

Bomen over ruimte

Een studie naar de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop

Anita van der Knijff
Erick Westerman
Johan Bremmer

Projectcode 64511

Juni 2002

Rapport 4.02.05

LEI, Den Haag

Het LEI beweegt zich op een breed terrein van onderzoek dat in diverse domeinen kan worden opgedeeld. Dit rapport valt binnen het domein:

- Wettelijke en dienstverlenende taken
- Bedrijfsontwikkeling en concurrentiepositie
- Natuurlijke hulpbronnen en milieu
- Ruimte en Economie
- Ketens
- Beleid
- Gamma, instituties, mens en beleving
- Modellen en Data

Bomen over ruimte; Een studie naar de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop

Knijff, Anita van der, Erick Westerman en Johan Bremmer

Den Haag, LEI, 2002

Rapport 4.02.05; ISBN 90-5242-725-9; Prijs € 10,- (inclusief 6% BTW)

46 p., fig., tab.

In het kader van de streekplanherziening Zuid-Holland Oost is een schatting gemaakt van de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop tot 2015.

Op basis van toekomstige ontwikkelingen in de vraag naar boomteeltproducten, de (inter)nationale concurrentiepositie van de boomteelt in de regio Boskoop en de bedrijfsstructuur is de extra ruimtebehoefte geschat op 2% per jaar. Het totale areaal boomteelt in 2015 komt hiermee op 1.435 ha (+ 335 ha), waarvan de helft pot- en containerteelt en de helft in de vollegrond. Ook zal tot 2015 de teelt onder glas gestaag toenemen.

Om het boomteeltcentrum in de regio Boskoop in stand te houden is niet alleen behoefte aan extra ruimte, maar zal ook voldaan moeten worden aan een aantal kwalitatieve randvoorwaarden. De belangrijkste randvoorwaarden zijn: planologische zekerheid, ruimte voor ondersteunend glas, goede bedrijfsstructuur, goede infrastructuur, kwalitatief goed opgeleid personeel en professioneel ondernemerschap.

Bestellingen:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: publicatie@lei.wag-ur.nl

Informatie:

Telefoon: 070-3358330

Telefax: 070-3615624

E-mail: informatie@lei.wag-ur.nl

© LEI, 2002

Vermenigvuldiging of overname van gegevens:

- toegestaan mits met duidelijke bronvermelding
- niet toegestaan



Op al onze onderzoeksopdrachten zijn de Algemene Voorwaarden van de Dienst Landbouwkundig Onderzoek (DLO-NL) van toepassing. Deze zijn gedeponeerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
1. Inleiding	13
1.1 Inleiding	13
1.2 Doelstelling	13
1.3 Afbakening	13
1.4 Onderzoekopzet en leeswijzer	14
2. Ontwikkelingen in de boomteelt in de regio Boskoop in de periode 1985-2001	15
2.1 Inleiding	15
2.2 Aantal bedrijven	15
2.3 Areaal	16
2.4 Bedrijfsstructuur	19
2.4.1 Intensivering van teelt	19
2.4.2 Schaalvergroting en specialisatie	19
2.4.3 Arbeidsinzet	20
2.5 Toegevoegde waarde	20
2.6 Spreiding in de regio	20
3. Toekomstige ontwikkelingen in boomteeltsector tot en met 2015	22
3.1 Inleiding	22
3.2 Ontwikkelingen in de vraag naar boomteeltproducten	22
3.2.1 Consumentenvraag	22
3.2.2 Professionele marktvraag	23
3.2.3 Institutionele marktvraag	23
3.2.4 Samenvatting	23
3.3 Ontwikkelingen in de afzet van boomteeltproducten	24
3.3.1 Traditionele handelskanaal	24
3.3.2 Veilingen	24
3.3.3 Tuincentra en bouwmarkten	25
3.3.4 Overige afzetkanalen	25
3.3.5 Samenvatting	25

	Blz.	
3.4	Ontwikkelingen in de (inter)nationale concurrentiepositie	25
3.4.1	Internationale concurrentiepositie	25
3.4.2	Nationale concurrentiepositie	26
3.5	Ontwikkelingen in de bedrijfsstructuur van boomteeltbedrijven	27
3.5.1	Bruto-nettoverhouding	27
3.5.2	Omschakeling naar pot- en containerteelt	27
3.5.3	Technische vooruitgang en schaalvergroting	28
4.	Ruimtelijke scenario's voor boomteeltcentrum in de regio Boskoop	29
4.1	Inleiding	29
4.2	Omschrijving scenario's	29
4.2.1	Centrumsценario	29
4.2.2	Traditionele handelsscenario	29
4.3	Centrumsценario versus traditionele handelsscenario	30
4.4	Ruimtebehoefte centrumsценario	31
4.4.1	Ruimtebehoefte centrumsценario tot 2015	31
4.4.2	Ruimtebehoefte centrumsценario tot 2030	32
5.	Kwalitatieve randvoorwaarden voor toekomstig boomteeltcentrum	34
5.1	Inleiding	34
5.2	Sterke en zwakke punten boomteeltcentrum regio Boskoop	34
5.3	Kwalitatieve randvoorwaarden voor instandhouding boomteeltcentrum regio Boskoop	36
5.4	Ervaringen uit de glastuinbouw	38
	Literatuur	41
	Bijlagen	
1	Overzicht geïnterviewden	43
2	Beschrijving van het boomteeltcomplex Boskoop	44

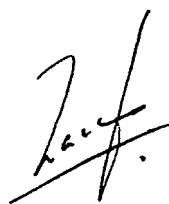
Woord vooraf

Ruimte maken, ruimte delen is de titel van de *Vijfde Nota over de Ruimtelijke Ordening 2000/2020* vastgesteld door de Ministerraad op 15 december 2000. In deze strategische nota zijn de hoofdkeuzen van het rijk met betrekking tot de toekomstige ruimtelijke ontwikkeling van Nederland opgenomen. Concrete uitwerking van deze plannen vindt onder andere plaats in de streek- en bestemmingsplannen. In het kader van de streekplanherziening Zuid-Holland Oost is in opdracht van het Platform Sierteelt Regio Boskoop deze studie uitgevoerd naar de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop tot 2015 met een doorkijk naar 2030.

Bij de uitvoering van dit onderzoek naar de kwantitatieve ruimtebehoefte voor de regio Boskoop is nauw samengewerkt met het onderzoek naar de interactie tussen het boomteeltcomplex in Boskoop en het bloembollencomplex in de Bollenstreek, dat het LEI in samenwerking met Grontmij en PPO Boskoop heeft uitgevoerd in opdracht van de Provincie Zuid-Holland. In dit rapport wordt alleen verslag gedaan van de uitkomsten van het onderzoek naar de toekomstige ruimtebehoefte in de regio Boskoop. De uitkomsten van het onderzoek naar de interactie tussen het boomteeltcomplex in Boskoop en het bloembollencomplex in de Bollenstreek zijn in het rapport *Boskoop en Bollenstreek; hoe innig is de samenwerking?* beschreven.

Deze verkenning naar de toekomstige ruimtebehoefte is uitgevoerd door ir. A. (Anita) van der Knijff (projectleiding), ir. A.D. (Erick) Westerman en ir. J. (Johan) Bremmer. Het projectteam is bijgestaan door een begeleidingscommissie met vertegenwoordigers van het Platform Sierteelt Regio Boskoop, namelijk J.C. Brand, P.L. Trimp en B.J.G. Schuttenbeld. Het onderzoek is gefinancierd door het Productschap Tuinbouw. Tot slot worden vanaf deze plaats ook alle geïnterviewden (bijlage 1) bedankt voor hun bijdrage aan dit onderzoek.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse

Samenvatting

Doelstelling en werkwijze

De regio Boskoop is al eeuwen lang het centrum voor de boomteelt in Nederland en Europa. In het kader van de streekplanherziening Zuid-Holland Oost is in opdracht van het Platform Sierteelt Regio Boskoop op basis van trends uit het verleden en de verwachte, toekomstige ontwikkelingen in de boomteeltsector een schatting gemaakt van de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop. Ook zijn de kwalitatieve randvoorwaarden voor instandhouding van het boomteeltcentrum in kaart gebracht. De toegepaste methodiek is een combinatie van literatuurstudie, data-analyse (onder andere CBS-Landbouwtelling) en diepte-interviews met boomkwekers, sectordeskundigen, afzet- en ketenspecialisten.

De regio Boskoop in cijfers

Het totaal aantal boomteeltbedrijven in de regio Boskoop is in de periode 1985-2001 gedaald van 945 tot 774. De sterkste daling in het aantal bedrijven heeft zich voorgedaan in de periode 1995-2001. Het areaal boomteelt is daarentegen toegenomen van 948 ha in 1985 tot 1.100 ha in 2001. De gemiddelde bedrijfsomvang is hiermee gestegen van ongeveer 1 ha in 1985 tot bijna 1,5 ha in 2001.

De regio Boskoop is sterk gespecialiseerd in de teelt van heesters en klimplanten. In de periode 1985-2001 is het areaal heesters en klimplanten is met circa 12% toegenomen. In dezelfde periode is het aantal bedrijven met coniferen meer dan gehalveerd en is het areaal coniferen met ongeveer 32% sterk gedaald. Het aantal bedrijven en areaal snijheesters is daarentegen relatief gezien het sterkst gestegen. Ook is het aandeel teelt onder glas gestegen tot 6,6% in 2001. Het gaat daarbij voornamelijk om ondersteunend glas. Het areaal pot- en containerteelt is vanaf 1990 meer dan verdubbeld tot in totaal 215 ha in 2001.

Het aandeel van de regio Boskoop in de totale toegevoegde waarde van de nationale primaire productie in de boomteeltsector is de afgelopen decennia afgenomen tot circa 22%. Het aandeel van de Boskoopse regio in de totale export van boomteeltproducten is vrij stabiel en is ongeveer 34%. Deze laatste cijfers illustreren duidelijk de rol van de centrumfunctie die de regio Boskoop heeft ten aanzien van de handel in boomteeltproducten.

Toekomstige ontwikkelingen in de boomteeltsector

De belangrijkste toekomstige ontwikkelingen in de boomteeltsector met betrekking tot de vraag, afzet, concurrentiepositie en bedrijfsopzet zijn hieronder puntsgewijs samengevat.

1. De vraag naar Boskoopse boomteeltproducten zal in de toekomst naar verwachting met circa 3% per jaar stijgen. De groei zal volledig plaatsvinden op de consumentenmarkt.

2. De afzet van boomteeltproducten zal steeds meer verlopen via de veilingen en door directe inkoop van tuincentra en bouwmarkten. Het aandeel van het traditionele Boskoopse handelskanaal zal in de totale afzet aan terrein verliezen.
3. Het internationale marktaandeel zal in de toekomst jaarlijks met circa 1,5% groeien indien de Nederlandse boomteeltsector tijdig kan voldoen aan de eisen van met name bouwmarkten en tuincentra met betrekking tot logistiek en kwaliteit.
4. De regio Boskoop zal naar verwachting steeds meer concurrentie ondervinden van andere regionale boomteeltcentra in Nederland, vanwege de relatief grote ruimte-vraag, planologische onzekerheid, minder draagkrachtige bodem (pot- en containerteelt), hoge grondprijzen en afnemende afhankelijkheid van traditionele Boskoopse handelskanaal. De Nederlandse export fungeert op de belangrijkste afzetmarkten als aanvulling. Buitenlandse concurrentie is vooral te verwachten van telers in deze exportgebieden zelf.
5. Op bedrijfsniveau zal de bruto-nettoverhouding verslechteren als gevolg van verdergaande mechanisatie, grotere bedrijfsgebouwen met meer ruimte voor lossen en laden, milieumaatregelen (onder andere teeltvrije zones) en extra ruimte voor waterberging. Daartegenover staat een proces van verdergaande intensivering (onder andere pot- en containerteelt) waardoor de ruimte nog intensiever gebruikt zal worden.

Centrumscenario versus traditionele handelsscenario

In het kader van de bepaling van de toekomstige ruimte-vraag zijn een tweetal scenario's onderscheiden, namelijk het centrumscenario en het traditionele handelsscenario. Kenmerkend voor het centrumscenario is dat de markt uiteindelijk bepalend is voor de groei, waarbij er uit het oogpunt van ruimtelijke ordening voldoende groeimogelijkheden zijn. In het traditionele handelsscenario is alleen ruimte voor productiebedrijven en productie-/handelsbedrijven die produceren voor het traditionele Boskoopse afzetkanaal met een breed productassortiment, waarbij echter het accent ligt op de grondgebonden productie. Uit dit onderzoek blijkt dat het traditionele handelsscenario geen overlevingskans c.q. bestaansrecht heeft, omdat de kennis in de regio zal verschromelen en de innovatieve ontwikkelingen op het gebied van productie, afzet en vermarkting van producten buiten de regio Boskoop zullen plaatsvinden. Aantasting van het centrum zal op lange termijn leiden tot de ondergang van het boomteeltcentrum.

Toekomstige ruimtebehoefte boomteeltcentrum Boskoop

De toekomstige ontwikkelingen in de vraag naar boomteeltproducten, de (inter)nationale concurrentiepositie van de boomteelt in de regio Boskoop en de bedrijfsstructuur zullen per saldo leiden tot een extra ruimtebehoefte van 2% per jaar. Deze jaarlijkse extra ruimte-vraag resulteert in een groei van het areaal met 335 ha tot 1.435 ha in 2015. Hierbij is geen rekening gehouden met vervangingsvraag in de regio en verplaatsing van bedrijven buiten de regio naar de regio. Het totale areaal boomteelt in 2015 komt hiermee op 1.435 ha, waarvan de helft pot- en containerteelt en de helft in de volle grond. Ook zal tot 2015 de

teelt onder glas gestaag toenemen. Het huidige aandeel van het traditionele handelskanaal (65 à 75%) in de totale afzet van de regio Boskoop zal tot 2015 verder afnemen.

Op lange termijn tot 2030 zal de vraag naar extra ruimte door de sector blijven. Een onstuimige vraag naar extra ruimte ligt niet in de lijn der verwachting. De vraag naar boomteeltproducten zal van doorslaggevende betekenis zijn.

Kwalitatieve randvoorwaarden voor instandhouding boomteeltcentrum

Sterke punten van de regio Boskoop zijn: fysiologische bodemeigenschappen, klimatologische omstandigheden, de ligging ten opzichte van de afzetmarkt, breedte van het productassortiment, kennis(ontwikkeling), aanbod van arbeidskrachten met groene vingers en de aanwezigheid van een volwaardig centrum. Minpunten zijn de draagkracht van de bodem voor pot- en containerteelt, de hoge grondprijs, langgerekte (vaak te smalle) kavels en de lokale infrastructuur. Om het boomteeltcentrum in de regio Boskoop in stand te houden is niet alleen behoefte aan extra ruimte, maar zal ook voldaan moeten worden aan een aantal kwalitatieve randvoorwaarden. De belangrijkste randvoorwaarden zijn: goede bedrijfsstructuur, planologische zekerheid, ruimte voor ondersteunend glas, goede infrastructuur, kwalitatief goed opgeleid personeel (zowel laaggeschoold personeel als middenkader), professioneel ondernemersschap en aansluiting kennisontwikkeling op behoefte uit de praktijk.

1. Inleiding

1.1 Inleiding

De regio Boskoop is al eeuwen lang het centrum voor de boomteelt in Nederland en Europa. Historisch gezien zijn fysiologische bodemeigenschappen, klimatologische omstandigheden en de ligging ten opzichte van de afzetmarkten (steden) de belangrijke locatiefactoren die geleid hebben tot het ontstaan van het boomteeltcomplex Boskoop.

De omvang van het boomteeltcentrum Boskoop kan het beste geïllustreerd worden aan de hand van een aantal cijfers. Qua omvang is de regio Boskoop met 1.100 ha (2001) één van de grootste boomteeltcentra van Nederland. Hoewel het aandeel van de regio Boskoop in de totale toegevoegde waarde van de nationale primaire productie in de boomteeltsector de afgelopen decennia is afgenomen, was dit in 2001 toch nog circa 22%. Het aandeel van de regio Boskoop in de totale export van boomteeltproducten is vrij stabiel en bedroeg in 2001 ongeveer 34%. Deze laatste cijfers illustreren duidelijk de rol van de centrumfunctie die de regio Boskoop heeft ten aanzien van de handel in boomteeltproducten.

De gemeente Boskoop heeft met haar keuze voor het Sierteelt+-scenario (Gemeente Boskoop, 2001) aangegeven deze positie ook graag in de toekomst te willen behouden. Hiervoor is het nodig dat de boomteelt ook in de toekomst voldoende ruimte heeft om zich te kunnen blijven ontwikkelen.

1.2 Doelstelling

In het kader van de streekplanherziening Zuid-Holland Oost is bij het bedrijfsleven vertegenwoordigd in het Platform Sierteelt Regio Boskoop, behoefte aan informatie over de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop met het oog op de instandhouding van het boomteeltcentrum Boskoop. Het doel van dit onderzoek is tweeledig:

1. het inschatten van de kwantitatieve ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop tot 2015 met een doorkijk naar 2030;
2. het in kaart brengen van kwalitatieve randvoorwaarden voor het instandhouden van het boomteeltcentrum Boskoop.

1.3 Afbakening

De volgende afbakeningen zijn van toepassing voor dit onderzoek:

1. de regio Boskoop omvat de gemeenten Boskoop, Reeuwijk, Rijnwoude en Waddinxveen;

2. bij het bepalen van de toekomstige ruimtebehoefte voor de regio Boskoop is geen rekening gehouden met het continuïteitsperspectief van de huidige bedrijven (aanwezigheid bedrijfsopvolger, financiële positie bedrijven enzovoort). De ruimtebehoefte is op regionaal niveau bepaald en niet op bedrijfsniveau.

1.4 Onderzoeksopzet en leeswijzer

Het onderzoek is in te delen in een drietal fasen. In de eerste fase van het onderzoek zijn aan de hand van gegevens uit de CBS-Landbouwtelling de ontwikkelingen uit het verleden (1985-2000) in de boomteelt in de regio Boskoop in kaart gebracht. De huidige situatie in de boomteelt in de regio Boskoop (state of the art) is met behulp van gegevens uit de CBS-Landbouwtelling 2001 beschreven (hoofdstuk 2). In fase 2 zijn door een combinatie van literatuurstudie en interviews met boomkwekers, sectordeskundigen, afzet- en ketenspecialisten, de ontwikkelingen in de boomteelt in de periode 2000-2015 verkend (hoofdstuk 3). In fase 3 is tot slot op basis van trends uit het verleden en de verwachte, toekomstige ontwikkelingen in de boomteeltsector een schatting gemaakt van de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop (hoofdstuk 4). Verder zijn ook de kwalitatieve randvoorwaarden voor instandhouding van het boomteeltcentrum in kaart gebracht (hoofdstuk 5).

2. Ontwikkelingen in de boomteelt in de regio Boskoop in de periode 1985-2001

2.1 Inleiding

De historische ontwikkeling van de boomteelt in de regio Boskoop is cijfermatig in beeld gebracht aan de hand van gegevens uit de CBS-Landbouwtelling voor de periode 1985-2001. Concreet gaat het hierbij om de ontwikkelingen in: aantal bedrijven, areaal boomteelt, bedrijfsstructuur, spreiding in regio en de toegevoegde waarde.

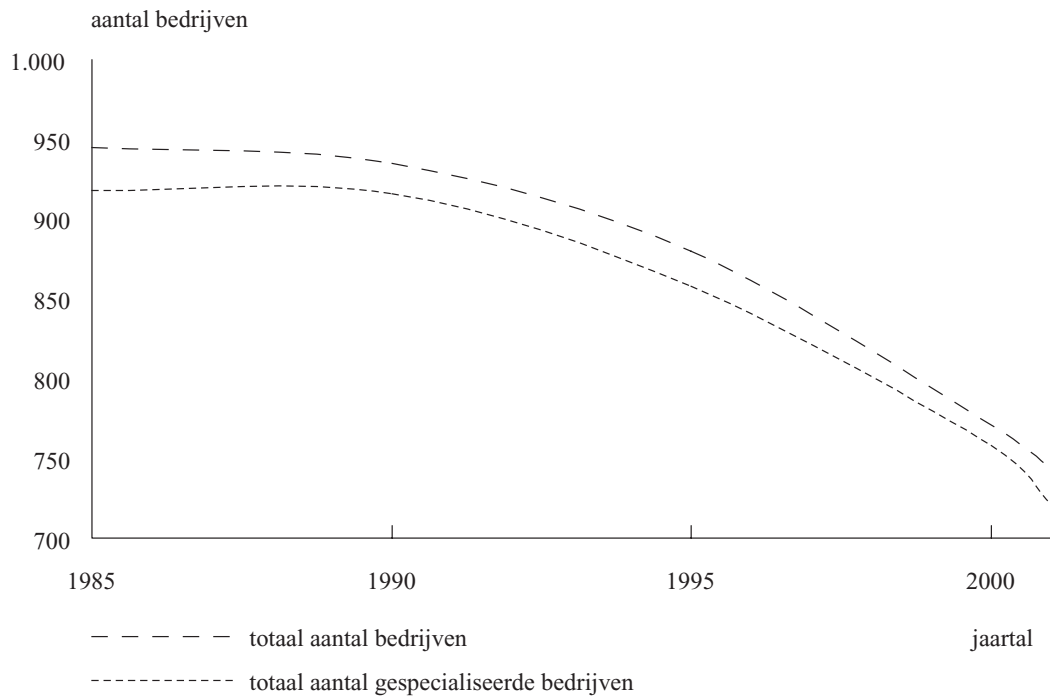
In de analyse zijn alle bedrijven meegenomen waarop boomteeltactiviteiten plaatsvinden; dus zowel gespecialiseerde als niet-gespecialiseerde boomkwekerijbedrijven. Onder boomkwekerij wordt verstaan teelt van bos- en haagplantsoen, laan- en parkbomen, vruchtbomen, rozenstruiken, coniferen, heesters en klimplanten, vaste planten, bloemkwekerijgewassen en boomteelt onder glas. Onder bloemkwekerijgewassen wordt de teelt van snijheesters en snijgroen verstaan; vanwege de duidelijkheid wordt dit in het vervolg van dit rapport aangeduid met 'snijheesterteelt'.

2.2 Aantal bedrijven

Het totaal aantal boomteeltbedrijven in de regio Boskoop is sinds 1985 gestaag gedaald (figuur 2.1). Met name tussen 1995 en 2001 heeft een sterke daling plaatsgevonden; circa 2,5% per jaar. De daling heeft zich vooral voorgedaan bij de niet-gespecialiseerde bedrijven; de bedrijven met boomteelt als tweede tak. Een bedrijf is gespecialiseerd in boomteelt als het aantal nge¹ boomteelt groter is dan 2/3 van totaal nge op het bedrijf.

De relatief grootste daling van het aantal bedrijven heeft plaatsgevonden binnen de gewasgroep coniferen; sinds 1985 is het aantal bedrijven in deze gewasgroep meer dan gehalveerd. Binnen de gewasgroep snijheesters is het aantal bedrijven sinds 1985 met 19% gestegen. De grootste stijging deed zich voor tussen 1990 en 1995; daarna is er een lichte daling opgetreden van het aantal bedrijven.

¹ nge is Nederlandse grootte-eenheid: een nge staat voor een normatieve toegevoegde waarde van 1.390 euro. De toegevoegde waarde wordt berekend door van de opbrengsten de directe kosten (zoals uitgangsmateriaal, gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en energie) af te trekken.



Figuur 2.1 De ontwikkeling van het aantal boomteeltbedrijven in de regio Boskoop in de periode 1985-2001

Bron: CBS.

2.3 Areaal

Het areaal boomteelt in de regio Boskoop is sinds 1985 gegroeid van 948 ha naar 1.100 ha. Het gemiddeld bedrijfsareaal is in de periode 1985-2001 gestegen van gemiddeld 1,0 ha per bedrijf naar 1,48 ha per bedrijf. Bij het totale areaal boomteelt moet worden opgemerkt dat er in de CBS-Landbouwtelling een overschatting van het areaal plaatsvindt. Het areaal van bedrijven die hun vestigingsplaats in de regio Boskoop hebben, maar een gedeelte van het productieareaal daarbuiten, wordt wel tot het areaal in de regio Boskoop gerekend. Dit geldt met name voor het areaal laan- en parkbomen. Overigens zal ook in beperkte mate het tegenovergestelde gelden. Er is ook een aantal bedrijven dat buiten de regio Boskoop is gevestigd en productieareaal heeft in de regio Boskoop.

Coniferen

Overeenkomstig de daling van het aantal bedrijven is het areaal coniferenteelt sterk afgenomen met 32% en is het areaal sierheesterteelt toegenomen met 12%. De sterke daling van het areaal coniferenteelt kan verklaard worden door een teruglopende vraag naar coniferen.

Tabel 2.1 Totaal areaal boomteelt verdeeld over de verschillende gewasgroepen in de regio Boskoop

	1985	1990	1995	2000	2001
Vaste planten	27	36	31	41	49
Bos- en haagplantsoen	7	12	22	23	32
Laan- parkbomen	0	3	16	36	36
Vruchtbomen	0	5	5	6	7
Rozenstruiken	33	25	25	17	13
Coniferen	222	238	196	158	150
Heesters en klimplanten	590	612	615	648	659
Snijheesters	37	31	66	69	81
Boomteelt onder glas	33	45	61	72	72
<i>Totaal boomteelt (incl. snijheesters)</i>	<i>948</i>	<i>1.007</i>	<i>1.037</i>	<i>1.070</i>	<i>1.100</i>
- waarvan pot- en containerteelt	-	105	199	218	215

Bron: CBS.

Snijheesters

Evenals het aantal bedrijven is ook het areaal snijheesterteelt relatief het sterkst gestegen, van 37 ha in 1985 naar 81 ha in 2001. De grootste stijging heeft zich met name de laatste jaren voorgedaan. De groei van het areaal bedrijven met snijheesters is te verklaren door:

1. een stijgende vraag naar snijheesters op de bloemenveilingen;
2. De teelt van snijheesters is arbeidstechnisch goed te combineren met traditionele boomteelt;
3. doordat deze teelt relatief extensief is, kan overschakeling voor sommige bedrijven een oplossing voor een arbeidstekort betekenen;
4. er ontwikkelt zich steeds meer kennis in het gebied ten aanzien van de teelt van snijheesters en innovatie daarvan;
5. Ruimtelijke druk, voornamelijk ten gevolge van woningbouw, in naburige gemeenten verplaatst de productie van snijheesters zich naar de regio Boskoop

Boomteelt onder glas

Het aandeel boomteelt onder glas¹ (vermeerdering en teelt) is tussen 1985 en 2001 gestaag gegroeid van 3,5% van het totale areaal boomteelt in 1985 naar 6,6% in 2001. Opvallend is dat het aantal bedrijven met glas relatief sneller is afgenomen dan het totaal aantal bedrijven. Het aandeel bedrijven met glasteelt daalde van 70% in 1985 naar 57% in 2001. Wel is het aantal gespecialiseerde bedrijven met boomteelt onder glas gestaag gestegen van 8 in 1985 naar 26 in 2001. Het gemiddeld areaal boomteelt onder glas per bedrijf met glasteelt is gestegen van 500 m² in 1985 naar 1.694 m² in 2001. Door het grote aantal bedrijven met een relatief kleine oppervlakte glas blijkt duidelijk dat glas op veel bedrijven een ondersteunende rol vervult, met name ten behoeve van vermeerdering en overwintering. Naarmate het areaal glas per bedrijf groter wordt, wordt het relatief meer aangewend voor teeltactiviteiten.

¹ Boomteelt onder glas is een aanduiding voor de activiteiten, zowel vermeerdering als teelt, die beschermd plaatsvinden; dus naast glas ook kassen- en tunnels die van diverse kunststoffen zijn vervaardigd.

Tabel 2.2 Aantal kengetallen met betrekking tot boomteelt onder glas in de regio Boskoop in 2001

Bedrijven met:	Aantal bedrijven	Gem. aantal m ² glas per bedrijf	Areaal vermeerdering (ha)	Areaal teelt (ha)
0 - 500 m ² glas	209	291	5,1	1,0
500 - 1.000 m ² glas	88	791	4,9	2,0
1.000 - 2.000 m ² glas	53	1.558	5,1	3,2
2.000 - 5.000 m ² glas	47	3.072	5,9	8,6
>5.000 m ² glas	29	12.572	14,6	21,9
<i>Totaal regio</i>	<i>426</i>	<i>3.592</i>	<i>35,6</i>	<i>36,7</i>

Bron: CBS.

Pot- en containerteelt

Het areaal pot- en containerteelt is vanaf 1990 meer dan verdubbeld tot in totaal 215 ha in 2001. De sterkste stijging van het areaal pot- en containerteelt heeft plaatsgevonden begin jaren negentig. Sinds 1995 is dit aandeel gestabiliseerd rond 20%. De belangrijkste redenen voor deze stabilisatie zijn:

1. onduidelijke regelgeving met betrekking tot milieueisen, waardoor bedrijven wat afwachtend zijn geworden met investeren;
2. een aantal bedrijven is wel overgeschakeld op containerteelt, maar heeft zich buiten de regio gevestigd;
3. beperkte uitbreidingsmogelijkheden voor individuele bedrijven in de regio Boskoop.

Heesters en klimplanten

In de regio Boskoop is de gewasgroep heesters en klimplanten zowel qua areaal het grootst als in aandeel van het totaal nge boomteelt. Het aandeel van deze gewasgroep in het totaal nge boomteelt is vooral de laatste jaren gestegen tot 68% in 2001 (tabel 2.3).

Tabel 2.3 Aandeel (in % van het totaal nge boomteelt) van de verschillende gewasgroepen in de regio Boskoop

	1985	1990	1995	2000	2001
Bos- en haagplantsoen	0,2	0,3	0,4	0,4	0,5
Laan en parkbomen	0,0	0,1	0,3	0,7	0,7
Vruchtbomen	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
Rozenstruiken	0,9	0,7	0,4	0,3	0,2
Coniferen	23,2	22,9	13,0	7,9	6,6
Heesters en klimplanten	61,8	58,8	59,8	66,4	68,1
Vaste planten	2,8	3,5	2,6	3,4	3,2
Snijheesters	1,9	1,5	2,9	3,2	3,6
Boomteelt onder glas	9,0	12,1	20,6	17,7	17,0

Bron: CBS

2.4 Bedrijfsstructuur

2.4.1 Intensivering van teelt

De gemiddelde bedrijfsomvang, gemeten in nge is tussen 1985 en 2001 meer dan verdubbeld (van 31 nge per bedrijf tot respectievelijk 73 nge per bedrijf in 2001). Naast een mogelijke autonome stijging van de intensiteit per ha, door verbetering van kwaliteit en teeltomstandigheden, kan deze intensivering voornamelijk worden verklaard door de toename van het aandeel pot- en containerteelt en het aandeel heester en klimplanten op de bedrijven. Pot- en containerteelt is in het algemeen intensiever dan grondteelt, door betere ruimtebenutting en hogere omloopsnelheden van de producten. De intensiteit per hectare is tussen 1985 en 1995 sterk gestegen, van 31 nge/ha in 1985 naar 57 nge/ha in 1995. Daarna is de intensiteit licht gedaald en gestabiliseerd rond 50 nge/ha.

2.4.2 Schaalvergroting en specialisatie

In de regio Boskoop vindt een duidelijke schaalvergroting plaats. Het aantal kleine bedrijven (< 40 nge) is sterk afgenomen, met de sterkste daling tussen 1990 en 1995. Daarentegen groeit het aantal grote bedrijven (> 250 nge) behoorlijk snel. Tussen 1990 en 1995 vond de grootste stijging plaats. Het aantal middelgrote bedrijven (40-250 nge) groeide sterk tot 1995; daarna heeft zich een dalende trend ingezet.

Tabel 2.4 *Bedrijfsgrootte klasse indeling van de boomkwekerij bedrijven in de regio Boskoop tussen 1985 en 2001. Tussen haakjes het gemiddelde areaal boomteelt in ha per bedrijf*

	1985	1990	1995	2000	2001
Aantal bedrijven < 16 nge	211	183	78	70	63 (0,45)
Aantal bedrijven tussen 16 en 40 nge	536	498	237	237	221 (0,66)
Aantal bedrijven tussen 40 en 100 nge	168	210	432	345	328 (1,28)
Aantal bedrijven tussen 100 en 250 nge	28	38	113	94	105 (2,62)
Aantal bedrijven tussen 250 en 500 nge	1	5	14	19	21 (6,50)
Aantal bedrijven > 500 nge	1	1	6	6	6 (20,00)

Bron: CBS.

Naast schaalvergroting is binnen de gewasgroepen sierheesters en klimplanten en snijheesterteelt ook een sterke specialisatie opgetreden. Het aantal gespecialiseerde sierheester- en klimplanten bedrijven steeg van 436 in 1985 naar 468 in 2001. Het aantal gespecialiseerde snijheesterteelt bedrijven is toegenomen van 10 naar 27; respectievelijk 21% en 47% van het totaal aantal bedrijven met snijheesterteelt.

2.4.3 Arbeidsinzet

Het totaal aantal arbeidskrachten dat werkzaam is in regio Boskoop in de primaire boomteeltproductie is in de loop der jaren stabiel gebleven rond 2330 arbeidsjaareenheden (aje). Daarnaast is nog een groot aantal arbeidskrachten werkzaam in aan de primaire sector aanverwante bedrijven, zoals toeleverende en dienstverlenende bedrijven. De gemiddelde arbeidsproductiviteit in de primaire boomteeltproductie is tussen 1985 en 1995 sterk gestegen van 13,5 nge per aje in 1985 tot 25,5 nge per aje in 1995. In de jaren daarna is de arbeidsproductiviteit licht gedaald en gestabiliseerd rond 24,0 nge per aje in 2001.

Een duidelijke trend is waar te nemen in de verhouding hoofdberoepbedrijf en nevenberoepbedrijf. Ten opzichte van het totaal aantal bedrijven is het aandeel hoofdberoepbedrijven toegenomen.

Het aandeel bedrijven met een hoofdondernemer ouder dan 50 jaar neemt ook toe van 32% in 1985 tot 48% in 2001.

2.5 Toegevoegde waarde

Met behulp van saldoberekeningen per ha op basis van gegevens uit het Informatienet van het LEI is de toegevoegde waarde van de primaire productie in de regio Boskoop berekend op ongeveer 100 miljoen euro. Dit is 22% van de totale Nederlandse toegevoegde waarde van de regio Boskoop. Uit cijfers van het Productschap Tuinbouw blijkt dat het aandeel van de regio Boskoop in de totale Nederlandse export met 34% stabiel is. Genoemde cijfers geven aan dat er in de regio Boskoop meer handel plaatsvindt dan productie; ofwel er is sprake van een concentratie van handel in boomteeltproducten (met name export).

2.6 Spreiding in de regio

Op basis van het aantal bedrijven, het totaal aantal nge en de oppervlakte boomteelt neemt Boskoop de eerste plaats in. Het aandeel van Boskoop in genoemde factoren ligt rond 60% en is in de loop der jaren ongewijzigd gebleven. Gemeente Rijnwoude neemt de tweede plaats in met een aandeel van ongeveer 30%. Reeuwijk en Waddinxveen zijn qua omvang gelijkwaardig beide ongeveer 5%. Opvallend is dat de trends in ontwikkeling van aantal bedrijven, oppervlakte en nge nagenoeg gelijk lopen en de onderlinge verhouding van 1985 hetzelfde is als in 2001. Kijken we naar de gemiddelde bedrijfsgrootte dan zijn de bedrijven in Reeuwijk gemiddeld het kleinst (1,0 ha) en de bedrijven in Waddinxveen het grootst (1,6 ha). Wel zijn de bedrijven in Waddinxveen het minst intensief. De arbeidsinzet per ha is in Boskoop en Reeuwijk hoger dan in Rijnwoude en Waddinxveen; hetgeen ook resulteert in een hogere arbeidsproductiviteit in beide laatstgenoemde gemeenten.

De totale oppervlakte boomteelt in Boskoop is tussen 1985 en 2001 gestegen van 587 ha naar respectievelijk 651 ha. Het aantal bedrijven is in deze periode gedaald van 552 naar 427. Het totaal aantal nge is tussen 1985 en 2001 gestegen van 18.794 nge naar 33.565 nge.

Tabel 2.5 Aantal kengetallen per gemeente betreffende boomteeltactiviteiten in de regio Boskoop in 2001

Kengetallen	Boskoop	Reeuwijk	Waddinxveen	Rijnwoude
Aandeel totale areaal (%)	59	5	6	29
Aandeel aantal bedrijven (%)	57	8	6	29
Aandeel nge (%)	62	5	6	28
Gemiddeld bedrijfsareaal (ha)	1,5	1,0	1,6	1,5
Intensiviteit (nge/ha)	51,6	44,9	43,2	47,0
Intensiviteit (aje/ha)	2,3	2,7	1,8	1,7
Arbeidsproductiviteit (nge/aje)	22,5	19,8	26,4	28,8

Bron: CBS.

Boskoop heeft een groot constant aandeel (uitgedrukt in % nge) in de teelt van heesters en klimplanten (63%) en in laan- en parkbomen (73%). Ook een groot, maar dalend aandeel heeft Boskoop in coniferenteelt (2001:54%) en snijheesterteelt (2001:47%).

De totale oppervlakte boomteelt in Reeuwijk is tussen 1985 en 2001 licht gestegen van 41 ha naar respectievelijk 59 ha. Het aantal bedrijven is in deze periode constant gebleven op 59 bedrijven. Het totaal aantal nge is tussen 1985 en 2001 gestegen van 1.212 nge naar 2.655 nge. Reeuwijk heeft in 2001 een relatief groot aandeel (uitgedrukt in %nge) in de teelt van vaste planten (13%), en snijheesterteelt (11%).

De totale oppervlakte boomteelt in Waddinxveen is tussen 1985 en 2001 gestegen van 45 ha naar respectievelijk 70 ha. Het aantal bedrijven is in deze periode gedaald van respectievelijk 57 naar 43. Het totaal aantal nge is tussen 1985 en 2001 gestegen van 1.415 nge naar 3.041 nge.

Waddinxveen heeft een relatief groot constant aandeel (uitgedrukt in % nge) in de teelt in coniferen (2001: 12%). Een sterke stijging heeft in 2001 in de snijheesterteelt plaatsgevonden (naar 24%).

De totale oppervlakte boomteelt in Rijnwoude is tussen 1985 en 2001 gestegen van 275 ha naar respectievelijk 320 ha. Het aantal bedrijven is in deze periode gedaald van 277 naar 215. Het totaal aantal nge is tussen 1985 en 2001 gestegen van 8.323 nge naar 15.020 nge.

Rijnwoude heeft een groot constant aandeel (uitgedrukt in % nge) in de teelt van bos- en haagplantsoen (65%) en rozenstruiken (50%). Binnen de vruchtbomenteelt heeft Rijnwoude traditiegetrouw een groot aandeel. Dit aandeel is echter gedaald van 100% in 1985 naar 64% in 2001.

3. Toekomstige ontwikkelingen in boomteeltsector tot en met 2015

3.1 Inleiding

De toekomstige ontwikkelingen in de boomteeltsector zijn verkend met behulp van literatuurstudie en diepte-interviews met boomkwekers, sectordeskundigen en afzet- en ketenspecialisten. De belangrijkste achtergrond van onder beschreven ontwikkelingen is de omschakeling van een aanbodgerichte markt naar een vraaggerichte markt. In dit hoofdstuk is deze lijn ook aangehouden. Eerst worden toekomstige ontwikkelingen aan de vraagzijde van de markt omschreven. Daarbij wordt onderscheid gemaakt in ontwikkelingen op de consumenten-, professionele- en institutionele markt (paragraaf 3.2). Vervolgens wordt de vertaalslag gemaakt naar de aanbodzijde, respectievelijk afzet- en ketenontwikkeling, concurrentiepositie en bedrijfsstructuur (paragraaf 3.3 tot en met 3.5). In paragraaf 3.6 worden de verschillende factoren, die invloed hebben op de ruimtevraag ten behoeve van boomteelt in de regio Boskoop op een rijtje gezet.

3.2 Ontwikkelingen in de vraag naar boomteeltproducten

3.2.1 Consumentenvraag

De consument van de toekomst is steeds meer gericht op gemak, met een gevoelige natuur. Luxe en emotie zijn belangrijke factoren ten aanzien van de vraagontwikkeling naar boomteeltproducten; originaliteit en kwaliteit zijn daarbij belangrijke items. De binding van consumenten met de agrarische sector wordt steeds minder, dus ook de kennis ten aanzien van boomteeltproducten is beperkt. Het wordt daarom steeds belangrijker om productinformatie bij de producten aan te leveren. In kwalitatief opzicht is de vraagontwikkeling gunstig, maar veeleisend.

De vraag van consumenten is ook afhankelijk van de economische ontwikkelingen in de afzetgebieden. Verwachtingen ten aanzien van de economische groei in Nederland zijn gunstig. Op korte termijn baart de economische ontwikkeling in Duitsland, het belangrijkste exportland, in dit opzicht zorgen. Op middellange (2005 e.v.) termijn is de verwachting dat ook de economische ontwikkeling in Duitsland zal aantrekken. Van de toekomstige uitbreiding van de Europese Unie met Oost-Europese landen wordt op korte termijn in het algemeen niet zoveel invloed op de vraag naar Nederlandse boomteeltproducten verwacht. Wellicht dat economische groei in deze landen de vraag kan stimuleren. In eerste instantie zal de vraag met name komen uit Tsjechië, Polen en Hongarije. De fysieke afstand tot deze markt kan echter een barrière zijn. Boomteeltproducten zijn volumineus, waardoor transportkosten per eenheid product relatief hoog zijn, terwijl het handhaven van de plantkwaliteit met name in het voorjaar extra zorg vraagt.

Samenvattend, wordt een autonome groei verwacht van de vraag naar boomteeltproducten door een toename van het aantal huishoudens. Bovendien neemt de koopkracht toe en leidt de gemakstrend tot snellere verversing van producten. Tuinieren is en blijft een belangrijke hobby; het is trendy. Bovendien krijgen consumenten steeds meer vrije tijd beschikbaar. De media, zoals allerlei magazines en televisie, spelen hier op in en hebben een stimulerend effect op de aankoop van boomteeltproducten. Door genoemde factoren, koopkracht en gemakstrend, zal de hoveniersbranche verder groeien. De handel van benodigde boomteeltproducten, gekenmerkt door exclusiviteit en diversiteit, verloopt grotendeels via Boskoopse handelskanalen. Daarnaast verwacht men een toename van vraag naar visueel aantrekkelijke planten; het gaat met name om bloeiende heesters en planten, die sierwaarde hebben vanwege hun bladeigenschappen. Deze producten zullen nagenoeg voor honderd procent in pot of container worden verhandeld. De scheiding tussen potplantenteelt en boomteelt zal steeds meer vervagen. De handel in deze producten verloopt via veilingen en wordt rechtstreeks naar tuincentra en bouwmarkten verstuurd.

In lijn met de ontwikkeling van de Duitse economie verwacht men in Duitsland een toename van vraag naar in massa geproduceerde producten. Consumenten zijn meer bereid tot kopen van gemakkelijk verkrijgbare producten tegen relatief lage prijzen. Met name de ontwikkelingen binnen bouwmarkten spelen hier op in. Ook deze handel gaat slechts gedeeltelijk via de traditionele Boskoopse handelskanalen.

3.2.2 Professionele marktvrage

De professionele markt bestaat voornamelijk uit fruittelers en rozentelers. Deze markt staat onder druk; er is geen groei in de vraag naar deze producten te verwachten. Aangezien deze gewasgroepen maar marginaal vertegenwoordigd zijn in Boskoop, spelen ontwikkelingen binnen deze gewasgroepen geen rol ten aanzien van de ruimtevrage in Boskoop.

3.2.3 Institutionele marktvrage

De institutionele markt wordt met name gevormd door overheden. Voor deze markt is ook weinig groei te verwachten. Er worden in de toekomst wel hogere eisen gesteld aan het openbaar groen, waardoor wellicht een verschuiving zal optreden in de vraag naar boomteeltproducten, van bos- en haagplantsoen naar exclusievere en grotere producten. Mocht groei van deze markt optreden, dan zal de invloed op de vraag naar producten uit de regio Boskoop beperkt zijn.

3.2.4 Samenvatting

Samengevat betekent dit dat geen extra vraag naar Boskoopse boomteeltproducten te verwachten is van de professionele en institutionele markt. Daarentegen is wel extra consumentenvrage naar Boskoopse producten te verwachten. Op basis van de verwachting dat consumenten in de toekomst relatief meer geld zullen uitgegeven aan boomteeltproducten zal de jaarlijkse groei in de vraag naar Boskoopse boomteeltproducten iets hoger zijn dan de totale economische groei. In CPB-scenario's wordt een jaarlijkse economische groei

van 2,25 tot 2,75% per jaar voorzien. Naar verwachting zal de vraag naar Boskoopse producten sterker stijgen dan de jaarlijkse economische groei. In het kader van deze studie wordt de jaarlijkse groei in de vraag naar Boskoopse boomteeltproducten geschat op circa 3%.

3.3 Ontwikkelingen in de afzet van boomteeltproducten

3.3.1 Traditionele handelskanaal

De afzet van boomteeltproducten vindt via verschillende handelskanalen plaats. Traditiegetrouw hebben Boskoopse handelskwekerijen een belangrijke plaats ingenomen in de binnenlandse handel en export van boomteeltproducten. Het Boskoopse handelskanaal heeft zich kunnen ontwikkelen doordat het de beschikking heeft over een grote diversiteit aan producten binnen een kleine regio; door de korte lijnen van en naar kwekers kan snelle levering plaatsvinden. Bovendien was er door de ondoorzichtigheid van de markt een goede marge te realiseren (tegen elkaar uitspelen van kwekers).

Het traditionele Boskoopse handelskanaal verandert en richt zich meer op de niche-markt van exclusieve producten voor hoveniers en mogelijk tuincentra. De verwachting is dat de teelt-/handelbedrijven binnen dit kanaal verder zullen specialiseren of zullen omschakelen naar andere segmenten. Het Boskoopse handelskanaal is naast afhaalcentra in staat om een grote diversiteit aan producten in kleine hoeveelheden snel en van goede kwaliteit te leveren. Daarbij is dit handelskanaal afhankelijk van de aanwezigheid van een groot assortiment aan producten binnen de regio Boskoop. Het relatieve belang van dit traditionele handelskanaal ten opzichte van andere handelskanalen zal steeds verder afnemen.

3.3.2 Veilingen

De afzet via veilingen zal verder toenemen, met name tengevolge van de toenemende vraag naar visueel aantrekkelijke producten. Zowel de verkoop via bemiddeling als via de klok zal toenemen. Daarbij zullen exporteurs in bloemisterijproducten meer boomteeltproducten in hun pakket opnemen. Deze toenemende rol van dit handelskanaal met betrekking tot de handel in boomteeltproducten kan de vraag naar Nederlandse boomteeltproducten extra stimuleren. Genoemde groep exporteurs kan een steeds groter marktsegment bedienen op basis van de strak georganiseerde logistiek. Bovendien vervaagt de scheiding tussen potplanten en boomteeltproducten ook bij de afnemer steeds meer.

Om optimaal te kunnen profiteren van dit handelskanaal is het belangrijk een betrouwbare aanvoerder te zijn. Daarbij speelt een constante aanvoer, kwalitatief en kwantitatief, een belangrijke rol. De gunstige ligging van Boskoop ten opzichte van de bloemenveilingen is een pré. De ontwikkeling van de verkoop via veilingen is gebaat bij een zo breed mogelijk aanbod van producten, met constante vernieuwing, in relatief grote aantallen.

3.3.3 Tuincentra en bouwmarkten

De verticale ketenvorming (ketenintegratie) zal zich relatief snel ontwikkelen. Clusters van tuincentra en bouwmarkten gaan steeds meer direct inkopen bij gespecialiseerde bedrijven of geven van tevoren opdracht om voor acties producten te kweken. Betrokken producenten krijgen, door conceptmatige afzet, steeds meer feeling met het koopgedrag van consumenten. Zowel de tuincentra en bouwmarkten als de producenten zullen van deze ontwikkeling profiteren. Door concurrentie zal de kwaliteit van het product stijgen en moet meer over het product gecommuniceerd worden (via bijvoorbeeld labels) om een voldoende hoge verkoopwaarde per m² schap te kunnen realiseren. Door directer contact tussen de producenten en consumenten kunnen producenten beter inspelen op de behoeften. De afzet via deze keten vereist een bepaalde schaalgrootte, waarbij moet worden voldaan aan hoge eisen ten aanzien van kwaliteit, kwantiteit, betrouwbaarheid in levering, bereikbaarheid en flexibiliteit.

3.3.4 Overige afzetkanalen

Overige afzetkanalen, zoals cash and carry's en karrenbeurzen, zijn enerzijds aanvullend op de overige afzetkanalen maar kunnen vooral worden gezien als overgangsstructuren naar verticale samenwerking in de keten en ketenintegratie. Er is daarom geen grootscheepse groei van deze kanalen te verwachten mede vanwege de verdergaande clustering van inkoopactiviteiten bij tuincentra.

3.3.5 Samenvatting

Kort samengevat wordt een daling van de afzet via het traditionele handelskanaal verwacht en een stijging van de afzet via veilingen, bouwmarkten en tuincentra. Deze ontwikkeling in de afzet van boomteeltproducten heeft geen direct effect op de ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop. Indirect wel indien de regio Boskoop tijdig kan voldoen aan de eisen van met name bouwmarkten en tuincentra met betrekking tot logistiek en kwaliteit is dit een kans om internationaal het marktaandeel te vergroten (paragraaf 3.4). De gunstige ligging van Boskoop ten opzichte van de bloemenveilingen is hierbij een pré.

3.4 Ontwikkelingen in de (inter)nationale concurrentiepositie

3.4.1 Internationale concurrentiepositie

Nederland is binnen Europa de grootste netto-exporteur van boomteeltproducten. Ongeveer 55% van de Nederlandse omzet wordt geëxporteerd. De regio Boskoop neemt ongeveer 34% van de totale Nederlandse export voor haar rekening. Het grootste deel van deze export vindt plaats naar Duitsland. Echter, op de Duitse markt is de import uit Nederland van beperkt belang; het heeft een aanvullende functie. Duitsland zelf beschikt over het grootste areaal boomteelt binnen de Europese Unie. Andere netto-exporteurs in boomteeltproducten zijn Italië en België.

De grootste concurrentie voor de Nederlandse export is te verwachten van de binnenlandse teelt in de exportgebieden (Duitsland, Engeland en Frankrijk) zelf. Door stagnatie van de eigen markt worden steeds meer planten in concurrentie aangeboden. Alhoewel de kosten voor arbeid en grond ook stijgen, zijn deze kosten veelal lager dan in Nederland. De Italiaanse export wordt in het algemeen als aanvullend gezien op de Nederlandse productie; hier is weinig concurrentie van te verwachten.

Van de uitbreiding van de Europese Unie met landen in Oost-Europa is op korte termijn niet veel extra concurrentie te verwachten. Op zich zijn deze landen potentiële productielanden; er moet echter een organisatorische slag en een kwaliteitsslag worden gemaakt. Bovendien kunnen door klimatologische verschillen niet alle boomteeltproducten die in Nederland geteeld kunnen worden, ook automatisch in deze gebieden geteeld worden.

Internationaal gezien heeft de Nederlandse boomteeltsector een voorsprong opgebouwd op de concurrentie. Factoren die hierbij een rol spelen zijn de grote diversiteit aan producten, de handelsgeest, de aanwezigheid van toeleveringsbedrijven op korte afstand en de flexibiliteit met betrekking tot het kunnen inspelen op nieuwe ontwikkelingen. Ervanuitgaande dat men deze voorsprong kan behouden, door vooruit te blijven lopen in ontwikkelingen (zie paragraaf 3.3), kan een jaarlijkse groei van het internationaal marktaandeel worden verwacht. Uit de studie *Onderweg, Concurrentiepositie Nederlandse Agrosector* (Wijnands en Silvis, 2000) blijkt uit de verhouding van de Nederlandse exportgroei ten opzichte van de Europese importgroei dat Nederland over de jaren 1993-1998 een jaarlijkse groei van het marktaandeel doormaakte van ongeveer 3%. In deze periode maakte de Nederlandse export een snelle ontwikkeling door, die daarna stagneerde. Verwacht mag worden dat de groei weer zal aantrekken. Op basis hiervan wordt uitgegaan van een jaarlijkse groei van het marktaandeel met 1,5%.

3.4.2 Nationale concurrentiepositie

Op regionaal niveau heeft de productie van het Boskoopse product nog een extra dimensie. Er is ook toenemende productie te verwachten uit andere productiegebieden in Nederland (bijvoorbeeld Noord-Brabant, Gelderland en de Flevopolders). Deze concurrentie bestaat uit (1) bedrijven die zich hebben verplaatst naar gebieden buiten de regio Boskoop, en (2) de ontwikkeling van bedrijven die zich reeds buiten Boskoop gevestigd hebben.

Met betrekking tot mogelijke verplaatsing van het bedrijf zal een afweging gemaakt worden tussen enerzijds het belang van aanwezige centrumvoordelen en anderzijds bedrijfseconomische factoren. Argumenten om een toename in binnenlandse concurrentie te verwachten zijn:

1. door de introductie van pot- en containerteelt is de boomteelt in het algemeen minder afhankelijk geworden van bodemfysiologische eigenschappen. De draagkracht van de bodem is veel belangrijker geworden. De teelt van veel boomteeltproducten is hierdoor minder gebonden aan de regio Boskoop. Desondanks heeft een aantal bedrijven zich in weerwil van de weinig draagkrachtige bodem toch in regio Boskoop gevestigd en hun containerteelt uitgebreid;
2. de verschuiving in afzetkanalen, meer handel via veilingen en directe inkoop, vermindert de afhankelijkheid van de teelt aan het typisch Boskoopse handelskanaal;

3. met name voor startende ondernemers speelt de grondprijs een rol als vestigingsfactor. Grondprijzen in de regio Boskoop zijn ten opzichte van sommige andere regio's in Nederland hoog.

De aanwezigheid van een omvangrijk centrum aan faciliteiten bindt aan de andere kant ook bedrijven. Het vestigen van logistieke nevenvestigingen door grote bedrijven en de veiling illustreert dit. Per saldo wordt verwacht dat de toestroom naar de regio Boskoop en de uitstroom naar andere gebieden in evenwicht is.

3.5 Ontwikkelingen in de bedrijfsstructuur van boomteeltbedrijven

3.5.1 Bruto-nettoverhouding

Tengevolge van een aantal ontwikkelingen zal de bruto-nettoverhouding op bestaande bedrijven veranderen, waardoor een extra ruimtevraag ontstaat.

Ten eerste worden steeds meer eisen gesteld ten aanzien van het milieu en de ruimtelijke kwaliteit. Er zal mogelijk meer ruimte moeten worden ingeruimd op de bedrijven om het landschappelijk aanzicht van de bedrijven te verbeteren. Ten aanzien van het milieu zal met name beperkende regelgeving met betrekking tot het lozen van recirculatie water en het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen van invloed zijn op de ruimtevraag van de bedrijven. Denk bijvoorbeeld aan voldoende capaciteit voor waterberging op pot- en containerteeltbedrijven en teeltvrije zones.

Ten tweede zullen afnemers steeds meer eisen stellen ten aanzien van de infrastructuur. Bedrijven moeten goed bereikbaar te zijn. Maar ook op de bedrijven zelf zal voldaan moeten worden aan eisen ten aanzien van snel lossen en laden en het uitvoeren van verpakkingshandelingen. Dit zal leiden tot relatief grotere gebouwen met bijvoorbeeld een los- en laaddok en meer manoeuvreerruimte om de gebouwen.

Ten derde stelt verdergaande mechanisatie meer eisen aan de bedrijfsinrichting. Dit zal bijvoorbeeld leiden tot een verbreding van de paden op het bedrijf.

Ten vierde vormt de beschikbaarheid van gietwater, zowel in kwantitatieve als kwalitatieve zin, steeds meer een probleem op de bedrijven. Ook vanuit dit oogpunt zal extra waterberging in de toekomst vereist zijn. Ruimte zal moeten worden vrijgemaakt om voldoende water als gevolg van regenval te kunnen bergen, rekening houdend met neerslagpieken.

Concluderend kan worden gesteld dat tengevolge van bovengenoemde factoren de bruto-nettoverhouding op de individuele bedrijven zal toenemen. Dit leidt tot een geschatte jaarlijkse extra ruimtevraag van 1%.

3.5.2 Omschakeling naar pot- en containerteelt

De regio Boskoop heeft zich in de loop van de tijd gespecialiseerd in de teelt van heester- en klimplanten. Het aandeel van deze gewasgroep in de totale productie vertoont nog steeds een lichte stijging. Reeds geschetste ontwikkelingen aan de vraagzijde zal de vraag naar producten in pot en container relatief doen toenemen. Nu is 20% van het areaal bedekt

met pot- en containerteelt. Verschillende experts hebben de verwachting uitgesproken dat de omschakeling naar pot- en containerteelt de komende jaren versnelt naar 50% in 2015. De productie per ha ligt bij pot- en containerteelt hoger omdat de ruimtebenutting beter is, de maatsortering lager, en de teeltduur van het visueel aantrekkelijke assortiment korter is. In deze studie is ervan uitgegaan dat de productie per ha van pot- en containerteelt gemiddeld 2 keer zo hoog is als van de opengrondsteelten. Omgerekend betekent dit een intensivering van gemiddeld 1,5% per jaar.

3.5.3 Technische vooruitgang en schaalvergroting

In hoofdstuk 2 is aangetoond dat het aantal kleine bedrijven snel afneemt. Het productieareaal zal grotendeels in gebruik blijven als boomteeltareaal, en in gebruik worden genomen door groter, efficiënter opererende bedrijven. Hierdoor neemt de gemiddelde efficiëntie in de sector toe. Uit het Informatienet van het LEI blijkt dat de rentabiliteit van de 20% minst presterende bedrijven gemiddeld minder dan de helft bedraagt van de 20% bedrijven met de hoogste rentabiliteit. Het is de verwachting dat de 20% minst presterende bedrijven zullen verdwijnen en dat de productiecapaciteit overgenomen wordt door de best presterende bedrijven. Louter op grond van dit effect neemt de productiviteit toe met omgerekend 1% per jaar. Op bedrijven die niet veranderen neemt de productiviteit toe als gevolg van mechanisatie, automatisering en de voortdurend toenemende kennis van teeltmethoden. Dit leidt tot een trendmatige toename van de productie met 1% per jaar. Bij elkaar leveren deze effecten een trendmatige productiviteitsstijging op van 2% per jaar.

Samengevat betekent dit dat de totale productiviteitsstijging door omschakeling naar pot- en containerteelt en als gevolg van technische vooruitgang en schaalvergroting daarmee uitkomt 3,5% per jaar. Dit percentage is in lijn met de gemiddelde jaarlijkse groei van andere land- en tuinbouwsectoren.

4. Ruimtelijke scenario's voor boomteelt in de regio Boskoop

4.1 Inleiding

In het kader van de streekplanherziening Zuid-Holland Oost is de kwantitatieve ruimtebehoefte voor de regio Boskoop tot 2015 bepaald met een doorkijk naar 2030. Bij het bepalen van de toekomstige ruimtebehoefte zijn twee scenario's uitgewerkt, namelijk het centrumscenario en traditionele handelsscenario (paragraaf 4.2). Op basis van diepte-interviews met sectorspecialisten en literatuurstudie is geconcludeerd dat het traditionele handelsscenario leidt tot afbrokkeling van het boomteeltcentrum Boskoop (paragraaf 4.3). Daarom is volstaan met de berekening van de kwantitatieve ruimtebehoefte voor het centrumscenario in 2015, waarbij tevens een doorkijk is gemaakt naar 2030 (paragraaf 4.4).

4.2 Omschrijving ruimtelijke scenario's

In het kader van de bepaling van de toekomstige ruimtebehoefte zijn een tweetal scenario's onderscheiden, namelijk het centrumscenario en het traditionele handelsscenario. Beide scenario's zijn hierna beschreven.

4.2.1 Centrumscenario

In het centrumscenario worden op basis van trends uit het verleden en de verwachte, toekomstige ontwikkelingen in de boomteeltsector een schatting gemaakt van het areaal boomteelt uitgesplitst naar volle grond, glas, pot- en containerteelt in de regio Boskoop in 2015. Het centrumscenario is dus eigenlijk een trendscenario, waarbij ondernemers op basis van bedrijfseconomische en/of sociale factoren de regio Boskoop kiezen als vestigingslocatie voor hun bedrijven. De sector heeft in dit scenario voldoende ruimte om zich vrij te ontwikkelen. Vanuit de ruimtelijke ordening gezien zijn er voor de bedrijven dus voldoende groeimogelijkheden. De vraag naar boomteeltproducten (markt) is bepalend voor de uiteindelijke groei.

4.2.2 Traditionele handelsscenario

In het traditionele handelsscenario wordt uitgegaan van een afgeslankt centrum in 2015. In het traditionele handelsscenario is alleen ruimte voor teeltbedrijven en teelt-/handelsbedrijven die produceren voor het traditionele Boskoopse afzetkanaal met een breed productassortiment, waarbij echter het accent ligt op de grondgebonden productie (paragraaf 3.3.1). Voor alle andere bedrijven is er geen ruimte ook wanneer deze bedrijven in de regio Boskoop bedrijfseconomisch gezien betere resultaten kunnen behalen dan in een andere regio en/of sociaal gezien gebonden zijn aan de regio.

4.3 Centrumscenario versus traditionele handelscenario

Kenmerkend voor het centrumscenario is dat de markt uiteindelijk bepalend is voor de groei, waarbij er uit het oogpunt van ruimtelijke ordening voldoende groeimogelijkheden zijn. In het traditionele handelscenario is alleen ruimte voor productiebedrijven en productie-/handelsbedrijven die produceren voor het traditionele Boskoopse afzetkanaal met een breed productassortiment, waarbij echter het accent ligt op de grondgebonden productie.

Het relatieve belang van het traditionele Boskoopse afzetkanaal binnen het boomteeltcentrum Boskoop is afgenomen en zal in de toekomst verder afnemen (hoofdstuk 3). De van oorsprong belangrijke locatiefactoren van de regio Boskoop zijn de bodemfysiologische- en klimatologische factoren, zijn in belang afgenomen. Daartegenover staan de centrumvoordelen. De toegevoegde waarde hiervan is per bedrijf verschillend. De belangrijkste centrumvoordelen zijn:

1. de aanwezigheid van gekwalificeerd personeel, met zowel teelttechnische- als managementervaring;
2. de aanwezigheid van een netwerk van toeleverende bedrijven en diensten;
3. de aanwezigheid van een compleet productassortiment.
4. de aanwezigheid van een kenniscentrum in de meest brede zin van het woord.

Bovenstaande centrumvoordelen zijn tegelijkertijd de belangrijkste redenen waarom het bedrijfsleven streeft naar instandhouding van het centrum. Wanneer Boskoop zich gaat richten op het traditionele handelskanaal conform het traditionele handelscenario, dan zal dit leiden tot een verpaupering van het huidige boomteeltcentrum. Voorlopers en vernieuwende bedrijven zullen het centrum verlaten om elders verder te kunnen ontwikkelen, omdat bedrijfseconomische factoren zoals een goedkopere grondprijs en een draagkrachtige bodem steeds zwaarder wegen tegen de afnemende centrumvoordelen. Directe gevolgen van een eenzijdige oriëntatie op het traditioneel Boskoopse afzetkanaal zijn:

1. men oriënteert zich op een krimpend afzetkanaal. Recente ontwikkelingen geven aan dat andere afzetkanalen steeds meer handel zullen 'overnemen' van het traditionele handelskanaal. Dientengevolge zal ook de omvang van de typisch Boskoopse teelten gestaag afnemen;
2. een belangrijke groep kapitaalkrachtige ondernemers verdwijnt uit het gebied. Het gaat vaak om bedrijven met relatief hoge investeringen en productiekosten per m². De toeleverende en dienstverlenende bedrijven zullen belangrijke afnemers verliezen. De nu nog goede vertegenwoordiging van deze bedrijven in de regio zal verslechteren. Ook deze bedrijven zijn onderhevig aan schaalvergroting en daardoor gebaat bij een groeiend centrum;
3. met de vertrekkende ondernemers verliest het gebied een categorie vernieuwende ondernemers; hiermee verschaalt de kennis in de regio en de innovatieve ontwikkelingen op het gebied van productie, afzet en vermarkting van producten zal buiten de regio Boskoop plaatsvinden. In een volwaardig centrum profiteren de telers die zich grotendeels richten op het traditionele Boskoopse handelskanaal ook van de ontwikkelingen die zich voordoen op het gebied van handel en afzet. Bij een fysieke scheiding zullen deze voordelen afnemen.

Gezien de hierboven geschetste ontwikkelingen is het traditionele handelsscenario, vanwege de eenzijdige oriëntatie op het traditioneel Boskoopse handelskanaal, geen alternatief om de regio Boskoop als toonaangevend boomteeltcentrum in stand te houden. Het is daarentegen belangrijk dat individuele bedrijven kunnen blijven groeien en ontwikkelen. De markt vormt daarbij een bepalende factor.

4.4 Ruimtebehoefte centrumscenario

4.4.1 Ruimtebehoefte centrumscenario tot 2015

In hoofdstuk 3 zijn de verschillende factoren en hun invloed op de ruimtevrage voor boomteeltproductie voor de regio Boskoop weergegeven. In tabel 4.1 worden deze factoren overzichtelijk gepresenteerd en dienen als basis voor de berekening van de ruimtebehoefte ten behoeve het centrumscenario.

Tabel 4.1 Factoren die van invloed zijn op de toekomstige ruimtevrage voor primaire boomteeltproductie in de regio Boskoop

Factoren	Invloed	Kwantificering in % groei per jaar
<i>Extra ruimtevrage:</i>		
- Consumentenvrage	++	3
- Internationaal marktaandeel	+	1,5
- Bedrijfsstructuur (toename bruto-nettoverhouding)	+	1
<i>Subtotaal</i>		5,5
<i>Minder ruimtevrage:</i>		
- Bedrijfsstructuur (omschakeling naar pot- en containerteelt)	-	-1,5
- Bedrijfsstructuur (technische vooruitgang/schaalvergroting)	--	-2
<i>Subtotaal</i>		-3,5
Totaal		2

De resultante van geschetste ontwikkelingen is een jaarlijkse extra ruimtevrage van 2% (tabel 4.1). Het areaal boomteelt in de regio Boskoop bedroeg in 2001 1.100 ha. De extra jaarlijkse ruimtevrage van 2% zal leiden tot een totale ruimtebehoefte van 1.435 ha in 2015. Concreet betekent dit dat in vergelijking met de huidige situatie (1.100 ha in 2001) in 2015 335 ha extra ruimte nodig is om het boomteeltcentrum maximaal te kunnen laten ontwikkelen. Bij deze berekening is geen rekening gehouden met mogelijke extra ruimtebehoefte tengevolge van het uit productie nemen van inefficiënte, slecht verkavelde percelen. Compenserende ruimte kan in dat geval worden opgeteld bij de reeds berekende

ruimte. Ook is in de berekening geen rekening gehouden met verplaatsing van bedrijven buiten de regio naar de regio Boskoop.

Wat betreft de gehanteerde methodiek wordt opgemerkt dat de geschatte percentages groei respectievelijk krimp van het areaal op jaarbasis groot effect hebben op de uiteindelijke ruimtebehoefte in 2015; 1% extra vraag op jaarbasis naar Boskoopse producten brengt een extra ruimtevraag van 160 ha met zich mee tot 2015.

Uitgaande van het feit dat er vanuit ruimtelijke ordening gezien voldoende groeimogelijkheden zijn, zullen de volgende ontwikkelingen ten aanzien van het ruimtebeslag in de regio Boskoop zich voordoen:

1. toename van het areaal pot- en containerteelt door met name de groei in populariteit van visueel aantrekkelijke boomteeltproducten. Naar schatting zal het areaal zich ontwikkelen tot een aandeel van 50% van het totale areaal boomteelt in de regio Boskoop. Ofwel, een groei van 218 ha in 2001 naar 718 ha in 2015;
2. gestage toename van de totale oppervlakte teelt onder glas. Glas zal grotendeels een ondersteunende functie behouden op de teeltbedrijven en is daardoor fysiek moeilijk te scheiden van andere teeltactiviteiten op met name de pot- en containerteeltbedrijven. Het aantal gespecialiseerde glasbedrijven zal verder toenemen;
3. verdere afname van het huidige aandeel van het traditionele handelskanaal (65 à 75%) in de totale afzet van de regio Boskoop.

Gezien de geschetste ontwikkelingen is de conclusie gerechtvaardigd dat het maximale groeiscenario, het centrumscenario, heel dicht bij het optimale scenario ligt om het voortbestaan van het boomteeltcentrum Boskoop als toonaangevend boomteeltcentrum te behouden. Door het gebrek aan ontwikkelingsmogelijkheden is al een trend ingezet van Boskoopse bedrijven die zich noodgedwongen buiten de regio Boskoop vestigen. Verdere beperkingen van ontwikkelingsmogelijkheden zal leiden tot verdere leegloop en uiteindelijk tot aftakeling van het gehele centrum (paragraaf 4.3). Vernieuwing en innovatie is noodzakelijk.

4.4.2 Ruimtebehoefte centrumscenario tot 2030

Een kwantitatieve doorkijk naar 2030 is niet mogelijk gezien de vele onzekerheden met betrekking tot toekomstige ontwikkelingen in de boomteeltsector. Wel is de verwachting dat een aantal ingezette ontwikkelingen richting 2015 zich zal voortzetten in de periode daarna. De vraag naar boomkwekerijproducten zal naar verwachting ook na 2015 een stijgende lijn laten zien. Wat betreft de afzet van boomteeltproducten zal de ketenontwikkelingen steeds verder doorzetten en zal het traditionele handelskanaal steeds verder in belang afnemen. Er zullen zich steeds meer andere actoren op de markt van typische Boskoopse producten gaan begeven. Daarnaast zal steeds meer clustering van inkoop plaatsvinden bij afnemers. De verticale ketenontwikkeling zal zich verder doorzetten. De afhankelijkheid van vollegrondsteelt zal daardoor verder afnemen.

Tot nu toe heeft het areaal boomteelt zich gestaag en vrij constant ontwikkeld. Ruimtedruk heeft echter wel geresulteerd in het vertrek van een aantal grote bedrijven uit de regio, wat resulteert in een onderschatting van de werkelijke ruimtebehoefte. Als de sector gelegenheid krijgt zich optimaal te ontwikkelen, kan een extra groei in ruimtebehoefte op-

treden. Echter, een onstuimige groei ligt niet in de lijn der verwachting. De vraag naar boomteeltproducten zal een doorslaggevende rol vervullen ten aanzien van de ruimtebehoefte.

5. Kwalitatieve randvoorwaarden voor toekomstig boomteeltcentrum

5.1 Inleiding

In hoofdstuk 4 is een tweetal scenario's uitgewerkt met betrekking tot de toekomstige ruimtebehoefte van het boomteeltcentrum Boskoop. In het centrumscenario is uitgerekend hoeveel extra ruimte nodig is om het boomteeltcentrum Boskoop in stand te houden en maximaal (lees: optimaal) te laten ontwikkelen. Echter, beschikbaarheid van ruimte is niet de enige factor die het toekomstperspectief bepaalt van het centrum. In paragraaf 5.2 zijn de sterke en zwakke punten van het huidige boomteeltcentrum Boskoop op een rijtje gezet; hierdoor ontstaat een beeld van welke factoren een rol spelen bij de keuze van vestigingsplaats voor de individuele bedrijven. Door dit specifiek toe te spitsen op de regio Boskoop kan men ook de toekomstige knelpunten afleiden. In paragraaf 5.3 zijn vervolgens de voorwaarden genoemd die moeten leiden tot een toekomstig behoud van de regio Boskoop als toonaangevend boomteeltcentrum. Eisen ten aanzien van ruimtelijke kwaliteit vormen één van de voorwaarden waaraan het centrum in de toekomst dient te voldoen. In paragraaf 5.4 is het begrip ruimtelijke kwaliteit nader uitgewerkt aan de hand van ervaringen opgedaan in de glastuinbouw.

5.2 Sterke en zwakke punten boomteeltcentrum regio Boskoop

Bij de keuze van een vestigingslocatie voor een bedrijf (in dit geval een boomteeltbedrijf) spelen diverse (locatie)factoren een rol. In de literatuur zijn verschillende indelingen naar locatiefactoren terug te vinden. In het kader van deze studie is uitgegaan van een simpele indeling; er worden bedrijfseconomische en sociale factoren onderscheiden. Bedrijfseconomische factoren zijn locatiefactoren die, zoals de naam ook aangeeft, effect hebben op het bedrijfseconomische rendement van het bedrijf. Sociale factoren zijn factoren die van invloed zijn op het sociaal welzijnsgevoel van de mens (in dit geval de ondernemer en zijn eventuele gezin). Uit een recent onderzoek onder glastuinders blijkt overigens dat meer dan 50% van de ondervraagden sociale factoren minstens even belangrijk vindt als bedrijfseconomische factoren (Boogaard, 2001). Hierna zijn voor de regio Boskoop de sterke en zwakke punten benoemd. Met behulp van plusjes en minnetjes zijn de locatiefactoren gekwantificeerd.

Grond

De veengrond in de regio Boskoop is uitermate geschikt voor grondgebonden teelten (+). Dit is een belangrijke verklarende factor voor het ontstaan van het boomteeltcentrum Boskoop. De ontwikkeling naar pot- en containerteelt stelt echter andere eisen aan de bodem. Pot- en containerteelt is onafhankelijk van de fysiologische bodemeigenschappen; de draagkracht van de bodem is echter wel van groot belang. De draagkracht van de bodem is

door zachte veengronden matig (-). Een ander belangrijk aandachtspunt is de verkaveling. Met name de geografische kern van het boomteeltcentrum Boskoop kenmerkt zich door smalle, langgerekte kavels. Voor de moderne bedrijfsvoering is dit suboptimaal (-).

De grondprijs is in de Boskoopse regio relatief hoog in vergelijking met alternatieve boomteeltgebieden in Nederland (-). Met name voor startende ondernemers kan dit een belangrijke factor zijn met betrekking tot de keuze van vestigingslocatie.

Arbeid

De beschikbaarheid van arbeid is een belangrijke factor met betrekking tot de keuze van een vestigingslocatie. Gezien de ontwikkelingen op de Nederlandse arbeidsmarkt zal dit in de toekomst van steeds groter belang worden. Door verdergaande professionalisering van de bedrijven is een toenemende vraag naar middelbaar en hoger opgeleide arbeidskrachten te verwachten. Naast teeltechnische kennis (groene vingers) zijn algemene managementvaardigheden en administratieve vaardigheden vereist. Ten opzichte van alternatieve vestigingslocaties is het aanbod en de beschikbaarheid van middelbaar en hoger opgeleide arbeidskrachten in het boomteeltcentrum Boskoop matig tot goed (+).

Ook de beschikbaarheid van laaggeschoold personeel is belangrijk voor de sector, die arbeidsintensief is. De beschikbaarheid van laaggeschoold personeel uit de regio zelf is slecht tot matig. Echter, er zijn voldoende mogelijkheden om deze groep werknemers van elders te betrekken; bijvoorbeeld uit de grote steden en andere EU-lidstaten (-/+).

Afzetmarkt

Een sterk punt van het boomteeltcentrum Boskoop is de beschikbaarheid van een breed productassortiment binnen de regio (+). Mede hierdoor heeft zich een grote verscheidenheid aan afzetkanalen ontwikkeld, die een zeer breed scala aan afzetmarkten bedient. De aanwezigheid van handelskanalen en afzetmarkten is dan ook zeer goed te noemen (++). De bloemenveilingen spelen een steeds belangrijker rol ten aanzien van de afzet van boomkwekerijproducten. De centrale locatie van Boskoop binnen de driehoek Aalsmeer, Naaldwijk en Bleiswijk is wat dat betreft een belangrijk gegeven.

Aanverwante bedrijven

Het boomteeltcentrum Boskoop is een volwaardig centrum. Aanverwante bedrijven, zoals toeleverendebedrijven en dienstverlenende bedrijven, zijn aanwezig en beschikken over specifieke kennis ten aanzien van de boomteeltproductie (+).

(Kennis)centrum

De regio Boskoop is nationaal en internationaal gezien een belangrijk (kennis)centrum van de boomteelt. Boskoop is een beeldmerk geworden voor de Nederlandse boomteelt in het algemeen. Kennisontwikkeling en -verspreiding vindt plaats via het proefstation (PPO), onderwijs, voorlichting, enzovoort (+). Het belang van het informele kenniscircuit mag daarbij niet onderschat worden. Het onderwijs op boomteeltgebied is nog maar beperkt aanwezig in de regio zelf (alleen het VMBO). Door allerlei fusies is het middelbaar en hoger agrarisch onderwijs uit Boskoop verplaatst. Hierdoor kan gesteld worden dat de specifieke binding van dit type onderwijs met het boomteeltcentrum Boskoop nagenoeg verdwenen is (-).

Infrastructuur

Over de infrastructuur is veel te doen in Boskoop. Gezien het grote aantal productiebedrijven, de grote verscheidenheid aan producten en de specifieke eigenschappen ten aanzien van de handel (grote diversiteit aan producten in kleine aantallen) is een goede bereikbaarheid van doorslaggevende betekenis. Daarnaast stellen grote afnemers, zoals clusters van tuincentra, steeds meer eisen aan de bereikbaarheid van de bedrijven. Logistiek speelt een steeds belangrijkere rol om kosten binnen de keten te beperken. De bereikbaarheid en ontsluiting van het gebied is slecht (--). Dit kenmerkt zich door te smalle wegen, zeer beperkte ontsluiting richting hoofdadars van het wegennet en te veel (en te zwaar) verkeer dat zich door het drukke centrum van Boskoop moet bewegen. Daarnaast is de enkele oeververbinding tussen Boskoop Oost en Boskoop West een knelpunt.

Daarentegen is de regio Boskoop gunstig gelegen ten opzichte van belangrijke mainports (+); om dit als voordeel te behouden is een goede ontsluiting een eerste vereiste.

Sociale factoren

Het woon- en leefklimaat in de regio Boskoop is vergelijkbaar met een doorsnee gemeente in het Groene Hart. Het werkklimaat kan getypeerd worden als een ondernemersklimaat. Persoonlijke kenmerken en sociale netwerken zijn persoonsgebonden en kunnen in het kader van dit onderzoek niet nader uitgewerkt worden.

In het hierboven geschetst plaatje van de bedrijfseconomische locatiefactoren voor de regio Boskoop lopen eigenlijk twee aspecten dwars door elkaar heen, namelijk de regio Boskoop als (inter)nationaal centrum voor de boomteelt en het typische karakter van de boomteelt in de regio Boskoop. In onderstaand schema is deze uitsplitsing gemaakt.

(Inter)nationaal kenniscentrum Boskoop

- Kenniscentrum
- Aanwezigheid aanverwante bedrijven
- Aanwezigheid alle type afzetmarkten

Boomteeltcentrum Boskoop

- Grondsoort
- Arbeid (groene vingers)
- Breed productassortiment
- Type afzetkanaal (handelskwekerijen)

Voor het huidige boomteeltcentrum zijn het brede productassortiment en het typische Boskoopse handelskanaal met vele handelskwekerijen kenmerkend. In bijlage 2 is een uitvoerige beschrijving opgenomen van het boomteeltcentrum.

5.3 Kwalitatieve randvoorwaarden voor instandhouding boomteeltcentrum regio Boskoop

In vorige paragraaf is een aantal sterke en zwakke punten voor de boomteelt in de regio Boskoop benoemd. Om het boomteeltcentrum in de regio Boskoop in stand te houden is niet alleen behoefte aan extra ruimte en planologische zekerheid daaromtrent, maar zal ook voldaan moeten worden aan een aantal kwalitatieve randvoorwaarden. De belangrijkste randvoorwaarden zijn hierna kort uitgewerkt.

Toekomstvisie

In de eerste plaats is het belangrijk dat er een gemeenschappelijke visie komt op de toekomst van het boomteeltcentrum Boskoop. Vanuit deze visie zal de ontwikkeling van het centrum moeten worden gestuurd. Een goede samenwerking tussen bedrijfsleven en overheid is daarbij van cruciaal belang.

Verdergaande professionalisering centrum

Een verdergaande professionalisering van het centrum is vereist. Men zal meer toekomst- en marktgericht moeten denken en handelen. Specialisatie en schaalvergroting zijn daarbij belangrijke ontwikkelingen. Hiervoor is nodig dat:

1. er voorwaarden geschapen worden om verdere schaalvergroting mogelijk te maken;
2. de infrastructuur in de regio en de ontsluiting van bedrijven sterk verbeteren;
3. er voldoende ruimte beschikbaar is voor uitbreiding van individuele bedrijven, modernisering van de bedrijven en vergroten van wateropslag;
4. er bij de bestemming van de ruimte voldoende mogelijkheden overblijven om pot- en containerteelt én glas bij elkaar op één bedrijf te kunnen houden.

Gietwater

De beschikbaarheid van gietwater, in zowel kwantitatieve als kwalitatieve zin, is steeds meer een knelpunt. Dit vereist enerzijds meer bergingsruimte om regenwater op te slaan. Anderzijds zal er gezocht moeten worden naar technische oplossingen om de kwaliteit van gietwater te verbeteren, met inachtneming van milieuwetgeving.

Kennis en opleiding

Het is belangrijk dat de aanwezige kennis in het centrum beschikbaar blijft en verder ontwikkeld wordt. De kennisontwikkeling zal moeten aansluiten op de behoefte uit de praktijk. Onderwijs en onderzoek spelen hierbij een belangrijke rol; interactie tussen deze instituties en het bedrijfsleven is onontbeerlijk. Met verdergaande professionalisering wordt de vraag naar goed opgeleid middenkader steeds groter. Enerzijds zullen dergelijke mensen moeten worden opgeleid; anderzijds ligt hier ook een uitdaging voor het bedrijfsleven zelf. Het imago van het werken in de boomteelt zal moeten verbeteren; het bieden van goede carrièreperspectieven vormt hiervan een wezenlijk onderdeel. De concurrentie om goed opgeleid middenkader zal alleen maar toenemen.

Ruimtelijke kwaliteit

Vanuit de maatschappij worden steeds meer eisen gesteld aan de ruimtelijke kwaliteit van het gebied. Ruimtelijke ordening is meer dan het op elkaar afstemmen van de kwantitatieve ruimtebehoeften. Het gaat ook om het bewaren en vergroten van de kwaliteit van die ruimte. Kwaliteit is moeilijk te definiëren en te meten. Bovendien is kwaliteit subjectief. Mensen ondergaan en waarderen de ruimte en het gebruik daarvan ieder op hun eigen manier. Die waardering verandert in de loop van de tijd, en met die waardering veranderen de accenten in het ruimtelijk beleid. In verschillende studies is getracht het begrip ruimtelijke kwaliteit meer 'body' te geven. Zo wordt bijvoorbeeld het begrip ruimtelijke kwaliteit opgesplitst in een drietal 'waarden', namelijk (Alleblas, 1996):

1. de *gebruikswaarde* van een gebied betreft de betekenis van het gebied voor de gebruikers in economische, technische en sociaal-psychologische zin. Concreet betekent dit voor een boomteeltgebied dat het gebied primair geschikt moet zijn voor boomkwekers voor het uitvoeren van hun bedrijfsactiviteiten. Secundair dient de boomteelt in het gebied zo min mogelijk negatieve effecten te hebben op andere gebruikers van het gebied, zoals bewoners en recreanten;
2. de *belevingswaarde* van een gebied is de aanblik van het gebied/de omgeving, zoals die zich op een bepaald moment in haar diverse samenstelling vertoont en zich manifesteert in een geheel van indrukken. Het boomteeltcentrum Boskoop wordt veelal ervaren als een mooi parkachtig landschap. Het gebied wordt ook wel aangeduid met de term 'Tuin van Nederland'. Concreet betekent dit dat bij de toekomstige inrichting van dit gebied voor de boomteelt terdege rekening gehouden dient te worden met het behoud van het bijzondere landschap (landschapbehoud) en bestaande ruimtelijke opbouw van het landschap (landschappelijk inpassing);
3. de *toekomstwaarde* van een gebied betreft de beredeneerde of veronderstelde belevings- en gebruikswaarde op lange termijn voor zowel bewoners als gebruikers van een gebied. Trefwoorden hierbij zijn duurzaamheid, beheersbaarheid en flexibiliteit.

In paragraaf 5.4 is het begrip ruimtelijke kwaliteit en andere aspecten, zoals multifunctionaliteit, verder uitgewerkt aan de hand van ervaringen opgedaan in de glastuinbouw.

5.4 Ervaringen uit de glastuinbouw

De ruimtelijke druk in de glastuinbouw is in vergelijking met de boomteelt veel groter. Dit komt ook tot uiting in het feit dat in de *Vijfde Nota Ruimtelijke Ordening* (VROM, 2000) en in het verlengde daarvan in het Ontwerp PKB Nationaal Ruimtelijk Beleid ruim aandacht is besteed aan de glastuinbouw en nauwelijks aan de boomteelt. Dit neemt niet weg dat het voor de boomteeltsector goed is om kennis te nemen van de uitgangspunten, beleidsdoelstellingen en maatregelen van het nationaal ruimtelijk beleid voor de glastuinbouw die gelden voor de periode 2000-2020. In het ruimtelijk beleid voor de glastuinbouw ligt de nadruk op het inrichten van duurzame en multifunctionele projectlocaties en het tegengaan c.q. concentreren van verspreid liggend glas (solitair glas). Het beleid draait dus om de begrippen duurzaam, multifunctioneel en solitair glas.

Een duurzame glastuinbouw (lees boomteelt) is gericht op het verbeteren van het (bedrijfs)economisch resultaat, de vermindering van de milieubelasting en een efficiënter ruimtegebruik (Glami, 2002). Het begrip duurzaamheid in relatie tot een gebied (bijvoorbeeld een boomteeltgebied) kan belicht worden vanuit een tweetal invalshoeken, namelijk de producenten en de maatschappij. Vanuit producenten oogpunt wil duurzaamheid zeggen goede productieomstandigheden, dus een efficiënt ingericht gebied met een optimale kavelsgrootte, een goede ontsluiting enzovoort. Daarnaast verwacht de maatschappij dat de primaire grondgebruikers van het gebied ook verantwoordelijkheid nemen met betrekking tot de duurzaamheid van het gebied, onder andere tot uiting komend in de kwaliteit van het

landschap en de biodiversiteit. De maatschappij verwacht een stukje 'landschappelijk verantwoord ondernemen' dat vertaald wordt in het behalen van de 'license to produce'.

Traditionele glastuinbouwgebieden kenmerken zich door een grote monofunctionaliteit. Monofunctionaliteit wil zeggen dat één functie (bijvoorbeeld glastuinbouw of boomteelt) dominant aanwezig is. Multifunctionaliteit daarentegen wil zeggen dat er meerdere functies (bijvoorbeeld wonen, werken, bedrijvigheid, natuur, recreatie) in een gebied naast elkaar in harmonie voorkomen. Monofunctionele gebieden voldoen niet meer aan de hedendaagse eisen van een modern gebied en dienen aangepast te worden. Nieuwe gebieden dienen meer multifunctioneel en duurzaam te worden ingericht, waardoor de gebruiksmogelijkheden van het gebied vergroot worden en het gebied een toegevoegde waarde (ruimtelijke kwaliteit) heeft voor de regio. Voorbeelden van functies die op het eerste oog goed samengaan met bedrijvigheid (in dit geval boomteelt) zijn wonen, recreatie en natuur. Concreet kan hierbij gedacht worden aan fiets- en wandelpaden, vaar- en kanoroutes, natuurvriendelijke oevers enzovoort.

Solitaire vestiging van nieuw glas wordt tegengegaan, omdat uit landschappelijk oogpunt 'verspreidliggend glas' ongewenst is. Bovendien staat solitaire vestiging haaks op het beleid dat streeft naar bundeling en concentratie. De consequenties van dit beleid voor glas in de regio Boskoop zijn nog onduidelijk.

Literatuur

Alleblas, J.T.W. (red). *Vier kassengebieden in Europa; visie op ruimtelijke kwaliteit*. Publikatie 4.139. LEI-DLO, Den Haag.

Boogaard, M. *Verkassen uit sociaal perspectief; een onderzoek naar de sociale factoren die een rol spelen bij bedrijfsverplaatsing van glastuinders uit West-Nederland naar Noord-Nederland*. Universiteit van Amsterdam, Amsterdam. 2001.

Gemeente Boskoop. *Twee scenario's voor Boskoop 2015*. Gemeente Boskoop, 2001.

Glami. *Ideeënboek duurzame inrichting glastuinbouwgebieden*. Projectbureau Glastuinbouw en Milieu, Utrecht, 2002.

PSRB, *Ruimtelijk-economische toekomst boomteeltsector regio Boskoop. De regio Boskoop: bomen, kennis en kwaliteit*. Platform Sierteelt Regio Boskoop, Boskoop, 2001.

VROM, *Ruimte maken, ruimte delen*. Vijfde Nota over de Ruimtelijke Ordening 2000/2020. Ministerie van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieubeheer, Den Haag, 2001.

Westerman, A.D., J. Bremmer, A. van der Knijff, K. de Vroomen en J. de Jong. *Boskoop en Bollenstreek; hoe innig is de samenwerking?* In voorbereiding. LEI, Den Haag.

Wijnands, J. en H.J. Silvis. *Onderweg; concurrentiepositie Nederlandse agrosector*. Rapport 3.00.03. LEI, Den Haag, 2000.

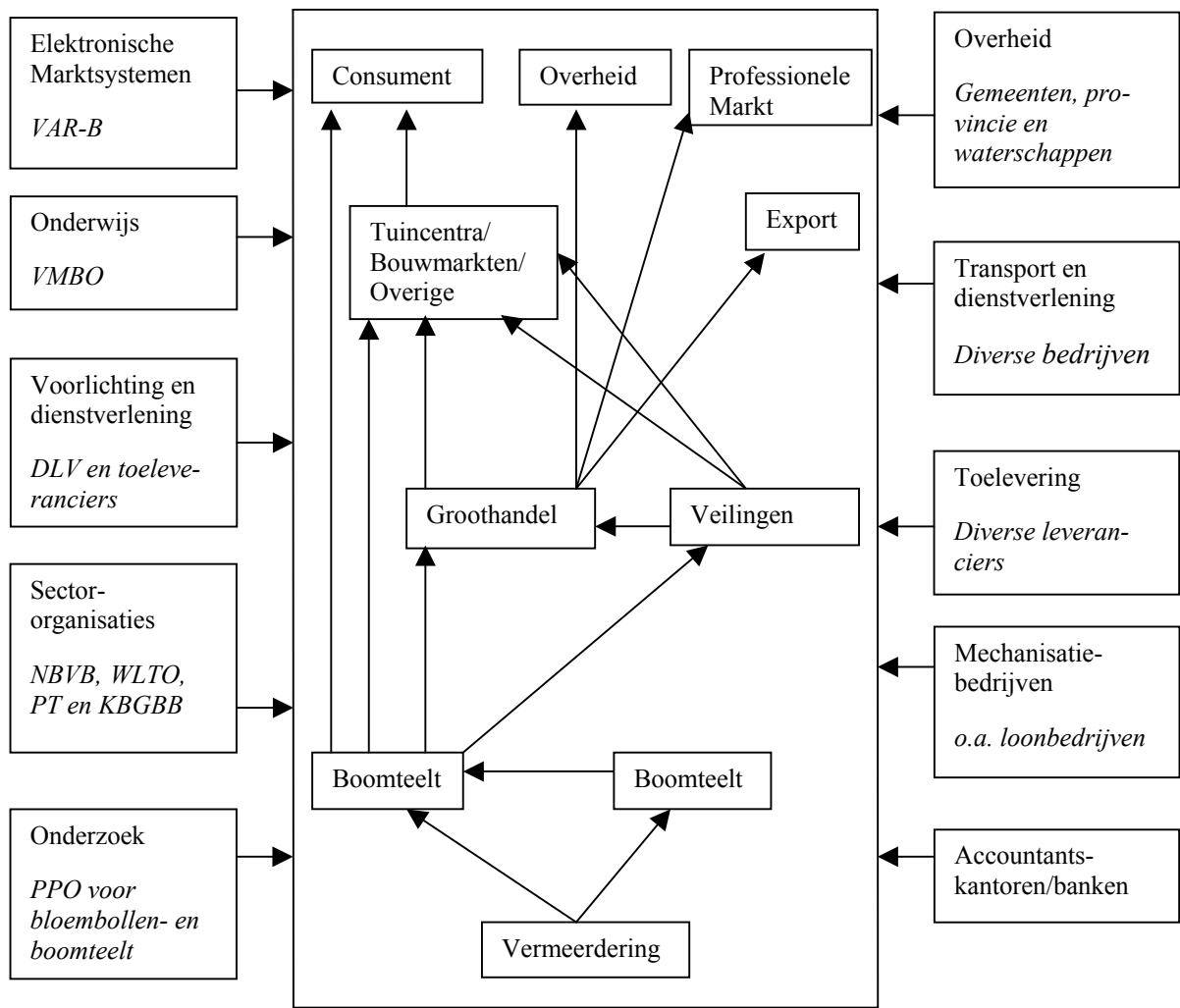
Bijlage 1 Overzicht geïnterviewden

Hieronder zijn in alfabetische volgorde vermeld de mensen die meegewerkt hebben aan een diepte-interview.

Dhr. J. H. de Boer	WLTO
Dhr. J. Boot	Boomkweker/handelaar/exporteur
Dhr. H. v. Hassel	Productschap Tuinbouw
Dhr. J. v. Lint	Proba
Dhr. M. Mesken	KBGBB
Dhr. R. Olsthoorn	Intratuin
Dhr. J. Perfors	Gemeente Boskoop
Dhr. P. Peters	CNB
Dhr. G. Ravensbergen	FloraHolland
Dhr. T. Rosbergen	Boomkweker/handelaar/exporteur
Dhr. B. v.d. Starre	Boomkweker in regio Boskoop
Dhr. H. v.d. Smit	Stibos
Dhr. J. de Vries	NBvB
Dhr. W. Verloop	Boomkweker in Noord-Oostpolder
Dhr. M. van Wijk	VBA

Bijlage 2 Beschrijving van het boomteeltcomplex Boskoop

In het kader van het onderzoek naar de interactie tussen het boomteeltcomplex in Boskoop en het bloembollencomplex in de Bollenstreek in opdracht van de Provincie Zuid-Holland is een beschrijving gemaakt van het boomteeltcomplex Boskoop (Westerman et al., in voorbereiding). In deze bijlage is deze beschrijving integraal overgenomen.



Figuur 2.1 Schematische weergave van de boomkwekerijketen in Boskoop

Om ketenstructuren en handelsstromen te kunnen doorgronden is in figuur 2.1 het boomteeltcomplex Boskoop schematisch weergegeven. Het boomteeltcomplex omvat alle economische bedrijvigheid die direct en indirect samenhangt met het produceren en verhandelen van boomteeltproducten. Daarbij is onderscheid gemaakt tussen bedrijven die rechtstreeks toegevoegde waarde leveren en bedrijven die dat niet doen. De eerste catego-

rie bedrijven maakt deel uit van de keten die eigenaar wordt van de boomteeltproducten en is weergegeven in het kader; de bedrijven buiten het kader zijn dienstverlenend aan productie en handel. De kaders in figuur 2.1 staan voor activiteiten en niet voor bedrijven. Meerdere activiteiten kunnen in één bedrijf verenigd zijn.

Het ontstaan van het boomteeltcomplex Boskoop is gestoeld op bodem- en klimatologische eigenschappen. De Boskoopse veengrond, vruchtbaar en gemakkelijk te bewerken, is uitermate geschikt voor vollegrondsteelten; kwalitatief kan de Boskoopse veengrond geschaard worden onder de beste boomteeltgronden van Nederland. De klimatologische eigenschappen hebben vooral te maken met de verkaveling in Boskoop. Door de structuur van smalle kavels omringd door veel oppervlaktewater is de kans op nachtvorstschade relatief klein.

Door grote ontwikkeling in afzetmogelijkheden is dit complex sterk uitgebreid en is een sterk conglomeraat van productie, handel, diensten en toeleverende bedrijven, met onderlinge afhankelijkheid, ontstaan.

Van oudsher vindt vermeerdering, opkweek van halfproducten en teelt van eindproducten op één bedrijf plaats. Historische redenen van het combineren van vermeerdering en productie op één bedrijf zijn:

1. telers willen de kwaliteit van het uitgangsmateriaal zelf kunnen bepalen;
2. een vorm van risicospreiding. Het is op deze manier mogelijk een grotere toegevoegde waarde per eenheid product op het bedrijf te realiseren, waardoor de marges groter zijn om mogelijke tegenslagen op te kunnen vangen;
3. telers kunnen door het combineren van verschillende activiteiten vaak een betere arbeidsfilm creëren. Dit is met name gelegen in het van oudsher korte afzetseizoen van half oktober tot half april.

Door verdergaande specialisatie is dit beeld in de loop van de tijd enigszins veranderd. Er zijn ook gespecialiseerde vermeerderingsbedrijven ontstaan.

De primaire productie van boomteeltproducten is sinds 1985 aan grote verandering onderhevig geweest. Met name de introductie van pot- en containerteelt heeft een grote rol gespeeld bij deze veranderingen. De belangrijkste ontwikkelingen, geïnduceerd door pot- en containerteelt, zijn:

1. het handelsseizoen is nagenoeg jaarrond geworden, doordat planten in pot of container jaarrond te verhandelen zijn. Daarentegen zijn volle grondproducten alleen gedurende het najaar en vroege voorjaar te verhandelen;
2. er is een groeiende markt ontstaan voor visueel aantrekkelijke planten in pot; waarbij de scheiding tussen boomteelt- en potplantenteelt steeds meer vervaagt. Dit geldt zowel voor de producten als voor de productietechnieken (bijvoorbeeld het gebruik van roltafels op boomkwekerijbedrijven);
3. pot- en containerteelt heeft de weg vrijgemaakt voor verdergaande mechanisatie;
4. er is een sterke tendens naar specialisatie en schaalvergroting. Specialisatie treedt op in product, teeltfase, afzetmarkt en afzetkanaal;

5. de afhankelijkheid van bodemfysiologische eigenschappen neemt af. De factor draagkracht van de bodem wordt belangrijker dan bodemfysiologische eigenschappen.

De afzet van boomteeltproducten is heel divers en weinig transparant. Traditioneel verzorgde het Boskoopse handelskanaal, handelsbedrijven gericht op export, een belangrijk deel van de handel in boomteeltproducten vanuit het boomteeltcomplex Boskoop. Deze positie was gebaseerd op kennis van de producten en op de mogelijkheden om een grote diversiteit aan producten snel te kunnen leveren. De laatste jaren zijn er nieuwe afzetkanalen bijgekomen, zoals afzet via veilingen, cash and carry-bedrijven en directe afzet aan tuincentra en bouwmarkten.

De handel en teelt van boomteeltproducten zijn in het boomteeltcomplex Boskoop nauw met elkaar verweven. Door deze nauwe relaties is men in staat om de markt snel te voorzien van een grote diversiteit aan producten. Dit is een heel sterk punt van het boomteeltcomplex Boskoop.

Naast productie en handel zijn toeleverende bedrijven en de ondersteunende dienstensector goed vertegenwoordigd in de regio Boskoop. Deze bedrijven zijn veelal specifiek gericht op de boomteeltsector. Bovendien is er een proefstation voor boomteeltkundig onderzoek. Het agrarisch onderwijs is bestaat uit vmbo- en mbo-opleidingen; het hoger agrarisch onderwijs is verplaatst uit Boskoop. De gemeente Boskoop hecht als direct betrokken overheid sterk aan het behoud van het boomteeltcomplex. Dit is een belangrijke voorwaarde met betrekking tot toekomstige ontwikkelingen van het complex.

De teelt van boomkwekerijproducten is in het algemeen zeer kennisintensief. In de regio Boskoop worden ongeveer 40.000 verschillende variëteiten geteeld; met veel productspecifieke eigenschappen. Kennis speelt daarom een hele belangrijke rol binnen het boomteeltcomplex Boskoop. Daarbij gaat het naast teeltkennis onder anderen ook om kennis van afzetmarkten en de aanwezige kennis bij toeleveringsbedrijven en in de dienstensector.