

Opengrondstuinbouw

Kernpunten:

- productiewaarde opengrondstuinbouw gedaald, grote verschillen tussen sectoren
- nieuwe (biologische) appelrassen komen eraan
- areaal opengrondsgroenten en bloembollen gestegen, areaal fruit en bomen gedaald
- vanaf 1980: halvering aantal bedrijven, schaalvergroting,
- belang bloembollen- en boomkwekerijsector toegenomen sinds 1980, belang opengrondsgroente- en fruitteelt afgenomen
- convenant gewasbescherming leidt tot stijging administratieve lasten
- tegenvallende prijzen en lagere resultaten opengrondsgroentebedrijven
- grote prijsverschillen fruit, resultaten fruitbedrijven goed
- wisselende opbrengsten en prijzen, lagere resultaten bloembollenbedrijven
- resultaten boomkwekerijbedrijven trekken aan

9.1 Markten

In 2003 is de productiewaarde van de totale opengrondstuinbouwsector voor het derde achtereenvolgende jaar gedaald (tabel 9.1). Tussen de subsectoren zijn de verschillen groot. Zo daalden de productiewaarde van de opengrondsgroente- en de bloembollenteelt fors, terwijl de productiewaarde van de boomteelt licht steeg en die van de fruitteelt zelfs sterk.

9.1.1 Opengrondsgroenten

De productiewaarde van de Nederlandse opengrondsgroenteteelt daalde in 2003 met circa 10% naar 390 miljoen euro. Door droogte zijn de opbrengsten van met name zomergroenten op niet-geïrrigeerde droogtegevoelige gronden wat lager uitgevallen. Toch zijn vooral de lagere prijzen de oorzaak van de

Tabel 9.1 Productiewaarde (mln. euro) opengrondstuinbouw in Nederland, 1990-2003

	1990	1995	2000	2001	2002	2003	2003 in % van 2002
Opengrondsgroenteteelt (exclusief uien)	463	434	363	453	433	390	90
Fruitteelt	309	313	326	347	330	360	109
Bloembollenteelt	381	504	563	600	613	575	94
Boomteelt	346	433	548	535	553	570	103
Totaal opengrondstuinbouw	1.499	1.684	1.800	1.935	1.929	1.895	98

Bron: Productschap Tuinbouw.

gedaalde productiewaarde van de opengrondsgroente. Aardbeien vormden hierop een positieve uitzondering. Bij de wintergroenten (spruitkool, sluitkool, winterpeen en prei) zijn de fysieke opbrengsten door de gunstige groeiomstandigheden in het najaar op peil gebleven met een uitstekende kwaliteit. Door de grotere Europese productie viel de export echter tegen, wat uitmondde in lagere prijzen.

Gemeenschappelijke Marktordening groenten en fruit

In het kader van de herziene Gemeenschappelijke Marktordening (GMO) groenten en fruit kunnen erkende telersverenigingen sinds 1996 subsidie krijgen voor programma's op het gebied van kwaliteit, milieu en afzet. Doel van de verenigingen is onder meer het versterken van de marktpositie van de telers door een grotere concentratie van het aanbod en het verbeteren van de afzet. Erkenning van een vereniging vindt enkel plaats bij een minimum aantal leden en een minimum hoeveelheid producten die via de vereniging wordt vermarkt. Tabel 9.2 geeft een overzicht van erkende GMO-telersverenigingen in Nederland. De erkenningscategorie groenten kan zowel glasgroenten als opengrondsgroenten betreffen.

De uitbetaalde GMO-steun aan Nederland schommelt jaarlijks tussen de 20 en 40 miljoen euro. Overigens zijn er grote verschillen tussen de vooraf toegezegde (goedgekeurde), gedeclareerde en uitbetaalde bedragen. Hiervoor is een aantal redenen. In de eerste plaats stellen telersverenigingen in de praktijk sommige plannen uit of worden deze zelfs helemaal niet uitgevoerd. Daarnaast worden niet alle declaraties door het Productschap Tuinbouw (Nederlands betaalorgaan) uitbetaald, omdat de uitvoering van de plannen niet altijd in overeenstemming is met de oorspronkelijke, goedgekeurde plannen.

Tabel 9.2 Enkele kenmerken van erkende GMO-telersverenigingen in Nederland

Telersvereniging	Jaar van erkenning	Erkeningscategorie	Aantal leden per 1 januari 2003
VTN	1997	Groenten en fruit	4.728
Zaltbommel	1997	Groenten en fruit	390
ZON	1997	Groenten en fruit	1.124
Zuid-Limburg	1997	Groenten en fruit	195
Zundert en omstreken	1997	Groenten en fruit	420
CCH	1998	Champignons	8
Nautilus	1998	Groenten en fruit	146
RIJKO	1998	Groenten en fruit	292
Fossa Eugenia	1999	Groenten en fruit	23
Fruitmasters Group	1999	Groenten en fruit	1.080
VDT	1999	Groenten en fruit	50
Best Growers Benelux	2000	Groenten	83
FresQ ^{a)}	2003	Groenten	73
Unistar	2003	Groenten en fruit	25

a) Per 1 januari 2003 zijn Rainbow Growers Group en Quality Queen gefuseerd tot FresQ. Bron: Productschap Tuinbouw.

Per 1 januari 2004 is een aantal wijzigingen in de GMO-regeling doorgevoerd. Zo is het voor telersverenigingen mogelijk geworden om subsidie aan te vragen voor het opzetten van product- en handelsmerken. Ook is het voor individuele bedrijven eenvoudiger geworden om subsidie te verkrijgen.

Biologische opengrondsgroenteteelt

Het areaal biologische groenteteelt in de open grond bedroeg in 2003 2.345 ha. Hiervan is 85 ha (deels) in omschakeling. Dit is een lichte afname ten opzichte van 2002. In totaal betreft het 489 bedrijven waarvan 22 (deels) in omschakeling.

Een groot deel van de oogst is voor export bestemd. De markt vraag naar biologische groente uit de volle grond neemt al enige tijd af. Duitsland en het Verenigd Koninkrijk zijn zelfvoorzienend. Na enige jaren van stagnatie groeit de vraag weer vanuit nieuwe verdere bestemmingen. Bedreigingen vanuit het Oostblok zijn er vooralsnog nauwelijks (Biologica, 2004).

9.1.2 Fruit

De afzet van de peren is in 2003/2004, mede doordat de productie 9% daalde ten opzichte van 2002, goed verlopen. De voorraden waren lager dan het jaar daarvoor en de vraag vanuit het buitenland bleef op peil. De prijzen van de peren lagen daarom op een goed niveau. Bij appels was de voorraad Jonagold begin maart 2004 beduidend hoger dan in 2003. Dit deed de prijsvorming geen goed. Ook de verwachting van een hoge aanvoer van importappels vanwege grote oogsten en een lage dollarkoers geven niet veel hoop op goede prijzen voor Jonagold in de laatste fase van het afzetseizoen. Bij Elstar verliep de afzet goed. De verschillen in kwaliteit tussen partijen zorgden ook voor grote prijsverschillen. Zo werd goede kwaliteit Elstar ook goed betaald.

Exportaandeel Duitsland stabiel

Duitsland is al jaren het land waar de meeste Elstars naartoe worden geëxporteerd. Ongeveer driekwart van de uitvoer van Elstars gaat naar onze oosterburen. Ook het aandeel van de export van Jonagold en Jonagored naar Duitsland is toegenomen in vergelijking met 2002. Voor de afzet van peren is Duitsland van minder belang. Het Verenigd Koninkrijk neemt een derde van de geëxporteerde peren af. Rusland is de op één na belangrijkste afnemer.

Concurrentie voor de traditionele appelrassen

Het huidige appelareaal bestaat voornamelijk uit Elstar (40%) en Jonagold (30%). De komende jaren zullen deze appels concurrentie krijgen van vier nieuwe appelrassen. Inovafruit, een organisatie waarin diverse afzetorganisaties en de Nederlandse Fruitteelt Organisatie (NFO) zijn vertegenwoordigd, introduceert vier nieuwe merken. De merken zijn na uitgebreid consumentenonderzoek geselecteerd. De vier soorten verschillen wat betreft smaak en hardheid en zijn bedoeld voor verschillende doelgroepen. De namen van de appels luiden: Autento, Junami, Wellant en Rubens. In eerste instantie zal de afzet vooral via de supermarkten plaatsvinden. Aan telers die deze soorten gaan telen worden eisen gesteld op het gebied van teelt en scholing, zodat het product zo uniform mogelijk wordt.

Nieuwe biologische appelrassen

Het areaal biologisch hard fruit is gedaald van 320 ha in 2002 naar circa 300 ha in 2003. Een van de belangrijkste knelpunten voor de biologische teelt van hard fruit is de lange omschakelperiode.

Daarnaast is de kostprijs voor biologische fruittelers over het algemeen het dubbele ten opzichte van die van de gangbare teelt. De oogst van biologisch hard fruit in 2003 was vergelijkbaar met die van 2002. Appels, met name Elstar, deden het beter dan in 2002. Peren deden het in vergelijking met 2002, dat een zeer goed jaar was, minder goed.

Nieuwe appelrassen, zoals Santana en Topaz moeten de komende jaren de markt gaan veroveren. Een risico is de onbekendheid van de consument met de nieuwe rassen, waardoor deze geneigd is te kiezen voor bijvoorbeeld de goed smakende Elstar (Biologica, 2004).

9.1.3 Bloembollen

De sterk wisselende weersomstandigheden - late vorst, warme dagen vroeg in het voorjaar, droogte in sommige gebieden en plaatselijk extreme (hagel)buien - zijn van grote invloed geweest op het groeiseizoen en de oogst van 2003. De voorjaarsbloeiers, zoals tulp, narcis, hyacint en krokus, kenden een kort groeiseizoen. Hierdoor zijn vooral minder grote maten van de tulp geoogst.

De problemen met de schimmelziekte zuur in tulp waren in het algemeen wat minder dan in 2002, maar de gevoelige rassen kenden wel grote problemen. De prijs van de voorjaarsbloeiers was wisselend. Over het algemeen waren de prijzen voor tulp lager dan in 2002. Uit een vergelijking van de tulpecultivars onderling blijkt dat er meer vraag was naar cultivars bestemd voor de broeierij dan naar cultivars bestemd voor de droogverkoop. Hierdoor lagen de prijzen van de eerstgenoemde groep op een iets hoger niveau. De prijzen van de hyacint waren goed. De andere voorjaarsbloeiers hadden matige prijzen.

De oogst van zomerbloeiers, zoals lelies, gladiolen en dahlia's heeft zich over een langere periode uitgestrekt. Het zachte najaar met een traag afrijpsproces en de marktsituatie hebben in het geval van lelies niet voor haast gezorgd bij de oogst. De oogst was in zowel kwantitatief als kwalitatief opzicht normaal tot goed. Echter, voor alle typen waren de prijzen van lelies lager dan in 2002 met een dieptepunt voor de Oriëntals. Een gedeelte van de oogst is uiteindelijk niet gerooid om de kosten van rooien en verwerken te besparen. De noodzakelijk geachte afname van het areaal is onvoldoende geweest. De marktsituatie van gladiolen is redelijk tot goed mede door de duidelijke daling van het areaal. Ook bij dahlia's heeft een vermindering van het aanbod door de krimp van het areaal geleid tot goede prijzen. Voor zantedeschia's werden ook hoger prijzen betaald.

Sterke daling export

De ontwikkeling in de export van de oogst van 2003 is vooral zichtbaar in de exportcijfers van juli tot en met december 2003. De exportwaarde in deze periode bedroeg ruim 459 miljoen euro. Dit is een daling van 6% ten opzichte van dezelfde periode in 2002. Vooral de exportwaarde naar landen buiten de EU daalde sterk, met 10% tot 233 miljoen euro, ondermeer vanwege de dure euro. De export naar landen binnen de EU daalde slechts met 1% tot 227 miljoen euro. De belangrijkste exportmarkten

binnen de EU zijn: Duitsland (56 miljoen euro), Groot-Brittannië (48 miljoen euro), Italië (31 miljoen euro) en Frankrijk (31 miljoen euro). De export naar Groot-Brittannië vertoont nog steeds een gestage groei (+2%), terwijl de export naar de andere drie landen per jaar een wisselend beeld laat zien. Opvallend is verder de groei van de export naar Portugal met 14%.

Buiten de EU zijn de Verenigde Staten (92 miljoen euro) en Japan (44 miljoen euro) verreweg de belangrijkste exportbestemmingen. Dit is in 2003 zo gebleven ondanks een daling van de export naar deze landen met respectievelijk 11 en 20%. De daling naar de Verenigde Staten kwam vooral voor rekening van lelies, narcissen en irissen. De export van tulpenbollen (in stuks) nam daarentegen juist toe. Circa 60% van de bloembollen voor de Verenigde Staten is bestemd voor de droogverkoop. Naar Japan zijn zowel minder tulpen als minder lelies geëxporteerd. De bloembollen voor de Japanse markt zijn vooral bestemd voor de broeierij ($\pm 80\%$).

In 2003 deed de sterkste groei in de export zich voor naar Mexico (+30%) en China (+21%). De daling van de export naar andere landen in het Verre Oosten heeft zich in 2003 doorgezet: Taiwan (-24%), Zuid-Korea (-24%) en Hong Kong (-59%).

Veranderingen in afzetstructuur

De schaalvergroting van de bloembollenbedrijven heeft ook effect op de afzetstructuur van bloembollen. Het aantal transacties via fysiek veilen is afgenomen ten gunste van de afzet via bemiddelaars. Ook het aantal handelaren dat bloembollen verkoopt is teruggelopen. Door de grootste in- en verkoopbureaus van bloembollen, CNB en Hobaho, worden alternatieven voor de veilingklok onderzocht. CNB heeft al aangekondigd om in 2006 de klok als vermarktingsinstrument op te heffen. Ook de economische situatie dwingt de sector om te zoeken naar afzetstructuren met lagere afzetkosten. Een derde in- en verkoopbureau namelijk, het Sierteelt Bemiddelingscentrum (SBC), is najaar 2003 failliet verklaard. SBC richtte zich vooral op het introduceren van nieuwe soorten. Facilitair Bedrijf Tuinbouw (FBT) heeft de activiteiten van het failliete SBC overgenomen.

Biologische bloembollenteelt komt moeilijk van de grond

Al vanaf 1998 is er via diverse kanalen, zoals bijvoorbeeld de telersvereniging Biobol, gewerkt aan het vergroten van de mogelijkheden voor de biologische bloembollenteelt. Zo zijn de mogelijke ziekteproblemen die bij de biologische bollenteelt kunnen voorkomen in kaart gebracht. In 2001 is met 'Hollands Bloementuin' een initiatief gestrand op het feit dat de omschakelingsperiode voor bedrijven van Skal (2 jaar) te lang bleek. De verliezen die hiermee gepaard gaan, weerhouden vele telers ervan om over te stappen op teelt van biologische bollen. Ook de opbrengstprijzen van biologische bollen vormen een belemmering, omdat deze bij het huidige prijsniveau leiden tot een nog lagere opbrengsten-kostenverhouding dan bij de gangbare teelt (paragraaf 9.3.3). Het is daardoor erg lastig om een gezonde biologische bollenteelt te ontwikkelen zonder gebruik te maken van subsidies (Biologica, 2004).

9.1.4 Bomen

De handel in boomkwekerijproducten is in het najaar van 2003 vlot van start gegaan, maar zonder aanwijsbare redenen vroeg gestopt. Het handelsseizoen is in het voorjaar van 2004 weer goed op gang gekomen. Daarmee zet de trend van verschuiving in de afzet van het najaar naar het voorjaar onverminderd door. Na jaren van stagnatie is de exportwaarde van boomkwekerijproducten weer toegenomen. Deze is in 2003 met 3% gestegen ten opzichte van 2002.

Het areaal boomkwekerij is in 2003, na jaren van uitbreiding, met 2% licht afgenomen. De mindere bedrijfsresultaten in de afgelopen jaren hebben ertoe geleid dat de productiecapaciteit zich aangepast heeft aan de marktomstandigheden. Met name het areaal vruchtboomteelt is gedaald. Deze daling, plus de verbeterde prijzen in de fruitteelt waardoor fruittelers meer geïnvesteerd hebben in plantopstanden, heeft geleid tot een betere prijsvorming voor vruchtbomen. Een soortgelijke situatie is zichtbaar in de teelt van rozen. Ook daar is het areaal de afgelopen jaren structureel gedaald en is de vraag aangetrokken.

De situatie in de laan- en parkboomteelt is als gevolg van krimpende overheidsbudgetten nog steeds matig. Wel begint zich een kentering af te tekenen. De economische malaise in Duitsland, de belangrijkste afzetmarkt, leidt daar tot afnemende arealen. De kentering wordt ook zichtbaar in de toenemende vraag naar bomen in kleinere maten. De groeiende vraag resulteert echter nog niet in aantrekkende prijzen. In de teelt van bos- en haagplantsoen is de situatie vergelijkbaar. Vooral de vraag naar bosplantsoen, het uitgangsmateriaal voor de bosbouw, is nog steeds slecht.

De teelten die bestemd zijn voor de consumentenmarkt hebben nog steeds de wind in de rug. De economische recessie heeft de vraag naar tuinplanten vooralsnog niet doen afnemen. In het bijzonder de containerteelt blijft hiervan profiteren. Dit geldt voor zowel coniferen, sierheesters, klimplanten als vaste planten. De teelten van deze gewassen in de open grond kunnen minder profiteren van deze groeiende afzet die met name via bouwmarkten gerealiseerd wordt.

Marktaandeel tuincentrum blijft stijgen

Het marktaandeel van het tuincentrum, al jaren het belangrijkste aankoopkanaal voor meerjarige boomkwekerijproducten, blijft stijgen. Bedroeg het marktaandeel van het tuincentrum in 1999 nog geen 50%, in 2002 was dit meer dan 70%. Deze groei ging voornamelijk ten koste van de verkoop via kwekers; hun aandeel nam af van bijna 21% in 1999 tot 7% in 2002. Voor de productgroepen rozen, bomen en fruitbomen/-struiken is de kweker nog steeds een belangrijke speler (PT, 2003b).

De consumentenmarkt is met bijna 60% van de binnenlandse afzet een belangrijke afzetmarkt van boomkwekerijproducten. Om beter aan te sluiten bij de wensen en behoeften van de consumenten ten aanzien van de tuin en het tuinieren, zijn verschillende consumentengroepen in kaart gebracht. De volgende zes typen tuinconsumenten zijn onderscheiden: de tuinliefhebber (21%), de trotse tuinbezitter (20%), de prestigieuze perfectionist (18%), de sociale buitengenieter (17%), de eigenzinnige tuinbezitter (14%) en de tuinconformist (10%). Om deze consumentengroepen goed te kunnen bedienen is het gewenst het productgerichte denken los te laten en te kiezen voor een conceptgerichte aanpak, waarbij communicatie, presentatie op het verkooppunt en een juiste combinatie van groen en hardware (terras, schutting) belangrijke aandachtspunten zijn (PT, 2003b).

9.2 Structuur

Bedrijven getypeerd als opengrondsgroentebedrijven bezitten slechts 26% van het areaal opengrondsgroente (tabel 9.3). Het grootste deel wordt bewerkt op akkerbouwbedrijven (37%) en andere niet tot de tuinbouw behorende bedrijfstypen (29%). De bloem(boll)en daarentegen kennen, evenals het fruit, een specialisatiegraad van meer dan 80%. Met 76% van het areaal boomkwekerij en vaste planten op gespecialiseerde boomkwekerijbedrijven heeft ook deze sector een hoge specialisatiegraad.

De opengrondstuinbouw beslaat ongeveer 5,4% van het totale areaal cultuurgrond in Nederland oftewel 105.910 ha (tabel 9.4). Ten opzichte van 1980 is het areaal gegroeid met bijna 2.000 ha. De opengrondsgroenteteelt beslaat met 43% verreweg het grootste deel hiervan. Het areaal fruit daalde sinds 1980 met 6.500 ha. Daarmee is het areaal fruit in Nederland in 2003 geringer in oppervlakte dan de bloembollen en opengrondsbloemen, die samen op ruim 27.000 ha worden verbouwd. De oppervlakte boomkwekerij en vaste planten verdubbelde sinds 1980 tot 13.150 ha.

Bloemen en bloembollen leveren 41% van de bruto toegevoegde waarde van de opengrondstuinbouwsector (figuur 9.1). De boomkwekerij neemt ongeveer 30% voor haar rekening. De rest wordt gevormd door de opengrondsgroenten (18%) en fruit (11%). Deze verhouding wijkt af van de areaalverdeling over de sectoren (tabel 9.3), waaruit blijkt dat de toegevoegde waarde van een hectare boomkwekerijproducten het hoogst is, gevolgd door een hectare bloem(boll)en.

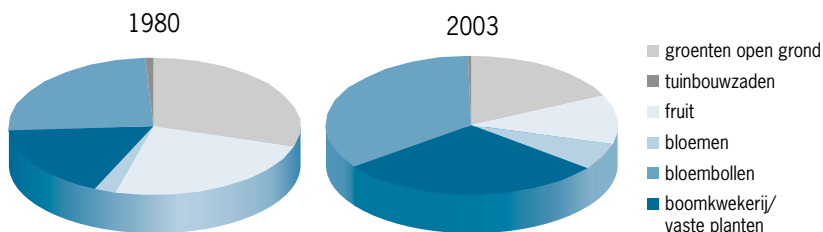
In Nederland zijn er 16.400 bedrijven met opengrondstuinbouw, een halvering ten opzichte van 1980 (figuur 9.2). Het aantal bedrijven met meer dan 10 ha opengrondstuinbouw is gestegen. Verreweg de meeste bedrijven met opengrondstuinbouw zijn gevestigd in Noord-Brabant (3.610 bedrijven). Wat het areaal betreft, scoren Noord-Brabant en Noord-Holland vrijwel gelijk met rond de

Tabel 9.3 Verdeling (%) van het areaal opengrondstuinbouw naar bedrijfstype en de gemiddelde bedrijfsomvang, 2003

	Groente	Fruit	Bloemen	Boomkwekerij/ vaste planten	Bloembollen	Tuinbouwzaden	Gemiddelde bedrijfsomvang (nge/bedrijf)
Akkerbouwbedrijven	37	1	1	0	1	60	91
Opengrondsgroentebedrijven	26	0	0	0	0	1	81
Bloem(boll)enbedrijven	2	0	73	7	97	4	187
Fruittesteeltbedrijven	0	83	0	0	0	0	56
Boomkwekerijen	0	0	1	76	0	1	102
Overige tuinbouw- en blijvende-teeltbedrijven	5	2	14	7	2	18	138
Overige bedrijfstypes	29	13	11	12	11	16	105
Totaal areaal (ha)	46.070	18.770	2.610	13.150	24.540	770	

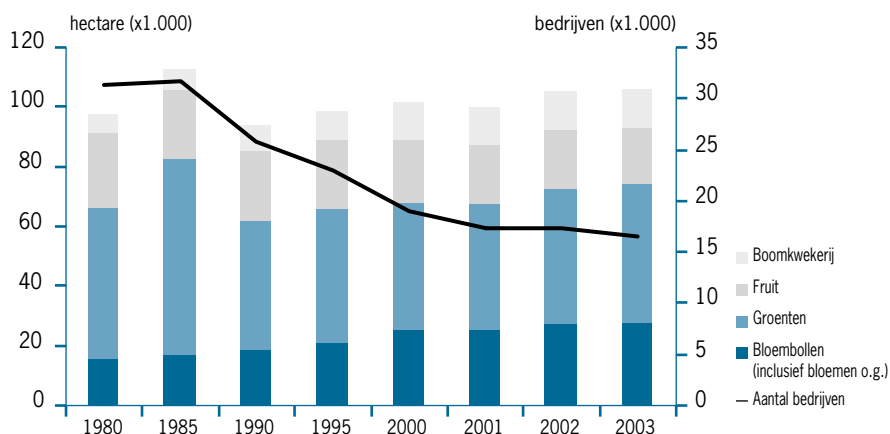
Bron: CBS-Landbouwteeling, bewerking LEI.

Figuur 9.1 Verdeling (% nge's) van de opengrondstuinbouw in subsectoren, 1980 en 2003



Bron: CBS-Landbouwelling, bewerking LEI.

Figuur 9.2 Areaal en aantal bedrijven met opengrondstuinbouw, 1980-2003



Bron: CBS-Landbouwelling, bewerking LEI.

21.800 ha (tabel 9.4). Sinds 1980 is het areaal opengrondstuinbouw gedaald in Flevoland, Gelderland/Utrecht, Zuid-Holland en Zeeland. Dit hangt onder andere samen met de afname van het areaal groenten en fruit.

In alle vier de subsectoren zijn de bedrijven tussen 1980 en 2003 groter geworden. Werd in 1980 nog slechts 33% van het areaal opengrondstuinbouw beteeld op bedrijven die minimaal 10 ha in deze sector hadden, in 2003 is dit percentage opgelopen tot 63% (tabel 9.4). Bij fruit is deze groei naar grote(re) bedrijven het minst sterk. Daar nam het aandeel van bedrijven met meer dan 10 ha toe van 41 naar 65%. Dit hangt mogelijk samen met het meerjarige karakter van deze teelt.

Tabel 9.4

Areeal opengrondstuinbouw (ha) per regio naar grootteklasse, 2003

	0-1 ha	1-3 ha	3-5 ha	5-10 ha	>10 ha	Totaal
4 Noordelijke provincies	145	515	675	1.540	4.650	7.525
Flevoland	20	295	1.145	2.675	7.020	11.155
Gelderland/Utrecht	345	1.210	995	2.255	6.095	10.900
Noord-Holland	215	795	1.050	3.005	16.715	21.780
Zuid-Holland	475	1.370	840	2.155	6.710	11.550
Zeeland	75	445	715	1.835	4.945	8.015
Noord-Brabant	330	1.690	2.375	5.410	12.050	21.855
Limburg	205	855	1.085	2.710	8.270	13.125
Nederland	1.810	7.175	8.880	21.585	66.455	105.905

Bron: CBS-Landbouwteiling, bewerking LEI.

Ten opzichte van 2002 is het areaal van de volgende opengrondsgroentegewassen in 2003 met meer dan 10% toegenomen: sla, schorseneren, tuinbonen en asperges. Een afname van het areaal met meer dan 10% vond plaats bij rode bieten, spinazie en overige groenten. In 2003 is het nieuw aangeplante areaal appels (+29%) en peren (+45%) sterk gestegen. Ondanks deze nieuwe aanplant is het totale fruitareaal gedaald. Het areaal appel daalde met ongeveer 900 ha tot 10.300 ha. De oppervlakte peer was in 2003 stabiel. Het areaal bloembollen is in 2003 slechts met 1% gestegen tot 24.540 ha. De grootste gewassen zijn: tulpen (11.020 ha), lelies (4.940 ha), narcissen (2.030 ha), gladiolen (1.280 ha) en hyacinten (1.190 ha). Opvallend is de groei van de overige bolgewassen (+8%) en de afname van het areaal gladiolen (-15%) en lelies (-2%). Het areaal boomkwekerij is in 2003, na jaren van uitbreiding, met 2% licht afgenomen. Vooral het areaal vruchtboomteelt is gedaald.

Innovatie in de opengrondstuinbouw

De productiestructuur in de opengrondstuinbouw verschilt wezenlijk van die in de glastuinbouw, wat effect heeft op de soort innovaties die binnen de sector tot stand komen. De verschillen in productiestructuur zijn met name te vinden in de materiële vaste activa, de bedrijfsgebouwen/glasopstanden en de installaties, die in de opengrondstuinbouw minder omvangrijk zijn. Daarnaast zijn er verschillen in het gebruik van variabele inputs. Zo is het aandeel van energie in de totale kosten in de opengrondstuinbouw met 2 à 3 % substantieel lager dan in de glastuinbouw, waar het rond de 15% ligt. Het aandeel arbeid in de totale kosten ligt met 40% in het algemeen iets hoger in de opengrondstuinbouw dan in de glastuinbouw waar het aandeel 32% is.

Procesinnovaties in de opengrondstuinbouw zullen door die verschillen in productiestructuur eerder gericht zijn op besparing van arbeid dan van energie. Binnen de fruitteelt zorgt bijvoorbeeld de aanscherping van maximaal toelaatbare normen voor oppervlaktewater voor een nieuwe impuls voor innovaties om emissies van gewasbeschermingsmiddelen te reduceren, bijvoorbeeld door toepassing van andere spuittechnieken en aanpassing van boomgaardinrichting. Veel procesinnovaties in de opengrondstuinbouw zijn gericht op mechanisatie of robotisering van onkruidbestrijding en

gewasbescherming, irrigatie en fertigatie, zaaien en oogsten. Daarnaast zijn procesinnovaties gericht op optimale toediening van nutriënten, vroegtijdige identificatie en effectieve bestrijding van ziekten en plagen. Ook worden er nieuwe handelsactiviteiten en huisverkoop geïntroduceerd (Van Galen en Bunte, 2003). Daarnaast is er in de opengrondstuinbouw veel aandacht voor productinnovatie.

Productinnovaties zijn met name gericht op nieuwe gewassen en resistente of verminderd vatbare rassen. Evenals in de glastuinbouw betreft dit vaak activiteiten die niet door de primaire tuinbouw zelf worden uitgevoerd, maar worden overgelaten aan gespecialiseerde veredelingsbedrijven of kennisinstituten.

Ten slotte zullen naar verwachting ook systeeminnovaties een belangrijke rol in de opengrondstuinbouw gaan spelen. Systeeminnovaties zijn bijvoorbeeld nodig om de in het convenant gewasbescherming geformuleerde doelen voor de fruitteelt te halen. Deze nieuwe ontwikkelingen, zoals nieuwe resistente rassen, emissiebeperkende spuittechnieken, biologische of geïntegreerde teelt teneinde de geformuleerde doelen te realiseren, vragen samenwerking van kenniscentra, sectororganisaties en telers. Vanuit dat perspectief gezien vragen systeeminnovaties om een geheel eigentijds innovatiedrieluik van kennisontwikkeling, overdracht en implementatie (Buurma et al., 2003). Ook hier geldt dat succesvolle vernieuwingen uiteindelijk niet door overheid of instituten maar door de ondernemers zelf gedragen zullen moeten worden (Commissie Sorgdrager, 2003).

9.3 Bedrijfsresultaten

9.3.1 Opengrondsgroenteteelt

Vooraf grote schommelingen in de opbrengsten van de verschillende opengrondsgroentegewassen hebben hun uitwerking op de bedrijfsresultaten. De kosten van de bedrijven blijken veel minder aan fluctuaties onderhevig te zijn. De totale kosten per bedrijf zijn in 2003 iets hoger dan in 2002. Zo zijn de kosten van het beregenen van gewassen en de loonkosten toegenomen. Daarentegen zijn de afleveringskosten, de rentekosten en kosten voor gewasbescherming iets lager. Door de hogere kosten per bedrijf en de over het algemeen tegenvallende opbrengsten is het gemiddelde bedrijfsresultaat van opengrondsgroentebedrijven over 2003 fors lager dan in 2002 (tabel 9.5). Aardbeientelers vormden hierop een gunstige uitzondering. Het gezinsinkomen uit bedrijf per ondernemer komt in de orde van grootte van 23 tot 33 duizend euro uit. Werden per bedrijf in 2002 gemiddeld nog net besparingen gerealiseerd, in 2003 werd er ontspaard.

Investeren in koeling en bewaring

Het proces van schaalvergroting is in de opengrondsgroenteteelt nog steeds aan de gang. De Nederlandse ondernemers hebben te maken met een Europese markt, zij moeten zich onderscheiden door gewaskeuze en afzet van producten. Dit is ook terug te zien in het investeringsbeleid door de sector. Echter, door de inkomensdaling in 2003 is het slechts voor een kleine groep bedrijven mogelijk om te investeren. Investeringsvinden plaats in koeling en bewaring onder invloed van eisen

Tabel 9.5		Resultaten van opengrondstuinbouwbedrijven naar type, 2001-2003			
	Opengronds- groenteteelt	Fruitteelt	Bloem- bollenteelt	Boomteelt	
Opbrengsten/kosten (%)					
2001	87	90	100	92	
2002	84-88	88-92	93-97	88-92	
2003 (r)	76-80	89-93	90-95	90-95	
Gezinsinkomen uit bedrijf per ondernemer (1.000 euro)					
2001	37,0	38,0	60,0	46,0	
2002	32-42	30-40	35-45	39-47	
2003 (r)	23-33	35-45	30-40	42-47	
Besparingen per bedrijf (1.000 euro)					
2001	8,0	12,0	45,0	18,5	
2002	0-10	4-14	20-30	11-19	
2003 (r)	-10-0	8-18	10-20	13-23	
In verband met wijzigingen in het boekhoudsysteem en berekeningsmethoden zijn de cijfers uit deze tabel niet zonder meer vergelijkbaar met de cijfers voor de overige sectoren omdat voor de opengrondsgroenteteelt nog de 'oude' systematiek is gehanteerd. Zie verder de bijlage Begripsomschrijvingen. Bron: Informatienet.					

die de ketenpartijen stellen in het kader van 'tracking & tracing'. Investerings in grond blijven ondanks de gedaalde grondprijzen uit. In plaats daarvan worden steeds vaker andere manieren gebruikt, zoals pacht en samenwerking, om gespecialiseerde gewassen grootschalig te kunnen telen.

Het uitstaande geld van de banken bij opengrondsgroentebedrijven nam in 2003 slechts licht toe. Het spaartegoed van de bedrijven bij de bank blijft een sterke groei vertonen.

9.3.2 Fruitteelt

De bedrijfsresultaten in de fruitleelt voor het seizoen 2003/04 blijven op niveau. De appelproductie is groter dan vorig seizoen, ondanks een daling van de Elstarproductie. De prijzen van Elstar vallen daardoor zeker niet tegen, voor Jonagold is het beeld iets minder gunstig. De perenproductie is ten opzichte van 2002 met 9% gedaald. De Europese productie bleef wel op peil. De kosten zijn enkele procenten gestegen, met name door hogere arbeidskosten en kosten voor gewasbescherming. De opbrengsten zijn echter sterker toegenomen, zodat de rentabiliteit iets hoger is dan vorig jaar. Deze is geraamd op 89 à 93% (tabel 9.5). Ook het gezinsinkomen is licht toegenomen. In 2003 zijn er, net als de laatste jaren, besparingen te noteren.

Investerings trekken aan

In de fruitteeltsector trekken de investeringen door de goede rendementen van de laatste jaren weer aan. Met name door de financieel sterkere bedrijven, met voldoende eigen arbeid, worden weer investeringsplannen gemaakt. Deze plannen zijn vooral gericht op uitbreiding van de productie. Dit verklaart de investeringen in grond en plantopstanden. Ook bedrijfsovernames zijn weer bespreekbaar. Deze uitbreidingsinvesteringen gaan ten koste van investeringen in koelruimtes. Wel wordt er door de financieel sterke bedrijven geïnvesteerd in nieuwe appelrassen. De keuze van deze rassen is voorafgegaan door markt- en consumentenonderzoek (paragraaf 9.1.2). Door op deze wijze in te spelen op de marktvrage proberen bedrijven de continuïteit te waarborgen.

De financieringsbedragen die met de investeringen gepaard gaan zijn in vergelijking met de andere sectoren gering. Het financieringsvolume van banken is vrij stabiel. Het afgelopen jaar hebben fruitbedrijven de spaartegoeden bij de banken weten te vergroten.

9.3.3 Bloembollenteelt

De totale kosten van de bloembollenbedrijven zijn in 2003 vergelijkbaar met 2002. Naast de algemene kostenstijging van productiemiddelen zijn de arbeidskosten licht gestegen vanwege stijgende uurlonen en door de extra inzet van duurder personeel via uitzendbureaus in plaats van scholieren. Het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen was dit jaar lager vanwege het droge weer. Schimmels kunnen zich dan moeilijker ontwikkelen. Daar staat tegenover dat meer kosten zijn gemaakt voor beregening.

Tulp en lelie kunnen worden beschouwd als de belangrijkste gewassen in de bloembollenteelt en hebben de meeste invloed op de inkomens. Op basis van de geschetste opbrengsten- en kostenontwikkelingen (paragraaf 9.1.3) wordt verwacht dat gemiddeld voor alle bloembollenbedrijven de rentabiliteit voor 2003 lager is dan in 2002. Naar verwachting ligt deze tussen de 90 en 95 euro opbrengsten per 100 euro kosten (tabel 9.5). Ook het gezinsinkomen per ondernemer en de besparingen dalen ten opzichte van 2002. De besparingen blijven ondanks de verslechterde bedrijfsresultaten positief.

Investerings op een laag pitje

De lagere rentabiliteit van de laatste jaren in de sector en met name de tegenvallende resultaten van de belangrijkste gewassen, tulp en lelie, leiden tot een stagnatie in de investeringen. Dit blijkt onder andere uit de geringe belangstelling voor percelen grond die te koop worden aangeboden. De schaalvergroting zoals in de tulpenbroeierij, waarbij in korte tijd enkele zeer grote bedrijven ontstaan zijn, stagneert bij tegenvallende prijsvorming enigszins.

Ondanks een daling van het aantal bedrijven is het uitstaande geld van banken op bloembollenbedrijven ongeveer stabiel. Door de mindere bedrijfsresultaten worden de verstrekte financiële middelen in mindere mate aangewend voor schaalvergroting in vergelijking met voorgaande jaren.

Convenant Gewasbescherming leidt tot stijging administratieve lasten

De Landbouwkwaliteitswet speelt voor de opengrondstuinbouwsectoren, net als voor de glastuinbouw, een belangrijke rol. Zo zijn de administratieve lasten van de Landbouwkwaliteitswet Bloembollen eind 2002 becijferd op ruim 2,3 miljoen euro. Het betreft hier regelgeving die internationaal is bepaald, maar waarvan de operationalisering nationaal heeft plaatsgevonden. Door de gemengde commissie Administratieve Lastenvermindering (2004) is aan de minister geadviseerd om op dit terrein de fytosanitaire- en kwaliteitskeuring beter op elkaar af te stemmen.

Met het oog op het duurzaam gebruiken van bestrijdingsmiddelen is begin 2003 het Convenant Gewasbescherming gesloten. In dat kader wordt een AMvB-gewasbescherming voorbereid. Deze AMvB schrijft telers voor een gewasbeschermingsplan en logboek bij te houden. De extra administratieve lasten hiervan worden becijferd op 4 miljoen euro. Om de administratieve lasten te beperken is geadviseerd om voor de registratie aan te sluiten op reeds bestaande vrijwillige registratiesystemen. Alhoewel deze AMvB gericht is op een kleine groep achterblijvers, werkt het verplichtend voor iedere ondernemer. Aangezien het een tijdelijke maatregel betreft, kan deze worden ingetrokken zodra de achterblijvers aan de basisvereisten voldoen. De AMvB zal voor alle plantaardige sectoren gaan gelden, maar heeft naar verwachting de meeste impact op de opengrondstuinbouwsectoren.

9.3.4 Boomteelt

Het jaar 2003 kenmerkte zich niet door extreme omstandigheden die extra kosten met zich meebrachten. In het algemeen gold dat de inflatie sterk is afgenomen en dat de rentestand nog onverminderd laag is. De arbeidskosten zijn wel gestegen. Er zal dan ook sprake zijn van een beperkte stijging van de kosten; in de orde van grootte van 1 à 2%.

Terugkijkend kan gesteld worden dat de afzet in het voorjaar redelijk tot goed is verlopen, terwijl de afzet in het najaar tamelijk goed was, maar vroeg inzakte. Telers voor de institutionele markt (overheden) vormen de uitzondering op de regel. Telers voor de consumentenmarkt maken een redelijk tot goed seizoen door en telers voor de professionele markt hebben te maken met een doorgaande verbetering. De perspectieven voor 2004 zijn tamelijk goed. De beperkt toegenomen kosten en een hogere opbrengst resulteerden in een verbetering van de rentabiliteit in 2003 ten opzichte van 2002 (tabel 9.5). Ook het gezinsinkomen uit bedrijf per ondernemer en de besparingen per bedrijf liggen op een hoger niveau dan in 2002.

Investerings vooraf in de sierteelt

Binnen de boomkwekerij zorgt de grotere interesse van de consument in het sierassortiment voor uitbreidingsinvesteringen op sierteeltbedrijven die kweken voor de consumentenmarkt. Deze bedrijven profiteren van de groeiende afzet door bouwmarkten, grootwinkelbedrijven en grote tuincentra. Op deze bedrijven vindt schaalvergroting plaats middels investeringen in containervelden en uitbreiding van het areaal onder glas. Gekoppeld hieraan vinden investeringen plaats in mechanisering en robotisering, welke moeten bijdragen aan een stijgende productie per m². De financiering door de banken is in 2003 ten opzichte van 2002 licht gestegen.