

Boskoop en Bollenstreek

Hoe innig is de samenwerking?

Erick Westerman
Johan Bremmer
Anita van der Knijff
Wim de Jong
Kees de Vroomen

Projectcode 64512

Juli 2002

Rapport 4.02.06

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

Boskoop en Bollenstreek; Hoe innig is de samenwerking?

Westerman, Erick, Johan Bremmer, Anita van der Knijff, Wim de Jong en Kees de Vroomen

Den Haag, LEI, 2002

Rapport 4.02.06; ISBN 90-5242-743-7; Prijs € 11,- (inclusief 6% BTW)

39 p., fig., tab., bijl.

In het kader van de streekplanherziening Zuid-Holland Oost is in opdracht van de provincie Zuid-Holland onderzoek gedaan naar de autonome ontwikkeling van het boomteeltcomplex Boskoop en de interacties met het bloembollencomplex 'De Bollenstreek'. Om het belang van het boomteeltcomplex binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland te duiden zijn ook de interacties met de bloemisterij in kaart gebracht.

De interacties tussen Boskoop en de Bollenstreek blijven beperkt tot een gecombineerde afzet van bloembollen en een beperkt assortiment boomteeltproducten, met name vaste planten. Mede door het groeiende belang van de bloemenveilingen in de afzet van boomteeltproducten en de toenemende vraag naar visueel aantrekkelijke boomteeltproducten is de interactie tussen Boskoop en het bloemisterijcomplex Zuid-Holland veel sterker.

Vanwege de aanwezigheid van een groot assortiment aan boomteeltproducten, de beschikbaarheid van veel kennis en vakmanschap, korte transportlijnen naar de veilingen en de centrale ligging heeft Boskoop een belangrijke meerwaarde binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland.

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 gedeponereerd bij de Kamer van Koophandel Midden-Gelderland te Arnhem.

Inhoud

	Blz.
Woord vooraf	7
Samenvatting	9
1. Inleiding	11
1.1 Aanleiding	11
1.2 Doelstelling en afbakening	11
1.3 Onderzoeksopzet en indeling van het rapport	11
2. Het boomteeltcomplex Boskoop	12
2.1 Het complex	12
2.1.1 De keten	12
2.1.2 Historische ontwikkeling	13
2.1.3 Beschrijving van het complex	13
2.2 De primaire productie; ontwikkelingen in de periode 1985 - 2001	14
2.2.1 Inleiding	14
2.2.2 Aantal bedrijven	15
2.2.3 Areaalontwikkeling	16
2.2.4 Toegevoegde waarde	17
2.2.5 Kenmerken van de Boskoopse boomteelt	17
2.2.5.1 Pot- en containerteelt	17
2.2.5.2 Boomteelt onder glas	18
2.2.5.3 Intensivering van de teelt	18
2.2.5.4 Schaalvergroting en specialisatie	19
2.2.5.5 Arbeidsinzet	19
2.3 De afzet van boomteeltproducten	20
2.4 Toekomstige ontwikkelingen	21
2.4.1 Afzet van boomteeltproducten	21
2.4.2 Productie van boomteeltproducten	21
2.4.3 Toekomst van het boomteeltcomplex Boskoop	22
3. Het bloembollencomplex	24
3.1 De keten	24
3.2 De primaire productie; ontwikkelingen in de periode 1985 - 2001	26
3.2.1 Inleiding	26
3.2.2 Aantal bedrijven	26
3.2.3 Bedrijfsomvang	27
3.2.4 Arbeidsinzet	28
3.3 Afzet in bloembollen	28

	Blz.
4. Eenheid en verscheidenheid binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland	29
4.1 Inleiding	29
4.2 Specifieke overeenkomsten en verschillen tussen Boskoop en Bollenstreek	29
4.3 Productie	30
4.4 Afzet	31
4.5 Overige complexinteracties	34
4.6 Slotbeschouwing	34
Literatuur	37
Bijlage	
1 Overzicht geïnterviewden	39

Woord vooraf

De Bollenstreek geniet wereldwijd faam als de kraamkamer van de bloembollenteelt. Hoewel minder bekend kan de regio Boskoop zich spiegelen aan de Bollenstreek als kraamkamer van de boomkwekerij. Beide complexen liggen in de Randstad. Deze regio is ook toonaangevend in Europa ten aanzien van de productie van bloemen en potplanten. Hoewel de genoemde complexen ieder een eigen karakter hebben en zelfstandig functioneren betekent dit niet dat relaties tussen de complexen ontbreken. De huidige ontwikkelingen in de keten zorgen ervoor dat deze relaties verstevigen.

In opdracht van de Provincie Zuid-Holland heeft het LEI deze relaties in kaart gebracht en daarbij de focus gericht op de relaties tussen het bloembollencomplex in de Bollenstreek en het boomteeltcomplex in de regio Boskoop. De relaties tussen de glastuinbouwlocaties in Zuid-Holland zijn in eerder onderzoek door de Provincie Zuid-Holland in kaart gebracht. De resultaten van het onderzoek naar genoemde interacties staan ten dienste aan de visievorming op de lange termijn ontwikkeling van het sierteeltcomplex in de Randstad. De provincie kan bezien of en in hoeverre het wenselijk is om deze samenhang te versterken.

Het onderzoek is uitgevoerd door een projectgroep bestaande uit Erick Westerman, Anita van der Knijff, Ruud van der Meer, Kees de Vroomen (allen van het LEI), Wim de Jong en Jan van Leijden (PPO). Het stond onder leiding van Johan Bremmer (LEI). De uitvoering viel samen met een onderzoek naar de ruimtebehoefte 2015 in de regio Boskoop ten behoeve van het boomteeltcomplex in opdracht van het Platform Sierteelt regio Boskoop. Het onderzoek is mede aangestuurd door Roelof Kooistra van de Grontmij, die van de Provincie Zuid-Holland de taak heeft gekregen een agenda voor te bereiden waarin de vraagstukken rondom de toekomst van het boomteeltcomplex in de regio Boskoop benoemd worden. Het LEI dankt allen die op wat voor wijze dan ook aan de totstandkoming van deze studie hebben bijgedragen.

De directeur,



Prof.dr.ir. L.C. Zachariasse

Samenvatting

De regio Boskoop is een (inter)nationaal centrum voor boomteelt. In het kader van de streekplanherziening Zuid-Holland Oost is in opdracht van de provincie Zuid-Holland onderzoek gedaan naar de autonome ontwikkeling van het boomteeltcomplex Boskoop en de interacties met het bloembollencomplex in de Bollenstreek. Om het belang van het boomteeltcomplex binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland te duiden zijn ook de interacties met de bloemisterij in kaart gebracht. Tenslotte wordt een beeld geschetst van de randvoorwaarden, die een gezonde toekomst van het boomteeltcomplex Boskoop waarborgen.

De regio Boskoop in cijfers

Historisch gezien is het boomteeltcomplex Boskoop ontstaan op basis van bodem- en klimatologische eigenschappen en de geografische ligging. Door de grote ontwikkeling in afzetmogelijkheden is een sterk conglomeraat van productie, handel, diensten en toeleverende bedrijven ontstaan. De Boskoopse regio heeft zich gespecialiseerd in de gewasgroep heesters en klimplanten. Het areaal boomteelt is in de periode 1985-2001 met 16% gestegen tot 1.100 ha, terwijl het aantal bedrijven is gedaald met 18% tot 774. De teeltintensiteit per hectare is bijna verdubbeld, mede tengevolge van de introductie van pot- en containerteelt. Pot- en containerteelt en teelt onder glas hebben de afhankelijkheid van bodemfysiologische eigenschappen doen afnemen en hebben geleid tot een nagenoeg jaar rond handelsseizoen. De toegevoegde waarde van de primaire productie in de regio Boskoop bedroeg in 1998 ongeveer 100 miljoen euro, dat is ongeveer 22% van de totale Nederlandse toegevoegde waarde. Het aandeel van de regio Boskoop in de Nederlandse export van boomteeltproducten is de laatste jaren gestabiliseerd op ongeveer 35%. Dit duidt op een regio-overstijgend belang van het boomteeltcomplex.

Ontwikkelingen ten aanzien van boomteeltcomplex Boskoop

Op basis van productkennis en korte lijnen tussen handel en teelt, vervulde het traditionele Boskoopse handelskanaal een belangrijk deel van de handel. Mede door de intrede van ICT, de ontwikkeling van nieuwe afzetkanalen en de ontwikkeling van pot- en containerteelt komt dit handelskanaal steeds meer onder druk te staan. De markt wordt meer vraaggericht in plaats van aanbodgericht. Er is er een groeiende markt ontstaan voor visueel aantrekkelijke planten in pot. Andere afzetconcepten, zoals bloemenveilingen en verticale samenwerkingsverbanden binnen de keten, spelen daar beter en sneller op in dan het traditionele Boskoopse handelskanaal.

De bodem- en klimatologische eigenschappen boeten in aan belang. De sterk ontwikkelde centrumfunctie biedt nu bestaansrecht aan het boomteeltcomplex. Bovendien blijft er vanuit de hoveniers- en exportmarkten vraag bestaan naar een grote diversiteit aan producten en de snelheid van levering wordt nog belangrijker. Boskoop als kenniscentrum

bepaalt in grote mate het aanbod van voldoende gekwalificeerd personeel. Boskoop heeft zich ontwikkeld tot een internationaal beeldmerk, waarop de gehele Nederlandse boomteeltsector meelift. Bovendien ligt Boskoop gunstig ten opzichte van de zich ontwikkelende bloemenveilingen.

Interactie met Bollenstreek en bloemisterij

Op productieniveau vormt de gewasgroep vaste planten een verbindende gewasgroep tussen het boomteeltcomplex in Boskoop en het bloembollencopmplex in de Bollenstreek. Van interactie is echter nauwelijks sprake omdat de afzet via van elkaar onafhankelijke kanalen verloopt. Op afzetniveau is er meer (eenzijdige) interactie. In- en verkoopbureaus en de groothandel van bloembollen breiden hun activiteiten uit naar een beperkt aantal boomteeltproducten, met name vaste planten. Op het gebied van belangenbehartiging en onderzoek vindt meer integratie plaats.

De interactie tussen het boomteelt- en het bloemisterijcomplex is duidelijker aanwezig. De bloemenveilingen spelen hierbij een belangrijke rol. Het onderscheid tussen boomteelt- en bloemisterijproducten vervaagt steeds meer. Voorbeelden hiervan zijn het onderscheid tussen visueel aantrekkelijke planten en potplanten, snijheesters en snijbloemen én vaste planten en perkgoed. Het is te verwachten dat de interactie tussen de boomteelt- en bloemisterijsector in de toekomst sterker wordt, gezien de groei van de markt voor visueel aantrekkelijke producten. De interactie zal verder gestimuleerd worden doordat bepaalde afnemers, tuincentra en bouwmarkten, aandringen op een gezamenlijke aanvoer van boom- en bloemisterijproducten.

Kansen

Vanwege de aanwezigheid van een groot assortiment aan boomteeltproducten, de beschikbaarheid van veel kennis en vakmanschap, korte transportlijnen naar de veilingen en de centrale ligging heeft Boskoop een belangrijke meerwaarde binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland. De belangrijkste randvoorwaarden om deze meerwaarde in de toekomst te behouden zijn: goede bedrijfsstructuur, planologische zekerheid, ruimte voor ondersteunend glas, goede infrastructuur, kwalitatief goed opgeleid personeel (zowel laaggeschoold personeel als middenkader), professioneel ondernemerschap en aansluiting van kennisontwikkeling op behoefte uit de praktijk.

1. Inleiding

1.1 Aanleiding

De Provincie Zuid-Holland werkt aan een herziening van het streekplan Zuid-Holland Oost. Het nationaal en internationaal belangrijke boomteeltcomplex Boskoop ligt in dit gebied. Dit complex breidt nog steeds uit. In de discussie over de invulling van dit streekplan is geconstateerd dat de interacties tussen de in de Randstad aanwezige sierteeltcomplexen zoals het Westland en de Bollenstreek toenemen. Dit roept de vraag op wat de gevolgen van een steeds verder integrerend sierteeltcomplex in Zuid-Holland zijn voor de toekomstige ruimtevraag voor boomteelt in Boskoop en de daarbijbehorende infrastructuur. Inzicht in deze ontwikkelingen is nodig om de interne en externe politieke besluitvorming van een deugdelijk fundament te voorzien.

1.2 Doelstelling en afbakening

De doelstelling van dit onderzoek is om de autonome ontwikkeling van de boomteeltketen in Boskoop en de bollenteeltketen in de Bollenstreek en de interacties daartussen kwalitatief in beeld te brengen en kwantitatief te verkennen.

Beide complexen worden beschreven. Het zwaartepunt van de studie ligt bij het boomteeltcomplex Boskoop vanwege het korte termijn belang in het kader van de streekplanherziening. Daarbij komt dat de ruimtelijke problematiek in de Bollenstreek meer aandacht heeft gehad in studies, beleid en publiciteit. Om het beeld van de interacties compleet te maken zullen ook de relaties met de bloemisterij worden weergegeven. Het bloemisterijcomplex wordt zelf niet weergegeven.

1.3 Onderzoeksopzet en indeling van het rapport

De toegepaste onderzoeksmethodiek is een combinatie van literatuurstudie, data-analyse en diepte-interviews met boomkwekers, sectordeskundigen en afzet- en ketenspecialisten.

Na deze inleiding volgt in hoofdstuk 2 een beschrijving van het boomteelcomplex Boskoop. Aan de hand van gegevens uit de CBS-Landbouwtelling zijn de ontwikkelingen in de periode 1985 tot 2001 van de primaire boomteelt in de regio Boskoop in kaart gebracht. In hoofdstuk 3 wordt een beschrijving weergegeven van het bloembollencomplex in de Bollenstreek; daarbij is de dezelfde methodiek toegepast als voor de analyse in hoofdstuk 2. In hoofdstuk 4 volgt een beschrijving van de interacties binnen het totale sierteeltcomplex Zuid-Holland. Deze beschrijving is vanuit het gezichtspunt van het boomteeltcomplex Boskoop geschreven.

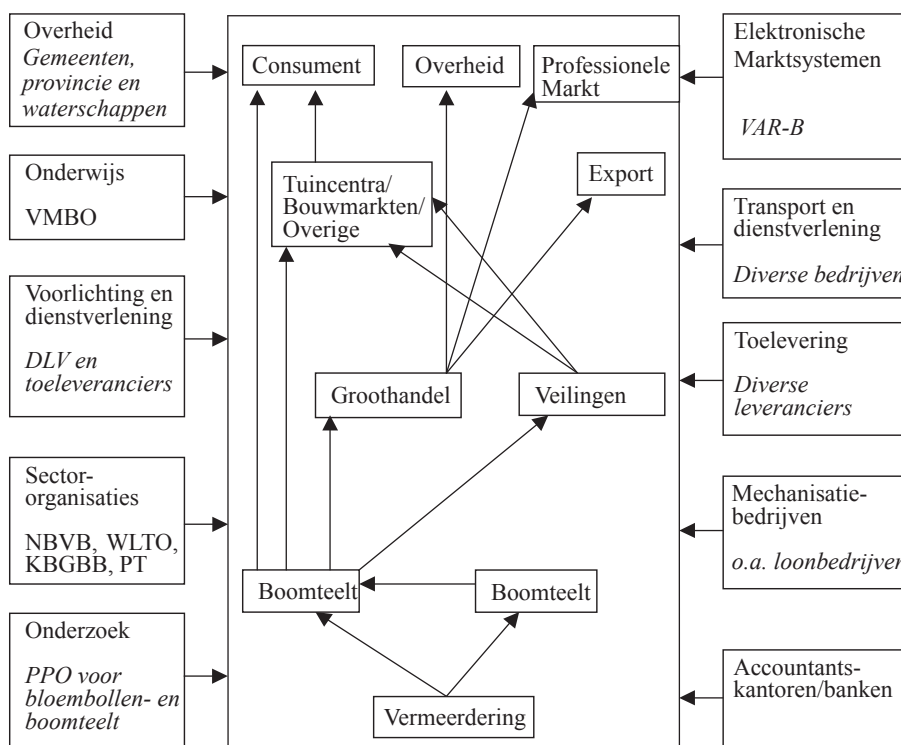
2. Het boomteeltcomplex Boskoop

2.1 Het complex

2.1.1 De keten

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 categorie 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.

De regio Boskoop omvat de gemeenten Boskoop, Reeuwijk, Rijnwoude en Waddinxveen.



Figuur 2.1 Schematische weergave van de boomteeltketen in Boskoop

2.1.2 Historische ontwikkeling

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 de 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.

2.1.3 Beschrijving van het complex

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 risico spreading. 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:

- a. het handelsseizoen is nagenoeg jaarrond geworden, doordat planten in pot of container jaarrond te verhandelen zijn. Daarentegen zijn volle grondproducten alleen in het najaar en het vroege voorjaar te verhandelen;
- b. 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 boomteeltbedrijven);
- c. pot- en containerteelt heeft de weg vrij gemaakt voor verdergaande mechanisatie;
- d. er is een sterke tendens naar specialisatie en schaalvergroting. Specialisatie treedt op in product, teeltfase, afzetmarkt en afzetkanaal;
- e. 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 Boskoops handelskanaal, bestaande uit handelsbedrijven gericht op export, een belangrijk deel van de handel vanuit 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 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 boomteeltproducten 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 andere ook om kennis van afzetmarkten en kennis bij toeleveringsbedrijven en in de dienstensector.

2.2 De primaire productie; ontwikkelingen in de periode 1985 - 2001

2.2.1 Inleiding

De historische ontwikkeling van de boomteelt binnen de regio Boskoop wordt cijfermatig in beeld gebracht voor 1985, 1990, 1995, 2000 en 2001. Hiervoor is gebruikgemaakt van de CBS-Landbouwtelling. In de analyse zijn alle bedrijven meegenomen waarop boomteeltactiviteiten plaatsvinden; dus zowel gespecialiseerde als niet-gespecialiseerde boomteeltbedrijven.

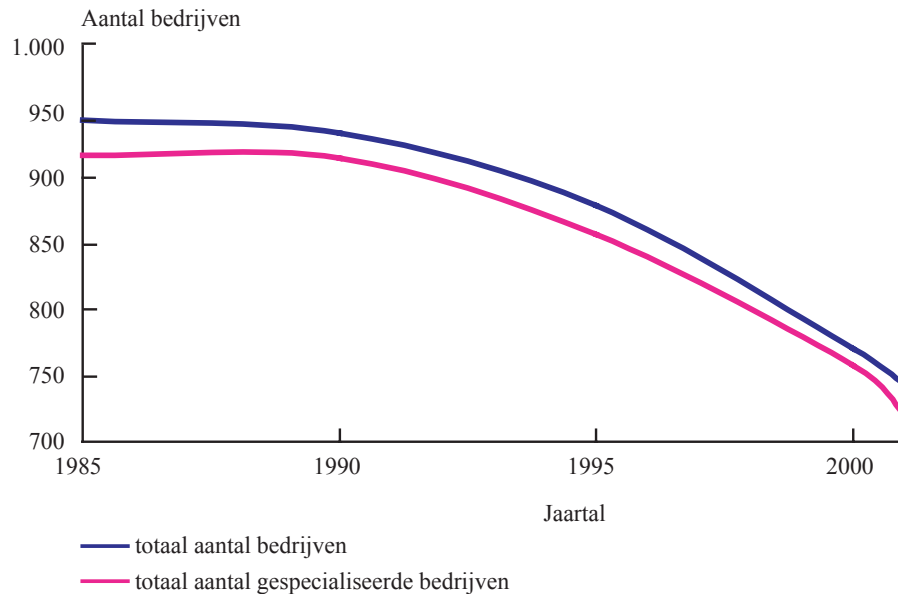
Onder boomteelt wordt verstaan teelt van bos- en haagplantsoen, laan- en parkbomen, vruchtbomen, rozenstruiken, coniferen, heesters en klimplanten, vaste planten, bloemkwekerijgewassen en boomteelt onder glas. Onder bloemkwekerijgewassen wordt de teelt van snijheesters en snijgroen verstaan; vanwege de duidelijkheid wordt dit in het vervolg van dit rapport aangeduid met 'snijheesterteelt'.

Achtereenvolgens wordt aan de hand van de volgende kenmerken een beeld geschetst van de ontwikkeling van de boomteelt in de Regio Boskoop tussen 1985 en 2001:

1. aantal bedrijven (paragraaf 2.2.2);
2. areaal boomteelt (paragraaf 2.2.3);
3. toegevoegde waarde (paragraaf 2.2.4);
4. overige kenmerken van de Boskoopse boomteelt (paragraaf 2.2.5).

2.2.2 Aantal bedrijven

Het totaal aantal boomteeltbedrijven in de regio Boskoop is sinds 1985 gestaag gedaald. Met name tussen 1995 en 2001 heeft een sterke daling plaatsgevonden, van ongeveer 2,5% per jaar. Het aantal gespecialiseerde boomteeltbedrijven is ten opzichte van het aantal bedrijven gestegen. Dit betekent dat relatief veel bedrijven afvallen 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.



Figuur 2.2 De ontwikkeling van het aantal boomteeltbedrijven in de regio Boskoop in de periode 1985-2001 (Bron: CBS).

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 met snijheesters.

¹ Nge is Nederlandse grootte eenheid: Eén 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.

2.2.3 Areaalontwikkeling

Het areaal boomteelt in de regio Boskoop is sinds 1985 licht gegroeid van 945 ha naar 1100 ha. Daarbij 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 bos- en haagplantsoen en laan- en parkbomen. Overigens zal ook in beperkte mate het tegengestelde gelden. Er is ook een aantal bedrijven dat buiten de regio Boskoop is gevestigd en productieareaal heeft in de regio Boskoop.

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 en door verplaatsing van bulkproductie naar productiegebieden buiten de regio Boskoop. Evenals het aantal bedrijven is het areaal snijheesterteelt relatief sterk gestegen, van 37 ha in 1985 naar 81 ha in 200. De grootste stijging heeft zich de laatste jaren voorgedaan. De groei van het areaal bedrijven met snijheesters is te verklaren door:

1. een stijgende vraag naar snijheesters (takken) 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. bovendien ontwikkelt zich steeds meer kennis in het gebied ten aanzien van de teelt van snijheesters en de innovatie daarvan;
5. door ruimtelijke druk, voornamelijk ten gevolge van woningbouw, in naburige gemeenten verplaatst de productie van snijheesters zich naar de regio Boskoop.

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- en 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
Totaal boomteelt	948	1.007	1.037	1.070	1.100
- waarvan pot- en containerteelt	-	105	199	218	215

Bron: CBS.

Het gemiddeld bedrijfsareaal is in de periode 1985 - 2001 gestegen van 1,0 ha per bedrijf naar 1,48 ha per bedrijf.

In de regio Boskoop neemt de gewasgroep heesters en klimplanten de belangrijkste plaats in gebaseerd op areaal. Het aandeel van deze gewasgroep in het totaal nge boomteelt is de laatste jaren gestegen naar 68%. Sterke verschuivingen hebben zich in de periode 1985 tot 2001 voorgedaan binnen de gewasgroep coniferen (van 23,2% naar 6.6%) en snijheesters (van 1.9 % naar 3.6%).

Tabel 2.2 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.

2.2.4 Toegevoegde waarde

Met behulp van saldoberekeningen per ha uit het Bedrijven-Informatienet blijkt dat de toegevoegde waarde van de primaire productie in de regio Boskoop in 1998 ongeveer 100 miljoen Euro bedraagt. Dit is 22% van de totale Nederlandse toegevoegde waarde. Uit cijfers van het Productschap Tuinbouw (zie tabel 2.5) blijkt dat het aandeel van de regio Boskoop in de totale Nederlandse export 34% is. Genoemde cijfers geven aan dat er in de regio Boskoop meer handel plaatsvindt dan productie; ofwel er is een concentratie van handel in boomteeltproducten (met name export).

2.2.5 Kenmerken van de Boskoopse boomteelt

2.2.5.1 Pot- en containerteelt¹

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 plaats gevonden begin jaren negentig. Sinds 1995 is het aandeel pot- en containerteelt in het totale areaal boomteelt gestabiliseerd rond 20%. De belangrijkste redenen voor deze stabilisatie zijn:

¹ Pot- en containerteelt wordt bij deze analyse gedefinieerd exclusief boomteelt onder glas.

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.

2.2.5.2 Boomteelt onder glas¹

Het aandeel boomteelt onder glas, zowel vermeerdering als 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 gedaald dan het totaal aantal bedrijven. Hierdoor is het aandeel bedrijven met glasteelt gedaald van 70% in 1985 naar 57% in 2001 van het totaal aantal bedrijven. 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 1694 m² in 2001. Het grote aantal bedrijven met relatief kleine oppervlakten glas geeft aan 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.

Tabel 2.3 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
Totaal	426	1.694	35,6	36,6

Bron: CBS.

2.2.5.3 Intensivering van teelt

De gemiddelde bedrijfsomvang is tussen 1985 en 2001 meer dan verdubbeld (van 31 nge tot 73 nge per bedrijf). 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 op de bedrijven. Pot- en containerteelt is in het algemeen intensiever dan grondteelt, door betere ruimtebenutting en hogere omloopsnelheden van de producten. De intensiteit is tussen

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

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.

2.2.5.4 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. Ook het aantal middelgrote bedrijven (40-250 nge) groeide sterk.

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, dat is respectievelijk 21% en 47% van het totaal aantal bedrijven met snijheesterteelt.

Tabel 2.4 Aantal boomteeltbedrijven per bedrijfsgrootteklasse in de regio Boskoop tussen 1985 en 2001. Tussen haakjes het gemiddelde areaal boomteelt in ha per bedrijf

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

Bron: CBS.

2.2.5.5 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). De gemiddelde arbeidsproductiviteit is tussen 1985 en 1995 sterk gestegen van 13,5 tot 25,5 nge per aje. 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 hoofdberoepsbedrijf en nevenberoepsbedrijf. Ten opzichte van het totaal aantal bedrijven is het aandeel hoofdberoepsbedrijven toegenomen.

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

2.3 De afzet van boomteeltproducten

In 1999 was 55% van de totale omzet in boomteeltproducten bestemd voor export, waarvan het grootste deel (37% van de export) naar Duitsland (bron: PT, PCTAS). De totale Nederlandse export in boomteeltproducten is tussen het exportseizoen 1995/1996 en 2000/2001 met ongeveer 37% gegroeid.

Regio Boskoop heeft vanaf 1995 een redelijk stabiel aandeel van 34% in de totale export van boomteeltproducten.

Tabel 2.5 Export van boomteeltproducten inclusief vaste planten per exportseizoen in mln. euro

	1995/1996	1998/1999	2000/2001
Regio Boskoop	103,7	128,9	140,8
Nederland	297,7	411,8	407,9

Bron: PT.

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 lijntjes richting kwekers kan snelle levering plaatsvinden. Bovendien was er door de ondoorzichtigheid van de markt een goede marge te realiseren.

Het Boskoopse handelskanaal komt echter steeds meer onder druk te staan, veroorzaakt door de volgende factoren:

1. door intrede van informatietechnologie wordt de markt steeds transparanter. Hierdoor wordt het makkelijker om de schakel groothandel over te slaan en neemt de directe verkoop van producten aan bijvoorbeeld tuincentraketens toe;
2. de sterke specialisatie op teelniveau leidt uiteindelijk tot meer verticale samenwerking van telers en afnemers (veelal bouwmarkten en tuincentraketens), waarbij steeds minder plaats is voor tussenhandel. Er ontstaan grote teeltbedrijven, die marktleider worden met hun product en ook de vermarkting van hun eigen producten conceptmatig in eigen hand nemen. Bij concepten waarbij telers direct handelen met hun afnemers, kan de teler een extra toegevoegde waarde leveren door zijn productkennis. Ketenvorming is hiervan het gevolg, waardoor afhankelijkheid van het boomteeltcomplex Boskoop afneemt;
3. intrede van vermarkting via veilingen vraagt om een smaller sortiment en grotere aantallen. In 1999 verliep 18% van de omzet in boomteeltproducten via veilingen;
4. vanuit tuincentra en bouwmarkten is steeds minder vraag naar diversiteit van producten, maar ligt de focus meer op jaarrond aanvoer, grote aantallen, kwaliteit, goede administratie en bereikbaarheid van de bedrijven;

5. klanten zoals tuincentra willen steeds meer een totaalpakket van bloemisterijproducten en boomteeltproducten, waardoor ze het aantal aanvoermomenten drastisch kunnen beperken. Door de hoge grondprijzen is er op de tuincentralocaties beperkt ruimte voor zowel opslag als aanvoer van producten. Hoe minder vrachtwagens per dag hoeven voor te rijden, des te beter;
6. de markt voor boomteeltproducten wordt steeds meer vraaggericht in plaats van aanbodgericht. Andere afzetconcepten spelen daar beter en sneller op in dan de traditionele Boskoopse handel.

2.4 Toekomstige ontwikkelingen

2.4.1 Afzet van boomteeltproducten

De consument van de toekomst wordt steeds meer een gemakconsument met een gevoelige natuur. Originaliteit en kwaliteit zijn belangrijke items. De markt voor boomteeltproducten zal zich steeds meer verdelen in twee segmenten. Enerzijds is er een massasegment dat verkoopt via supermarkten en bouwmarkten. Anderzijds is er een exclusief segment dat verkoopt via bloemisten, hoveniers en tuincentra. Er is veel meer dan vroeger jaarrond vraag naar boomteeltproducten. De kennis van boomteeltproducten bij de consument neemt steeds meer af, door mindere binding met het platteland. Dit opent niet alleen perspectieven maar stelt ook andere eisen aan de productie; bijvoorbeeld het aanbrenge van extra labels en toevoegen van productinformatie.

De afzet van boomteeltproducten zal zich verder ontwikkelen volgens het reeds geschetste beeld. Er zal met name groei optreden op de markt van visueel aantrekkelijke producten, waarbij de scheiding tussen boomteeltproducten en potplanten steeds verder zal vervagen. Veel van deze producten zullen via de veilingen (klok en bemiddeling) verhandeld worden. Ook tuincentra en bouwmarkten zullen als afzetkanaal sterk groeien.

De potentie van supermarkten als verkooppunten van boomteeltproducten lijkt beperkt te zijn; het gaat toch vaak om specifieke producten, die een bepaald kennisniveau vereisen.

De hoveniersmarkt zal zijn functie in de toekomst blijven behouden en heeft groeipotentie. Particulieren hebben in het algemeen meer geld te besteden en zullen vanuit gemaksoogpunt vaker beroep doen op hoveniers.

De traditionele Boskoopse handel wordt door de geschetste ontwikkelingen steeds meer in de kruideniersrol gedwongen. Voor deze bedrijven blijft een relatief kleine nichemarkt over, met name gericht op de exclusiviteit. De hoveniersmarkt is hiervan een voorbeeld. Voor de traditionele handelsbedrijven is het van belang om zich dicht bij de productie te blijven vestigen. Snelheid en diversiteit van producten blijven voor dit marktsegment van doorslaggevende betekenis.

2.4.2 Productie van boomteeltproducten

Ondernemers zullen zich meer dan vroeger moeten gaan richten op de consument. De tijd van een aanbodgerichte markt ligt achter ons. Dit vereist een ander type ondernemerschap.

Naast de noodzakelijke teeltkennis zijn verkoop-, marketing- en managementvaardigheden cruciaal geworden. Het niveau van ondernemerschap in de regio Boskoop was in het verleden zwak; de laatste jaren is hier een kentering in opgetreden. Er is voldoende dynamiek in de regio om het boomteeltcomplex Boskoop verder te ontwikkelen en in te spelen op toekomstige ontwikkelingen.

De groei van de vraag naar visueel aantrekkelijke producten en de ontwikkelingen in tuincentra- en bouwmarktketens zullen de overschakeling van vollegrondsteelt naar pot- en containerteelt verder stimuleren. De vraag naar vollegrondgeteelde producten zal relatief afnemen ten opzichte van de vraag naar in pot- en container geteelde producten.

De tijd van de traditionele handelskwekerijen lijkt voorbij te zijn. Er zal in toenemende mate ontvlechting optreden van handels- en teeltactiviteiten. Was het vroeger vanuit arbeidstechnisch oogpunt nog interessant om beide activiteiten te combineren, veel meer gaat dit nu een rem op de bedrijfsontwikkeling vormen. Daarentegen ontstaat een nieuw type handelskwekerij. Grote, sterk gespecialiseerde bedrijven gaan vaak hun eigen product conceptmatig (veelal via bouwmarkten en tuincentra) op de markt brengen. Hierdoor hebben ze veel meer invloed op de uiteindelijke afzet van hun product aan de consument en is het mogelijk extra toegevoegde waarde te creëren.

Wel zal er een rol blijven weggelegd binnen het boomteeltcomplex Boskoop voor de typisch Boskoopse teelten. Dit zijn teelten die in het algemeen een hoog kennisniveau vereisen. Deze producten worden met name afgezet op de nichemarkt voor hoveniers, zowel in Nederland als in het buitenland. Dit productiesegment zorgt voor flexibiliteit in het aanbod; het maakt het totale aanbod compleet met exclusieve producten. Bovendien zullen de grondgebonden teelten een rol blijven spelen in de teelt van uitgangsmateriaal. De afkweek van deze producten zal dan verder vooral in containers plaatsvinden. Het gaat hier met name om producten die moeilijk in pot te telen zijn en/of om grote maten.

2.4.3 Toekomst van het boomteeltcomplex Boskoop

De factoren die het bestaansrecht van het boomteeltcomplex Boskoop in het verleden hebben verklaard, boeten in aan belang. Door de introductie van pot- en containerteelt en technische ontwikkelingen op het gebied van nachtvorstschadebeheersing is de boomteelt minder afhankelijk geworden van de specifiek Boskoopse klimatologische en bodemspecifieke eigenschappen. Ook de reeds geschetste ontwikkelingen ten aanzien van de afzet van boomteeltproducten lijken de afhankelijkheid van de individuele kwekers en handelaren van het Boskoops complex te verkleinen.

Er zijn echter blijvende factoren, die bestaansrecht geven aan het boomteeltcomplex Boskoop. Deze factoren zijn:

1. het complex zelf; de samenhang tussen productie, handel, dienstverlening en toeleverende bedrijven is groot. Handels-, productie- en kenniscentrum zijn altijd goed complementair geweest;
2. Boskoop is een unieke regio wat betreft breedte en diepte van het sortiment. Met name vanuit de hoveniers- en exportmarkten is en blijft er vraag bestaan naar een grote diversiteit aan producten;
3. Boskoop kenmerkt zich als kenniscentrum; mede hierdoor is ook het aanbod van geschoold personeel (bedrijfskader) ten opzichte van gebieden buiten de regio Boskoop

- relatief groot. De ambachtelijke teeltkennis blijft een rol van betekenis spelen bij de boomteeltproductie;
4. Boskoop is een internationaal beeldmerk geworden, waarop de gehele Nederlandse boomteeltsector meelift;
 5. een deel van de productie blijft (voorlopig) nog afhankelijk van de Boskoopse bodemeigenschappen. Deze grondgebonden teelten blijven ook in de toekomst van wezenlijk belang voor het complex;
 6. gezien de ontwikkeling van de Nederlandse bloemenveilingen zal het centrum van de sierteelt in Zuid-Holland blijven. Boskoop ligt vanuit geografisch oogpunt gunstig. Bovendien is de ruimtelijke druk op het boomteeltcomplex in vergelijking met andere regio's in Zuid-Holland minder groot. Gezien alle randstedelijke, logistieke problematiek zou de locatie Boskoop in de toekomst wel eens van toenemend belang kunnen zijn voor de distributie van een veel breder pakket sierteeltproducten;
 7. door de beschikbaarheid van een breed sortiment in een kleine regio is het mogelijk te blijven voldoen aan de toenemende vraag naar snelle leveringen.

Het boomteeltcomplex Boskoop is van oudsher een toonaangevend centrum binnen de Nederlandse boomteelt. Diverse ontwikkelingen hebben deze toonaangevende positie verzwakt. Bovengenoemde factoren geven echter aan dat het complex wel degelijk bestaansrecht heeft binnen de Nederlandse boomteeltsector.

Gezien de verwachte ontwikkelingen is consolidatie van de huidige situatie niet voldoende om dit complex in stand te houden. Het is belangrijk dat individuele bedrijven kunnen blijven groeien en ontwikkelen. Bij stagnatie zullen de vooroplopende en vernieuwende bedrijven het complex verlaten om zich elders verder te kunnen ontwikkelen. Dit is een trend die eigenlijk al is ingezet. Het is voor elk individueel bedrijf een afweging wat de toegevoegde waarde van het complex is. Een deel van deze bedrijven blijft zich nog in de regio Boskoop vestigen. Naast sociale factoren spelen aanwezige complexvoordelen hierbij een rol:

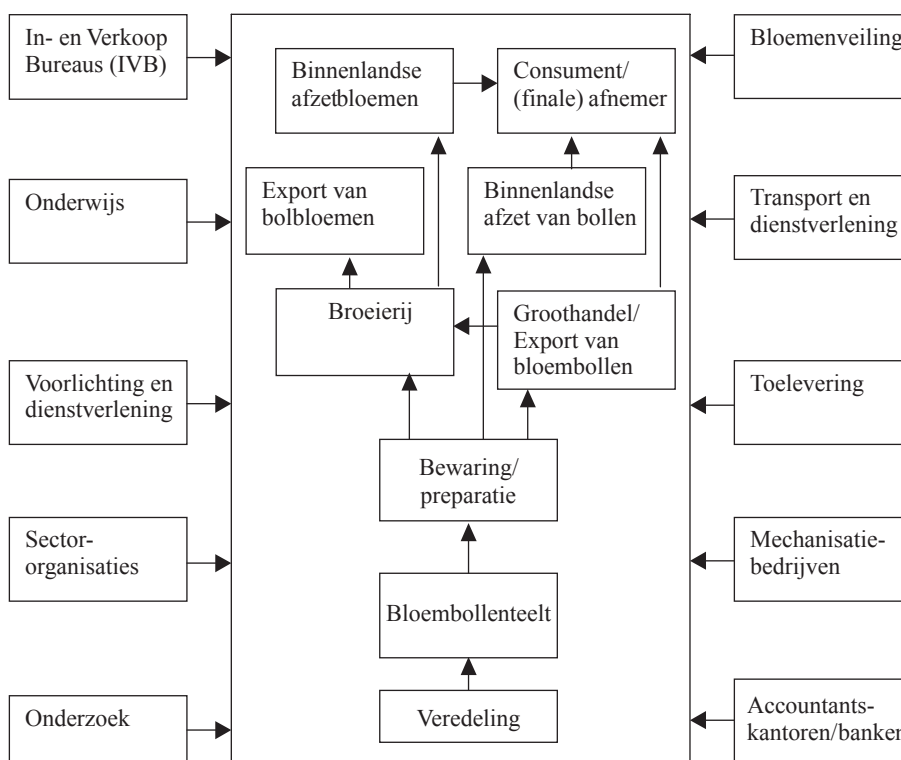
- de aanwezigheid van gekwalificeerd personeel, met zowel teelttechnische als managementervaring. Het kenniscentrum, in de meest brede zin van het woord, is hierbij van cruciaal belang;
- het aanwezige netwerk van toeleverende bedrijven en diensten;
- de aanwezigheid van complementair aanbod, gewaarborgd door een grote diversiteit aan producten.

Vernieuwers zijn van belangrijke waarde binnen een centrum. Zij openen vaak 'nieuwe wegen', waarvan andere bedrijven meeprofiteren. Het verlies van deze bedrijven zal uiteindelijk leiden tot een verpaupering van het resterende centrum.

3. Het bloembollencomplex

3.1 De keten

Figuur 3.1 geeft de bloembollenketen schematisch weer. Betreffende de betekenis van de kaders in het schema gelden dezelfde principes als bij het schema van het boomteeltcomplex Boskoop.



Figuur 3.1 Schematische weergave van de bloembollenketen

De kaders in figuur 3.1 staan voor activiteiten en niet voor bedrijven. Meerdere activiteiten zoals teelt en broei of teelt en export kunnen in één bedrijf verenigd zijn.

De keten start met veredeling: het voortbrengen van nieuwe cultivars. Belangrijker is de teelt van bloembollen op het zand. De geteelde bloembollen worden gedeeltelijk gebruikt als uitgangsmateriaal voor de broeierij, ofwel de teelt van bolbloemen. Dit kan plaatsvinden op de bedrijven zelf, die daarmee een belangrijke winteractiviteit hebben en zo de arbeid kunnen spreiden. Daarnaast worden de bollen op andere bedrijven in binnen- en buitenland gebroeid. Een ander deel wordt in binnenland en buitenland verhandeld voor

de droogverkoop: dit is verkoop aan consumenten en overheden die de bloembollen in de tuin of plantsoenen planten.

De bloembollenketen staat niet op zichzelf. Tal van andere bedrijven en instituten ontlenen hun bestaansrecht indirect en soms gedeeltelijk aan het bloembollencomplex. De ondernemers en het personeel moeten worden opgeleid en de kennis moet ook voortdurend onderhouden worden. Daaraan ontlenen het (agrarisch) onderwijs en de voorlichting hun bestaansrecht. De kennis zelf moet steeds aangescherpt worden. Daarom is (regionaal) onderzoek van groot belang. Het merendeel van de ondernemers heeft externe financiering nodig en klopt daarvoor aan bij de bank. De accountant staat de ondernemer bij in het op orde houden van de financiële administratie. Daarnaast heeft de bollenteler tal van zaken nodig die hem toegeleverd moeten worden zoals meststoffen, gewasbeschermingsmiddelen, machines etc. Tenslotte is er nog een scala aan dienstverleners, zoals loonwerkers, transporteurs etc. om het gehele bollen- en bloemenproductie en de handel in goede banen te leiden.

Het bloembollencomplex is in de Bollenstreek sterk ontwikkeld. Hoewel maar 12% van de teelt gevestigd is in de Bollenstreek vindt meer dan de helft van de handel in bloembollen vanuit de Bollenstreek plaats. De reden hiervoor is dat de Bollenstreek het meest oorspronkelijke bloembollencomplex is. Toen verdere groei van de productie onmogelijk werd, zijn andere gebieden zoals het Noordelijk Zandgebied en de Noordoost Polder in ontwikkeling gebleven. In de praktijk bleek de toegenomen scheiding tussen teelt en afzet niet te leiden tot aftakeling van het bloembollencomplex in de Bollenstreek. Het product is houdbaar en koppelt een laag volume aan een hoge waarde, wat de transporteerbaarheid ten goede komt. Daarnaast heeft de Bollenstreek een gunstige ligging ten opzichte van de productiegebieden enerzijds en de mainports Schiphol en de Rotterdamse haven anderzijds.

De ruimtelijke druk is de teelt van bloembollen in de Bollenstreek niet voorbij gegaan. De grondprijzen zijn gestegen naar grote hoogte. Dit en de milieudruk noodzaakten tot een uitbreiding van de vruchtwisseling met gewassen die een nog hogere toegevoegde waarde leveren dan bolgewassen. Gewassen die hieraan voldoen, zijn zomerbloemen en vaste planten. Met name de laatste groep vormde een welkome aanvulling omdat de verwerking van de gewassen overeenkomsten vertoont met de verwerking van bollen. De ruststructuren, wortelstukken, wortels en knollen, worden na het spoelen verpakt en zijn geschikt om verhandeld te worden naar verre markten zoals de Verenigde Staten en Japan. Het product past prima in het afzetkanaal voor bloembollen. Inmiddels is de Bollenstreek het belangrijkste productiegebied van vaste planten geworden. Omdat vaste planten ook tot de boomteelt worden gerekend en gedeeltelijk via boomteeltkanalen verhandeld worden vormt deze gewasgroep een belangrijke brug naar de boomteelt.

Een uitgebreidere beschrijving van de primaire productie vindt plaats in paragraaf 3.2.

3.2 De primaire productie; de ontwikkelingen in de periode 1985 - 2001

3.2.1 Inleiding

De historische ontwikkeling van de bloembollenteelt en boomteelt binnen de Bollenstreek wordt cijfermatig in beeld gebracht voor 1985, 1990, 1995, 2000 en 2001. Hiervoor is gebruikgemaakt van de CBS-Landbouwtelling. In de analyse zijn alle bedrijven meegenomen waarop bollenteelt- en/of boomteeltactiviteiten plaatsvinden; dus zowel gespecialiseerde als niet-gespecialiseerde teeltbedrijven.

De Bollenstreek omvat de gemeenten Hillegom, Katwijk, Lisse, Noordwijk, Noorwijkerhout, Oegstgeest, Rijnsburg, Sassenheim, Valkenburg, Voorhout en Wassenaar.

Achtereenvolgens wordt aan de hand van de volgende kenmerken een beeld geschetst van de ontwikkeling van de boomteelt in de Bollenstreek tussen 1985 en 2001:

- aantal bedrijven (paragraaf 3.2.2);
- bedrijfsomvang (paragraaf 3.2.3);
- arbeidsinzet (paragraaf 3.2.4).

3.2.2 Aantal bedrijven

Tabel 3.1 geeft het aantal bedrijven weer per teelt. Onderscheid wordt gemaakt in bloembollenteelt, broeierij, vaste plantenteelt, bloemkwekerij in de open grond en boomteelt. Van oudsher is de Bollenstreek gespecialiseerd in de teelt van bloembollen. Het aantal bedrijven met bloembollenteelt is gehalveerd tussen 1985 en 2001. Daarentegen is het aantal bedrijven met vaste plantenteelt en broeierij stabiel gebleven. Deze teeltactiviteiten zorgen voor een hogere toegevoegde waarde per hectare. Opvallend is dat het aantal bedrijven met vaste planten in de periode 1990 tot 2000 aanmerkelijk groter was dan in de periode ervoor en erna. De productie van bloembollen is gedeeltelijk verplaatst naar andere teeltgebieden buiten de Bollenstreek. Het gaat dan vaak om contractteelten, hetgeen verband houdt met ruimte- en vruchtwisselingproblematiek. De boomteelt, exclusief vaste planten, heeft geen hoge vlucht genomen in de Bollenstreek; het aantal bedrijven met boomteelt is zeer beperkt gebleven. Ook het aantal bedrijven met bloemkwekerij (met name zomerbloemen) is sterk afgenomen.

Tabel 3.1 Ontwikkeling van het aantal bedrijven in de periode 1985 tot 2001

Aantal bedrijven met:	1985	1990	1995	2000	2001
Boomteelt	1	4	5	12	10
Vaste planten	77	72	90	94	72
Bloemkwekerij (open grond)	618	450	379	195	183
Bollenteelt	817	697	548	440	404
Broeierij	304	314	345	338	318
Totaal	1.043	887	713	574	522

Bron: CBS.

3.2.3 Bedrijfsomvang

Het areaal bollenteelt in de Bollenstreek is tussen 1985 en 2001 vrij stabiel gebleven. Wel moet daarbij worden opgemerkt dat er in de CBS Landbouwtelling een overschatting van het areaal plaatsvindt. Het areaal van bedrijven die hun vestigingsplaats in de Bollenstreek hebben maar een gedeelte van het productieareaal daarbuiten, wordt wel tot het areaal in de Bollenstreek gerekend. Gegevens van de Bloembollen Keurings Dienst (BKD) geven aan dat in 1999 de overschatting ongeveer 800 ha ($\pm 30\%$) bedroeg.

Tabel 3.2 Omvang van verschillende teelten in de periode 1985 tot 2001

	1985	1990	1995	2000	2001
Boomteelt (ha)	0,1	0,3	2,3	3,8	4,0
Vaste planten (ha)	37,2	38,6	63,6	82,6	63,5
Containerteelt (ha)	0,0	1,7	4,6	0,3	8,8
Bloemkwekerij (open grond) (ha)	416	321	352	220	170
Bloembollenteelt (ha), waarvan:	2.458	2.385	2.220	2.357	2.308
- Hyacint (ha)	570	543	538	526	523
- Tulp (ha)	948	884	811	746	704
- Narcis (ha)	609	605	476	558	534
Broeierij, waarvan:					
- Tulp (x 1000 stuks)	235.017	198.899	148.009	148.452	148.611
- Narcis (x 1000 stuks)	5.116	4.043	2.961	2.853	3.204

Bron: CBS.

Tengevolge van te lage rendementen is evenals het aantal bedrijven ook het areaal bloemkwekerij fors afgenomen. Het areaal vaste plantenteelt (inclusief containerteelt) is tussen 1990 en 2000 meer dan verdubbeld. In 2001 is dit areaal iets afgenomen. De behoefte aan meer arbeidsinkomen, met name op de kleine bedrijven, heeft tot de omschakeling naar vaste plantenteelt geleid. Die werd gesteund door ontwikkelingen in de afzet (postorderbedrijf en exportmogelijkheden naar de VS en Japan). De explosieve groei van het areaal vaste plantenteelt heeft geleid tot overproductie. Dit is een van de redenen van de areaalafname vaste planten. Daarnaast vindt, door een toenemend belang van het visueel aantrekkelijk product, ook in de vaste plantenteelt een overschakeling plaats naar pot- en containerteelt. Onder het mom van 'de Bollenstreek moet Bollenstreek blijven' is er weinig animo voor het aanleggen van containervelden.

In de Bollenstreek heeft zich een forse schaalvergroting voorgedaan. Met name het gemiddelde bedrijfsareaal bloembollenteelt is gestegen van 3 ha per bedrijf in 1985 tot 5,7 ha per bedrijf in 2001. Ook het areaal vaste plantenteelt per bedrijf is bijna verdubbeld van 0,48 ha per bedrijf naar 0,88 ha in 2001.

De omvang van de broeierij, met name tulpen en narcissen, is tussen 1985 en 1995 gedaald en daarna gestabiliseerd.

In de Bollenstreek zijn de bedrijven vooral gespecialiseerd in bollenteelt, vaak in combinatie met broeierij (66% van de bedrijven met bloembollenteelt en broeierij is gespe-

cialiseerd). De andere teelten zijn vaak nevenactiviteiten op de bloembollenbedrijven getuige de lage specialisatiegraad (10% of lager).

3.2.4 Arbeidsinzet

De arbeidsinzet (in aje) ten behoeve van genoemde teelten in de Bollenstreek¹ is over de periode 1985 tot 2001 gedaald van 3009 aje in 1985 tot 1953 aje in 2001. De sterkste daling vond plaats tussen 1985 en 1995. Met name door toegenomen mechanisering en schaalvergroting is de gemiddelde arbeidsproductiviteit tussen 1985 en 2001 toegenomen van 15 naar 29 aje per nge.

3.3 Afzet in bloembollen

Teelt en handel zijn in de Bollenstreek van elkaar gescheiden. Mede ten gevolge van de ruimtelijke druk heeft de teelt zich gedeeltelijk verplaatst buiten het gebied. Met name de handel van bloembollen voor droogverkoop, daarentegen, is geconcentreerd gebleven in de Bollenstreek. Belangrijkste redenen hiervan zijn:

1. het ontbreken van ruimtelijke druk voor de handel;
2. aanwezige complexvoordelen, met name de locatie ten opzichte van 'mainports' en aanwezige vakkennis.

De afzet van bollen verloopt voor 85-90% via bemiddeling (In- en Verkoop Bureaus). De bemiddeling vindt veelal plaats tussen telers en groothandelsbedrijven. Ongeveer de helft van de bollen wordt bemiddeld voor de droogverkoop, waarvan een groot gedeelte export. De andere helft wordt bemiddeld voor de broeierij, zowel in Nederland als export. De handel in bloembollen in pot, een visueel aantrekkelijk product, verloopt veelal direct tussen teler/broeier en groothandel in bloemisterijproducten.

Naast de bollen is er een groeiende bemiddeling op gang gekomen in de vaste plantensector tussen telers en de bloembollengroothandel. Het betreft vrijwel uitsluitend wortels, wortelstukken en knollen. De handel in deze ruststructuren is logistiek goed te combineren met de bloembollenhandel. Bloembollenhandelaren doen vrijwel niets met het opgepotte product.

¹ Een deel van de arbeidskrachten is buiten de Bollenstreek werkzaam, zoals de bedrijven ook een deel van hun areaal buiten de Bollenstreek hebben liggen.

4. Eenheid en verscheidenheid binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland¹

4.1 Inleiding

In hoofdstuk 2 en 3 zijn ontwikkelingen ten aanzien van het boomteeltcomplex Boskoop en het bloembollencomplex Bollenstreek uiteengezet. In paragraaf 4.2 zullen specifieke overeenkomsten en verschillen tussen beide complexen worden beschreven. De overige paragrafen van dit hoofdstuk zijn gewijd aan de interacties binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland. Daarbij zal onderscheid worden gemaakt naar productie-, afzet- en overige complexinteracties. Tijdens het onderzoek is gebleken dat de interactie tussen het bloembollencomplex Bollenstreek en het boomteeltcomplex Boskoop beperkt is. Er bestaan duidelijker interacties tussen het boomteeltcomplex en het bloemisterijcomplex Zuid-Holland. Omdat deze interacties ook van belang zijn met betrekking tot discussies over de toekomst van het boomteeltcomplex Boskoop, wordt in de bespreking ook aandacht besteed aan deze interacties. Onder het bloemisterijcomplex Zuid-Holland wordt verstaan het complex van productie, handel, toelevering en diensten met betrekking tot snijbloemen en potplanten. De veilingorganisaties VBA en Flora Holland spelen een grote rol in dit complex. De regio kan grofweg worden aangeduid als de driehoek Aalsmeer, Naaldwijk en Bleiswijk.

In de slotbeschouwing (paragraaf 4.6) worden de kansen die de beschreven interacties binnen het sierteeltcomplex bieden aan het boomteeltcomplex Boskoop uiteengezet. Vervolgens komen mogelijke consequenties voor het toekomstig beleid ten aanzien van de ontwikkeling van het complex aan de orde.

4.2 Specifieke overeenkomsten en verschillen tussen Boskoop en Bollenstreek

Er zijn specifieke overeenkomsten tussen het bloembollencomplex Bollenstreek en het boomteeltcomplex Boskoop. De oorspronkelijke betekenis van beide complexen is gelegen in de functie als (inter)nationaal centrum voor respectievelijk de bloembollenteelt en de boomteelt. Door spreiding van teelt en handel geldt voor beide complexen dat het belang van deze functie in de loop van de tijd is afgenomen. Daarnaast zijn er overeenkomsten in de structuur van teelt en handel. In beide complexen bestaat er een combinatie van teeltbedrijven en handelskwekerijen. De ontvlechting van handel en teelt op bedrijfsniveau is echter in de Bollenstreek verder ontwikkeld dan in de regio Boskoop. Voor beide complexen geldt dat ze kunnen worden aangemerkt als een volwaardig conglomeraat van teelt, handel, toeleverende bedrijven, diensten, onderwijs en onderzoek. Ook hebben beide complexen te maken met ruimtelijke druk, al is de druk in de Bollenstreek tot nu toe sterker dan in de regio Boskoop. Onder invloed van de ruimtelijke druk heeft in beide complexen

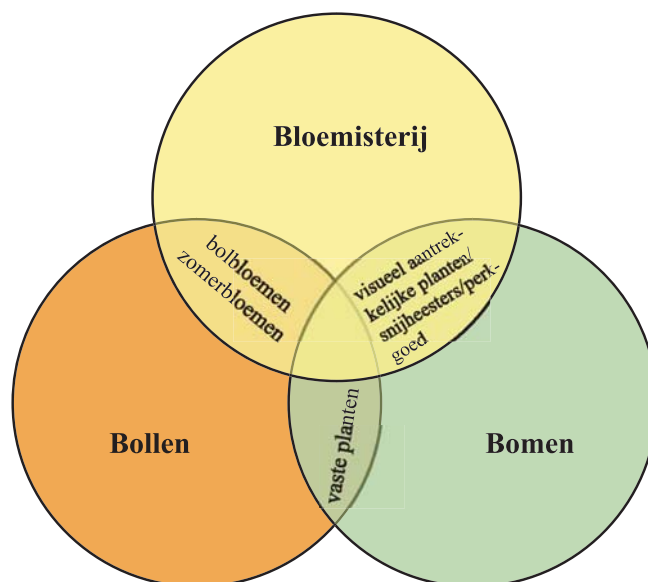
¹ Het sierteeltcomplex Zuid-Holland bestaat uit het bloemisterijcomplex Zuid-Holland, het bloembollencomplex Bollenstreek en het boomteeltcomplex Boskoop.

intensivering plaatsgevonden. In de boomteelt is men gaan overschakelen van vollegrondsteelt naar pot- en containerteelt en in de bloembollenteelt heeft men extra toegevoegde waarde per m² gegenereerd door over te schakelen naar teelt van vaste planten en broeierij. Daarnaast is in beide complexen de bedrijfsstructuur, bijvoorbeeld slechte verkaveling, een knelpunt geworden.

Toch zijn er ook verschillen te onderkennen. De rol van bemiddeling is van oudsher veel sterker in de bloembollensector dan in de boomteeltsector. In Boskoop vindt meer directe verkoop plaats. In beide complexen treedt ontvlechting van teelt en handel op bedrijfsniveau op. In de Bollenstreek is daadwerkelijk een geografische scheiding van teelt en handel opgetreden. Daar heeft de handel zich in de Bollenstreek geconcentreerd, terwijl de teelt zich grotendeels buiten de Bollenstreek heeft ontwikkeld. Het is echter onmogelijk teelt en handel in boomteeltproducten fysiek zo van elkaar te scheiden als in de Bollenstreek is gebeurd. Bloembollen zijn logistiek gezien veel makkelijker en goedkoper over grote afstanden te transporteren vanwege het beperkte volumebeslag. Boomteeltproducten daarentegen zijn in het algemeen volumineus, hetgeen leidt tot hoge transportkosten. Bovendien is de Boskoopse handel sterk afhankelijk van de directe nabijheid van een groot sortiment aan boomteeltproducten. De kracht van de Boskoopse handel is gelegen in de mogelijkheden om met een hoge snelheid een grote diversiteit aan producten, in relatief kleine hoeveelheden, te leveren aan klanten.

4.3 Productie

Ten aanzien van de productie onderscheiden we een aantal verbindende gewasgroepen tussen de genoemde bedrijfstakken. Figuur 4.1 geeft hiervan een schematisch overzicht. Van echte interactie is nauwelijks sprake; de interactie treedt met name in de handel op.



Figuur 4.1 De verbindende gewasgroepen tussen bedrijfstakken binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland op teeltniveau

De verbindende gewasgroep tussen het boomteeltcomplex en het bloembollencomplex beperkt zich grotendeels tot de vaste planten. Door de ruimtelijke druk zijn bloembollentelers overgeschakeld naar de teelt van vaste planten om hogere toegevoegde waarde per m² te realiseren. Daarnaast speelde milieudruk een rol; met de toevoeging van vaste planten kreeg men ruimere vruchtwisselingmogelijkheden. Bovendien fungeert de teelt van vaste planten als een goede aanvulling op het productiepakket, waardoor bijvoorbeeld de arbeidsfilms verbeteren. De Bollenstreek heeft een belangrijk aandeel (ongeveer de helft) verkregen in de totale productie van vaste planten in Nederland. De omvang van de teelt van andere boomteeltproducten is wel gegroeid in de Bollenstreek, maar is nog steeds zeer beperkt. Wat betreft toekomstige ontwikkelingen valt niet te verwachten dat de ontwikkeling van boomteeltproducten in de Bollenstreek een grote vlucht zal nemen. Redenen hiervoor zijn:

- door de ruimtelijke druk zijn de grondprijzen er hoog;
- ontwikkeling van pot- en containerteelt lijkt maar beperkt mogelijk gezien de eisen die worden gesteld aan de ruimtelijke omgeving.

In de regio Boskoop worden geen bloembollen geteeld. Gezien de eigenschappen van de grond in Boskoop ligt dit ook niet in de lijn van de verwachting.

Tussen het boomteeltcomplex en het bloemisterijcomplex zijn meer verbindende gewasgroepen; bovendien is dit nog volop in beweging. Zoals in hoofdstuk 2 reeds is vermeld, richt de productie in de boomteelt zich steeds meer op de handelskanalen binnen het bloemisterijcomplex. Het onderscheid tussen boomteeltproducten en bloemisterijproducten vervaagt steeds meer. Denk hierbij aan het onderscheid tussen visueel aantrekkelijke planten en potplanten, snijheesters en snijbloemen én vaste planten en perkgoed. Bepaalde boomteeltproducten worden ook daadwerkelijk op bijvoorbeeld potplantenbedrijven geteeld, zoals sierconiferen. Genoemde interacties zullen zich in de toekomst verder ontwikkelen.

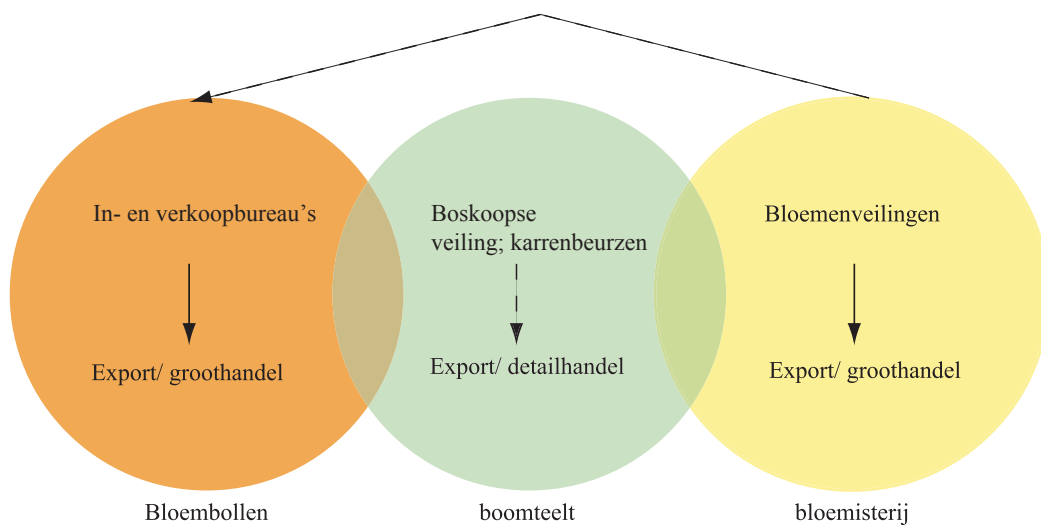
Tussen het bloembollencomplex en het bloemisterijcomplex zijn de verbindende gewasgroepen met name bolbloemen en zomerbloemen.

4.4 Afzet

Figuur 4.2 geeft de interacties tussen de drie onderscheiden complexen schematisch weer op het niveau van afzetkanalen. In de bovenste helft van de figuur zijn de bemiddelingsactiviteiten binnen de complexen weergegeven; in de onderste helft de handels- en exportkanalen. De overlappingsen tussen de cirkels geven de mate van interacties betreffende de afzet tussen de onderscheiden complexen aan. Geconcludeerd kan worden dat in deze context de interactie tussen het bloemisterijcomplex en het boomteeltcomplex groter is dan de interactie tussen het bloembollencomplex en het boomteeltcomplex. Fysiek gezien is er nagenoeg geen interactie tussen de bemiddeling van bloembollen en bloemisterijproducten. Het enige product dat daar voor in aanmerking zou kunnen komen, bolbloemen in pot, wordt nagenoeg altijd direct tussen kweker en groothandel verhandeld. De handel in bloembollen verloopt voor bijna 90% via een tweetal in- en verkoopbureaus

(IVB's). Eén van beide bemiddelingsbureaus maakt deel uit van de VBA-organisatie; reden waarom de cirkels bloemisterij en bloembollen met een pijl met elkaar verbonden zijn.

Op het gebied van de afzet is er een duidelijke interactie tussen de afzet van bloembollen en de afzet van vaste planten. Hierbij gaat het met name om ruststructuren, zoals wortels, wortelstukken en knollen. De handel van deze ruststructuren en bloembollen is vanuit logistiek oogpunt goed te combineren. Bovendien kunnen deze ruststructuren gespoeld worden, zodat ze ook afgezet kunnen worden in Japan en de VS. Ook voor de handelsbedrijven is de handel in vaste planten een aanvulling op het bestaande handelspakket; hierdoor vindt spreiding plaats van de afzet, waardoor pieken en dalen in de arbeidsbehoefte worden afgevlakt.



Figuur 4.2 De interacties binnen het sierteeltcomplex Zuid-Holland op afzetniveau

Een aantal bloembollengroothandelaren, die met name naar de VS exporteren, proberen met succes ook andere boomteeltproducten mee te nemen in hun exportpakket. Daarbij gaat het vanwege fytosanitaire eisen om planten die gespoeld kunnen worden. Daarnaast is er één groot postorderbedrijf dat naast bloembollen ook vaste planten en andere boomteeltproducten verkoopt.

Er vindt nauwelijks handel in bloembollen plaats door bomenhandelaren. Vanuit logistiek oogpunt ligt een ontwikkeling hiervan niet voor de hand. Ook de kennis van het product ontbreekt.

Wel zien we dat bemiddelingsbedrijven in de bloembollen (IVB's) ambitie hebben om steeds meer te gaan bemiddelen in de boomteeltsector. De ontvlechting van handel en teelt in de boomteeltsector biedt meer mogelijkheden voor bemiddeling. Tussen verschillende schakels in de keten kan bemiddeling een belangrijke rol vervullen; bijvoorbeeld tussen producenten van uitgangsmateriaal en handelskwekerijen en tussen handelskwekerijen en contracttelers. De bemiddeling heeft louter een faciliterende rol; het transport verloopt in het algemeen rechtstreeks. De meerwaarde van de IVB's is voor handel en teelt

gelegen in mogelijke kostenbesparingen, uitbesteding van administratieve afhandeling en het verschaffen van betalingszekerheid. Gezien de ontwikkelingen, zoals geschetst in paragraaf 2.4 is dit een groeimarkt. IVB's hebben een grote kennis van de verschillende productiegebieden, doordat bepaalde bloembollenteelten zich vanwege vruchtwisseling door het hele land hebben verplaatst. Productkennis is bij deze activiteiten minder door-slaggevend.

Steeds meer boomteeltproducten vinden via de bloemenveilingen (zowel klok als bemiddelingsbureau) hun weg naar de consumenten. Het betreft met name de visueel aantrekkelijke producten, zowel vaste planten als andere boomteeltproducten. Daarnaast is er ook een sterk groeiende markt voor snijheesters. Tabel 4.1 geeft aan dat de handel in boomteeltproducten via de twee grote veilingorganisaties VBA en Flora Holland sterk groeit; elke vijf jaar treedt nagenoeg een verdubbeling op van de omzet in boomteeltproducten. Bloemenveiling Flora Holland heeft een dependance van haar bemiddelingsbureau (BB) in Boskoop, speciaal voor boomteeltproducten. Daarnaast heeft de vestiging Eelde een cash-and-carry voor boomteeltproducten. Beide ondernemingen zijn groeiend. Belangrijke redenen om zich daadwerkelijk in Boskoop te vestigen zijn de korte lijnen naar de telers en de beschikbaarheid van een groot sortiment producten.

Tabel 4.1 *Ontwikkeling van de veilingomzet van tuinplanten¹ (binnenlandse productie en import) op de veilingorganisaties VBA en Flora Holland in 1000 Euro tussen 1985 en 2000*

	1985	1990	1995	2000
VBA en Flora Holland	34.997	65.752	118.749	190.541

¹ Onder tuinplanten valt ook de productgroep perkplanten; deze productgroep wordt normaal gesproken gerekend tot de potplantenteelt.

Bron: CBS.

Er zijn verschillenden redenen om te verwachten dat de interactie tussen boom- en sierteeltproducten in de toekomst sterker wordt. Ten eerste is de markt voor visueel aantrekkelijke boomteeltproducten een sterk groeiende markt; waarbij de scheiding tussen boomteeltproducten en potplanten steeds meer vervaagt. De bloemenveilingen zijn met name door hun bemiddelingsactiviteiten sterk vertegenwoordigd op deze markt.

Ten tweede zijn bepaalde afnemers (zoals tuincentra) steeds meer gebaat zijn bij een gezamenlijke aanvoer van boomteelt- en sierteeltproducten. Beperkte los- en opslagcapaciteit op de vestigingen vereisen een zeer efficiënte aanvoer van producten. Dit zal de interactie tussen de handel in boomteelt- en sierteeltproducten verder stimuleren.

De exporteurs in bloemisterijproducten zullen steeds meer boomteeltproducten in hun pakket opnemen. Deze toenemende rol van exporteurs van sierteeltproducten met betrekking tot de handel in boomteeltproducten betekent enerzijds concurrentie voor bestaande handelskanalen in Boskoop. Anderzijds kan het de vraag naar Nederlandse boomteeltproducten extra stimuleren doordat nieuwe afzetmarkten, zoals bouwmarkten, efficiënt bediend kunnen worden.

4.5 Overige complexinteracties

Tussen een aantal organisaties in de boomteelt en de bloembollenteelt zijn duidelijke interacties ontstaan. Voorbeelden hiervan zijn het ontstaan van de Koninklijke Bond van Groothandelaren in Bloembollen en Boomteeltproducten. Daarnaast werken ook binnen het PPO het proefstation in Boskoop en Lisse nauw met elkaar samen.

Daarnaast wordt tussen de sectoren in beperkte mate gebruikgemaakt van onderlinge faciliteiten, zoals koelruimten. Een voorbeeld hiervan is het gebruik van Koelhuis Hillegom door Boskoopse boomkwekers.

De interactie op organisatieniveau tussen het boomteeltcomplex en het bloemisterijcomplex is zeer beperkt. Ten aanzien van belangenbehartiging is sprake van beperkte overlap; de focus is veelal vanuit de eigen sector.

Het lager- en middelbaar agrarisch onderwijs is in Zuid-Holland sinds kort verenigd in één onderwijsorganisatie, het Wellantcollege. Binnen elk complex zijn vestigingen van dit college gevestigd. De nadruk in het onderwijs is meer komen te liggen op algemene basisvorming in plaats van op sectorspecifiek onderwijs.

4.6 Slotbeschouwing

Kansen voor Boskoop

In paragraaf 2.4.3 is gebleken dat het bestaansrecht van het boomteeltcomplex Boskoop steeds minder afhangt van de historische locatiefactoren bodem en klimaat. Daarvoor in de plaats zijn andere factoren belangrijk geworden; met name de complexfunctie speelt een belangrijke rol. Onderlinge relaties tussen teeltbedrijven, kennisinstellingen, toeleverende bedrijven en diensten bieden een toegevoegde waarde voor individuele bedrijven die in de regio Boskoop zijn gevestigd. Een belangrijke ontwikkeling die is ingezet, en naar verwachting verder zal doorzetten, is de omschakeling van vollegrondsteelt naar pot- en containerteelt. Deze omschakeling resulteert in allerlei nieuwe ontwikkelingen ten aanzien van de productie en afzet van boomteeltproducten. Een belangrijk gevolg van de omschakeling én directe aanleiding tot verdere omschakeling naar pot- en containerteelt is de verdieping van de interactie tussen het boomteeltcomplex Boskoop en het bloemisterijcomplex Zuid-Holland. Deze interactie vindt met name plaats via de bloemenveilingen (Flora Holland en VBA). Factoren, die het belang van Boskoop bepalen, zijn:

- de aanwezigheid van een breed assortiment aan boomteeltproducten;
- de beschikbaarheid van veel kennis en vakmanschap;
- korte transportlijnen naar de veilingen.

Enerzijds betekent de interactie met het bloemisterijcomplex dat andere spelers zich op de markt voor boomteeltproducten gaan bewegen. Dit zal leiden tot verdere verschuivingen in productie en in handelskanalen. Anderzijds bieden de locatiefactoren van de regio Boskoop vanwege de centrale positie in het sierteeltcomplex Zuid-Holland nieuwe kansen; de vraag naar visueel aantrekkelijke sierheesters zal immers blijven toenemen.

Uitdaging voor de toekomst

De grootste uitdaging voor de nabije toekomst ligt op het gebied van infrastructuur en ruimte. De infrastructuur en ontsluiting van het gebied zullen verbeterd moeten worden, om verdere ontwikkeling van het complex mogelijk te maken. Daarnaast dient er voldoende ruimte beschikbaar te zijn voor uitbreiding van individuele bedrijven, modernisering van de bedrijven en vergroten van wateropslag. In verband met voorziene uitbreiding van pot- en containerteelt zal er met name vraag zijn naar een draagkrachtige bodem. Draagkrachtige bodem is aanwezig in de buitenste schil om het centrum. In het centrum is de bodem minder draagkrachtig; een keuze om daar pot- en containerteelt aan te leggen vereist daarnaast een ingrijpende herstructurering (herverkaveling) vanwege de kavelgrootte en lengte-breedte verhoudingen.

Naast genoemde uitdagingen is er een aantal kwalitatieve randvoorwaarden, die een rol spelen ten aanzien van de ontwikkelingsmogelijkheden van het complex:

1. het bestaansrecht van het complex hangt sterk af van de volwaardigheid van het complex zelf. Een fysieke scheiding van handel en teelt, zoals in het bloembollencomplex is niet mogelijk. Dit zou leiden tot nog grotere druk op de infrastructuur en sterke stijging van transportkosten. De kracht van Boskoop is gelegen in het snel kunnen leveren van een groot assortiment aan producten in relatief kleine aantallen. Bij een scheiding van teelt en handel komt een belangrijke meerwaarde van het complex nagenoeg te vervallen;
2. een verdergaande professionalisering van het complex is vereist. Men zal meer toekomst- en marktgericht moeten denken en handelen. Specialisatie en schaalvergroting zijn daarbij belangrijke ontwikkelingen. Voorwaarden op het gebied van ruimte en infrastructuur zullen hiervoor geschapen moeten worden om verdere schaalvergroting mogelijk te maken. Bovendien dienen er bij de bestemming van de ruimte voldoende mogelijkheden over te blijven voor ondersteunend glas op de individuele bedrijven. Daarnaast zal het begrip 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' geïntegreerd moeten worden binnen de bedrijfsvoering op de individuele bedrijven. Dit vereist van het bedrijfsleven een open houding richting elkaar en de maatschappij; waardoor draagvlak ontstaat voor noodzakelijke ontwikkelingen;
3. aanwezige kennis in het centrum zal beschikbaar moeten blijven en verder ontwikkeld moeten worden. Onderwijs en onderzoek spelen hierbij een belangrijke rol. 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. Samenwerking tussen bedrijfsleven en onderwijsinstellingen is een belangrijke voorwaarde om vraag en aanbod dichter bij elkaar te brengen;
4. een belangrijke eis op het gebied van waterbeheer is dat voor oppervlaktewater dat onttrokken wordt in het kader van noodzakelijke schaalvergroting en bedrijfsherstructurering, vervangende waterberging (=ruimte) gecreëerd zal moeten worden.

Het benutten van de genoemde kansen is van groot belang voor het voortbestaan van het boomteeltcomplex Boskoop. Niet inspelen op geschetste ontwikkelingen kan op lange termijn leiden tot verpaupering van het complex. In dat geval verliest de Nederlandse boomteelt een belangrijk kenniscentrum en laat daarmee potentiële ontwikkelingsmogelijkheden onbenut. Ook voor het sierteeltcomplex Zuid Holland betekent dit dan een aderlating. Om deze ontwikkeling te voorkomen, en een gezonde toekomst voor het complex te waarborgen zou het ontwikkelen van een gemeenschappelijke visie over de toekomstige ontwikkeling van het boomteeltcomplex Boskoop, door overheid en bedrijfsleven, een belangrijke eerste stap kunnen zijn. In het kader van 'maatschappelijk verantwoord ondernemen' zullen, naast sectorspecifieke aandachtspunten, ook maatschappelijke randvoorwaarden deel moeten uitmaken van deze gemeenschappelijke visie. Deze gemeenschappelijke visie dient duidelijke sturing te geven aan de toekomstige ontwikkeling van het complex en impliceert ook een gezamenlijke verantwoordelijkheid voor dit proces. Gezien de toenemende integratie van het boomteeltcomplex binnen het bloemisterijcomplex lijkt het logisch belanghebbende partijen uit het bloemisterijcomplex, zoals de veilingen, bij dit proces te betrekken.

Gezien de ontwikkelingen tot nu toe is het gerechtvaardigd te veronderstellen dat de dynamiek in de sector groot genoeg is om, bij waarborging van voldoende ruimte en verbetering van de infrastructuur, tot een gezonde ontwikkeling van het complex te komen. Daarvoor is het belangrijk vooroplopende en vernieuwende ondernemers binnen het complex te behouden.

Literatuur

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

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.

Knijf, A. van der, A.D. Westerman, J. Bremmer, *Bomen over ruimte. Een studie naar de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop*. Rapport 4.02.05, LEI, Den Haag, in voorbereiding.

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

Zwaan, A.G. van der en C.O.N. de Vroomen, *Houtige gewassen tot 2000. Een verkenning van de bedrijfsontwikkeling*. Onderzoeksverslag 123, LEI, Den Haag, 1994.

Provincie Zuid Holland, *Verkenning glastuinbouwlocaties in Zuid-Holland naar duurzaamheid en relatie met het glascomplex*. Den Haag, 2001.

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