaren geen herinplant van appel plaatsvinden. Bedrijven die gedeeltelijk hebben gerooid, mogen hun areaal appel de komende jaren niet uitbreiden.

Tabel 2.7 Oppervlakte nieuwe (< 1 jaar) appel- en peeraanplantingen volgens de Meitelling (ha)

	1980	1985	1990	1993	1994	1995
Appel	518	1138	1640	1002	814	787
Peer	189	243	370	350	376	367

Bron: PGF, 1995.

Ter illustratie van het aantal vruchtbomen waar het om gaat: gemiddeld worden er de laatste jaren voor appel 3.000 bomen/ha geplant, zodat er in 1995 ongeveer 2,4 miljoen bomen (appel) zijn geplant in Nederland.

De perenaanplant is in tegenstelling tot de appelaanplant de afgelopen jaren op peil gebleven. Tabel 2.7 laat ook zien dat de oppervlakte jonge aanplant de laatste 5 jaar stabiel is gebleven. Uit het onderzoek naar de concurrentiepositie van peer bleek dat er de komende jaren een uitbreiding wordt verwacht van het areaal peer in Europa (met name in België, Nederland en Italië). Vanwege de leeftijd van de perenaanplant wordt verwacht

dat de productie van peren sterker toe zal nemen dan het areaal. Het is nog niet duidelijk of de markt deze extra productie kan opnemen (Goedegebure, et al., 1994).

Het areaal steenfruit in Nederland lijkt zich de laatste jaren te stabiliseren. Met name voor pruim lijkt een handhaving van het areaal mogelijk. De teelt van kersen lijkt zich moeilijker in Nederland te kunnen handhaven. Enkele telers experimenteren echter wel met nieuwe beplantingen van kers, terwijl ook op het Proefstation voor de Fruitteelt proeven worden gedaan met intensieve teeltsystemen, V-hagen, onderstammen en rassen (Joosse et al., 1993).

Uit Kencijfers PGF blijkt dat het areaal appel in Italië is gedaald van 78.119 ha in 1989 naar 73.752 ha in 1993 (voorlopige cijfers). Het areaal peer is licht gestegen van 44.046 ha in 1989 tot 45.063 ha in 1993 (voorlopige cijfers). Het totale areaal fruitteelt in Italië is in deze periode gestegen, en deze stijging is voornamelijk veroorzaakt door druif, kers, kiwi en nectarine. Het areaal fruitteelt in Spanje is stabiel/licht gedaald in de periode 1988 - 1991. Het areaal appel is stabiel gebleven iets boven de 56.000 ha, het areaal peer is gestegen van 33.600 ha in 1988 naar 36.500 ha in 1991. Het areaal pit- en steenvruchten in het Verenigd Koninkrijk is gedaald van 33.234 ha in seizoen 1989/1990 naar 29,876 ha in seizoen 1993/1994. Met name het areaal appelen is gedaald, waarbij de arealen van Cox's O.P. en Bramley's Seedling de grootste daling doormaakten. In België is het areaal fruitteelt gestegen van 20.150 ha in 1989 naar 24.119 ha in 1993. Deze stijging wordt voor een groot deel veroorzaakt door appel, van 12.580 naar 15.590 ha en in mindere mate door peer: van 3.760 naar 4.629 ha. In Frankrijk is het areaal gestegen van 201.516 ha in 1989 naar 208.482 ha in 1993 (voorlopige cijfers). De grootste stijgingen vonden daar plaats bij meloenen, nectarines en pruimen. Het areaal appel steeg van 59.401 ha naar 61.109 ha in 1993, het areaal peren is gedaald van 15.187 naar 13.885 ha.

2.5 Afzet

Er zijn geen recente literatuurgegevens over de productiewaarde van de Nederlandse vruchtboomkwekerij gevonden. In Hoofdstuk 3 zijn de uitkomsten van de in 1995 gehouden enquête onder exporteurs van vruchtboomkwekerijproducten beschreven. De productiewaarde van de totale boomkwekerijsector was in 1994 meer dan verdubbeld ten opzichte van 1980. De productiewaarde bedroeg in 1994 610 miljoen Zwitserse francs tegen 274 miljoen Zwitserse francs in 1980 (bron: AIPH). In tabel 2.8 staat de productiewaarde van de vruchtboomkwekerij vermeld.

Tabel 2.8 Productiewaarde Nederlandse vruchtboomkwekerij in de periode 1970-1988

	Productiewaarde	
	in mln. gulden	in % van de totale boomkwekerij
1970/71	7	7
1980/81	34	10
1987/88	68	11

Bron: PvS, 1989.

Invoer/uitvoer

Als gevolg van de instelling van de Europese markt per 1 januari 1993, zijn de cijfers vanaf 1993 en latere jaren niet te vergelijken met de jaren tot en met 1992. Dit wordt veroorzaakt door een andere manier van registreren. Hierdoor halveerde de export in 1993 in sommige gevallen ten opzichte van 1992.

Onderstaande tabel laat zien dat de afgelopen twee jaar Duitsland het belangrijkste exportland was voor de Nederlandse vruchtboomkwekers. Dertig tot veertig procent van de Nederlandse export gaat naar dit land. Het tweede exportland volgt slechts op grote afstand van Duitsland. In 1993 en 1994 is dit Italië. België/Luxemburg, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk zijn de andere belangrijke exportlanden. De oude cijfers van voor 1993 laten een ongeveer gelijk beeld zien. Een stijging van de export, Duitsland het belangrijkste exportland, met daarachter de landen: Italië, Frankrijk en Verenigd Koninkrijk.

Tabel 2.9 Nederlandse export van fruitbomen en -struiken in 1993 en 1994 (x f 1.000,-)

	1993	1994
Duitsland	11.582	13.955
Italië	6.585	4.373
Frankrijk	3.033	3.363
UK	5.879	3.233
België/Luxemburg	4.327	1.751
Spanje	1.297	305
Portugal	185	185
Denemarken	439	716
Ierland	128	108
EU	33.454	27.989
Europa, exclusief EU	2.907	2.873
Overige	1.254	2.999
Totaal	37.616	33.860

Bron: AIPH 1994, 1995.

De import in Nederland ligt een stuk lager dan de export en is voor de situatie op de Nederlandse markt niet doorslaggevend. Belangrijkste landen die naar Nederland exporteren zijn Duitsland en Italië en in 1993 ook België/Luxemburg.

Om een beeld te geven van de concurrentie in het voor ons belangrijkste exportland volgen hier de gegevens van de AIPH ook voor Duitsland.

Tabel 2.10 Invoer in Duitsland volgens de importtabellen van de AIPH (x f 1.000,-)

	1993	1994	% van EU totaal
Nederland	4.141	3.395	55,5
Italië	729	733	12,0
België/Luxemburg	531	1.515	24,8
Frankrijk	351	351	5,7
Denemarken	74	56	0,9
Portugal	11	63	1,0
Spanje	9	*	*
EU totaal	5.844	6.114	100,0
Zwitserland	439	817	
Polen	420	771	

Bron: AIPH.

Tabel 2.11 Invoer in Duitsland volgens de uitvoertabellen van de AIPH (ƒ 1.000,-)

	1993	1994	% van EU totaal
Nederland	11.582	13.955	65,9
België/Luxemburg	6.651	1.677	7,9
Italië	2.738	3.686	17,4
Frankrijk	1.532	1.559	7,4
Groot-Brittannië	215	272	1,3
Denemarken	*	25	0,1
Spanje	6	8	0
EU totaal	22.724	21.183	100,0
Zwitserland	546	988	
Oostenrijk	118	76	

Bron: AIPH.

Uit de tabellen 2.10 en 2.11 blijkt dat Nederland op de Duitse markt de belangrijkste importeur is. De tabellen stemmen niet met elkaar overeen. Dit wordt veroorzaakt door de manier van registreren. Tevens zijn door een nieuwe manier van registreren de gegevens van na 1992 in ieder geval niet meer te vergelijken met de gegevens tot en met 1992. Alhoewel de gegevens in beide tabellen niet overeenstemmen, is wel duidelijk dat Nederland de belangrijkste leverancier van vruchtbomen en -struiken is voor Duitsland. Met een invoer die de helft tot een derde kleiner is dan die van Nederland, volgen dan Italië en België/Luxemburg.

Van de 545 boomkwekers met een seizoenomzet groter dan ƒ 25.000,- hadden er in het seizoen 1987/88 circa 160 fruitgewassen in het assortiment. Deze fruitgewassen hadden in het totaal een exportomzet van circa 36 miljoen gulden (PvS, 1989).

Tabel 2.12 Aandeel fruitgewassen in totale exportomzet van exporteurs

% van omzet	Aantal exporteurs	%	Aandeel in export-omzet fruit (%)
0 - 10	122	66	20
11 - 50	14	9	13
51 - 100	40	25	67
Totaal	160	100	100

Bron: PvS, 1989.

Tabel 2.13 Productie en export vruchtbomen in 1987/88 (x 1.000)

	Productie	Export	Export in %
Appel	6.740	2.350	35
Peer	600	140	23
Pruim	472	89	19
Kers	180	158	88
Perzik	37	33	89
Totaal	8.029	2.770	34

Bron: PvS, 1989.

De productie van vruchtbomen lag in seizoen 1987/88 op ruim 8 miljoen stuks (exclusief klein fruit). In dit seizoen is 34% van de totale productie vruchtbomen geëxporteerd. Bij steenfruit ligt dit percentage iets hoger, namelijk bijna 41 (PvS, 1989).

Waarschijnlijk ligt het exportaandeel bij klein fruit hoger dan de 34% voor grootfruit. Van de geproduceerde vruchtboomonderstammen werd zo'n 85% geëxporteerd in het seizoen 1987/88. Bij de zaailingen bedroeg het exportaandeel zelfs meer dan 90%.

Tabel 2.14 Productie en export vruchtboomonderstammen in 1987/88 (x 1.000)

	Productie	Export	Aandeel in %
Vermeerderingen	18.430	15.695	85
Zaailingen	6.260	5.700	91
Totaal	24.690	21.395	87

Bron: PvS, 1989.

2.6 Sectorbeoordeling

Ter gelegenheid van de Floriade in 1992 heeft LEI-DLO in opdracht van de Rabobank onderzoek gedaan naar de internationale concurrentiekracht van de diverse tuinbouwsectoren. Een van deze sectoren was de boomkwekerijsector. Het betrof hier een onderzoek naar de gehele boomkwekerijsector en niet specifiek de vruchtboomsector. De analyse is gemaakt met behulp van de theorieën van Porter. Hierbij wordt ervan uitgegaan dat de kracht van een sector niet alleen bepaald wordt met behulp van de kostprijs, maar dat er ook andere factoren van belang zijn. Het gaat hierbij om de factoren:

- basisproductiefactoren zoals grondstoffen, klimaat, ongeschoolde arbeidskrachten en kapitaal;
- hoogwaardige productiefactoren zoals infrastructuur, geschoolde arbeid, onderzoek, onderwijs, voorlichting, telecommunicatiestructuren en dergelijke;
- binnenlandse vraag: de aard, omvang en ontwikkeling van de thuismarkt heeft veel invloed op de kracht van een sector. Een kritische thuismarkt versterkt de concurrentiekracht, houdt de sector alert en vormt de basis voor een hoog innovatieniveau;
- netwerk van sectoren. Dat wil zeggen de mate waarin de diverse schakels in de keten elkaar benutten om tot een effectieve marktaanpak te komen;
- overheid: hierbij wordt beoordeeld welke rol de overheid speelt bij de ontwikkeling (of afremming) van de concurrentiekracht;
- de economische orde: hierbij wordt gekeken hoe het staat met de ondernemersgeest, internationale gerichtheid, vermogen tot samenwerking, managementcultuur en dergelijke;
- toevalsfactor: hierbij wordt gekeken in welke mate de kracht wordt bepaald door onvoorspelbare zaken als koerswisselingen, politieke beslissingen, technische doorbraken en oorlogen. Bij de beoordeling van een sector is het belangrijk te onderscheiden of het een eigen verdienste is of dat men sterk is geworden door toevalligheden.

De conclusies uit dit onderzoek zullen hierna kort beschreven worden. De meeste factoren zijn immers voor de deelsector vruchtboomkwekerij gelijk aan die voor de hele sector boomkwekerij.

---

*Nederland is de belangrijkste exporteur van boomkwekerijgewassen. De Nederlandse export voorziet echter slechts voor een gering deel in de totale vraag in de belangrijkste bestemmingslanden. De binnenlandse produktie in de afzetlanden is de grootste concurrent. De basisproduktiefactoren voor de boomkwekerijsector in Nederland zijn redelijk goed. Nederland ligt gunstig

ten opzichte van de Europese markt, er heerst een mild klimaat en er is voldoende goede grond, water en kapitaal. De arbeid en de grond zijn echter duur. Bovendien is er in bepaalde regio's een tekort aan ongeschoold personeel en zijn er soms problemen met de kwaliteit van het grondwater. De in de toekomst door de overheid aan de produktiebedrijven te stellen milieu-eisen zullen kostenverhogend werken.

De hoogwaardige produktiefactoren zijn voornamelijk door de overheid ontwikkeld. Een uitgebreid netwerk van onderzoek, voorlichting en onderwijs is aanwezig, waarbinnen uitwisseling van kennis en ervaring mogelijk is. De kennisinfrastructuur van studieclubs, voorlichting en onderzoek in Nederland is beter dan in andere landen. Hiervan wordt door de sector niet optimaal gebruik gemaakt. Dit is voor een deel te verklaren uit de individualistische instelling.

Door de zeer uitgebreide teelttechnische vakkennis, gesteund door onderzoek en voorlichting, kunnen in Nederland kennisintensieve en hoogwaardige produkten zoals uitgangsmateriaal, halfprodukten, visueel aantrekkelijke en moeilijk te telen gewassen geproduceerd worden. Het managementniveau van de ondernemer is daarentegen laag. Men is sterk gericht op het telen en minder op het ondernemen. Door een zeer uitgebreid assortiment kan een totaal pakket geleverd worden.

De vraag naar boomkwekerijprodukten is erg afhankelijk van het welvaartsniveau. De vraag is op de thuismarkt is beperkt, maar nog niet verzadigd. Ook de kwaliteit van de vraag is niet hoog. De verwachting is dat de afzet aan de professionele markt (hoveniers, fruittelers) en de particuliere markt de komende jaren zal toenemen, terwijl afzet aan de institutionele markt (overheden)onder druk blijft staan.

Boomkwekerijprodukten zorgen voor een verbetering en verfraaiing van het leefniveau. Van toenemende milieu-eisen die vanuit de Nederlandse overheden en het publiek worden gesteld zal een positieve stimulans op de afzet kunnen uitgaan.

De inspanning voor marktonderzoek en afzetbevordering ligt op een laag niveau, ook als rekening gehouden wordt met de beperkte omvang van de sector. De informatie die verzameld wordt is vaak van algemene aard en weinig gericht op de individuele ondernemer. De afzet in de boomkwekerij wordt gekenmerkt door diversiteit en kleinschaligheid. Er is een groot aantal verschillende typen afnemers van boomkwekerijprodukten. Concentratiepunten, waar vraag en aanbod elkaar ontmoeten, zijn vrijwel afwezig. De prijsvorming is daardoor ondoorzichtig. Met het ontwikkelen van een geautomatiseerd vraag- en aanbodregistratiesysteem is een goed initiatief genomen om daarin verbetering aan te brengen.

De Nederlandse concurrentiekracht is niet gebaseerd op een lage kostprijs maar op een breed assortiment als aanvulling op de eigen produktie in afzetlanden. Van belang is verder het zeer fijn vertakte distributienetwerk van de Nederlandse groothandel, dat door versnippering en kleinschaligheid echter relatief duur is. De concurrentiepositie van Nederland is niet zo sterk gebleken, dat de eigen produktie in de belangrijkste bestemmingslanden kon worden verdrongen. Voor het bedrijfsleven is het overnemen van taken van de terugtredende overheid een belangrijke uitdaging, waarbij het behouden en versterken van de concurrentiepositie in het geding is."

(Bron: Hack et al., 1992)

De vruchtboomkwekerij onderscheidt zich op de volgende punten van de totale boomkwekerijsector:

- een knelpunt bij de vruchtboomteelt (vooral op zandgrond) is het moeilijk kunnen beschikken over voldoende goede en "gezonde" grond. Bij eventuele beperking van grondontsmettingsmiddelen zal dit probleem danig toenemen (Ministerie LNV, 1990). Door dit steeds moeten zoeken naar nieuwe grond komt de grond van een vruchtboomkwekerij steeds meer verspreid te liggen. De logistieke problemen op het bedrijf worden hierdoor sterk vergroot;
- de opmerking dat de Nederlandse concurrentiekracht niet is gebaseerd op een lage kostprijs maar op een breed assortiment is vooral kenmerkend voor de sierteelt. Bij de vruchtboomkwekerij is het assortiment veel smaller omdat de vruchtboomkwekers sterk zijn gespecialiseerd. De concurrentiekracht ligt vooral op het gebied van kwaliteit en keuring;
- een ander punt van onderscheid is dat het product van vruchtboomkwekers geen eindproduct is zoals bij de sierteelt, maar het uitgangsmateriaal voor fruittelers.

2.7 Vruchtboomkwekerij en het milieu

Het Meerjarenplan Gewasbescherming is enkele jaren geleden tot stand gekomen. Aan de regeringsbeslissing ging een beleidsvoornemen vooraf. Dit beleidsvoornemen kwam tot stand door rapportages vanuit de verschillende sectoren. Na de regeringsbeslissingen kwamen onder druk van de verschillende sectoren die de gebruikte cijfers over middelenverbruik te laag vonden via bestuursovereenkomsten sectorplannen tot stand. In deze sectorplannen is voor de fruitteelt met name het fungicidenverbruik aangepast. Voor de vruchtboomkwekerij zijn de cijfers niet aangepast.

Volgens het MJP-G zou het bestrijdingsmiddelenverbruik in de vruchtboomteelt in 1988 bijna 80 kilo werkzame stof per hectare bedragen (tabel 2.15)

Tabel 2.15 Het bestrijdingsmiddelenverbruik in de vruchtboomteelt (bij een oppervlakte van 1.160 ha vruchtboomkwekerij)

Middelengroep	Kg w.s./jr	Kg w.s./ha/jaar
Grondontsmettingsmiddelen	74,000	63,8
Bodembehandelingsmiddelen	1,800	1,6
Herbiciden	900	0,8
Fungiciden	13,200	11,4
Insecticiden/acariciden	2,000	1,7
Groeiregulatoren	50	0,04
Totaal	91,950	79,3

Bron: MLNV, 1990.

Uit latere cijfers van het CBS (tabel 2.16) blijkt dat het middelenverbruik in 1992 hoger lag. Immers het totaalverbruik min de grondontsmettingsmiddelen zou volgens het MJP-G ongeveer 15.5 kilogram werkzame stof per hectare moeten bedragen. Volgens tabel 2.16 lag het verbruik in 1992 op 20,6 kilo per hectare. Dat het verbruik van gewasbescherming hoger lag in 1992 is niet verwonderlijk daar het jaar 1992 een jaar was met veel schurft zodat er meer gespoten is. Er zijn geen recente gegevens over het middelenverbruik beschikbaar.

*Tabel 2.16 Bestrijdingsmiddelengebruik in 1992, in kg actieve stof *)*

	Totaal 1.000 kg	Per ha kg
Vruchtbomen	26,0	20,6

*) Deze cijfers zijn exclusief grond-, bol-. en andere ontsmettingsmiddelen. De cijfers hebben betrekking op een kalenderjaar.
Bron: LEI-DLO, 1994.

Voor de fruitteelt is kwalitatief hoogwaardig en ziektevrij plantmateriaal een voorwaarde voor de ontwikkeling van gezonde en productieve boomgaarden. Ook in de toekomst zullen hieraan hoge eisen worden gesteld. Zeker als in de productieteelt geheel van de toepassing van grondontsmettings- en grondbehandelingsmiddelen zou moeten worden afgezien. Een andere probleem wordt veroorzaakt door de omvang van de sector. Doordat het om een relatief klein oppervlakte gaat, is de interesse van de bestrijdingsmiddelenindustrie niet zo groot. Dit betekent dat het aantal gewasbescher-

mingsmiddelen dat beschikbaar is voor de sector, beperkt is.

Op bedrijfsniveau is wel een aantal ontwikkelingen te signaleren. Telers gaan in toenemende mate over op grondruil, zodat er minder grondontsmetting hoeft plaats te vinden. Daarnaast is sprake van een ontwikkeling van het gebruik van Tagetes (Afrikaantjes) bij de bestrijding van het Wortellesie-aaltje. Bij het terugdringen van de emissie is aandacht voor een andere spuittechniek, tijdig vervangen van spuitdoppen en het bewuster spuiten. Tevens zijn er door de Nederlandse Bond van Boomkwekers studiegroepen opgericht.

2.8 Kosten

In de KWIN-boomteelt staan voor een aantal teelten saldoberekeningen. De totaal toegerekende kosten voor een 2-jarige knipboom komen per 100 m^2 en 253 stuks neer op ƒ 441,-. De toegerekende kosten bestaan uit het uitgangsmateriaal, gewasbescherming, bemesting en overige materialen, keuringskosten en bemonstering en rente. De benodigde hoeveelheid arbeid is in het eerste jaar 7 uur/100 m^2 en in het tweede jaar 8 uur/100 m^2. De totaal toegerekende kosten voor stapelgoed per 100 m^2 en 1.500 stuks bedragen ƒ 786,- met daarnaast een arbeidsbehoefte van 32 uur/100 m^2.

Voor sterkgroeiende onderstammen zijn de totaal toegerekende kosten ƒ 66,- per 100 m^2 met 1.250 stuks en een arbeidsbehoefte van 12 uur per 100 m^2. Bij zwakgroeiende onderstammen zijn de totaal toegerekende kosten gelijk, maar nu met 1.000 stuks en een arbeidsbehoefte van 9 uur per 100 m^2. Voor uitgebreidere informatie over saldoberekeningen wordt verwezen naar de Kwantitatieve Informatie Boomteelt. Van den Berg (1995) geeft een aantal kostprijsberekeningen. De kostprijs van een product is bedrijfs- en niet teeltgebonden. Dit betekent dat de genoemde kostprijzen gelden onder de aangegeven/aangenomen omstandigheden. De berekeningen zijn gemaakt per hectare op een bedrijf met in totaal 4 ha vruchtboomteelt.

*Tabel 2.17 Kostprijzen van eenjarige vruchtbomen, vruchtbomen met tussenstam en knipbomen (guldens per stuk) bij verschillende niveaus van levering *)*

	Aantal bomen per hectare		
	30.000	27.000	17.000
1-jarige vruchtbomen			
90% leverbaar	5,15	5,38	6,77
85% leverbaar	5,45	5,69	7,16
80% leverbaar	5,79	6,05	7,62
75% leverbaar	6,18	6,46	8,13
Vruchtbomen met tussenstam			
90% leverbaar		6,58	
85% leverbaar		6,97	
80% leverbaar		7,41	
75% leverbaar		7,90	
Knipbomen			
90% leverbaar		6,02	
85% leverbaar		6,37	
80% leverbaar		6,77	
75% leverbaar		7,22	

*) De kostprijs per onderstam van een moerbed in volle productie (is 120.000 stuks/ha) bedraagt ƒ 0.52 (Van den Berg, 1995).

Bron: Van den Berg, 1995.

3. BUITENLANDSE HANDEL

3.1 Inleiding

De Nederlandse vruchtbomensector kampt met een stagnerende afzet. Vooral de ontwikkeling van de export naar de belangrijkste landen, te weten Duitsland, Frankrijk, Italië en België/Luxemburg baart de sector zorgen. Om de ontwikkelingen in de buitenlandse handel in vruchtbomen en vruchtboomonderstammen te kunnen nagaan is, naast de andere onderdelen van dit onderzoek, een enquête gehouden onder exporteurs. De enquête is uitgevoerd door het Produktschap voor Siergewassen.

In de maand november heeft het veldwerk plaatsgevonden onder de exporteurs van vruchtbomen/onderstammen (exclusief verzendhandel). Exporteurs met een omzet van ƒ 50.000,- of meer hebben een enquêteformulier ontvangen. Van de 387 formulieren zijn - na rappellering - 298 formulieren (77%) ingevuld teruggezonden. Van deze 298 respondenten gaven 43 exporteurs aan dat in vruchtbomen en/of onderstammen werd gehandeld. Dit betrof zowel export als binnenlandse handel. Deze 43 exporteurs vertegenwoordigen 78% van de vruchtbomen/onderstammenexport. De uitkomsten van het onderzoek zijn opgehoogd tot 100%. Naast de export via de als exporteurs geregistreerde bedrijven heeft ook nog export van vruchtbomen en onderstammen plaats via kwekers die niet als exporteur zijn geregistreerd en om die reden niet in de enquête zijn opgenomen. De omvang van deze exporten is niet bekend. In de in dit hoofdstuk gepresenteerde gegevens is deze vorm van uitvoer niet begrepen.

De vragenlijst heeft enerzijds betrekking op de omvang van de vruchtbomen- en onderstammenhandel in Nederland en het buitenland en anderzijds op de mate waarin Nederland zich - aan de hand van leveranciers en productkenmerken - onderscheid van Duitsland, Frankrijk, België, Italië en Polen.

3.2 Export van vruchtbomen en onderstammen

In het seizoen 1994/95 bedroeg de door de exporteursbedrijven gerealiseerde export van vruchtbomen 11,9 miljoen gulden. Dezelfde groep bedrijven had in dat seizoen een aandeel in de binnenlandse afzet van vruchtbomen van 4,7 miljoen gulden. De export van vruchtboomonderstammen beliep een bedrag van 4,8 miljoen gulden, terwijl op de binnenlandse markt door de exporteursbedrijven een omzet in onderstammen van 1,7 miljoen gulden werd gerealiseerd. Hiermee komt de totale export van vruchtbomen en onderstammen voor deze groep van bedrijven op 16,7 miljoen gulden en de binnenlandse afzet op 6,4 miljoen gulden (tabel 3.1).

Opgemerkt dient te worden dat de waarde van de binnenlandse afzet tot stand is gekomen door middel van opgave van de als exporteur geregistreerd staande bedrijven en om die reden geen volledig beeld geeft van de totale binnenlandse handel. Er zijn volgens de opgave van de Nederlandse Bond van Boomkwekers (stand: 30-11-1995) 182 vruchtboom- en onderstammenkwekers georganiseerd, waarvan in het seizoen 1994/95 een aantal van 53 bedrijven méér dan ƒ 50.000,- aan vruchtbomen of onderstammen exporteerden.

Tabel 3.1 De export van vruchtbomen en vruchtboomonderstammen in 1994/'95 naar land (x f 1.000,-)

	Vruchtbomen		Onderstammen		Totaal	
	x f 1.000	%	x f 1.000	%	x f 1.000	%
Duitsland	4.121	34,7	894	18,8	5.015	30,1
Verenigd Koninkrijk	2.406	20,3	653	13,7	3.059	18,4
Frankrijk	2.261	19,0	737	15,5	2.998	18,0
Italië	1.371	11,5	1.141	24,0	2.512	15,1
België/Luxemburg	370	3,1	487	10,3	857	5,1
Polen	194	1,6	181	3,8	375	2,3
Overige	1.164	9,8	660	13,9	1.824	11,0
Totaal	11.887	100,0	4.753	100,0	16.640	100,0

Duitsland is verreweg het belangrijkste land voor de export van vruchtbomen. De export van boomkwekerijproducten naar Duitsland heeft een aandeel in de exportomzet van 41% tegen een omzetaandeel van 35% voor de vruchtbomenexport. Ook het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk zijn voor de export van vruchtbomen als belangrijke landen aan te merken. De export naar de landen in de groep overige loopt uiteen van de overzeese gebieden Noord-Amerika, Brazilië en Argentinië tot de Europese landen als Oostenrijk, Zwitserland en de Scandinavische landen.

De verhouding tussen de landen is bij vruchtbomen en onderstammen niet gelijk. Met name Italië, België en de groep overige landen nemen relatief een groter deel van de onderstammen af dan dat bij vruchtbomen het geval is. In deze landen worden dus kennelijk relatief veel bomen op Nederlandse onderstammen ter plaatse opgekweekt. Vooral in Duitsland, maar ook in het Verenigd Koninkrijk en Frankrijk is het aandeel in de onderstammenexport lager dan bij vruchtbomen.

3.3 Handel in vruchtbomen en onderstammen naar afzetkanaal en product

Evenals dit bij vruchtboomkwekers die niet exporteren het geval zal zijn, is bij de exporterende bedrijven de afzet aan fruitproducenten het belangrijkst. Daarnaast vormen tuincentra voor de exporterende handel een belangrijk afzetkanaal. Bij onderstammen neemt de afzet aan vruchtboomkwekers een overheersende positie in (tabel 3.2).

Tabel 3.2 De afzet van vruchtbomen en vruchtboomonderstammen in 1994/'95 naar afzetkanaal (x f 1.000,-)

	Vruchtbomen		Onderstammen	
	x f 1.000	%	x f 1.000	%
Boomkwekers	1.700	10,3	5.839	89,9
Fruittelers	7.602	45,9	-	-
Groothandel	1.468	8,9	396	6,1
Tuincentra	2.547	15,4	-	-
Overige detailhandel	2.006	12,1	-	-
Overige	1.227	7,4	257	4,0
Totaal	16.550	100,0	6.492	100,0

Van de totale omzet aan vruchtbomen via de als exporteur geregistreerde bedrijven wordt bijna de helft gerealiseerd door afzet rechtstreeks aan fruittelers. Het aandeel in de omzet van vruchtboomkwekers bedraagt circa 10%. Ook de detailhandel (tuincentra en overige detailhandel) is met ruim 25% van de omzet een belangrijke afnemerscategorie. Hierbij dient bedacht te worden dat het gaat om omzet en niet om aantallen bomen. Met name wat betreft de detailhandel zal er gemiddeld van een hoger prijsniveau sprake zijn, wat betekent dat het aandeel op basis van aantallen relatief lager zal uitkomen.

Bij onderstammen is dit patroon duidelijk anders. Afzet via de detailhandel komt bij onderstammen niet voor. De afzet aan fruittelers is niet apart aangegeven, maar aangenomen mag worden dat deze het overgrote deel van de onder overige opgenomen afzet voor hun rekening nemen. De afzet aan vruchtboomkwekers is echter met een aandeel van bijna 90% van de omzet van overheersende betekenis.

Tabel 3.3 De afzet van vruchtbomen in 1994/'95 naar product (x f 1.000,-)

	Vruchtbomen	
	x f 1.000	%
Appel eenjarig	1.661	10,0
Appel meerjarig	9.252	55,9
Peer eenjarig	258	1,6
Peer meerjarig	2.498	15,1
Kers	1.172	7,1
Pruim	991	6,0
Overige	718	4,3
Totaal	16.550	100,0

Bijna tweederde van de omzet betreft appelbomen. Ook peren zijn met bijna 17% in het pakket van de exporteurs belangrijk. De overige fruitsoorten zijn van minder belang. Wel is aannemelijk dat van de export van kersen- en pruimenbomen een relatief groot deel op de pakkethandel betrekking heeft, die voor het grootste deel in handen is van de als exporteurs geregistreerde bedrijven.
Het grootste deel van de appelbomen wordt als meerjarig materiaal in de handel gebracht. Bij appel wordt circa 15% van de bomen als eenjarig, en circa 85% als meerjarig verhandeld. Bij peren is de afzet nog sterker op meerjarig materiaal gericht (ruim 90%).

3.4 Ontwikkelingen

Hoewel slechts indicatief uit de enquêtegegevens af te lezen, blijkt dat de handel in vruchtbomen gedurende de laatste drie jaren een afnemende tendens vertoont. Vooral de export naar Italië en het Verenigd Koninkrijk is over deze periode onder druk komen te staan.

De handel met de vruchtboomkwekers en de detailhandel wordt als stabiel aangemerkt. De afname treedt vooral op in de afzet aan fruittelers en de distribuerende groothandel. Ook bij onderstammen is een afname van de afzet gedurende de laatste jaren waar te nemen.

In tabel 3.4 is weergegeven uit welke oogpunten bepaalde markten voor de Nederlandse vruchtbomensector als aantrekkelijk of minder aantrekkelijk kunnen worden omschreven. Hierbij is uitgegaan van de Nederlandse positie. Bij marktomvang gaat het om die reden om de potentiële vraag van het betreffende land (omvang fruitsector), rekening houdend met de binnenlandse productie van vruchtbomen. Bij marktontwikkeling is aangegeven hoe de relatieve vraag naar vruchtbomen zich op de betreffende markt ont-

wikkeld. Het fruitareaal geeft een indicatie van de marktomvang in absolute zin. Ten aanzien van de toegankelijkheid gelden zaken als handelsbelemmeringen, afwijkende handelsgebruiken en taalverschillen. Het prijspeil geeft een indicatie van de aantrekkelijkheid van de markt op grond van lokale marktprijzen voor vruchtbomen. Bij assortiment wordt een indicatie gegeven van de aansluiting tussen het assortiment in de fruitteelt van het betreffende land en het in de Nederlandse vruchtboomkwekerij gebruikelijke assortiment. Valutastabiliteit spreekt voor zich.

Tabel 3.4 Marktaantrekkelijkheid van buitenlandse markten voor de Nederlandse vruchtbomensector (+ = aantrekkelijk; - = niet aantrekkelijk)

	Frankrijk	Italië	Duitsland	Polen	België
1. Marktomvang	+	+	++	+	+
2. Marktontwikkeling	-	+	+	+	+
3. Fruitareaal	++	++	+	++	-
4. Toegankelijkheid	-	-/+	++	+	++
5. Prijspeil	++	-	+	--	-
6. Assortiment	--	-	++	++	++
7. Valutastabiliteit	+	-	++	--	+

Ten aanzien van de marktomvang geldt dat met name in Duitsland aantrekkelijke perspectieven voor de Nederlandse sector aanwezig zijn. De marktontwikkeling op langere termijn lijkt in de meeste landen positief. Vanwege de weer verbeterende resultaten in de fruitteelt wordt, met uitzondering van Frankrijk een aantrekken van de vraag naar vruchtbomen verwacht. Qua omvang van het fruitareaal zijn het vooral Frankrijk, Italië en Polen die een belangrijke rol spelen. De toegankelijkheid van de markt is het grootst in Duitsland en België en voor het Zuid-Tiroolse deel van Italië. Uit het oogpunt van het prijspeil voor vruchtbomen steekt Frankrijk gunstig af bij de andere landen. Het assortiment van de Nederlandse vruchtboomsector sluit het beste aan bij de vraag vanuit de landen Duitsland, België en Polen. Uit het oogpunt van valutastabiliteit zijn het vooral de Italiaanse en Poolse markt die als minder aantrekkelijk moeten worden aangemerkt.

4. SITUATIE IN CONCURRERENDE LANDEN

Algemeen

In het kader van dit onderzoek is een aantal buitenlandse gebieden bezocht die uit marktkundig dan wel uit productieoogpunt van belang zijn voor de Nederlandse sector. De landen die hiervoor bezocht zijn, zijn Duitsland, Italië, Frankrijk, België en Polen. In al deze landen zijn zowel bij producenten als afnemers van bomen diepte-interviews afgenomen teneinde de ontwikkelingen op productie en marktkundig gebied zo goed mogelijk in kaart te brengen. In dit hoofdstuk wordt van deze bevindingen verslag gedaan.

4.1 Certificering en controle

Frankrijk

De toelevering van uitgangsmateriaal en de certificering van eindproducten is in Frankrijk in handen van het INRA (Institut National de Recherche Agriculture) en het CTIFL (Centre Technique Interprofessionnel des Fruits et Légumes). De organisatie is goed, de controle frequent en de betrouwbaarheid is eveneens goed. Het Franse systeem wordt door de NAKB erkend. Een van de zwakkere punten in het systeem is dat de vruchtboomkwekers eigen moederbomen mogen gebruiken. In principe beperkt dit de controlemogelijkheden. Niettemin werden in de gevoerde gesprekken, zowel door vruchtboom- als fruittelers, daarover geen negatieve opmerkingen gemaakt.

Zowel de Franse boomkwekers als de fruittelers lijken tevreden te zijn over het thans gehanteerde certificerings- en controlesysteem. Men heeft vertrouwen in de werkwijze van zowel INRA als CTIFL. Men is van mening dat het Franse systeem goede en voldoende garanties biedt en dat het systeem bijdraagt aan een versterking van de marktpositie.

Italië

De productie van uitgangsmateriaal en de certificering van eindproducten is in handen van de boomkwekers zelf, met uitzondering van Zuid-Tirol. In Emilia-Romagna is er een overkoepelende organisatie, CAV (Centro Attività Vivaistiche), maar de coördinatie en het opstellen van regelingen/voorschriften gebeurt op regionaal niveau. Bedrijven die erkend zijn mogen namens en onder controle van de CAV materiaal in de handel brengen c.q. gebruiken voor de productie van onderstammen en bomen. De certificering van materiaal behoort tot de taak van de Phytosanitaire Dienst.

De kwekers uit Zuid-Tirol betrekken hun ogen/enthout van KSB (Konsortium Zuid-Tiroler Baumschuler), waar de vermeerdering van enthout plaatsheeft onder controle van het Proefstation Limburg. De controle en certificering van de eindproducten wordt georganiseerd en uitgevoerd door de Zuid-Tiroler Landeskammer.

Uit het oogpunt van betrouwbaarheid is het Italiaanse certificerings- en controlesysteem minder goed dan in bijvoorbeeld Frankrijk. Met name in Emilia-Romagna en omstreken zijn de verschillen per regio zodanig dat er ook duidelijk van verschillen in betrouwbaarheid ten aanzien van gezondheidsstatus en rasechtheid sprake is. Het in Zuid-Tirol gehanteerde systeem lijkt voldoende garanties in te houden, zeker nu men ten aanzien van de rasechtheid meer waarborgen heeft ingebouwd.

Duitsland

Een goed systeem voor controle en certificering van uitgangsmateriaal en eindproduct kent men in Duitsland niet. Voor zover het uitgangsmateriaal betreft, verricht het "Pflanzenschutzamt " enige werkzaamheden; deze beperken zichechter uitsluitend tot de gezondheidsstatus van het product. Een organisatie die ook zorgt voor vermeerdering en toelevering en garanties kan afgeven ten aanzien van kwaliteit en rasechtheid zoals in Nederland de NAKB kent men niet. Meerdere Duitse producenten maar ook afnemers noemen dit als een uitermate zwak punt voor de verdere ontwikkeling van de Duitse vruchtboomkwekerij. Veelal wordt het Nederlandse systeem als ideaalbeeld genoemd. In het in Frankrijk gehanteerde systeem zegt men eveneens volledig vertrouwen te hebben. Hoewel met België eveneens veel gehandeld wordt, zegt men het daar gehanteerde systeem duidelijk minder betrouwbaar te achten dan in Nederland of Frankrijk. Ten aanzien van Italië geldt dat men Zuid-Tirol aan Nederland gelijkwaardig acht maar weinig vertrouwen heeft in de rest van Italië.

Polen

In Polen is er geen sluitend systeem voor controle en certificering van uitgangsmateriaal en eindproducten in de vruchtboomkwekerij. Het door "officiële" instanties aangeleverde uitgangsmateriaal voldoet evenmin aan deze voorwaarden. Geïmporteerd materiaal wordt wel gebruikt maar verdwijnt in het circuit en is veelal als zodanig niet meer traceerbaar of komt gemengd op de markt. Er zijn (groepen van) boomkwekers die naar verbetering streven. Eén van de opvallendste initiatieven is die van de groep van producenten van kwaliteitsplantmateriaal (Stowarzyszenie Producentów Wysokiej Jakości Materialu Szkółkarskiego) te Skierniwice. Deze groep heeft als doel het produceren van hoogwaardig plantmateriaal van fruitbomen. Het is een belangenorganisatie van de aangesloten kwekers. Ze streven er naar gezond en virusvrij plantmateriaal te leveren, komen (volgens zeggen) de licentieverplichtingen na, kopen gezamenlijk onderstammen, oculatiehout en teeltmaterialen in, hebben een informatiesysteem over voorraden, maken globale prijsafspraken en organiseren gezamenlijke promotieactiviteiten (onder andere gezamenlijke catalogus). De groep wordt door middel van adviezen gesteund door het Ministerie van Landbouw. Om lid te worden dient men aan bepaalde eisen ten aanzien van kwaliteit en reputatie te voldoen. Momenteel zijn er over geheel Polen verspreid 59 leden.

België

In België is het controle en certificeringssysteem officieel volgens redelijk strakke lijnen georganiseerd. De mogelijkheden die het systeem biedt om echter ook buitenom de officiële regels aanvullend uitgangsmateriaal te vermeerderen, maken het systeem echter minder doorzichtig en van geringere betrouwbaarheid dan in Nederland en Frankrijk hoewel dit door de Belgische vruchtboomkwekers wordt bestreden. Belgische fruittelers daarentegen zijn van mening dat de garanties op het gebied van kwaliteit inhoudelijk minder goed zijn. Op de internationale markt lijkt het Belgische systeem desondanks het vertrouwen van de fruittelers te genieten. Dit ondanks het feit dat er met name op het gebied van de rasechtheid (mutanten) afnemers zijn die duidelijke twijfels uitspreken over de vraag of inderdaad geleverd is wat was afgesproken. In België wordt momenteel gewerkt aan wijzigingen/verbeteringen van het certificeringssysteem.

4.2 Toelevering/productie uitgangsmateriaal

Frankrijk

De productie van onderstammen heeft in Frankrijk plaats op de vruchtboomkwekerijen zelf. In het algemeen heeft men moerbedden voor eigen gebruik. Een aantal bedrij-

ven produceert grotere aantallen dan voor de eigen kwekerij nodig is en brengt het surplus in de handel, zowel voor andere Franse boomkwekers als voor export. Bij appel is de productie sterk gericht op de Franse M9-typen. Bij peer is er een toenemend belang van kwee C maar ook andere typen (BA 29, kwee A) zijn nog van betekenis. Als uitgangsmateriaal voor de aanleg van moerbedden wordt gebruik gemaakt van door het CTIFL aangeleverd gecertificeerd virusvrij materiaal, zij het dat voor de Franse onderstammen ook nabouw (aanleg moerbedden met materiaal van productiepercelen) wordt toegestaan. Op een enkele plaats kan ook een moerbed van NAKB of Noord-Amerikaans materiaal worden aangetroffen.

De productie van ogen en enthout vindt deels eveneens plaats op particuliere bedrijven. Grotere Franse vruchtboomtelers hebben hun eigen vermeerderingstuin, onder controle van het CTIFL. Overigens heeft het CTIFL ook een eigen productie van ogen/enthout voor directe levering aan boomkwekers.

Italië

Evenals in Frankrijk is de productie van onderstammen in Italië gesitueerd op de vruchtboomkwekerijen. Gespecialiseerde onderstammenkwekers zijn er niet. In Italië is de productie van de Franse M9-typen van belang, maar daarnaast is er een belangrijke productie van M9 van Nederlandse herkomst. Deze laatste vindt men vooral bij kwekers afkomstig uit Zuid-Tirol.

Ten aanzien van de toelevering/productie van ogen/enthout moet onderscheid gemaakt worden tussen Zuid-Tirol en het overige deel van Italië. In Zuid-Tirol wordt de productie verzorgd door KSB. De productie van KSB staat onder toezicht van het Proefstation Limburg. KSB doet niets in onderstammen. De rasechtheid en gezondheidsstatus van het geleverde materiaal is voldoende gegarandeerd, hoewel men in het nabije verleden door het afleveren van materiaal van niet producerende moederbomen nog problemen heeft gekend, bijvoorbeeld bij terugmuterende Gala-mutanten, wat te laat is onderkend. Naar aanleiding daarvan wordt nu geen materiaal meer afgeleverd zonder dat de moederbomen ook op vruchtkwaliteit worden gescreend.

In de rest van Italië is de productie van het uitgangsmateriaal in hoge mate vergelijkbaar met Frankrijk. Zowel de productie van onderstammen als van ogen en enthout heeft plaats bij de vruchtboomkwekers zelf. Coördinatie en regelgeving gebeurt op regionaal (provinciaal) niveau. De daarvoor gehanteerde systemen vertonen onderling nogal wat verschillen zowel wat opzet en uitvoering, als wat betrouwbaarheid betreft.

Voor het produceren van uitgangsmateriaal dient men gebruik te maken van moederbomen en moerbedden waarvoor het uitgangsmateriaal is verkregen van de CAV. Bedrijven die goedgekeurd materiaal in de handel willen brengen dienen door de CAV erkend te zijn. CAV zorgt er eveneens voor dat het oorspronkelijke materiaal in stand blijft en oefent controle uit op de vermeerdering.

Duitsland

Duitse vruchtboomkwekers maken voor uitgangsmateriaal gebruik van Duits materiaal, maar veel meer dan in andere landen wordt ook van geïmporteerd materiaal gebruik gemaakt. De belangrijkste toeleverende landen zijn Nederland en België. Men maakt daarbij zowel gebruik van aanlevering door officiële instanties zoals de NAKB en het Belgische enthoutpark als van particuliere bedrijven (bijvoorbeeld onderstammenkwekers en collega boomkwekers).

In Duitsland wordt het merendeel van het uitgangsmateriaal aangeleverd door de officiële deelstaat-vermeerderingstuinen, een particuliere producent van uitgangsmateriaal, en deels ook door GEVO (Gesellschaft für Erwerb und Vertrieb von Obstgehölz-Neuheiten) voor licentierassen.

Polen

In Polen is de productie van uitgangsmateriaal onvoldoende georganiseerd. Er wordt materiaal aan de boomkwekers geleverd door het proefstation voor de fruitteelt te Skierniwice, door regionale proeftuinen en er wordt ook veel "vermeerderd" door kwekers zelf. Import van uitgangsmateriaal heeft wel plaats maar in beperkte mate. Veelal wordt dit dan aangewend om in de vorm van nabouw tot een grotere hoeveelheid te worden doorgekweekt. Met uitzondering van enkele meer vooruitstrevende bedrijven neemt men het met de kwaliteit van het gebruikte uitgangsmateriaal niet zo nauw en let men meer op de kosten dan op de kwaliteit. Door de betere bedrijven wordt het gemis aan een goed systeem voor de productie van uitgangsmateriaal (samen met controle en certificering) als het zwakste punt van de Poolse vruchtboomkwekerij omschreven.

België

In België, waar de vruchtboomkwekerij door een beperkt aantal bedrijven wordt gevormd, heeft de productie van onderstammen plaats op de vruchtboomkwekerijen zelf. Er zijn geen gespecialiseerde onderstammenbedrijven. Naast de eigen productie wordt veel gebruik gemaakt van geïmporteerd materiaal, met name vanuit Nederland. Controle en certificering zijn minder strak georganiseerd dan in Nederland, doch Belgische vruchtboomkwekers claimen dat desondanks de betrouwbaarheid bij de goede kwekers voldoende is gegarandeerd.

De vermeerdering van ogen en enthout is deels in particuliere handen, komt deels uit importen en verder van het nationale enthoutpark op de proeftuin Glasbeek.

4.3 Kwekerij

Frankrijk

Frankrijk is qua productieomvang een belangrijke concurrent voor de Nederlandse vruchtbomensector. De totale vruchtbomenproductie is belangrijk groter dan in Nederland. Dit wordt mede veroorzaakt doordat in Frankrijk, naast appelen en peren, ook andere fruitsoorten belangrijk zijn.

De teelt is overwegend gericht op eenjarige bomen. Franse vruchtboomkwekers zien in het algemeen de voordelen van tweejarige bomen voor de fruitteler niet als belangrijk. De toenemende vraag naar dit soort bomen wordt als modeverschijnsel afgedaan. Niettemin vertoont de productie van knipbomen een sterke toename.

De Franse fruittelers worden steeds kwaliteitsbewuster. Men ervaart een toenemende vraag naar vertakt plantmateriaal, in het bijzonder in Noord- en Midden-Frankrijk. Men is van mening dat Nederlandse en Belgische invloeden dit versterken. Bij de sortering van het eindproduct houdt men daarmee rekening, zodat men aan de vraag naar vertakte bomen kan voldoen. Het deel dat aan deze eis niet voldoet wordt veelal in Zuid-Frankrijk nog wel verkocht. Franse boomkwekers zeggen daardoor een relatief groot percentage van hun bomen te kunnen afzetten. Gemiddeld wordt van het aantal opgezette bomen 85% werkelijk verkocht/afgeleverd.

Het, voor zover nodig, stimuleren van vertakking wordt over het algemeen gedaan door middel van het toepassen van chemische middelen. Pluizen wordt wel gedaan maar veel minder dan in Nederland en beperkt zich meestal tot één keer.

Franse fruittelers die ervaring hebben met Nederlandse bomen stellen dat tot zo'n 6 à 7 jaar geleden er een duidelijk kwaliteitsverschil was tussen Nederlandse en Franse bomen. Het Franse product was van gemiddeld mindere kwaliteit en wat nog belangrijker was, weinig uniform. Vandaag de dag is er geen kwaliteitsverschil meer en kan men in Frankrijk bij de betere boomkwekers volledig gelijkwaardig materiaal aankopen. Fruittelers die nog recent Nederlandse bomen hebben gekocht, zeggen dit vooral om prijstechnische redenen te hebben gedaan. Sommige fruittelers zeggen zelfs dat het Nederlandse product moeite heeft de Fransen op het gebied van kwaliteit bij te houden. Het Franse

product kenmerkt zich soms door een te steile takinplant (relatie met vertakkingsmethode?) maar indien dit in orde is zijn de bomen veelal zwaarder en meer vertakt.

Op de bezochte bedrijven is deze indruk deels bevestigd. Met name op meer zuidelijk gelegen kwekerijen werd een goede kwaliteit bomen aangetroffen die zeker met de betere Nederlandse kwaliteiten kan worden vergeleken. Op andere, meer in het noorden gesitueerde kwekerijen, zijn echter ook tegengestelde ervaringen opgedaan.

Franse fruittelers, die zowel met Franse als Nederlandse bomen ervaring hebben, stellen dat de productiviteit van de Franse bomen in de eerste jaren na het planten zeker zo goed is als van Nederlandse. Men schrijft dat toe aan het wat zwaardere boomtype.

Italië

De vruchtboomkwekerij in Italië die qua omvang groter is dan in Nederland, is sterk geconcentreerd in de Po-delta. Daarbij moet onderscheid gemaakt worden tussen de lokale producenten enerzijds en de producenten afkomstig uit Zuid-Tirol anderzijds. In Zuid-Tirol zijn van oudsher een flink aantal vruchtboomkwekers actief. Momenteel wordt het aantal kwekers met een productie van enige omvang (meer dan 50.000 bomen) geschat op circa 50. Vele (kleinere) kwekers hebben zich echter in samenwerkingsverbanden verenigd (bijvoorbeeld Griba en Fruitplant). Productie van vruchtbomen heeft niet meer plaats in Zuid-Tirol zelf maar is geheel verplaatst naar zuidelijker gebieden in Italië (Po-delta). De betrokken telers presenteren zich echter nog nadrukkelijk als "Zuid-Tiroolse" vruchtboomkwekers en onderscheiden zich daarbij graag van hun "Italiaanse" collega's. Dit gebeurt mede op grond van de scheiding die er is op het gebied van de productie en distributie van uitgangsmateriaal wat de uit Zuid-Tirol afkomstige telers beter hebben georganiseerd. De verplaatsing van de teelt is gebaseerd op twee belangrijke redenen. Ten eerste de beschikbaarheid en de kosten van grond in Zuid-Tirol en ten tweede de gunstiger natuurlijke productieomstandigheden in de Po-delta.

De productie van onderstammen maakt over het algemeen een goede en verzorgde indruk. De productie per hectare ligt qua aantallen op een met Nederland vergelijkbaar niveau. Toch zijn er enkele kenmerkende verschillen. Er worden gemiddeld wat zwaardere, meer gedrongen onderstammen geproduceerd (lichtverhoudingen?). Voor de latere bewerkingen zijn deze kortere internodiën geen voordeel.

De productie van bomen is voor het merendeel gericht op eenjarig materiaal. Het aandeel knipbomen vertoont een toenemende tendens. Het eenjarige materiaal maakt qua kwaliteit een uitstekende indruk. De bomen zijn zwaar en lang en over het algemeen goed vertakt. De vertakking bereikt men meestal door het toepassen van chemische middelen. Pluizen wordt vanwege de benodigde arbeid relatief weinig toegepast. Bovendien stelt men dat vanwege de hogere temperaturen de resultaten van pluizen minder goed zijn dan in noordelijker gelegen productiegebieden. De takinplant is over het algemeen steiler dan bij Nederlandse bomen. De bomen maken op het oog een kwalitatief uitstekende indruk. Volgens de Italiaanse kwekers wordt dat ook in de boomgaardfase, door een hoge productie in de eerste jaren na het planten, bevestigd. Echter, of deze opvatting juist is, is nooit bevestigd. Over het algemeen geldt dat in jonge boomgaarden in Italië, wanneer van goed en zwaar uitgangsmateriaal is uitgegaan, een uitstekende ontwikkeling van de bomen na het planten kan worden waargenomen. Of zich dit echter ook in een hogere productie (of alleen in een betere vegetatieve ontwikkeling) vertaald is nog de vraag. Onderzoek zou moeten worden uitgevoerd om op deze vraag een antwoord te geven. In Wilhelminadorp is een vergelijkende proef geplant, doch deze is nog zeer jong. Bovendien doet zich ook de vraag voor of de reactie niet standplaats-bepaald is. Een internationale vergelijkende proef is nodig om op deze vraag een antwoord te kunnen geven.

De productie van knipbomen, die zoals eerder gezegd toeneemt, gebeurt op de Italiaanse kwekerijen binnen dezelfde tijd als een gewone eenjarige boom. Na het uitplanten van de onderstammen wordt in mei de onderstam geënt. Deze ent produceert in hetzelfde jaar een onvertakte scheut van circa 1 meter tot 1,20 meter lengte. Deze wordt vervolgens ingeknipt en geeft dan in het tweede jaar een knipboom. Ingeknipt wordt meestal op een hoogte van 65 - 70 cm. Het aantal bruikbare zijtakken dat men

verkrijgt varieert tussen 5 en 12. De inplanthoek is over het algemeen beter dan bij vertakte eenjarige bomen, maar ook hier nog niet ideaal. Vanwege de inkniphoogte zit het zijhout gemiddeld lager dan bij de Nederlandse bomen. Ondanks deze verschillen blijkt men in Italië, onder de daar heersende klimatologische omstandigheden, in staat een kwalitatief hoogwaardige boom in relatief korte tijd te produceren.

Duitsland

In Duitsland is er slechts een beperkt aantal vruchtboomkwekers dat zich op de levering van grotere hoeveelheden plantmateriaal aan fruitteeltbedrijven richt. De totale productie van vruchtbomen in Duitsland is dan ook minder dan in Nederland. Daarnaast is er een aantal vruchtboomtelers (die in het kader van dit onderzoek niet tot de doelgroep zijn gerekend) dat zich op de pakkethandel richt.

De geringe organisatiegraad en verspreide ligging van de kwekerijen maken dat er van bedrijf tot bedrijf grote verschillen in boomtype en kwaliteit voorkomen. De Duitse vruchtboomkwekerij kan dan ook, op een enkele uitzondering na, niet als een belangrijke concurrent voor de Nederlandse bedrijfstak worden gezien. In het voormalige Oost-Duitsland maken een aantal vruchtboomkwekers een ontwikkeling naar betere, gespecialiseerde bedrijven door. Deze kunnen op termijn voor een toenemende concurrentie zorgen. Ze zijn over het algemeen goed op de hoogte van de wensen van de klanten en kunnen daaraan ook in toenemende mate voldoen. Het ontbreken van een goede organisatie rond de productie en vermeerdering van uitgangsmateriaal ervaren zij als een groot nadeel.

Polen

De teelt van vruchtbomen staat in Polen in feite nog in de kinderschoenen. Potentieel is er in het land echter wel. Wat nu geproduceerd wordt voldoet echter in z'n algemeenheid nog niet aan de eisen die de moderne fruitteelt aan het plantmateriaal stelt. De gezondheidsstatus en rasechtheid zijn niet gegarandeerd en technisch gezien voldoet het product veelal niet aan de minimale kwaliteitseisen. De bomen zijn vaak te laag veredeld, vertakking ontbreekt of bevindt zich niet op de juiste hoogte. De zwaarte van de bomen (stamomtrek en hoogte) voldoet veelal niet aan de eisen. De uniformiteit in de beplantingen is gering. Weliswaar wordt meestal toch alles ten verkoop aangeboden, maar indien men minimale kwaliteitseisen zou hanteren, zou ook het afleveringspercentage te laag zijn. De teeltomstandigheden (lengte groeiseizoen, licht, temperatuur) zijn in grote delen van Polen vergelijkbaar met Nederland. Dit houdt in dat optimale teeltzorg nodig is om tot een vergelijkbaar product te komen. Zover is het in Polen nog niet. Wel is er ten opzichte van enkele jaren geleden sprake van een duidelijke verbetering.

België

De teelttechnische stand van zaken in de Belgische vruchtboomkwekerij is in hoge mate vergelijkbaar met Nederland, zij het dat de totale productieomvang minder dan de helft van die van Nederland is. Zowel de opzet van de kwekerijen als de uiterlijke kwaliteit van het eindproduct vertonen geen grote verschillen. Overwegend worden dezelfde typen bomen geproduceerd. Ten aanzien van de teeltmaatregelen is er weinig verschil. Contacten tussen Nederlandse en Belgische boomkwekers zijn zodanig frequent dat nieuwe ontwikkelingen wederzijds direct bekend zijn en eventueel worden overgenomen. De beschikbaarheid van geschikte grond lijkt in België wat ruimer dan in Nederland wat op de gemiddelde kwaliteit van de bomen een gunstige invloed heeft. Met name voor eenjarig plantmateriaal geldt dat de groeikracht van de voor vruchtboomkwekerij gebruikte gronden de Belgische kwekers wellicht enige voorsprong geeft.

4.4 Kosten

Algemeen

In alle bezochte gebieden is getracht gedetailleerde gegevens over de kostenstructuur van de onderstammen- en vruchtbomenproductie te verzamelen. Dit is niet gelukt. Opvallend is dat zeer professioneel gerunde bedrijven niet (of zeggen niet te) beschikken over gegevens ten aanzien van de productiekosten. De op dit punt ter beschikking gekomen informatie is daardoor zeer fragmentarisch of heeft op slechts een enkel bedrijf betrekking. Om deze reden is het niet zinvol om een gedetailleerde kostenvergelijking tussen de verschillende productiegebieden uit te voeren. Daar waar gegevens beschikbaar zijn zullen deze, indien er van duidelijke verschillen ten opzichte van de Nederlandse situatie sprake is, worden vermeld. Getracht is door het stellen van vragen over teeltmethoden en -maatregelen een indruk te verkrijgen over efficiency en kostenniveau. Met het nodige voorbehoud ten aanzien van de juistheid van deze (kwalitatieve) inschattingen worden deze eveneens aangegeven. In wordt een samenvattend overzicht gegeven van de kostenverhoudingen ten opzichte van Nederland zoals die in de verschillende gebieden zijn vastgesteld.

Tabel 4.1 Verhouding van de belangrijkste kostensoorten in de vruchtboomkwekerij in verschillende gebieden in Europa ten opzichte van Nederland

	Frankrijk	Italië	Duitsland	Polen	België
Kosten certificering en controle	=	-	-	--	-
Kosten uitgangsmateriaal					
- onderstammen	+	-	+	-	-/=
- ogen/enthout	-	-	-	-	-/=
Arbeidskosten per uur vast	-	-	=	--	-
Arbeidskosten per uur los	+	+	=	--	=
Kosten grond	-/=	-	-	--	-/=
Totale productiekosten					
- onderstammen	+	-	+	--	=
- bomen	-/=	-	+	--	-/=

(-- is duidelijk lager, - is lager, = is gelijk en + is hoger dan Nederland)

Frankrijk

Over de kosten van de productie van onderstammen in Frankrijk zijn geen gegevens beschikbaar. Door één der bedrijven (jaarproductie M9: > 2 miljoen stuks) is aangegeven dat een break-evenpoint tussen kosten en opbrengsten werd verkregen wanneer een opbrengstprijs van 2 Ffr. kon worden gerealiseerd. Indien daarmee wordt bereikt dat de totale productiekosten dan zijn gedekt, betekent dit een kostprijs van circa ƒ 0,65 per stuk. Dit betekent een met Nederlandse omstandigheden vergelijkbaar tot iets hoger niveau.

Als het gaat over kosten, noemen veel kwekers de transportkosten als een belangrijke kostenpost. In het algemeen beschikken de Franse vruchtboomkwekers niet over eigen transportfaciliteiten. Prijsafspraken met afnemers worden dan ook gemaakt af bedrijf en de transportkosten worden additioneel in rekening gebracht. Volgens opgave van meerdere kwekers bedragen deze, afhankelijk van de afstand en de wijze van het transport tussen 0,6 en 2 francs per boom (ƒ 0,20 tot ƒ 0,70).

Ten aanzien van de kosten kunnen nog de volgende opmerkingen worden gemaakt. De kosten van de grond wijken in Frankrijk niet veel af van het Nederlandse niveau. Als huurprijs voor grond ten behoeve van de vruchtbomenteelt geldt een bedrag van 8 à 10 duizend Franse francs als gemiddelde (ƒ 2.500,- tot ƒ 3.300,- per hectare). Het uurloon

voor vast personeel bedraagt inclusief sociale lasten ± 85 francs per uur (ƒ 28,- per uur), voor los personeel is dat 55 - 60 francs per uur (ƒ 18,- tot ƒ 20,-). Voor de uit te voeren controlewerkzaamheden betaalt men gemiddeld 0,75 franc per boom (ƒ 0,25). De totale kosten van controle en certificering bedragen 2 tot 2,5 francs per boom (ƒ 0,65 tot ƒ 0,80). De totale productiekosten van eenjarige bomen worden door vrijwel alle kwekers geraamd op een bedrag van circa 20 francs per boom (ƒ 6.50).

Italië

De kosten voor grond zijn in Italië lager dan in Nederland. Gemiddeld betaalt men voor huur een bedrag van circa ƒ 2.000,- gulden per hectare per jaar. Regionaal treden daarin wel verschillen op. In de gebieden kort tegen de Adriatische kust, waar over het algemeen lichte zanderige gronden voorkomen is de prijs lager (ƒ 1.500,-) dan meer in het achterland waar zwaardere (vruchtbaarder) gronden voorkomen. In Zuid-Tirol zelf is grond niet te huur. De productie van bomen door vruchtboomkwekers uit Zuid-Tirol vindt daardoor eveneens in de zuidelijker gelegen Po-delta plaats. Daarbij spelen naast de beschikbaarheid en kosten van de grond ook teelttechnische factoren een rol.

De kosten voor controle en certificering van uitgangsmateriaal en bomen zijn uit een groot aantal verschillende tarieven opgebouwd. Zo brengt men kosten in rekening voor moederplanten en voor controle en certificering van het vermeerderde materiaal. Ook voor het in stand houden en het virusvrij maken moet de gebruiker betalen. De kosten voor uitgangsmateriaal voor onderstammenproductie bedragen circa ƒ 1,50 per plant. Per geproduceerde onderstam betaalt men een afdracht van 25 Lit. (ƒ 0,02[5]) voor het in stand houden van het materiaal en de controle van het moerbed. Voor moederbomen betaalt men circa 6.000 Lit. (ƒ 6,30) per boom en een bedrag van 5 Lit. (ƒ 0,00[5]) per geproduceerd oog. Voor het in stand houden van rassen/klonen is de bijdrage 2,5 miljoen Lit. (ƒ 2.625,-) per ras/kloon. Voor het virusvrij maken van een ras of kloon vraagt men een bijdrage van 60.000 Lit. (ƒ 63,-). Omgerekend komt dit op totale kosten die men voor het produceren van een onderstam moet afdragen op ƒ 0,03 en voor ogen op ƒ 0,21 per oog. CAV heeft geen bemoeienis met licenties.

De arbeidskosten per uur in Italië bedragen voor vaste medewerkers circa ƒ 21,00 per uur. Voor losse medewerkers is dat slechts weinig lager (ƒ 19,-). De directe kosten van onderstammen worden geschat op circa f.0,20 - ƒ 0,25 per onderstam. De totale productiekosten op ƒ 0,40 tot ƒ 0,50 per stuk. De productiekosten van eenjarige appelbomen zouden volgens raming van meerdere kwekers ƒ 4,75 tot ƒ 5,00 per boom bedragen (exclusief licenties).

Kwekers uit Zuid-Tirol hebben ten aanzien van de controle en certificering met relatief lage kosten te maken vanwege de provinciale steun voor dit werk. Zo betaalt men bijvoorbeeld voor de door KSB geleverde ogen slechts 200 Lit. (ƒ 0,21), dit bedrag is bovendien inclusief de kosten van etiketten. De overige kosten van controle enzovoort worden (nu nog) gesubsidieerd door de provincie.

Duitsland

De kosten van het uitgangsmateriaal zijn sterk afhankelijk van de leverancier. Het goedkoopst zegt men materiaal te kunnen betrekken vanuit België waar men volgens opgave ƒ 0,12 - ƒ 0,14 per oog moet betalen (onderstammen worden in België kennelijk weinig aangeschaft). Daarna volgt Nederland met een prijs van ƒ 0,17 - ƒ 0,23 per oog respectievelijk ƒ 0,35 - ƒ 0,65 per onderstam. Materiaal uit Duitse bron kost al gauw ƒ 0,25 - ƒ 0,30 per oog of ƒ 0,90 per onderstam. De totale productiekosten in Duitsland zijn hoger dan in Nederland. Desgevraagd raamt men de productiekosten van eenjarige appelbomen op M9 op een bedrag tussen ƒ 5,50 en ƒ 6,00 per boom.

Polen

De productiekosten van vruchtbomen in Polen zijn in vergelijking met West-Europa laag. Volgens een kostencalculatie gebaseerd op gegevens van een tiental bedrijven ko-

men de directe kosten (arbeid, materiaal, huur grond) uit op ƒ 0,60 tot ƒ 0,70 per boom. De arbeidskosten per uur bedragen op deze groep bedrijven omgerekend in Nederlandse guldens slechts ƒ 1,40 per uur. Op deze groep bedrijven werd per hectare eenjarige appelbomen 3310 uur aan de teelt besteed. De totale arbeidskosten voor eenjarige bomen komen daarmee uit op circa 15 cent per boom. Voor het benodigde uitgangsmateriaal bedragen de kosten circa 30 cent per boom. De huur voor de grond is circa ƒ 600,- per hectare voor twee jaar.

In de kosten is geen rekening gehouden met eventuele licenties (die meestal ook niet betaald worden), met kosten van controle en certificering (wat in een aantal gevallen wel gebeurt) en met de kosten van transport. Geconcludeerd moet echter worden dat de totale kosten van eenjarige appelbomen, exclusief eventuele licenties, onder Poolse condities rond 1 gulden per stuk bedragen.

België

Over de productiekosten van vruchtbomen in België zijn evenals in andere landen geen gestructureerde gegevens bekend. Op basis van de verkregen informatie bestaat de indruk dat er in dit opzicht geen belangrijke verschillen met Nederland zijn. De kosten van het uitgangsmateriaal liggen in dezelfde orde van grootte. De kosten van de grond zijn van een vergelijkbaar tot iets lager niveau. Op het punt van de arbeidskosten is België iets goedkoper uit dan Nederland. Dit geldt overigens slechts voor de kosten van vaste arbeid. Indien losse arbeid wordt ingezet, zijn de kosten daarvan ongeveer gelijk aan wat men in Nederland betaalt.

4.5 Markt

Algemeen

Bij de beoordeling van de marktkundige aspecten van vruchtbomen moet met enkele specifieke factoren rekening worden gehouden. In de eerste plaats is er sprake van een markt die qua omvang in sterke mate wordt bepaald door de prijsontwikkeling voor fruit. Fruittelers laten zich bij de beslissing om wel of niet beplantingen aan te leggen in sterke mate leiden door het actuele prijsniveau. Uit ander onderzoek is gebleken dat de actuele liquiditeitspositie, veel meer dan structurele bedrijfsontwikkelingsplannen, de beslissing tot planten beïnvloedt. Het minst speelt dit nog in Nederland waar, meer dan in andere landen, het aanleggen van nieuwe beplantingen, ook in perioden met lage fruitprijzen wordt uitgevoerd.

In de tweede plaats geldt dat de fruitteler niet alleen de beslissing om te planten in een laat stadium neemt, maar ook de keuze van ras of mutant veelal pas op een laat tijdstip definitief maakt.

Tenslotte geldt dat er van jaar tot jaar, eveneens op grond van de ontwikkeling van de fruitprijzen, vrij sterke schommelingen in het gevraagde assortiment kunnen optreden. Bovendien kunnen de sortimentsontwikkelingen, mede op grond van klimatologische factoren, regionaal sterk afwijken (Noordwest- versus Zuid-Europa).

Eén en ander betekent dat, daar waar de vruchtboomkweker de beslissing over het op te kweken aantal en het assortiment één tot twee jaar voor aflevering moet nemen, voor dat deel van zijn productie dat niet vooraf door fruittelers is besteld (dan wel wordt afbesteld) zeker in een periode van overaanbod lang onzekerheid over de verkoopbaarheid van zijn product zal bestaan. Het uiteindelijke bedrijfsresultaat voor de boomkweker hangt dan ook in sterke mate samen met het aandeel van de productie dat daadwerkelijk (en voor een redelijke prijs) verkocht wordt. Op grond van deze factoren moet de markt voor vruchtbomen als relatief instabiel gekenmerkt worden bijvoorbeeld in vergelijking met sierteeltproducten.

Frankrijk

De Franse vruchtbomenkwekers richten zich in hoofdzaak op de binnenlandse markt. Een voordeel van de Franse markt is dat er gemiddeld grotere partijen kunnen worden afgezet omdat aankoop vaak gecentraliseerd via de coöperaties plaatsheeft. Indien met afzonderlijke telers zaken wordt gedaan is de gemiddelde ordergrootte rond de 4.000 bomen. Door de grotere boomkwekers wordt in principe alleen de eigen productie uitgeleverd. Additionele aankoop van bomen wordt niet of nauwelijks gedaan. Wel zijn er tussen meerdere grotere boomkwekers strategische allianties op het punt van de afzet (bijvoorbeeld Domaine de Castang en Pépinières de Vallois). Gemiddeld wordt 75 - 90% van de productie op de binnenlandse markt afgezet. Belangrijkste buitenlandse afzetmarkten zijn Italië, Griekenland, Spanje en een aantal niet-EU landen (Verenigde Staten en het Midden-Oosten). Alleen de grotere kwekers besteden ook (en soms veel) aandacht aan de export. De Franse telers richten zich niet of nauwelijks op de Nederlandse markt. De Nederlandse markt wordt door hen als moeilijk gekarakteriseerd. Er worden volgens hen extreem hoge eisen aan de kwaliteit gesteld, men heeft met veel meer reclames te maken dan op andere markten en het prijsniveau is niet aantrekkelijk. Deze opstelling wordt bevestigd door het gekozen assortiment. Op de Franse kwekerijen vindt men niet of nauwelijks rassen die een belangrijke plaats in het Noord-Europese assortiment uitmaken. Waar dit toch het geval is worden deze bomen gekweekt voor Noord-Frankrijk of voor export naar bijvoorbeeld Engeland of België. De Oost-Europese markt wordt door de Franse kwekers overwegend als niet aantrekkelijk ervaren. Onder de bezochte bedrijven is er slechts één die concrete activiteiten in Oost-Europese landen heeft. Men is wel van mening dat de ontwikkelingen goed in het oog moeten worden gehouden omdat op termijn concurrentie vanuit Oost-Europa niet uitgesloten wordt geacht.

Op het gebied van after-sales service worden van bedrijf tot bedrijf totaal verschillende filosofieën gehanteerd. Er zijn kwekers die daaraan grote waarde toekennen en alle afnemers één tot twee keer bezoeken. Anderen stellen dit uitsluitend te doen in het geval er klachten zijn over het afgeleverde product. Met teelttechnische adviezen houdt men zich nauwelijks bezig. Op één van de bezochte bedrijven, met nogal wat ervaring op de Noord-Amerikaanse markt, werd gesteld dat het geven van adviezen ook geen haalbare zaak is daar men voor de gevolgen juridisch aansprakelijk wordt gesteld, een praktijk die ook in Europa reeds is voorgekomen.

Franse boomkwekers stellen zonder uitzondering dat de productieomvang de laatste jaren naar beneden is bijgesteld vanwege de minder goede marktsituatie. Aanpassingen van min 30-40% worden daarbij genoemd. Niettemin lijken de prijzen van vruchtbomen in Frankrijk hoger te zijn dan in Nederland. De Franse boomkwekers zeggen ook de laatste jaren rendabel geproduceerd te hebben en noemen als opbrengstprijs voor eenjarige appelbomen over de laatste jaren bedragen van 17 tot 22 Franse francs.

Italië

Ook uit marktkundig oogpunt moet in Italië onderscheid gemaakt worden tussen de kwekers uit Zuid-Tirol en de "Italiaanse" kwekers. De kwekers uit Zuid-Tirol richten zich met name op de eigen markt in Noord-Italië, en wat de export betreft op Oostenrijk en Duitsland. Het deel van de productie dat op de eigen markt wordt afgezet wordt geraamd op 70 - 80%. De overige 20 - 30% wordt geëxporteerd. Daarbij is Duitsland de grootste afnemer. Op de (kleine) Oostenrijkse markt hebben de Zuid-Tiroolse kwekers een sterke positie. Wat betreft Duitsland wordt aangegeven dat niet het Bodenseegebied maar vooral Bonn-Meckenheim, het voormalige Oost-Duitsland en het Alte Land gebieden zijn waar relatief veel Italiaanse bomen naar toe gaan. In het Bodensee gebied nemen volgens de Italiaanse kwekers de Nederlandse en Belgische bomen nog steeds een overheersende positie in. Zij menen dat dit momenteel niet meer het gevolg is van de betere kwaliteit die van oudsher door Nederland werd aangeboden, maar vooral het gevolg van het relatief lage prijspeil dat de Nederlandse vruchtboomkwekers de laatste seizoenen hebben gehanteerd. Ook aspecten als intensieve plantsystemen en assortiment zijn aan de sterke positie van Nederland niet vreemd. In de andere Duitse gebieden wordt

minder aandacht aan intensivering besteed en daardoor ook enigszins anders over boomkwaliteit gedacht. Op grond daarvan is de Nederlandse positie daar minder sterk.

De "Italiaanse" kwekers richten zich traditioneel naast de eigen markt meer op de andere Zuid-Europese landen. Met name Frankrijk is hun belangrijkste exportmarkt. Verder worden er leveringen uitgevoerd naar Oost-Europese landen (onder andere Slovenië). De kwekers stellen dat er een duidelijk verschil is in de vraag uit Zuid- en Noord-Europa op het punt van boomkwaliteit en uiteraard ook het assortiment. Noord Europese fruittelers geven de voorkeur aan minder zware bomen, hogere vertakking en veredeling. Zij stellen zich niet expliciet op de Noord-Europese markt te willen richten omdat dit tot flinke aanpassingen in hun sortimentsopbouw en teelttechnische opzet zou leiden. Zij geven er de voorkeur aan zich op één type boom en een beperkt assortiment te richten. In een enkel geval zeggen boomkwekers echter ook op de Noord-Europese markt duidelijke kansen te zien voor de zwaardere Italiaanse bomen en kondigen aan in de komende jaren de daarvoor nodige aanpassingen in hun bedrijfsbeleid te zullen doorvoeren.

Duitsland

De Duitse vruchtboomkwekerij is vrijwel volledig georiënteerd op de binnenlandse markt. Zelfs op deze thuismarkt speelt men een bescheiden rol. De Duitse markt wordt voor een belangrijk deel voorzien door de import van vruchtbomen. Daarbij spelen een viertal landen een rol. Van oudsher zijn Nederland en België de belangrijkste leveranciers. Ook vanuit Italië, met name van vruchtboomkwekers uit Zuid-Tirol is er export van vruchtbomen naar Duitsland. Export vanuit Frankrijk naar Duitsland is minder omvangrijk maar wel toenemend doordat enkele grotere Franse kwekers (Essner en Davodeau-Ligonniere) zich in toenemende mate op de Duitse markt oriënteren. De Duitse vruchtboomkwekerijsector heeft zelf nooit een exportpositie van enige betekenis opgebouwd. In Duitsland is er een relatief groot aandeel van de pakkethandel. Naast Nederland heeft met name België een sterke positie op de Duitse markt. Dit is met name bereikt door een intensieve bewerking van de markt, door het leveren van producten die voor een belangrijk deel door het gebruik van Nederlands uitgangsmateriaal en kennis een goed kwaliteitsimago verkregen, en zeker ook door het voeren van een actieve prijspolitiek.

Polen

De afzet van Poolse vruchtbomen is volledig op de binnenlandse markt gericht. Op de binnenlandse markt ondervindt men nauwelijks concurrentie van West-Europese landen. Weliswaar worden vanuit verschillende landen pogingen ondernomen een positie op de Poolse markt voor vruchtbomen op te bouwen doch de hoeveelheden die tot dusver naar Polen zijn geëxporteerd zijn gering en worden door de Poolse kwekers nauwelijks als concurrentie ervaren. Weliswaar kijkt men met enige argwaan naar de ontwikkelingen (import van bomen en productie van bomen ter plaatse door of onder begeleiding van Westerse bedrijven) doch men ziet in het algemeen volop perspectieven voor een verdere ontwikkeling van de Poolse vruchtboomkwekerijsector. Opvallend is het verschil in beoordeling van de Poolse positie tussen de vruchtboomkwekers enerzijds en de (betere) Poolse fruittelers anderzijds. Poolse vruchtboomkwekers claimen redelijke kwaliteit te leveren en een sterke positie op de binnenlandse markt te bezitten. Poolse fruittelers stellen in het binnenland problemen te hebben met het aankopen van plantmateriaal van voldoende kwaliteit en de voorkeur te geven (ondanks de hogere prijs) aan geïmporteerd plantmateriaal. Geïmporteerd plantmateriaal (zowel Nederlands als Belgisch) is zeker één jaar eerder in productie dan Pools materiaal. Poolse fruittelers stellen veel waarde te hechten aan begeleiding door de boomkweker door middel van bezoeken of goede brochures, ook tijdens de eerste jaren na het planten.

Een meermalen gehoorde klacht, met name ten aanzien van Belgische leveranties, is dat niet die kwaliteit bomen werd geleverd die tijdens een bezoek aan de kwekerij werd getoond. Voorts lijkt het van belang dat eventuele exporteurs naar de Poolse markt goede contacten opbouwen met de "local leaders", die in het algemeen in Polen een grote invloed hebben op de beslissingen van de telers.

De economische verhoudingen zijn zodanig dat men vanuit het Westen, alleen al op grond van de kosten geen sterke toename van de concurrentie verwacht via import van in het westen geproduceerde eindproducten. Wel denkt men door het importeren van know-how, van uitgangsmateriaal en door samenwerking met westerse bedrijven de eigen positie in de komende jaren aanzienlijk te kunnen versterken.

Kansen voor de Poolse vruchtboomkwekerijsector op de westerse markten acht men op korte termijn nauwelijks aanwezig. Men realiseert zich dat daarvoor op het punt van kwaliteit en kwaliteitsgaranties nog een te grote achterstand bestaat die ook niet op korte termijn zal kunnen worden ingehaald. Op termijn echter, zeker wanneer toetreding tot de EU gerealiseerd zou worden, is men er van overtuigd dan op grond van voor hun gunstige kostenverhoudingen ook op de markt voor vruchtbomen in westerse landen een positie te kunnen veroveren. De initiatieven die momenteel ontstaan om tot een betere structuur en organisatie van de bedrijfstak te komen zijn daarop gericht.

België

België neemt op de West-Europese markten voor vruchtbomen een relatief sterke positie in. De Belgische afzet richt zich daarbij met name op Duitsland, Nederland, Engeland en (Noord-)Frankrijk. Met name in Frankrijk is de Belgische positie sterker dan die van de Nederlandse sector. De positie van de Belgische sector wordt daarbij overwegend door een beperkt aantal grotere bedrijven bepaald.

De Belgische vruchtbomen worden over het algemeen kwalitatief als goed gewaardeerd. Objectief gezien zijn de kwaliteit en de geboden kwaliteitsgaranties in België zeker niet beter dan wat de Nederlandse sector te bieden heeft. Echter op de Duitse markt is de positie van de Belgische sector desondanks niet zwakker dan van Nederland. De oorzaak daarvan ligt in het meer geconcentreerde aanbod (kleiner aantal bedrijven). De sterkere positie op de Franse markt is vooral te verklaren uit het feit dat de Nederlandse sector kennelijk op grond van taalverschil en handelsmentaliteit zich van oudsher minder op deze markt heeft georiënteerd. Belgische vruchtboomkwekers voeren op de markten waar het Nederlandse en Belgische product elkaar ontmoeten een scherpe prijsconcurrentie.

Op de Nederlandse markt voor vruchtbomen zijn Belgische vruchtboomkwekers in feite de enige buitenlandse concurrenten die zich gericht op de markt begeven. Daarbij probeert men door het aanbieden van "specialiteiten", zowel op het gebied van onderstammen en onderstam-tussenstamcombinaties als op het gebied van rassen/mutanten een positie te verwerven. Verder probeert men de positie op de Nederlandse markt te versterken door aan het geleverde product een zekere meerwaarde te geven door de levering van plantmateriaal te koppelen aan het geven van voorlichting, zowel in de fasen vóór, tijdens als na het planten van een boomgaard. Ook op andere exportmarkten wordt deze lijn gevolgd, zij het minder intensief dan op de Nederlandse markt.

Het aandeel van de Belgische vruchtboomkwekerij op de Nederlandse markt was in het verleden gering. Door de actieve verkooppolitiek (direct contact met afnemer door middel van een goed in de sector ingevoerde vertegenwoordiging) heeft men kans gezien het marktaandeel in Nederland te vergroten. De indruk is dat dit aandeel in de laatste jaren is gestabiliseerd en thans vooral bepaald wordt door de ingezette capaciteit aan begeleiding en minder door zaken als productkwaliteit en dergelijke.

Op hun binnenlandse markt nemen de Belgische kwekers een sterke positie in. Wat geldt voor de Nederlandse markt, dat België de enige actieve concurrent is, geldt ook omgekeerd.

5. DE NEDERLANDSE POSITIE OP DE MARKT VOOR VRUCHTBOMEN

De Nederlandse vruchtboomkwekerijsector neemt van oudsher op de West-Europese markt een sterke positie in. Deze sterke positie kan verklaard worden op grond van twee belangrijke factoren. In de eerste plaats geldt dat de kwaliteit van Nederlandse bomen zich gunstig onderscheidt ten opzichte van het concurrerend aanbod. In de tweede plaats geldt dat Nederlandse telers door efficiënte bedrijfsvoering en moderne teelttechnieken ook op het punt van de kosten (en daarmee verkoopprijzen) uit het oogpunt van prijs-kwaliteitsverhouding een relatief gunstige positie innamen. In het kader van de kwaliteitsvoorsprong dient met name gewezen te worden op de invloed van de NAKB. Het Nederlandse product onderscheidt zich van het concurrerende aanbod doordat reeds gedurende een groot aantal jaren zowel rasechtheid als gezondheidsstatus volledig konden worden gegarandeerd en er tevens al gedurende vele jaren van een duidelijke kwaliteitsindeling sprake is. Verder onderscheidt het Nederlandse product zich in gunstige zin doordat over het algemeen de uniformiteit van het geleverde product beter is dan van de concurrenten.

Ook voor onderstammen is er sprake van een sterke positie van het Nederlandse product. Dit geldt zowel uit het oogpunt van kwaliteit als ten aanzien van de prijsstelling. Vanwege de gespecialiseerde en relatief grootschalige productie in Nederland is er sprake van een kostenvoordeel ten opzichte van de belangrijkste buitenlandse productiecentra. Het aanbod is van een kwalitatief hoog niveau en zeer uniform. Bovendien heeft het Nederlandse product voor wat de M9 betreft bewezen tot één van de beste selecties te behoren. Veel vruchtboomkwekers/fruittelers geven daarom de voorkeur aan de Nederlandse M9 boven bijvoorbeeld de Franse of Noord-Amerikaanse typen.

Een nadeel van de Nederlandse bedrijfstak ten opzichte van het buitenlandse aanbod is dat de productie, maar ook de vermarkting van het product relatief kleinschalig is. De sterke positie die in landen als Frankrijk, België en Italië door een klein aantal bedrijven binnen hun bedrijfstak wordt ingenomen waardoor er nationaal van marktleiders gesproken kan worden ontbreekt in Nederland. Weliswaar is er in de loop van de jaren in Nederland eveneens een schaalvergroting opgetreden doch qua structuur is de vruchtboomkwekerij in Nederland nog steeds kleinschaliger dan in de meeste omringende landen. Dit houdt in dat de Nederlandse bedrijven niet alleen op de binnenlandse markt, maar eveneens op de belangrijkste afzetmarkten naast de concurrentie van buitenlandse ondernemingen eveneens belangrijke concurrentie ontmoeten van collega boomkwekers uit Nederland.

Aan de sterke positie van Nederland wordt getornd. Daarbij spelen een tweetal oorzaken een rol. Enerzijds staat de kwalitatieve voorsprong onder druk of is grotendeels verdwenen. Buitenlandse boomkwekers slagen er steeds beter in de kwaliteit en de uniformiteit van hun product die van het Nederlandse aanbod te doen benaderen dan wel te verbeteren. Van invloed hierop zijn de aanpassing van teeltmethoden die in de meeste landen inmiddels nagenoeg dezelfde zijn als in Nederland. Daarnaast moet erkend worden dat de natuurlijke productieomstandigheden voor vruchtbomenteelt in Nederland niet optimaal zijn. Gebieden als de Po-delta in Italië en bepaalde streken in midden en zuid Frankrijk hebben natuurlijke productieomstandigheden die beter zijn (licht en lengte groeiseizoen). Op grond van deze betere natuurlijke productieomstandigheden kunnen deze landen bomen leveren die in dezelfde tijd groter en zwaarder ontwikkeld zijn dan het gemiddelde Nederlandse product. Hoewel op zich niet bewezen is dat deze voorsprong in uiterlijke kwaliteit ook intrinsiek tot een waardevoller product leidt (hogere productie in de boomgaardfase), is de concurrentiepositie van het Nederlandse product daardoor wel onder druk komen te staan. De voorsprong die Nederland had ten aanzien van de gezondheidsstatus van het product (virusvrije bomen) is geheel verdwenen. Vrijwel alle landen kunnen voldoen aan de vraag naar virusvrij plantmateriaal.

Op het punt van garanties ten aanzien van kwaliteit en rasechtheid neemt Nederland nog steeds een sterke positie in. De Nederlandse vruchtboomkwekerijsector heeft op dit gebied een voortrekkersrol vervuld en daarmee een grote mate van vertrouwen opgebouwd. De NAKB-certificering geeft naar de mening van kwekers en afnemers in vrijwel geheel Europa de beste garantie op betrouwbaarheid en levering van het product dat men heeft gevraagd. Weliswaar zijn andere landen in snel tempo bezig te werken aan de betrouwbaarheid van c.q. vertrouwen in hun certificeringssystemen doch in de markt voor vruchtbomen is NAKB nog steeds synoniem voor kwaliteit, uniformiteit en zekerheid.

Op het gebied van de kosten lijkt Nederland, hoewel er weinig gegevens bekend zijn, geen sterk nadelige positie in te nemen. De productiekosten van vruchtbomen lijken elkaar in de verschillende landen weinig te ontlopen. Op basis van de globale indicaties die zijn verkregen kan worden geconcludeerd dat sommige productiefaktoren (arbeid, grond) in Nederland per eenheid wel hoger zijn, doch de efficiency van de productie lijkt dit nadeel grotendeels op te heffen. De kosten van controle en certificering zijn in Nederland relatief hoog. De verschillen worden door het introduceren van betere systemen in het buitenland echter kleiner. Bovendien geldt dat juist dit punt als een sterke troef voor de Nederlandse kweker geldt. Alleen ten opzichte van de productie in Polen is er sprake van een groot verschil in kostenniveau in het nadeel van Nederland. Dit voordeel kan momenteel echter door Poolse producenten niet worden uitgebuit omdat zij op grond van andere factoren (kwaliteit) onvoldoende toegang tot de markt kunnen verkrijgen.

De prijsvorming voor vruchtbomen heeft gedurende de laatste jaren te wensen overgelaten. In een situatie van overaanbod dient een ondernemer zich steeds af te vragen hoe daarop ten aanzien van de prijs voor het product te reageren. In vrijwel alle bezochte buitenlandse gebieden wordt veel kritiek op de Nederlandse vruchtboomkwekers geuit ten aanzien van de door hen gevolgde prijspolitiek. Onomwonden wordt gesteld dat de Nederlandse vruchtboomkwekers degenen zijn die de markt bederven door voor onaanvaardbaar lage prijzen toch contracten af te sluiten. Veelal wordt gesteld dat Nederlandse kwekers hun buitenlandse collega's/concurrenten maar ook elkaar door onderbieding van de markt proberen te weren en dat daardoor de druk op de prijzen onnodig wordt opgevoerd. Paniekverkopen is een term die in dat verband regelmatig wordt gebruikt. Ook van de kant van afnemers wordt regelmatig kritiek geuit op het prijsbeleid van de Nederlandse kwekers/handelaren. Fruittelers die bomen bij Nederlandse kwekers hebben gekocht beklagen zich over het feit dat de prijs uitermate variabel is. Na aankoop hoort men van collega's dat dezelfde bomen in een later stadium voor een lagere prijs dan men zelf heeft betaald, gekocht zijn. Men voelt zich daardoor duidelijk bekocht en heeft dan het gevoel onnodig teveel betaald te hebben. Voor een goede relatie tussen leverancier en klant is dat niet bevorderlijk. Hierbij dient men zich te realiseren dat voor de boomkweker het alternatief voor het tegen lage prijs verkopen zal bestaan uit het vernietigen van zijn product. Het verkopen tegen een lage prijs, waardoor in ieder geval de directe kosten worden goedgemaakt, is dan een logische keuze.

In het algemeen geldt dat buitenlandse afnemers stellen tevreden te zijn over het aan hen geleverde Nederlandse product. Incidenteel worden uiteraard klachten geuit. Deze klachten hebben dan meestal betrekking op de kwaliteit van het product die niet volgens afspraak zou zijn en soms ook over het gebrek aan uniformiteit. Wellicht speelt daarbij een rol dat soms partijen worden samengesteld van verschillende herkomst. Klachten dat gemaakte afspraken niet correct worden nagekomen zijn eveneens vernomen. De overheersende indruk is echter dat de Nederlandse vruchtboomkwekerijsector bij de buitenlandse afnemers een goede naam heeft. De indruk is dat het aantal klachten over het Nederlandse product in vergelijking met andere herkomsten relatief gering is.

De Nederlandse vruchtboomkwekerij richt zich in sterke mate op het Noordwest-Europese assortiment. In de laatste jaren voltrekt zich in de fruitteelt een scherpere scheiding tussen het assortiment in Noordwest-Europa enerzijds en Zuid-Europa anderzijds. Bij appel manifesteert zich dit door specialisatie van het noorden op rassen als Elstar en Jonagold, in het zuiden door een toename van de aanplant van rassen als Fuji, Gala en Braeburn. Bij peren is het onderscheid minder duidelijk. Toch is ook daar in zuidelijker landen vraag naar bomen van specifieke rassen zoals bijvoorbeeld Abate Fétel en William's. Hoewel ook hierover geen cijfers bekend zijn, bestaat de indruk dat met name op de vrucht-

boomkwekerijen in Zuid-Tirol en in Midden-Frankrijk het aandeel van rassen als Jonagold en Elstar toeneemt. Men neemt deze rassen in het assortiment op ten behoeve van afzet op de Duitse markt. In Nederland en België bestaat onder vruchtboomkwekers minder aandacht voor de specifieke rassen van de Zuid-Europese markt.

Op de markt voor vruchtbomen is de relatie tussen klant en leverancier van uitermate groot belang. Een fruitteler die investeert in beplantingen doet dat met bepaalde verwachtingen ten aanzien van de ontwikkeling van de bomen en de productiviteit van de boomgaard. Komen deze verwachtingen niet uit, dan is men snel geneigd naar de bomen te kijken als mogelijke oorzaak van tegenvallende ontwikkelingen. Uit dat oogpunt is nazorg of after-sales-service vanuit de vruchtboomkwekerij van groot belang. De (betere) Nederlandse kwekers geven aan dit aspect reeds gedurende een aantal jaren, zeker op de binnenlandse markt, veel aandacht. Op de buitenlandse markten blijft dit soms onder de maat. Concurrerende kwekers (Italië, België en Frankrijk) besteden daaraan ook steeds meer aandacht of zeggen dat in de toekomst te zullen gaan doen.

In tabel 5.1 is van een aantal hoofdkenmerken de relatieve concurrentiekracht van de Nederlandse sector ten opzichte van de belangrijkste concurrerende landen samengevat. Op het punt van de natuurlijke productieomstandigheden steekt Nederland ongunstig af ten opzichte van Frankrijk en Italië. In deze landen zijn de groeiomstandigheden (licht en lengte groeiseizoen) gunstiger dan in Nederland. Ten opzichte van de andere landen is er geen verschil.

De bedrijfsstructuur (gezien het ontbreken van collectieve afzet tevens bepalend voor de afzetstructuur) is met uitzondering van Duitsland en Polen gunstiger dan in Nederland. Zowel in Frankrijk, Italië als België, is het aantal bedrijven in relatie tot de productieomvang gering. Dit leidt ertoe dat er in de productie en de afzet van een grootschaliger structuur in deze landen kan worden gesproken. Op het gebied van productkwaliteit is, zij het dat er over de werkelijke intrinsieke kwaliteit nog vragen bestaan, de Nederlandse voorsprong ten opzichte van Frankrijk, Italië en België verloren gegaan. In deze landen worden bomen geproduceerd die qua uiterlijke kwaliteitskenmerken (lengte, zwaarte en vertakking) de vergelijking met het Nederlandse product goed kunnen doorstaan. Ten opzichte van Duitsland en Polen is er nog steeds sprake van een voorsprong. Op het punt van kwaliteitsgaranties (soort- en rasechtheid en de gezondheidsstatus) neemt Nederland nog steeds een sterke positie in. Alleen Frankrijk heeft een gelijkwaardig niveau bereikt. Op het punt van de kosten is Nederland licht in het nadeel. Op het punt van de prijzen neemt Nederland een gunstige positie in ten opzichte van Duitsland en Frankrijk. Nederlandse boomkwekers kunnen ten opzichte van deze landen zeker concurrerend aanbieden. Op het punt van het kennisniveau (toepassing moderne productie- en verzorgingstechnieken) in de productiefase is de positie van Nederland nog steeds sterker dan van de andere productiegebieden.

Tabel 5.1 Relatieve concurrentiekracht van de Nederlandse vruchtbomensector

	Frankrijk	Italië	Duitsland	Polen	België
1. Nat. productieomstandigheden	-	-	=	=	=
2. Bedrijfstakstructuur	-	-	++	++	-
3. Productkwaliteit	=	=	+	++	=
4. Kwaliteitsgaranties	=	+	++	++	+
5. Kosten	-/=	-	+	–	-/=
6. Prijzen	+	=	++	–	=
7. Kennisniveau	+	+	+	++	+

(+ is positief; = is gelijk; - is negatief)

6. AANBEVELINGEN VOOR TOEKOMSTIG BELEID

Op de Europese vruchtbomenmarkt is het Nederlandse aanbod van groot belang Nederlandse vruchtboomkwekers hebben vrijwel de volledige binnenlandse markt in handen en daarnaast is er een omvangrijke export. Op de binnenlandse markt is er sprake van een scherpe concurrentie tussen de boomkwekers onderling. Concurrentie op de binnenlandse markt van geïmporteerd product is relatief van minder belang. Alleen vanuit België wordt de invloed van het concurrerend aanbod duidelijk gevoeld. Vanuit Duitsland en Polen is er geen concurrerend aanbod op de Nederlandse markt en Franse en Italiaanse telers beschouwen de Nederlandse markt met zijn grote lokale aanbod en goede kwaliteit niet als een interessant werkgebied.

Op de buitenlandse markt wordt de Nederlandse vruchtboomkwekerij wel (in toenemende mate) met concurrerend aanbod geconfronteerd. België, Italië en Frankrijk zijn in die volgorde van belang. Kenmerkend is dat vanuit het buitenland het in het algemeen een beperkt aantal grotere bedrijven zijn die zich op de respectievelijke afzetmarkten presenteren, terwijl uit Nederland een groter aantal (ook kleinere) bedrijven op de exportmarkt actief is.

In de praktijk betekent dit dat naast concurrentie van de buitenlandse bedrijven, de Nederlandse kwekers vooral geconfronteerd worden met hun bedrijfsgenoten in Nederland.

Bekeken zou moeten worden in hoeverre door een verdergaande samenwerking gericht op (deel)markten de onderlinge concurrentie zou kunnen worden beperkt. Deze samenwerking kan gezocht worden in gezamenlijke marktbewerking en verkoop maar zeker ook in het opzetten van systemen om tot een betere onderlinge informatieuitwisseling te komen.

De Nederlandse vruchtboomkwekerij onderscheidde zich in het verleden door een duidelijke voorsprong op het gebied van productkwaliteit. In het algemeen was het Nederlandse product meer uniform en beter toegesneden op de eisen die in het kader van intensieve beplantingen aan het plantmateriaal werden gesteld. Ook op het gebied van gezondheid heeft de Nederlandse sector lange tijd een duidelijke voorsprong gehad. Een sterk punt werd bovendien gevormd door de mogelijkheid om op grond van een goed georganiseerd keurings- en certificeringsysteem zowel ten aanzien van de innerlijke als de uiterlijke kwaliteit garanties af te geven. Het NAKB-label is daardoor een synoniem geworden voor betrouwbaarheid en vertrouwen. Zowel op de binnenlandse markt als op de belangrijkste buitenlandse markten geldt dit nog steeds. Echter in andere concurrerende landen wordt hard gewerkt aan het inlopen van deze achterstand. Men doet dit door te proberen (vaak naar NAKB-model) vergelijkbare systemen te ontwikkelen.

De Nederlandse vruchtboomkwekerij sector dient zich erop te richten dat de nog steeds bestaande voorsprong op dit terrein van kwaliteitsgarantie niet verloren gaat. Dit zou kunnen gebeuren door te zorgen dat het NAKB-label zijn meerwaarde behoudt en ook door de hele sector als kwaliteitskeurmerk gebruikt wordt en actief benut om de kwaliteit richting afnemer kenbaar te maken.

De huidige kwaliteitseisen en -indeling dient aan een nadere studie te worden onderworpen om na te gaan of een andere, meer specifieke, indeling de positie van het Nederlandse product op de (deel)markten zou kunnen verbeteren. Dit dient tevens gericht te zijn op het bereiken van een grotere uniformiteit in het aangeboden product. Weliswaar voldoet in het algemeen het Nederlandse product op dit punt reeds aan hoge eisen, doch de concurrentie besteedt daaraan ook grote aandacht. De op dit punt nog steeds bestaande voorsprong dient in stand gehouden te worden.

Het NAKB-label zou meer dan tot nu toe als kwaliteitsmerk gepromoot moeten worden. Het meer herkenbaar en meer expliciet aangeven van het bezit van het label op en bij afgeleverde producten, zo mogelijk met herkenbaarheid gedurende de eerste jaren van de boomgaardfase, verdient aanbeveling. Het in gezamenlijkheid presenteren en promoten van het NAKB-label als de kwaliteitsgarantie (merkproduct) zou hieraan kunnen bijdragen.

Op het gebied van kwaliteit is nog onduidelijk wat precies onder kwaliteit moet worden verstaan. De relatie tussen vegetatieve ontwikkeling in de boomkwekerijfase en de generatieve prestaties in de boomgaardfase is nog onduidelijk.

Het initiëren van internationaal vergelijkend onderzoek om duidelijkheid te verkrijgen over deze relatie verdient aanbeveling. Daaruit kan een antwoord worden verkregen op de vraag of, met name voor intensieve plantsystemen, de zwaardere Zuid-Europese boom inderdaad een meerwaarde voor de fruitteler waarborgt ten opzichte van de lichtere, doch beter uitgebalanceerde en wellicht minder vegetatief gerichte, Nederlandse boom.

De Nederlandse vruchtboomkwekerij onderscheidt zich op de buitenlandse markten door een actief verkoopbeleid. Op het gebied van presentatie, begeleiding en advisering is de Nederlandse sector zeker zo actief als de buitenlandse sectoren. In meerdere landen valt echter een toename van de activiteiten op deze gebieden te constateren, zodat ook op dit punt de bestaande voorsprong onder druk komt te staan. Om de positie op de vruchtbomenmarkt te kunnen handhaven is vergroting van de inspanningen op deze terreinen noodzakelijk. In combinatie met de eerder gedane suggestie ten aanzien van vergroting van de promotionele waarde van het NAKB-label, zou de Nederlandse vruchtboomkwekerijsector ook op dit punt de handen meer ineen moeten slaan om de verder afgelegen markten gericht te bewerken. Vooral in gebieden waar een goede teelttechnische voorlichting ontbreekt is het mogelijk hierdoor de positie te versterken (bijvoorbeeld Duitsland). Bestudeerd dient te worden in hoeverre naast kwaliteitsgaranties ten aanzien van het afgeleverde product, ook "garanties" ten aanzien van de prestaties in de boomgaardfase in het kwaliteitsbeleid kunnen worden betrokken. In het kader van kwaliteitsgaranties dient ook aandacht besteedt te worden aan de oplossing van eventuele geschillen over het afgeleverde product met de afnemers.

Het introduceren van een onafhankelijke instelling (geschillencommissie) voor het beoordelen van de klachten zou het kwaliteitsimago van de Nederlandse sector verder kunnen versterken.

Ten aanzien van de prijsvorming op de markt voor boomkwekerijproducten geldt dat het vooral Nederland en België zijn die in hoge mate het prijspeil voor bomen bepalen. Beide landen zijn in vergelijking met bijvoorbeeld Frankrijk en Italië sterker afhankelijk van de export. Daar waar de verhouding tussen vraag en aanbod op de markt voor bomen overwegend "Europees" wordt bepaald (naast sortiments- en kwaliteitsaspecten), zijn het vooral deze twee exporterende landen die het eerst en het sterkst met de gevolgen van een onevenwichtigheid tussen vraag en aanbod worden geconfronteerd. De gevolgen daarvan manifesteren zich in een sterke prijsconcurrentie tussen beide landen en tussen kwekers in beide landen onderling.

Nagegaan dient te worden in hoeverre een beter marktinformatiesysteem, zowel gericht op de aanbodzijde als op de actuele en toekomstige vraag, aan een evenwichtiger verloop van de verhouding tussen vraag en aanbod kan bijdragen. Daarbij doet zich het verschijnsel voor dat deze marktinformatie ook voor het beleid in de fruitteelt van groot belang is. Samenwerkingsmogelijkheden op dit gebied dienen derhalve onderzocht te worden.

Hetzelfde geldt ten aanzien van één van de belangrijkste vraagstukken waarvoor de sector en de bedrijven zich zien gesteld, namelijk het bepalen van de ontwikkelingen in de fruitteelt op sortimentsgebied. Bekend is dat beslissingen van fruittelers ten aanzien van hun aanplantbeleid overwegend op basis van korte termijn ontwikkelingen worden genomen. Het beschikken over goede en voldoende informatie ten aanzien van de te verwachten ontwikkelingen in de fruitteelt is voor de boomkwekerijsector van groot be-

Dit geldt niet alleen voor de ontwikkelingen op de Noordwest-Europese markt.

Door betere informatie ten aanzien van de sortimentsontwikkelingen in zuidelijker productiegebieden zou de Nederlandse vruchtboomkwekerij beter op de vraag naar bomen in deze gebieden kunnen inspelen en zijn positie op deze markten kunnen versterken.

Het (eventueel gezamenlijk met de fruitteelt) gericht introduceren en promoten van nieuwe rassen en ontwikkelingen in de vruchtboomkwekerij kan aan een versterking van de marktpositie bijdragen. Dit geldt evenzeer voor het voorkomen van onbalans tussen vraag en aanbod, zowel voor wat betreft het totaal als voor de verhouding tussen vraag en aanbod van de afzonderlijke fruitsoorten en rassen.

Het bestuderen van mogelijkheden om de markt van vruchtbomen te reguleren door het vormen van een afzet- of surplusfonds verdient aanbeveling.

LITERATUUR

Berg, A.J. van den (1995)
Handboek voor de vruchtboomteelt, DLV Boomteelt, september 1995, 132 p.

Goedegebure, K., M. Groot, S. van Diepen, W. Hilberts, H. Bus (1994)
Peren - De concurrentiepositie van Nederlandse peren in Europa", brochure bij Fruitteelt

Heinrichs, F., I. Siegmund (1994)
Yearbook of the International Horticultural, Statistics. Association Internationale des Producteurs de l'Horticulture (AIPH), vol. 42, Den Haag, 163 p.

Heinrichs, F., I. Siegmund (1995)
Yearbook of the International Horticultural, Statistics. Association Internationale de Producteurs de l'Horticulture (AIPH), vol. 43, Den Haag, 175 p.

Hack, M.D., A.G. van de Zwaan en A.M.A. Heybroek (1992)
Visie op de internationale concurrentiekracht in de boomkwekerij, Rabobank, 1992, 48 p.

Jong, P. de (1993)
Kwantitatieve Informatie Boomteelt, Informatie en Kenniscentrum Akker- en Tuinbouw, afdeling boomteelt, 205 p.

Joosse, M.L., R.K. Elema (1993)
Areaal steenfruit lijkt zich te stabiliseren, Fruitteelt 83(1993)47:20-21

LEI-DLO en CBS (1994)
Tuinbouwcijfers 1994, Den Haag, 176 p.

Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij (1990)
Rapportage Werkgroep, Fruitteelt, Achtergronddocument Meerjarenplan Gewasbescherming", 76 p.

PGF
Kencijfers internationale markt van groenten en fruit, Produktschap voor Groenten en Fruit, Den Haag

Plant Publicity Holland (1995)
De Boomkwekerij in Nederland, 20 p.

Plant Publicity Holland (1995)
Vruchtboomteelt in Nederland, 12 p.

Produktschap voor Groenten & Fruit (1995)
Statistisch bericht, juli 1995

Produktschap voor Siergewassen (1989)
Verslag enquête onder exporteurs van boomkwekerijprodukten naar export van fruitgewassen 1987/88, rapportno.: 247D, Den Haag, 12 p.

Produktschap voor Siergewassen (1995)
Statistisch bericht, juli 1995

Overige literatuur:

Beukema-Goor, A.M.L. (eindredactie) (1995)
De boomteelt op weg naar de 21e eeuw, Ministerie van Landbouw, Natuurbeheer en Visserij, Informatie en Kennis Centrum Landbouw, afdeling boomteelt, 35 p.

Maas, J.G. (1991)
Kwaliteitsbeheersing in de keten, Rapportage vooronderzoek ketenonderzoek, werkgroep kwaliteitsbevordering boomkwekerijgewassen, 20 p.

SAMENSTELLING BEGELEIDINGSCOMMISSIE

Nederlandse Bond van Boomkwekers:
Dhr. G.A.G. van Montfort;
Dhr. J.W.P.J. Botden
Dhr. A.C. Verbeek

MLNV Dir. Industrie en Handel:
Dr. Th. Bakker

NAKB:
Mr. R.P.J.M. Koning

DLV - Boomteelt:
Ing. A.J. v.d. Berg

Produktschappen:
Ir. M. Stallen

LEI-DLO:
Drs. N.S.P. de Groot
Ir. W.H.M. Baltussen (voorzitter)

NFO:
Ir. H.G. Bus