

Onderzoek naar de markt voor biologisch oppootmateriaal

Citation for published version (APA):

Andel, van, A., & Zon, van der, F. L. A. (1994). *Onderzoek naar de markt voor biologisch oppootmateriaal*. (TU Eindhoven. Fac. TBDK, Bedrijfskundewinkel : ondernemersadviezen; Vol. 92.027). Technische Universiteit Eindhoven.

Document status and date:

Gepubliceerd: 01/01/1994

Document Version:

Uitgevers PDF, ook bekend als Version of Record

Please check the document version of this publication:

- A submitted manuscript is the version of the article upon submission and before peer-review. There can be important differences between the submitted version and the official published version of record. People interested in the research are advised to contact the author for the final version of the publication, or visit the DOI to the publisher's website.
- The final author version and the galley proof are versions of the publication after peer review.
- The final published version features the final layout of the paper including the volume, issue and page numbers.

[Link to publication](#)

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal.

If the publication is distributed under the terms of Article 25fa of the Dutch Copyright Act, indicated by the "Taverne" license above, please follow below link for the End User Agreement:

www.tue.nl/taverne

Take down policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us at:

openaccess@tue.nl

providing details and we will investigate your claim.

Eindhoven, 21 april 1994

ONDERZOEK NAAR DE MARKT VOOR BIOLOGISCH OPPOOTMATERIAAL

Opdrachtnummer: 92.42.027

Opdrachtbegeleiders: H. Bongaerts, B.J. van Maanen

Opdrachtnaam: De Bundertjes

Opdrachtuitvoerders: A. van Andel (350567), F.L.A. van der Zon (350295)

Samenvatting

Om een verantwoorde investering in een kweektunnel voor de biologische kwekerij "De Bundertjes" te doen, hebben we een marktonderzoek verricht onder 253 biologische tuinders. We hebben een schriftelijke enquête uitgevoerd met een aantal vragen. Hiermee willen we een antwoord krijgen op het ons voorgelegde probleem.

Uit de respons van 102 inzendingen bleek dat:

- een groot gedeelte van de tuinders hun oppootmateriaal geheel of gedeeltelijk inkoopt;
- men over het algemeen denkt dat de markt voor biologisch geteelde groenten licht of sterk zal stijgen in de toekomst;
- een kleine meerderheid van de respondenten vindt dat er waarschijnlijk of zelfs zeker plaats is voor een nieuwkomer op de markt voor biologisch oppootmateriaal;
- men kwaliteit het belangrijkste vindt, nog voor leverbetrouwbaarheid en een scherpe prijs;
- er relatief veel vraag is naar prei, bloemkool en knolselderij.

Op grond van deze punten is de conclusie getrokken dat een investering verantwoord is, mits men het juiste assortiment plantmateriaal kan leveren. Het materiaal zal dan van een goede kwaliteit moeten zijn, waarbij de prijs minder belangrijk is.

Voorwoord

Dit rapport heeft betrekking op opdracht nr. 92.42.027 van de stichting "de Bundertjes" in Helmond. Het betreft een marktonderzoek onder biologische tuinders. Deze opdracht is in overleg met de Bedrijfskundewinkel door ondergetekenden, studenten aan de Technische Universiteit Eindhoven (TUE), geaccepteerd.

De Bedrijfskundewinkel is een door studenten gerund adviesbureau dat op niet-commerciële basis onderzoek verricht voor diegenen, die niet over de kennis en de middelen beschikken om een commercieel adviesbureau in te schakelen.

Verder willen we iedereen bij de Bedrijfskundewinkel bedanken voor hun begeleiding bij het uitvoeren van deze opdracht en mevr. Heesters voor haar hulp bij het opstellen van de enquête.

met vriendelijke groet,

F. van der Zon

A. van Andel

Eindhoven,

Inhoudsopgave

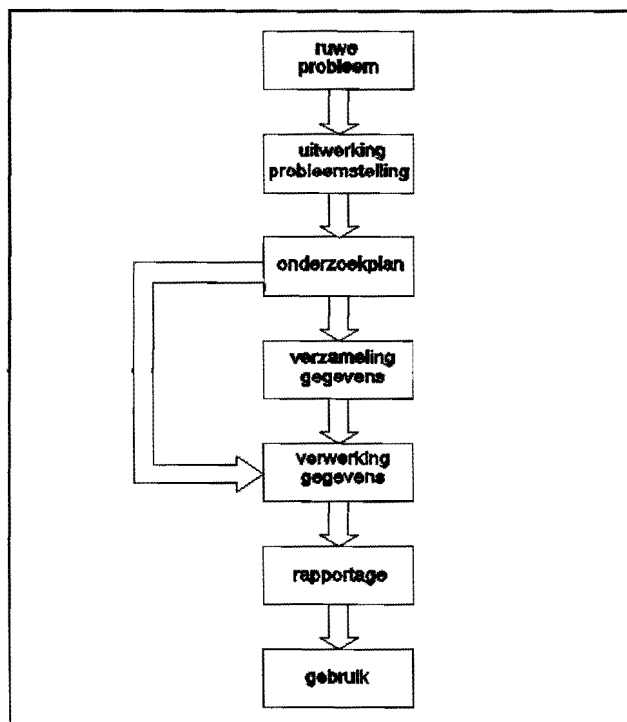
Inleiding	1
Hoofdstuk 1: Ruwe probleem	3
1.1 Voorbeschouwing onderzoek	3
Hoofdstuk 2: Uitwerking probleemstelling	5
Hoofdstuk 3: Onderzoekplan	7
3.1 Keuze van een passend onderzoekstype	7
3.2 Gegevensverzameling	8
Hoofdstuk 4: Opzet van de enquête	9
4.1 Onderzoek naar vraag op de markt voor oppootmateriaal	9
4.2 Onderzoek naar soorten oppootmateriaal	9
Hoofdstuk 5: Resultaten van de enquête	11
5.1 Vraag: "Kweekt u zelf (nu en in de toekomst) uw oppootmateriaal?" ..	11
5.2 Vraag: "Welke factoren zijn van belang?"	11
5.4 Vraag: "Toekomstverwachtingen in de biologische sector."	11
5.5 Vraag: "Plaats voor nieuwe leverancier?"	12
5.6 Vraag: "Opmerkingen en aanbevelingen."	12
Hoofdstuk 6: Conclusie	13
Literatuurlijst	14
Bijlage 1: De vragenlijst	16
Bijlage 2: Resultaten enquêtevragen	21
Bijlage 3: Omrekeningsfactoren per plantensoort	28
Bijlage 4: Tabel met antwoorden op enquêtevraag 7	29
Bijlage 5: Antwoorden op enquêtevraag 7 in procenten	31
Bijlage 6: Reacties van respondenten	33

Inleiding

Dit onderzoek wordt verricht in opdracht van stichting "de Bundertjes," een biologische tuinderij in Helmond. Het doel van de stichting is tweeledig.

Ten eerste wil men op een milieuverantwoorde manier werken. Dat wil zeggen dat er geen kunstmest en chemische bestrijdingsmiddelen worden gebruikt. Deze manier van werken wordt ook wel aangeduid met de term "biologisch tuinieren" (ook wel "ecologisch" of "biologisch-ecologisch"); ten tweede wil men een werkervaringsplaats bieden aan langdurig werklozen en reclasserings-mensen. De stichting bestaat elf jaar. De begeleiding bestaat uit twee vrijwilligsters op het land en een projectbegeleidster. Om meer werk te kunnen bieden wil de stichting een uitbreidingsproject beginnen. Dit houdt in dat men een kweektunnel wil bouwen, om gedurende het hele jaar plantmateriaal op te kunnen kweken.

We zullen dit marktonderzoek opzetten volgens de methodologie van het boek "Organisatieonderzoek, leerboek voor de praktijk" van A.H. van der Zwaan [1]¹. Deze methodologie kent de volgende zeven fasen:



figuur 1: fasen in het onderzoek

¹ [1] Verwijst naar literatuurlijst (blz. 14)

We bespreken eerst de verschillende fasen, voordat we de fase van het "ruwe probleem" uitwerken.

In de fase van het "ruwe probleem", beschrijven we het probleem zoals dat tijdens het gesprek met de opdrachtgeefster naar voren kwam. Om het probleem goed geformuleerd te krijgen moeten we eerst een onderzoekseconomische vraag, een onderzoeksethische vraag, een haalbaarheidsvraag en tenslotte een onderzoekspolitieke vraag stellen en beantwoorden. Tevens moet uiteengezet worden wat de doelstelling en de vraagstelling van het onderzoek zijn. Bij de doelstelling van het onderzoek moet gedacht worden aan het "waarom" van het onderzoek. Bij de vraagstelling van het onderzoek moet gedacht worden aan het "wat" van het onderzoek.

Het ruwe probleem zal in de tweede fase verder uitgewerkt worden. Deze fase "uitwerking probleemstelling" kan beschouwd worden als de basis van het onderzoek. Nadat precies bekend is wat het eigenlijke probleem is, kunnen we bepalen wat voor type onderzoek vereist is. We bepalen dus hoe we het onderzoek inrichten en uitvoeren. Dit noemen we de fase "onderzoekplan". De volgende twee fasen "verzameling gegevens" en "verwerking gegevens" voeren we uit zoals in het onderzoekplan beschreven is. Tenslotte worden de gegevens en resultaten gerapporteerd aan de opdrachtgeefster.

Hoofdstuk 1: Ruwe probleem

Om een duidelijk beeld van het probleem te krijgen vond er een gesprek plaats met de opdrachtgeefster. Aan de hand van dit gesprek hebben we het probleem als volgt beschreven:

Gezien de huidige moeilijke situatie in de biologische sector, wil de opdrachtgeefster weten welke producten zij moet kweken om een verantwoorde investering in de kweektunnel te doen.

Met "de huidige moeilijke situatie" willen we aangeven dat deze sector zich in een fase bevindt waarin het nog onduidelijk is of de biologische producten wel voldoende aanslaan bij de consument, hetgeen natuurlijk een vereiste is om een biologisch tuinbedrijf winstgevend te houden. Daarom verstaan we onder een "verantwoorde investering" een investering, waarbij de verwachte opbrengsten hoger zullen zijn dan de verwachte kosten. Dit houdt in dat producten moeten worden gekweekt, waar op de markt vraag naar is.

1.1 Voorbeschouwing onderzoek

Vanaf het moment dat er een probleem voorgelegd wordt tot en met de duidelijke definiëring van de probleemstelling dient er veel onderhandeling, denkwerk en afweging plaats te vinden. Om het aangedragen probleem scherp geformuleerd te krijgen, moeten we eerst de volgende vier vragen beantwoorden voordat we aan het onderzoek beginnen:

- de onderzoekseconomische vraag
- de onderzoeksethische vraag
- de haalbaarheidsvraag
- de onderzoekspolitieke vraag

Als we over de onderzoekseconomische vraag spreken, gaat het om de verhouding van de kosten en de opbrengsten. Zijn de kosten niet te hoog in relatie tot de opbrengsten? Er zijn onderzoeken die met weinig kosten (inspanning) veel inzicht

opleveren. Er zijn echter ook onderzoeken waar de kosten onevenredig groot zijn vergeleken met de oplossing of het inzicht dat bereikt wordt. In dit laatste geval is er sprake van een geringe doelmatigheid. Gezien de lage kosten die dit onderzoek met zich meebrengt, bestaat hier geen twijfel over.

Bij de onderzoeksethische vraag moet gedacht worden aan de eventuele morele bezwaren van het onderzoek. Evenals bij bovenstaande onderzoekseconomische vraag is ook hier niet sprake van algemeen aanvaarde criteria. Evenwel kan dit punt leiden tot een brede discussie over enerzijds de uitgangspunten die aan het onderzoek ten grondslag liggen en anderzijds de onderzoeksmethoden. Aangezien dit hier niet het geval is, vinden we het onderzoek moreel aanvaardbaar.

De haalbaarheidsvraag heeft betrekking op de omstandigheden, die de uitvoering van een onderzoek gunstig danwel ongunstig kunnen beïnvloeden. Zo speelt het feit of er wel voldoende gegevens beschikbaar zijn een rol. Kunnen en willen de respondenten wel de gestelde vragen beantwoorden? Ondanks het feit dat niet iedereen alles openlijk verteld, verwachten we hier geen problemen.

Wat betreft de onderzoekspolitieke vraag het volgende. Met onderzoek zijn altijd belangen van verschillende groeperingen gemoeid. Hierom wordt onderzoek dikwijls gebruikt voor oneigenlijke doeleinden. Om deze reden kunnen de onafhankelijkheid en de objectiviteit van een onderzoek zwaar onder druk komen. We hebben bij de aanvang van dit onderzoek geen oneigenlijke doeleinden kunnen ontdekken, zoals het bevestigen van eigen gelijk en het rechtvaardigen van uitstel voor het nemen van onaantrekkelijke beslissingen. Hierom verwachten we ook hier geen problemen.

Gezien het voorgaande, is er geen reden om het onderzoek niet uit te voeren. Dit resultaat viel ook te verwachten, aangezien het bestuur van de Bedrijfskundewinkel deze vragen zelf uitvoerig behandelt alvorens een opdracht überhaupt aan te nemen.

Hoofdstuk 2: Uitwerking probleemstelling

In dit hoofdstuk zullen we het oorspronkelijke ruwe probleem verder uitwerken. Het is de bedoeling tot een eenduidige, door beide partijen aanvaardbare probleemstelling te komen. Dit voorkomt misverstanden, die het gehele onderzoek nutteloos kunnen maken. De uitgewerkte probleemstelling is dus de basis van een goed onderzoek.

We zullen echter eerst uiteenzetten wat de doelstelling en de vraagstelling van het onderzoek zijn. De doelstelling bij dit onderzoek is volgens ons: "Advies uitbrengen over de mogelijkheden om van de nieuw te bouwen kweektunnel een verantwoorde investering te maken."

De vraagstelling is ons inziens: "Hoe kunnen we van de kweektunnel een verantwoorde investering maken."

Zoals in hoofdstuk 1 reeds gemeld, wil de opdrachtgeefster weten, welke producten zij moet kweken, om een rendabele investering te doen. De producten waar we hier over spreken kunnen zijn:

- a. biologisch gekweekt oppootmateriaal;
- b. kruiden.

ad a) biologisch gekweekt oppootmateriaal

Het biologisch gekweekt oppootmateriaal kan men leveren aan drie doelgroepen.

Ten eerste de tuinders, die op een biologische wijze telen; ten tweede de mensen, die zelf groente verbouwen in hun tuin; als laatste groep de instellingen, die een biologische tuin hebben. Met instellingen bedoelen we ziekenhuizen, psychiatrische inrichtingen, tehuizen e.d.

Om met de eerste doelgroep van de tuinders te beginnen, denken we dat deze groep, gezien de grootte van de afname, het meest interessant is. Ook kan men bij deze groep heel goed bepalen wat de eerste vier à vijf jaar de markt vraag is. Dit komt, omdat deze biologische telers over het algemeen een teeltplan van ongeveer vijf jaar hanteren.

De tweede groep, de particulieren met een moestuin, is als gevolg van de kleine gevarieerde afname per individu minder interessant. De derde groep, de instellingen met een biologische tuin, is een erg kleine groep. Het aantal instellingen met een eigen biologische tuin is gering. Om deze reden zullen we deze derde groep evenals de tweede groep niet onderzoeken.

ad b) kruiden

Hiermee bedoelen we bijvoorbeeld peterselie, bieslook etc. Deze kruiden worden, als deze groot genoeg zijn, in een stenen pot gezet. De kruiden in pot kunnen verkocht worden in bepaalde winkels. Hierbij zou gedacht kunnen worden aan de zogenaamde natuurvoedings- en reformwinkels.

Op dit moment verkoopt de stichting al met redelijk succes kruiden in pot in lokale winkels. Het zou op zich de moeite waard kunnen zijn om hier onderzoek naar te doen. Gezien de omvang van het onderzoek onder de biologische tuinders, zullen we ons niet op de kruiden in pot richten.

Het bovenstaande in beschouwing nemende, zijn we tot de conclusie gekomen dat het alleen zinvol is om de biologische tuinders als doelgroep te nemen.

We komen nu dan ook tot de volgende uitgewerkte probleemstelling:

Onderzoek aan welk biologisch oppootmateriaal bij de biologische tuinders behoefte bestaat.

Hoofdstuk 3: Onderzoekplan

In deze fase moet een groot aantal beslissingen genomen worden over de concrete wijze waarop het onderzoek uitgevoerd zal worden. Zo zal een keuze gemaakt moeten worden ten aanzien van het type van onderzoek. Ook moet bepaald worden welke personen ondervraagd worden over welke zaken.

3.1 Keuze van een passend onderzoekstype

Van der Zwaan onderscheidt een zestal typen van onderzoek:

1 experiment;

Dit type is onder te verdelen in een laboratoriumexperiment en een veldexperiment. Het eerste type is een krachtige methode om een oorzakelijk verband aan te tonen tussen variabelen. Een veldexperiment zit op dezelfde manier in elkaar zij het dat dit type onderzoek uitgevoerd wordt in de werkelijkheid.

2 gevalstudie;

Hier bestudeert men maar 1 eenheid. Daarom is vergelijking vrijwel onmogelijk. Gewoonlijk wordt de gevalstudie gebruikt voor een eerste verkenning, maar soms ook voor diepgaande analyse.

3 comparatief onderzoek;

Gewoonlijk is dit niet experimenteel en niet bedoeld om te toetsen. Men verzamelt veel kwantitatieve gegevens en in het algemeen gaat het om verkennend en verklarend onderzoek.

4 evaluatie onderzoek;

Dit onderzoek wordt gewoonlijk gebruikt als toets achteraf om na te gaan of een bepaalde al genomen maatregel het verwachte effect heeft gehad.

5 actie onderzoek;

Dit type onderzoek wordt altijd gelijktijdig met een bepaalde actie uitgevoerd. Het is daarom een mengvorm van onderzoek en actief ingrijpen in de organisatie.

6 simulatie onderzoek.

Zoals de naam al aangeeft wordt bij dit type onderzoek een bepaalde actie gesimuleerd. Dit onderzoek kan een verkennend, beschrijvend, verklarend en zelfs een toetsend karakter hebben.

Het onderzoekstype dat hier het meest van toepassing is, is het vergelijkende of comparatief onderzoek. We hebben voor het comparatief onderzoek gekozen, omdat we met dit onderzoek op één bepaald tijdstip een opname kunnen maken van de behoefte aan oppootmateriaal bij de tuinders.

We zullen de behoefte aan oppootmateriaal bij de tuinders bepalen door een schriftelijke enquête te houden. De reden hiervoor is dat we een grote groep mensen willen ondervragen. Ook bij zeer persoonlijke of moeilijk liggende onderwerpen kan de respondent, zonder de aanwezigheid van de vragenstellers, beantwoorden op een plaats en tijdstip dat voor hem of haar het meest geschikt is.

3.2 Gegevensverzameling

De adressen van de biologische tuinders kunnen we opvragen bij de Skal. De Skal is een controle-organisatie voor biologische productie methoden. Zij controleert of de bedrijven aan de door haar gestelde eisen voldoen. Indien dit het geval is, wordt het desbetreffende bedrijf officieel erkend als biologisch bedrijf.

Bij navraag bij de opdrachtgeefster kwam naar voren dat er in Nederland tussen de 200-300 biologische tuinders zijn.

Aangezien we rekening moeten houden met een non-respons van ongeveer 65%, zullen we alle bij ons bekende biologische tuinders een enquête sturen om een zo goed mogelijk beeld te krijgen van de behoefte aan biologisch oppootmateriaal. De enquête wordt anoniem gehouden om de respons toch enigzins te verhogen zoals in paragraaf 3.1 al uitgelegd is.

De respondenten krijgen na het versturen van de enquête ongeveer één maand de tijd geven om de enquête in te vullen en op te sturen. Voor het terugzenden van de enquêtes kunnen de respondenten gebruik maken van portvrije enveloppen. Op deze manier proberen we ook weer de respons zo hoog mogelijk te houden.

Hoofdstuk 4: Opzet van de enquête

In dit hoofdstuk zullen we de enquêtevragen behandelen en uitleggen waarom we juist die vragen stellen. De enquête zoals die verstuurt is vindt u in bijlage 1.

Uitgaande van de uitgewerkte probleemstelling (blz. 6) splitsen we de enquête in twee delen.

Er wordt een investering gedaan in een kweektunnel, men wil dus meer oppootmateriaal verbouwen. Allereerst zal er daarom onderzocht moeten worden of er ook daadwerkelijk behoefte is aan een groter aanbod op de markt voor biologisch oppootmateriaal. Als blijkt dat die behoefte bestaat, zal vervolgens nagegaan moeten worden aan welke soorten materiaal behoefte is.

4.1 Onderzoek naar vraag op de markt voor oppootmateriaal

Allereerst wordt de markt opgedeeld door te vragen of men zelf oppootmateriaal kweekt. De bedrijven die dat niet doen zijn immers potentiële klanten voor De Bundertjes. Aan diegenen die wel zelf het oppootmateriaal kweken is gevraagd of ze van plan zijn in de nabije toekomst toch materiaal in te gaan kopen. Vervolgens is aan iedereen gevraagd hun mening te geven over de toekomst in de biologisch ecologische sector en of er volgens hen plaats is voor een nieuwe leverancier op de markt voor oppootmateriaal.

Verder zullen we de respondenten een aantal factoren die van belang kunnen zijn bij het selecteren van een leverancier van oppootmateriaal voorleggen, met het verzoek hier een rangorde in aan te brengen. Aan de hand hiervan kunnen aanbevelingen gedaan worden over factoren waar speciaal op gelet dient te worden om succesvol te zijn op de markt. Er zal voor de respondenten ook ruimte worden gelaten om opmerkingen te maken en eventueel aanbevelingen te doen.

4.2 Onderzoek naar soorten oppootmateriaal

Om aanbevelingen te doen over de inrichting van de kweektunnel willen we weten aan welk materiaal in welke hoeveelheden behoefte is. Hiertoe hebben we in de enquête een lijst opgenomen met daarin een opsomming van de verschillende soorten materialen die geleverd kunnen worden. Het verzoek aan de respondenten hierbij is

in te vullen welke hoeveelheid van welke groente men in de komende vijf jaar van plan is te gaan verbouwen. Hierbij gaan we ervan uit dat de meeste tuinders een teeltplan hebben dat een periode van meerdere jaren bestrijkt.

Hoofdstuk 5: Resultaten van de enquête

In dit hoofdstuk zullen we de resultaten van de enquête bespreken. Een overzicht van alle resultaten inclusief enkele grafieken is opgenomen in de bijlagen.

Van de in totaal 253 verzonden enquêtes, hebben we 102 bruikbare exemplaren teruggezonden gekregen. Dit is een respons van 40,3 %. Deze 102 exemplaren zijn alle verwerkt. In de volgende paragrafen zal de gehele enquête per vraag besproken worden. Aangezien niet iedereen alle vragen heeft beantwoord, zal zonodig per vraag het aantal antwoorden vermeld worden.

5.1 Vraag: "Kweekt u zelf (nu en in de toekomst) uw oppootmateriaal?"

Door 49 personen werd het antwoord "nee" gegeven, 12 maal werd het antwoord "ja" gegeven en 41 maal het antwoord "gedeeltelijk". De overgrote meerderheid (90 %) koopt dus tenminste een gedeelte van hun oppootmateriaal in en zijn dus potentiële klanten voor "De Bundertjes". Van degenen die zelf oppootmateriaal kweken hebben 5 personen te kennen gegeven in de nabije toekomst het materiaal in te willen kopen.

5.2 Vraag: "Welke factoren zijn van belang?"

Kwaliteit wordt als meest belangrijke factor genoemd (door 59 personen). Leverbetrouwbaarheid wordt het vaakst als tweede genoemd (47) en prijsstelling als derde (49). Tussen de categorieën "nee" en "gedeeltelijk" doen zich geen grote verschillen voor. Ook in de categorie "ja" is deze verdeling al te zien, ondanks het kleine aantal respondenten in die groep.

5.4 Vraag: "Toekomstverwachtingen in de biologische sector."

Deze vraag werd door 99 respondenten beantwoord. Uit de antwoorden blijkt dat men over het algemeen een lichte groei van de biologische sector verwacht. Een veel gemaakte opmerking bij deze vraag is dat de groei van de markt mede afhangt van de mate waarin consumenten bekend worden gemaakt met biologische producten.

5.5 Vraag: "Plaats voor nieuwe leverancier?"

Op deze vraag hebben 97 personen een antwoord gegeven. Door 57% van de respondenten is positief of zeer positief gereageerd op de vraag of er op de markt voor biologisch oppootmateriaal plaats is voor een nieuwe leverancier. Door 18% werd een negatief of zeer negatief antwoord gegeven en 22% had geen mening. Opvallend is het vrij grote aantal respondenten dat hier het antwoord "geen mening" geeft, vooral in de categorie "nee" (categorie van vraag 1) is dit het geval (33%).

5.6 Vraag: "Opmerkingen en aanbevelingen."

Bij vraag 6 zijn de respondenten in de gelegenheid gesteld opmerkingen of aanbevelingen te doen. De antwoorden op deze vraag zijn, gerangschikt naar de vragen waar ze over gaan, opgenomen in bijlage 6.

5.7 Vraag: "Aantal plantmateriaal."

Bij vraag 7 zijn de respondenten verzocht op een lijst in te vullen hoeveel van welke groente ze de komende jaren van plan zijn te verbouwen. Doordat er bij de vraag geen eenheid vermeld staat, zijn de antwoorden in ares, hectares, vierkante meters en in aantallen planten vermeld. Wij hebben deze eenheden teruggerekend naar vierkante meters. In het geval dat er aantallen planten vermeld zijn, is uitgegaan van een omrekeningsfactor per plantensoort (aantal planten per vierkante meter). Een overzicht van deze factoren is gegeven in bijlage 3. De resultaten hiervan staan in bijlage 4 vermeld. Om een idee te krijgen van de verhoudingen tussen de vraag naar de verschillende plantensoorten hebben we ook de percentages uitgerekend (zie bijlage 5).

Opgemerkt dient te worden dat gebleken is dat niet iedereen over een teeltplan beschikt dat uit meerdere jaren bestaat. De absolute aantallen over de jaren 1995 t/m 1998 zijn daarom over het algemeen kleiner dan die over 1994, ze kunnen echter wel gebruikt worden om de richting aan te geven waarin de markt zich waarschijnlijk zal ontwikkelen.

Hoofdstuk 6: Conclusie

De uitgewerkte probleemstelling van ons onderzoek was: "Onderzoek aan welk oppootmateriaal bij de biologische tuinders behoefte bestaat." Uitgaande van deze probleemstelling hebben we de enquête in twee delen gesplitst (zie hfd. 4), allereerst wilden we weten of er wel behoefte bestaat aan meer aanbod op de markt voor biologisch oppootmateriaal en ten tweede aan welke soorten materiaal precies.

Uit de antwoorden op vraag 1 en 2 van de enquête (zie hfd 5) blijkt dat een groot gedeelte van de respondenten hun oppootmateriaal geheel of gedeeltelijk inkoopt. Verder verwacht meer dan 70% dat de markt licht of zelfs sterk zal groeien in de toekomst, slechts 8% denkt dat de markt zal inkrimpen. Ook vindt bijna 60% dat er waarschijnlijk of zeker plaats is voor een nieuwe leverancier op de markt (vraag 4 en 5 van de enquête). Afgaande op deze cijfers kan geconcludeerd worden dat er een vrij duidelijk behoefte bestaat aan meer aanbod op de markt.

Om een goede kans te maken op de biologische markt is het noodzakelijk rekening te houden met de wensen van de afnemers. Het belangrijkste hierbij is dat het plantmateriaal van een goede kwaliteit is. Daarnaast is een goede leverbetrouwbaarheid vereist. Deze twee factoren zijn belangrijker dan alleen het voeren van zeer concurrerende prijzen.

Een investering in een nieuwe kweektunnel is ons inziens verantwoord als voldaan wordt aan een aantal criteria:

- goede kwaliteit, goede leverbetrouwbaarheid en lage prijs
- goed assortiment plantmateriaal, waar bij de tuinders vraag naar is.

Wat betreft het assortiment zullen we in deze ons beperken tot het opnoemen van opvallende uitkomsten, daar het ons aan kennis ontbreekt van wat "normaal" in de biologische sector is.

Naar plantmateriaal als augurken, chinese bonen, pronkbonen, soja bonen, gele courgettes en patison is weinig tot geen vraag is. Daarentegen is er wel veel vraag naar prei, bloemkool en knolselderij.

De interpretatie van de rest van de gegevens van vraag 7 zullen we overlaten aan de opdrachtgeefster, mevr. Heesters.

Literatuurlijst

- [1] van der Zwaan, A.H., *Organisatie-onderzoek*, Van Gorcum, Assen/Maastricht, 1992, 2e druk
- [2] Bartelds, J.F., Jansen, E.P.W.A., Joostens, Th. H., *Enquêteeren: het opstellen en gebruik van vragelijsten*, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1989

Bijlagen

Bijlage 1: De vragenlijst

Eindhoven, 24 december 1993

L.S.

Wij zouden uw medewerking willen vragen voor een klein marktonderzoek dat wij uitvoeren in opdracht van de Bedrijfskundewinkel van de Technische Universiteit Eindhoven.

Dit is een door studenten gerund adviesbureau met als doel op niet-commerciële basis onderzoek te verrichten voor diegenen, die niet over de capaciteiten beschikken om een commercieel adviesbureau in te schakelen.

Het onderzoek richt zich op de markt voor biologisch-ecologisch geteeld oppootmateriaal. De Bedrijfskundewinkel is ingeschakeld door een biologisch-ecologische tuinderij. Deze tuinderij is een stichting die is opgezet om een werkervaringsplaats te bieden aan langdurig werkelozen met beperkingen. Dit zijn o.a. ex-psychiatrische patiënten, verstandelijke en geestelijke gehandicapten.

Het doel van deze enquête is te achterhalen of nieuwe investeringen in de tuinderij verantwoord zijn. De resultaten zullen worden gebruikt om een juiste beslissing te nemen ten aanzien van de investeringen en om een kweekplan te maken dat voor afwisselend werk zorgt en tevens de continuïteit van de stichting waarborgt.

De tijd die we van u vragen om de enquête in te vullen is gering, zo'n 10 à 20 minuten. Voor het terugzenden van de enquête kunt u de bijgesloten portvrije antwoordenvolpette gebruiken. U hoeft dus geen postzegel te plakken. Wilt u de vragenlijst voor 1 februari terugzenden?

Indien u vragen hebt of een nadere toelichting wenst, kunt u zich wenden tot onderstaande leden van het onderzoeksteam.

Met vriendelijk groet,

A. v. Andel
Bondstraat 24
5612 HX Eindhoven
tel. 040 - 440249

F.L.A. v.d. Zon
St. Hubertusstraat 54
5614 CK Eindhoven
tel. 040 - 124579

Wilt u bij het beantwoorden van de vragen het gewenste antwoord aankruisen?

- 1 Kweekt u zelf uw oppootmateriaal? ja
 nee
 gedeeltelijk

- 2 Zo ja, bent u van plan in de nabije toekomst oppootmateriaal in te kopen? ja
 nee

3 Hieronder staan verschillende factoren die van belang kunnen zijn bij het selecteren van een leverancier van oppootmateriaal. Wij verzoeken u een rangorde aan te brengen in deze lijst door de verschillende factoren te waarderen met een cijfer. Hierbij geeft u het cijfer 1 aan de voor belangrijkste factor, het cijfer 2 voor de volgende voorkeur, etc.

- _____ prijsstelling
- _____ leverbetrouwbaarheid
- _____ kwaliteit
- _____ extra service
- _____ anders, nl.
- _____
- _____

4 Wat verwacht u van de toekomst in de biologisch ecologische sector (Met name wat betreft de afzetverwachtingen in de consumentenmarkt)?

- sterke groei
- lichte groei
- gelijk blijvende markt
- dalende markt
- sterk dalende markt

5 Denkt u dat er voor een nieuwe leverancier van oppootmaterialen plaats is op de biologisch ecologische markt?

- ja, zeer zeker
- ja, waarschijnlijk
- nee, waarschijnlijk niet
- nee, zeker niet
- geen mening

6 Als u nog opmerkingen of aanbevelingen hebt, wilt u die dan hieronder vermelden?

7 Hieronder vindt u een lijst van oppootmaterialen. Zou u hierop, voor zover mogelijk, willen aangeven wat u van plan bent te verbouwen in de komende jaren. Dit doet u door in het desbetreffende vakje de hoeveelheid in te vullen. Mocht u andere gewassen verbouwen dan op de lijst aangegeven is, wilt u dit dan invullen in de daarvoor bestemde open regels aan het einde van de tabel.

Gewassen	1994	1995	1996	1997	1998
Aardbeien					
Augurken					
Bieten (rode-)					
Bieten (rode bewaar-)					
Bieten (snij-)					
Bleekselderij					
Bloemkool					
Boerenkool					
Bonen (boter-)					
Bonen (chinese-)					
Bonen (pronk-)					
Bonen (snij-)					
Bonen (soja-)					
Bonen (spek-)					
Broccoli					
Capucijners					
Courgettes (gele-)					
Courgettes (groene-)					
Doperwten					
Knolselderij					
Komkommers					
Kool (rode-)					
Kool (savoye-)					
Kool (spits-)					
Kool (witte-)					

Marktonderzoek voor "De Bundertjes"

Gewassen	1994	1995	1996	1997	1998
Koolrabi					
Patison					
Peultjes					
Pompoen (groen-)					
Pompoen (oranje-)					
Prei					
Rabarber					
Sla (groene-)					
Sla (rode-)					
Sla (ijsberg-)					
Sla (veld-)					
Spruiten					
Tomaten					
Tuinbonen					
Venkel (knol-)					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					
.....					

HARTELIJK DANK VOOR UW MEDEWERKING.

Bijlage 2: Resultaten enquêtevragen

Totaal:

Percentage:

Totaal :102

Totaal verstuurt: 253
 Respons: 40,3 %

Vraag 2 ja : 50 49,0 %
 nee : 36 35,3 %

Vraag 3	1	2	3	4	5
Prijsstelling	4	14	49	8	0
Leverbetrouwbaarheid	14	47	15	1	0
Kwaliteit	59	16	1	0	0
Extra service	0	0	6	36	3
Anders	0	0	2	5	6

Vraag 4 sterk : 8 8,1 %
 lichte groei : 64 64,7 %
 gelijk blijvend : 19 19,2 %
 dalende markt : 8 8,1 %
 sterk dalend : 0 0,0 %

Vraag 5 ja, zeer zeker : 20 20,6 %
 waarschijnlijk : 38 39,2 %
 waarsch. niet : 15 15,5 %
 nee, zeker niet : 3 3,1 %
 geen mening : 21 21,7 %

Marktonderzoek voor "De Bundertjes"

Ja:

Totaal : 12 11,8 % (van de totaal 102)

Vraag 2 ja : 5 41,7 %
nee: 5 41,7 %

Vraag 3

	1	2	3	4	5
Prijsstelling	1	2	6	1	0
Leverbetrouwbaarheid	4	4	2	0	0
Kwaliteit	5	4	1	0	0
Extra service	0	0	1	6	0
Anders	0	0	0	0	2

Vraag 4 sterk : 0 0,0 %
lichte groei : 10 83,3 %
gelijk blijvend : 2 16,7 %
waarsch. niet : 0 0,0 %
sterk dalend : 0 0,0 %

Vraag 5 ja, zeer zeker : 2 16,7 %
waarschijnlijk : 6 50,0 %
waarsch. niet : 1 8,3 %
nee, zeker niet : 1 8,3 %
geen mening : 2 16,7 %

Marktonderzoek voor "De Bundertjes"

Nee: Percentage

Totaal : 49 48,0 % (van de totaal 102)

Vraag 2 ja : 16 32,7 %
nee: 26 53,1 %

Vraag 3

	1	2	3	4	5
Prijsstelling	1	8	17	4	0
Leverbetrouwbaarheid	4	19	8	1	0
Kwaliteit	26	4	0	0	0
Extra service	0	0	3	16	2
Anders	0	0	2	1	3

Vraag 4 sterk : 2 4,3 %
lichte groei : 33 70,2 %
gelijk blijvend : 10 21,3 %
dalende markt : 2 4,3 %
sterk dalend : 0 0,0 %

Vraag 5 ja, zeer zeker : 10 22,2 %
waarschijnlijk : 12 26,7 %
waarsch. niet : 6 13,3 %
nee, zeker niet : 2 4,4 %
geen mening : 15 33,3 %

Marktonderzoek voor "De Bundertjes"

Gedeeltelijk:

Totaal : 41 40,2 % (van de totaal 102)

Vraag 2 ja : 29 70,7 %
nee: 5 12,2 %

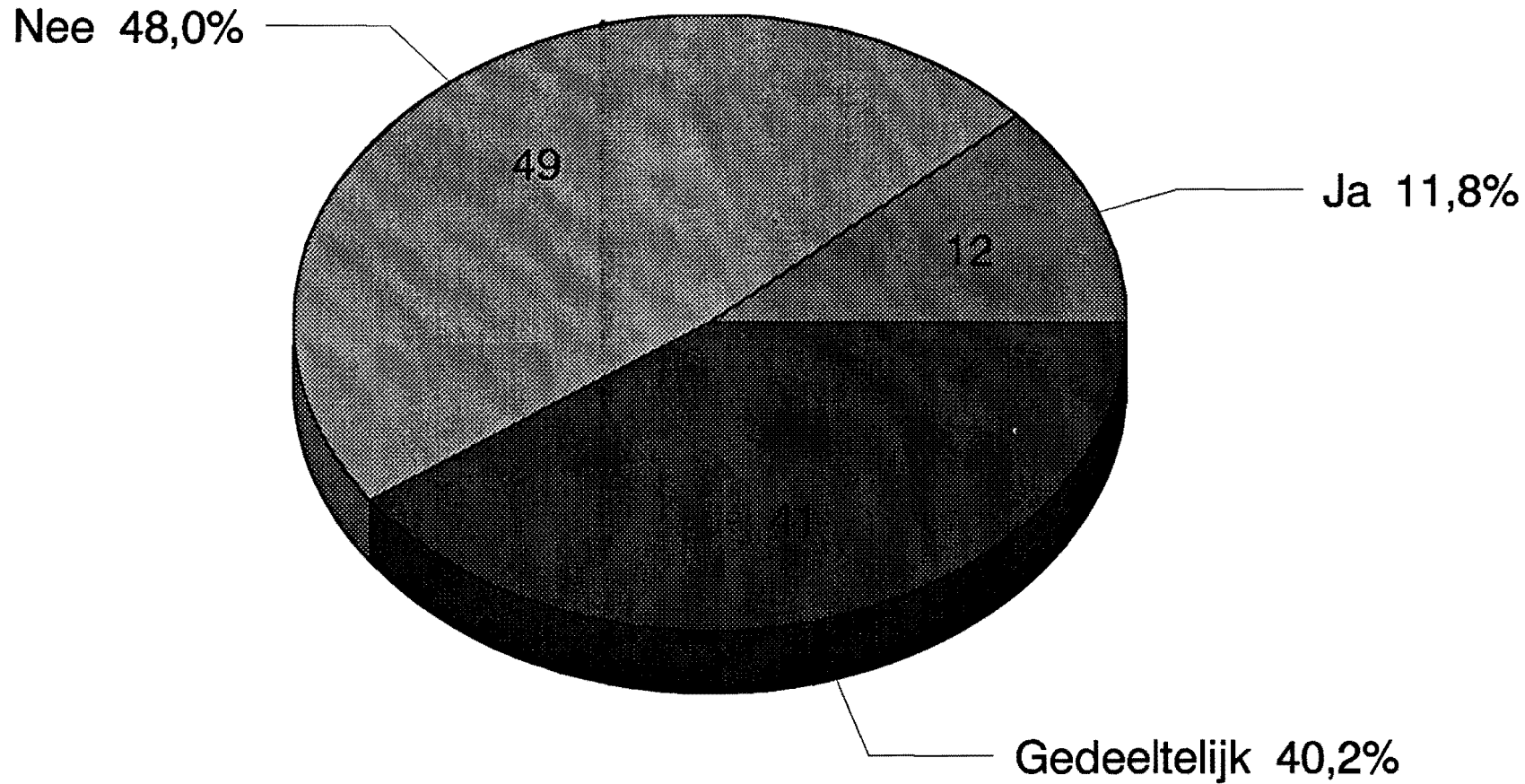
Vraag 3

	1	2	3	4	5
Prijsstelling	2	4	26	3	0
Leverbetrouwbaarheid	6	24	5	0	0
Kwaliteit	28	8	0	0	0
Extra service	0	0	2	14	1
Anders	0	0	0	4	1

Vraag 4 sterk : 6 15,0 %
lichte groei : 21 52,5 %
gelijk blijvend : 7 17,5 %
dalende markt : 6 15,0 %
sterk dalend : 0 0,0 %

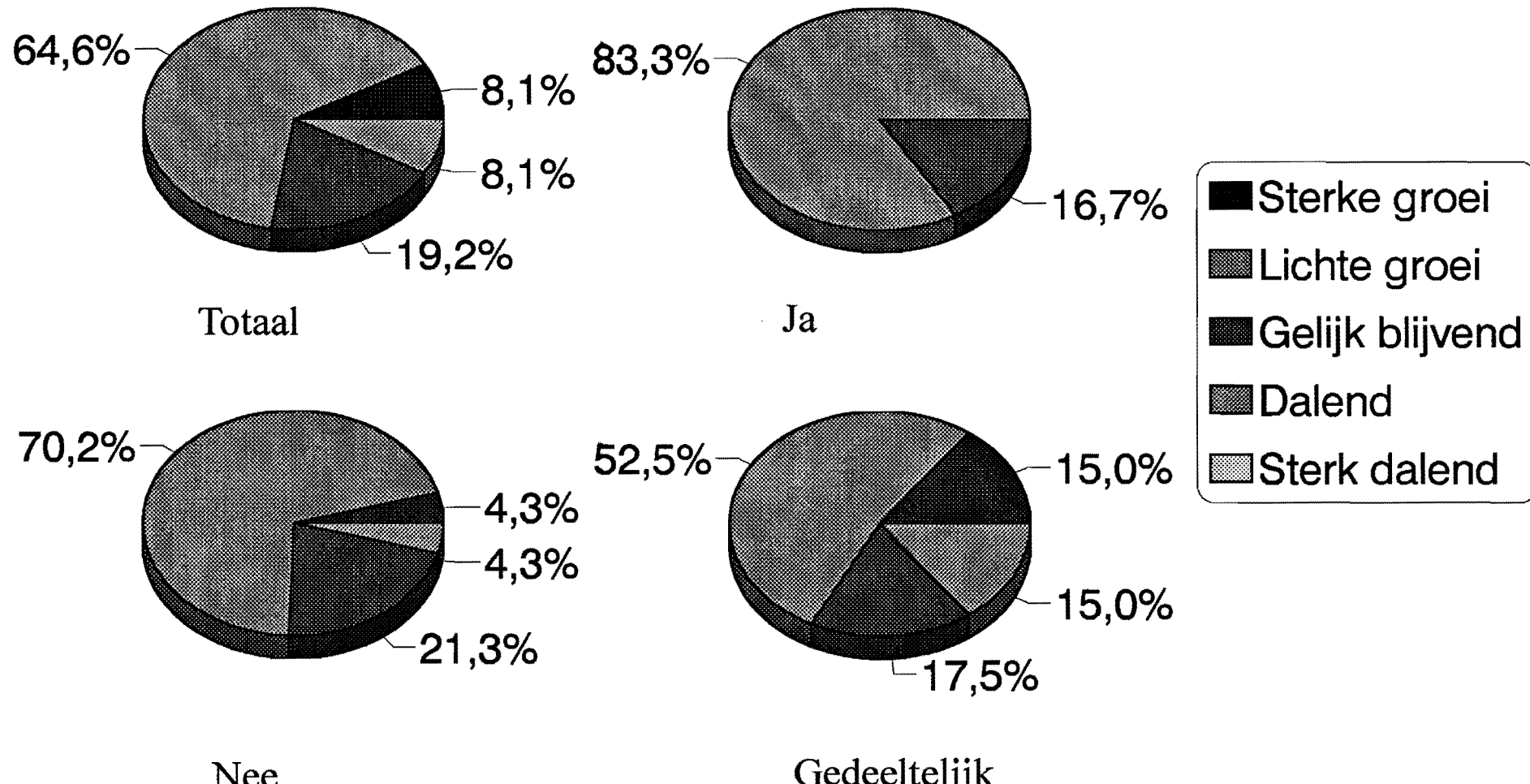
Vraag 5 ja, zeer zeker : 8 20,0 %
waarschijnlijk : 20 50,0 %
waarsch. niet : 8 20,0 %
nee, zeker niet : 0 0,0 %
geen mening : 4 10,0 %

Oppootmateriaal door tuinder gekweekt?

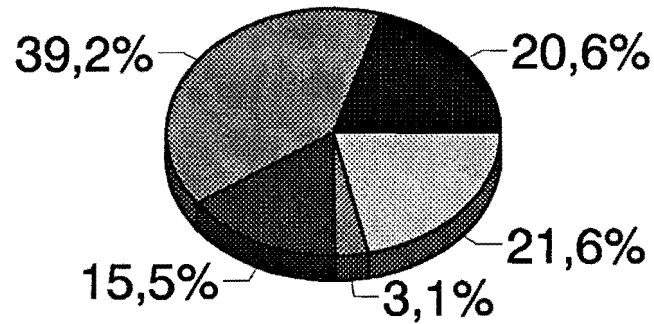


Toekomstverwachtingen

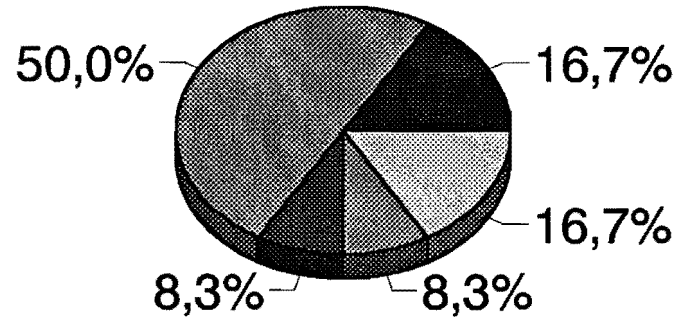
in de ecologische sector



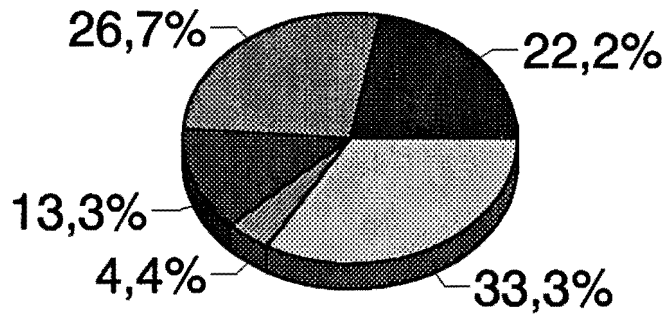
Mogelijkheden voor nieuwkomer in de ecologische sector



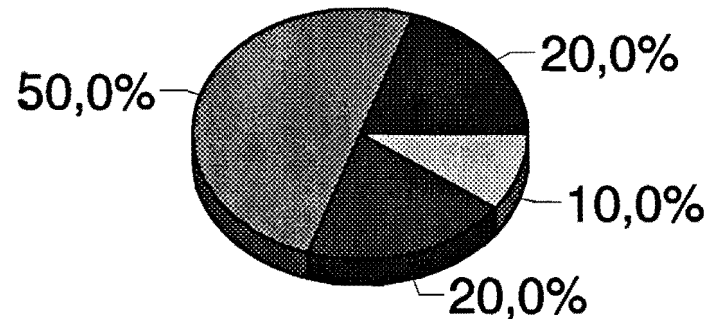
Totaal



Ja



Nee



Gedeeltelijk



Bijlage 3: Omrekeningsfactoren per plantensoort

De omrekeningsfactoren zijn hier gegeven in aantal planten per vierkante meter.

Gewassen		Gewassen	
Aardbeien	9	Koolrabi	12
Augurken	4	Patison	1
Bieten (rode-)	50	Peultjes	10
Bieten (rode bewaar-)	40	Pompoen (groen-)	1
Bieten (snij-)	25	Pompoen (oranje-)	1
Bleekselderij	8	Prei (zomer-)	40
Bloemkool	8	Prei (winter-)	15
Boerenkool	8	Rabarber	1
Bonen (boter-)	9	Sla (groene-)	12
Bonen (chinese-)	9	Sla (rode-)	12
Bonen (pronk-)	8	Sla (ijsberg-)	9
Bonen (snij-)	8	Sla (veld-)	40
Bonen (soja-)	9	Spruiten	6
Bonen (spek-)	8	Tomaten	4
Broccoli	9	Tuinbonen	8
Capucijners	10	Venkel (knol-)	16
Courgettes (gele-)	1		
Courgettes (groene-)	1		
Doperwten	10		
Knolselderij	9		
Komkommers	2		
Kool (rode-)	7		
Kool (savoye-)	7		
Kool (spits-)	9		
Kool (witte-)	7		

Bijlage 4: Tabel met antwoorden op enquêtevraag 7

In deze tabel zijn de bij elkaar opgetelde antwoorden van de drie categorieën (ja, nee en gedeeltelijk) weergegeven. Als eenheid is de m² gebruikt.

Gewassen	1994	1995	1996	1997	1998
Aardbeien	18.562	11.676	12.676	12.676	13.676
Augurken	300	300	300	300	300
Bieten (rode-)	23.844	12.304	12.104	12.139	12.139
Bieten (rode bewaar-)	39.550	2.850	2.850	2.868	2.868
Bieten (snij-)	1.010	1.000	1.000	1.000	1.000
Bleekselderij	26.063	500	500	500	500
Bloemkool	99.675	71.050	71.050	71.155	68.655
Boerenkool	27.750	11.350	11.350	10.170	10.170
Bonen (boter-)	3.200	2.150	2.100	1.668	1.368
Bonen (chinese-)	0	0	0	0	0
Bonen (pronk-)	150	150	150	68	68
Bonen (snij-)	1.475	775	775	684	684
Bonen (soja-)	0	0	0	0	0
Bonen (spek-)	300	300	300	300	300
Broccoli	57.678	74.300	49.300	49.070	49.070
Capucijners	10.870	750	750	468	468
Courgettes (gele-)	280	0	0	0	0
Courgettes (groene-)	1.912	1.464	1.464	1.282	1.282
Doperwten	48.820	700	22.700	400	400
Knolselderij	80.740	51.294	51.294	51.311	51.311
Komkommers	13.865	12.590	5.190	5.108	3.908
Kool (rode-)	13.800	5.585	5.585	1.235	1.235
Kool (savoye-)	8.907	8.393	8.393	8.311	8.311
Kool (spits-)	2.983	1.850	1.850	1.568	1.568
Kool (witte-)	65.651	47.262	19.265	3.100	3.100

Marktonderzoek voor "De Bundertjes"

Gewassen	1994	1995	1996	1997	1998
Koolrabi	8.392	6.658	6.658	6.468	6.468
Patison	4	4	4	4	4
Peultjes	7.490	1.010	1.010	828	828
Pompoen (groen-)	57.860	16.300	16.300	16.300	6.000
Pompoen (oranje-)	91.340	60.900	60.700	60.270	60.270
Prei	139.470	93.287	78.287	77.910	77.910
Rabarber	510	300	300	100	100
Sla (groene-)	28.220	23.167	14.834	13.687	13.687
Sla (rode-)	6.338	633	633	151	151
Sla (ijsberg-)	9.595	6.044	6.044	5.579	5.579
Sla (veld-)	41.340	39.625	39.625	38.625	38.625
Spruiten	73.783	40.783	40.783	40.836	40.836
Tomaten	10.335	7.885	7.835	7.835	7.835
Tuinbonen	15.300	13.950	13.950	13.703	13.703
Venkel (knol-)	9.525	8.458	8.458	8.268	8.268

Bijlage 5: Antwoorden op enquêtevraag 7 in procenten

In deze tabel zijn de gegevens uit de tabel van bijlage 4 omgerekend naar percentages.

Gewassen	1994	1995	1996	1997	1998
Aardbeien	1,87	1,83	2,20	2,47	2,67
Augurken	0,03	0,05	0,05	0,06	0,06
Bieten (rode-)	2,40	1,93	2,10	2,37	2,37
Bieten (rode bewaar-)	3,98	0,45	0,49	0,56	0,56
Bieten (snij-)	0,10	0,16	0,17	0,20	0,20
Bleekselderij	2,62	0,08	0,09	0,10	0,10
Bloemkool	10,02	11,14	12,33	13,89	13,40
Boerenkool	2,79	1,78	1,97	1,99	1,98
Bonen (boter-)	0,32	0,34	0,36	0,33	0,27
Bonen (chinese-)	0	0	0	0	0
Bonen (pronk-)	0,02	0,02	0,03	0,01	0,01
Bonen (snij-)	0,15	0,12	0,13	0,13	0,13
Bonen (soja-)	0	0	0	0	0
Bonen (spek-)	0,03	0,05	0,05	0,06	0,06
Broccoli	5,80	11,65	8,55	9,58	9,58
Capucijners	1,09	0,12	0,13	0,09	0,09
Courgettes (gele-)	0,03	0	0	0	0
Courgettes (groene-)	0,19	0,23	0,25	0,23	0,25
Doperwten	4,91	0,11	3,94	0,08	0,08
Knolselderij	8,12	8,04	8,90	10,02	10,01
Komkommers	1,39	1,97	0,90	1,00	0,76
Kool (rode-)	1,39	0,86	0,97	0,24	0,24
Kool (savoye-)	0,90	1,32	1,46	1,62	1,62
Kool (spits-)	0,30	0,29	0,32	0,31	0,31
Kool (witte-)	6,60	7,41	3,34	0,61	0,60

Gewassen	1994	1995	1996	1997	1998
Koolrabi	0,84	1,04	1,16	1,26	1,26
Patison	0	0	0	0	0
Peultjes	0,75	0,16	0,18	0,16	0,16
Pompoen (groen-)	5,82	2,56	2,83	3,18	1,17
Pompoen (oranje-)	9,18	9,55	10,53	11,77	11,76
Prei	14,02	14,63	13,58	15,21	15,20
Rabarber	0,05	0,05	0,05	0,02	0,02
Sla (groene-)	2,84	3,63	4,02	2,67	2,67
Sla (rode-)	0,64	0,10	0,11	0,03	0,03
Sla (ijsberg-)	0,96	0,95	1,05	1,09	1,09
Sla (veld-)	4,16	6,21	6,87	7,54	7,54
Spruiten	7,42	6,40	7,08	7,97	7,97
Tomaten	1,04	1,24	1,36	1,53	1,53
Tuinbonen	1,54	2,19	2,42	2,68	2,67
Venkel (knol-)	0,96	1,33	1,47	1,61	1,61

Bijlage 6: Reacties van respondenten

In deze bijlage wordt een overzicht gegeven van de opmerkingen die verschillende respondenten hebben gegeven bij de verschillende vragen.

Vraag 1

- "Gewassen die we elke veertien dagen planten (sla, andijvie, e.d.) is erg moeilijk zelf te doen. Kool, prei e.d. gaat prima."

Vraag 3

- "Prijstelling is biologisch te hoog, de prijs mag hoogstens 5% boven gangbaar liggen; prijzen voor tuinders liggen vaak onder gangbaar." J. Obels, Udenhout, 04241-4404

Verklaring keuze "anders":

- keuze voor een bepaalde hoeveelheid kunnen maken
- keuze voor bepaalde rassen kunnen maken
- afstand tussen koper en verkoper
- kleinere aantallen mogelijk

Vraag 4

- "Ondanks inspanningen van diverse organisaties is dit al enkele jaren zo (een gelijke blijvende afzet). Hier worden niet de gesubsidieerde afzetprojecten mee bedoeld."

Vraag 5

- "Er zijn reeds 2 bedrijven met wisselend succes actief."
- "Vereiste is wel dat plantenleverancier ook grote leveringen ineens kan verzorgen. Bijv: 100.000 à 200.000 planten per dag."

Vraag 6

- "Een tuinderij als bovenstaande is zeker zinvol. Voor de doelgroep biedt het een scala aan zinvol werk.
Er is een enorm spanningsveld tussen ideeën en de economische processen.
Wat de marktontwikkelingen betreft: Dit is afhankelijk van de consument en de verbinding die een bedrijf weet te leggen met z'n afnemers."
- "Een samenwerking en overleg tussen opkwekers zodat er een specialisatie kan plaatsvinden, waardoor de kwaliteit te goede komt."
- "Nieuwe concurrentie te verwachten voor de ecologische sector door M.B.T. (Milieu Bewuste Teelt). Dit is een project van de veiling"
- "Belangrijk is dat 't op een grootschalige manier gebeurt, zodat grote uniforme partijen geleverd kunnen worden (zoals Jongerius of WPK kan)."
- "De biologisch ecologische markt heeft dringend behoefte aan een kwalitatief goede plantenkweker."
- "Ik denk of weet zeker dat er inderdaad een markt is voor biologische plantmateriaal.
Zelf kweek ik alles zelf op samen met zwakzinnige mensen, die bij mij in de tuinderij werkzaam zijn. Ik heb geprobeerd dit op commerciële basis te gaan uitvoeren. Helaas is dit met zwakzinnigen niet realistisch of je moet je gaan rich-

ten, specialiseren op één, twee hooguit drie groentensoorten. De kwaliteitseisen worden enorm hoog opgeschroefd, voor ons niet helemaal haalbaar.

Daarom zal dit met projecten voor langdurig werkelozen met beperkingen, of ex-psychiatrische mensen niet eenvoudig worden om dit van de grond te tillen." E. Janssen, Tuinderij Bronlaak, Gemertseweg 36, 5841 CE Oploo.

- "Ik heb najaar 93 ecologische opgekweekte planten gekocht.
Als ik dat blijf doen ben ik over 2 jaar geen tuinder nee.
De bestaande gangbare kwekers hebben zulke goede middelen en ervaring dat geen enkele nieuwe plantenkweker tegen op kan."
- "Vakmanschap niet onderschatten."
- "Moet een compleet pakket kunnen bieden m.b.t. rassen, soort plant (tray,, papierpot, kluit etc.), wel of niet opgehard en moet volledig aan alle SKAL normen kunnen voldoen."
- "Er is veel behoefte aan een nieuwe leverancier, indien goede kwaliteit gegarandeerd kan worden."
- "Kwaliteit van het plantmateriaal alswel het ras en leverdatum moeten met 100% nauwkeurigheid nagekomen worden daar ook biologische bedrijven hier volledig van afhankelijk zijn er is nl. geen marge."
- "Eisen SKAL t.a.v. biologisch oppootmateriaal worden aangescherpt."
- "Om goeie kwaliteit te halen is zeer moeilijk voor een opkweekbedrijf. Zoiets vergt teeltechnisch zeer hoge vaardigheden én communicatief vraagt het ook zeer hoge capaciteiten om al de contacten met de tuinders goed te verzorgen."
- "Het moet superkwaliteit zijn om 'n redelijk succes te behalen."

- "Er is alleen plaats voor een nieuwe leverancier indien deze constant een hoge kwaliteit kan leveren, omdat in de biologische sector goed uitgangsmateriaal nog belangrijker is als gangbaar."
- "De kwaliteit mag niet minder zijn dan de planten van de huidige gangbare planten-kwekers, want van onze kant wordt ook een goede kwaliteit verwacht."
- "Kwaliteit staat voorop."
- "De kwaliteit en betrouwbaarheid van het huidige biologisch plantgoed kunnen geen continuïteit bieden om dit te kopen. Daarbij is de prijsstelling veel te hoog in relatie tot de lagere teeltsaldo's. Alles moet MAU-B en G gekeurd zijn, anders accepteren wij het niet."
- "Een nieuwe leverancier van oppootmateriaal, daar is alleen plaats voor als hij zeer goede kwaliteit kan leveren.
Kan hij dit niet realiseren, dan is er geen plaats voor hem.
Gezond uitgangsmateriaal in de biologische landbouw is nog belangrijker dan in de gangbare landbouw."
- "Zolang onze controle-organisatie (SKAL) het gebruik van biologisch opgekweekt plantgoed niet écht verplicht stelt, zal de grootste groep telers gangbaar pootgoed blijven gebruiken (helaas!). Zelf kopen we alle plantgoed bij "de Kiem" in België (EKO).
Biologisch plantgoed telen in Nederland zal erg moeilijk blijven i.v.m. de strenge eisen van P.D. (0-tolerantie). Als gebruik van biologisch plantgoed echt verplicht wordt, zie ik als enige oplossing, dat teler alles zelf opkweekt, omdat plantenkwekers met de huidige beperkingen, niet aan eisen van P.D. kunnen voldoen, of in elk geval niet het risico willen lopen alle plantmateriaal te moeten vernietigen bij een kleine aantasting van b.v. mineervlieg."

Wiel van der Bool, Dijk 2, 6086 AM Neer, tel. 04762-1641

- "De afzetverwachtingen zijn sterk afhankelijk van de Europese economie. Als de economie aantrekt, waardoor de consument meer te besteden krijgt zal een groter aantal mensen bewuster gaan eten.

Indien de economie verder verzwakt is het alleen maar belangrijk, om eten op tafel te krijgen. Het maakt dan niet uit waar het vandaan komt, als het maar goedkoop is.

Ecologische teelten zijn duurder dus zullen staan of vallen met het bovenstaande."

- "Er is vraag tot in Duitsland als je het belooft en ook waar maakt!"
- "Ook biologische land- en tuinbouw is 'n verdringingsmarkt geworden. De rek is er op dit moment uit.

Advies: Er is biologisch produkt genoeg en soms al te veel. Schakel daarom consumenten in om naar een gezondere consumptie te streven. Bijvoorbeeld: d.m.v. opzetten van een winkel of consumentenkring."

- "Daar de biologische kwekerij "De Kiem" gestopt is met de opkweek zitten we zonder biologisch opgekweekt plantgoed. Overstap naar gangbare opkweker is nu dus noodzakelijk.

Belangrijk is dat je wanneer je start, goede planten aflevert, dat is je beste reclame. Je moet ook niet alles willen telen. Specialiseer je enigszins. Wie weet is overleg met "De Kiem" te wel verstandig. tel 09-3214851995 of 09-3214851803."

- "Indien uw opdrachtgever een opkweekbedrijf wil starten lijkt het mij raadzaam dat zij dat doet i.s.m. een bestaande grote gangbare plantenkweker uit het gangbare circuit met die eventueel al een klantenbestand heeft in de bio-sector (bijv. Jongerius, WPK). Zij konden van de technische ontwikkeling van die bedrijven gebruik maken en van de marketing-instrumenten. De risico's van ziekten-uitbraak zijn dan voor het gangbare bedrijf ook nihil en voor het biologisch bedrijf wellicht ook geringer. Er dient wel een modern volledig verwarmd (pijpen, grondver-

warming) kascomplex beschikbaar te zijn. Het bedrijf kan eventueel worden aangevuld met bio-glasgroente-teelt in de startfase en in perioden van leegstand. Eventueel ben ik bereid om een gesprek aan te gaan met initiatiefnemers. L.J. van Marion, tel. 01814-3342."