

LANDBOUW-ECONOMISCH INSTITUUT

Interne Nota 387

A.F. van Gaasbeek
R.A. Rodewijk

Het Westlandse glastuinbouwcomplex en zijn centrumfunctie

Een kwalitatieve verkenning



SIGN: L5-387
EX. NO B (dupl).
MLV:

Februari 1991

NIET VOOR PUBLIKATIE – NADRUUK VERBODEN

INHOUD

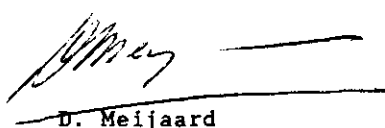
	Blz.
VOORWOORD	5
1. THEORETISCH KADER; AANLEIDING, DOEL EN OPZET VAN HET ONDERZOEK	7
1.1 Inleiding	7
1.2 Kernbegrippen	7
1.3 Aanleiding en doel van het onderzoek	11
1.4 Opzet van het onderzoek	13
2. KWANTITATIEVE VERKENNING VAN HET WESTLANDSE GLASTUINBOUW-COMPLEX	15
2.1 Inleiding	15
2.2 De glastuinbouw in het Westland en overig Nederland	15
2.3 Het Westlandse glastuinbouwcomplex	18
3. DE ACTOREN BINNEN HET WESTLANDSE GLASTUINBOUWCOMPLEX	20
3.1 Inleiding	20
3.2 De actoren binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex	20
3.2.1 De glastuinbouwbedrijven	20
3.2.2 De leveranciers van agrarisch uitgangsmateriaal	20
3.2.3 De toeleveranciers van tuinbouwbenodigdheden en investeringsgoederen	21
3.2.4 De dienstverleners	22
3.2.5 De afnemers	22
3.2.6 De afvalverwerkende bedrijven	22
4. DE RELATIES TUSSEN DE ACTOREN BINNEN HET WESTLANDSE GLASTUINBOUWCOMPLEX	23
4.1 Inleiding	23
4.2 De materiële relaties tussen de actoren	23
4.3 Kennisaspecten	25
4.4 Sociaal-psychologische aspecten	27
5. OPINIES VAN EEN AANTAL ACTOREN	28
5.1 Inleiding	28
5.2 Het Westland en het ruimteprobleem	28
5.3 Relocatie van bedrijvigheid	29
5.4 De logistiek in het Westland	29
5.5 De glastuinbouw en de overheid	30
5.6 De centrumfunctie en het Westland als kenniscentrum	30
6. SLOTBESCHOUWING EN CONCLUSIES	32
6.1 Slotbeschouwing	32
6.2 Conclusies	33
LITERATUUR	36
TOELICHTING BIJ DE BIJLAGEN 1 T/M 5	38
BIJLAGEN	
1. Areaalgegevens	39
2. Aantal hoofdberoepsbedrijven	42
3. Aantal sbe	45
4. Bedrijfsgroottecijfers	47
5. Kengetallen opkweekbedrijven	49
6. Arbeidsopbrengst per ondernemer en netto-bedrijfsresultaat	51

VOORWOORD

In de huidige discussie over de toekomst van het Westlandse glastuinbouwcomplex speelt het begrip centrumfunctie een belangrijke rol. Gezien de ontwikkelingen in de ruimteverdeling in het Westland, bestond bij het Samenwerkingsorgaan Westland (SOW) de behoefte aan een nader onderbouwde invulling van de elementen, die een rol spelen bij het in stand houden c.q. het versterken van de centrumfunctie van het Westlandse glastuinbouwcomplex.

Dit kwalitatieve onderzoek is uitgevoerd door middel van interviews bij een aantal representanten van diverse schakels in het glastuinbouwcomplex, zowel binnen als buiten het Westland. Een bijzonder woord van dank gaat uit naar deze respondenten, die vaak op zeer korte termijn tijd hebben vrij gemaakt voor deze interviews. Daarmee hebben zij een belangrijke bijdrage geleverd aan dit onderzoek.

Hoofd afdeling Tuinbouw,



D. Meijaard

Den Haag, februari 1991

1. THEORETISCH KADER; AANLEIDING, DOEL EN OPZET VAN HET ONDERZOEK

1.1 Inleiding

In paragraaf 1.2 zullen enkele veelvuldig gebruikte begrippen nader worden toegelicht. Bij het lezen van dit verslag kan deze paragraaf worden overgeslagen. Om verwarring en onduidelijkheid rondom deze begrippen te voorkomen, is het echter zinvol hiervan notie te nemen.

Verder vormt deze paragraaf het meer theoretische kader dat, te zamen met de ontwikkelingen binnen de Nederlandse glastuinbouw in het algemeen en het glastuinbouwcomplex in het bijzonder, de basis zal vormen voor de stellingen/hypotheses en vragen die ten grondslag zullen liggen aan dit onderzoek.

In paragraaf 1.3 wordt de aanleiding tot en het doel van het onderzoek uiteengezet. In paragraaf 1.4 komt de opzet van het onderzoek ter sprake.

1.2 Kernbegrippen

Door Cardol en Maas (1982, p. 236) is een *agribusiness-complex* als volgt gedefinieerd: "De verzameling activiteiten die gericht is op het produceren en distribueren van inputs voor agrarische bedrijven, op het productieproces van de agrarische bedrijven zelf en op het distribueren van de agrarische output, al of niet nadat deze is be- of verwerkt". Tot het *agribusiness-complex* worden met andere woorden alle activiteiten gerekend die direct of indirect betrokken zijn bij de plantaardige of dierlijke productie: de primaire landbouw, de toelevering en de dienstverlening aan de landbouw, de verwerking van agrarische producten en de handel en distributie die ervoor zorgen dat de agrarische producten de binnen- of buitenlandse detailhandel en consumenten bereiken.

Strijker (1987) maakt een nadere inperking op deze zeer algemene en ruime definitie van Maas en Cardol. In zijn opvatting moeten toeleverende en dienstverlenende activiteiten die geen andere functies vervullen voor de land- en tuinbouwbedrijven dan voor niet-agrarische bedrijven niet worden opgenomen in de bestudering van *agribusiness-complexen*. Zijn definitie van het begrip *agribusiness-complex* luidt: "Een verzameling verticaal samenhangende economische activiteiten verbonden met de productie, verwerking en afzet van een agrarisch produkt of een groep van agrarische producten, met inbegrip van de met de agrarische productie samenhangende toeleverende en dienstverlenende bedrijven, waarbij de samenstellende bedrijven in de eerste plaats relaties met elkaar onderhouden" (p. 14).

In dit onderzoek wordt geopteerd voor de ruimere definitie van Maas en Cardol. Toeleveranciers en dienstverleners die op het eerste gezicht geen andere functie vervullen voor agrarische bedrijven dan voor niet-agrarische bedrijven, kunnen bij nadere bestudering van hun functie-uitoefening een wezenlijk verschil blijken te maken tussen beide typen bedrijven. Dit verschil kan bijvoorbeeld tot uitdrukking komen in een meer gerichte advies- en serviceverlening. Een mooi voorbeeld hiervan zijn de banken, die volgens Strijker's definitie juist buiten beschouwing gelaten zouden moeten worden. Een aantal (middel)grote banken in de grote glastuinbouwsector in Nederland heeft aparte kredietadviseurs in dienst voor de glastuinbouwsector (zie 4.3). Dergelijke banken dienen dan ook te worden opgenomen in de bestudering van grote glastuinbouwcomplexen.

Als synoniemen voor het begrip *agribusiness-complex* worden binnen en buiten de landbouw tegenwoordig ook wel de termen *agrosector*, *agribusiness*, *agro-industriële sector* of kortweg *agrarische sector* gebruikt.

Op grond van de intensiteit van hun relaties kunnen sommige agribusiness-activiteiten min of meer op zichzelf staande eenheden vormen en onafhankelijk van andere onderdelen van de agribusiness functioneren. Deze min of meer zelfstandige eenheden verkrijgen de naam van de agrarische produktietak, die binnen deze groep van activiteiten centraal staat: bijvoorbeeld het varkenshouderijcomplex en het veehouderijcomplex. Door de intensieve relaties die de glastuinbouw onderhoudt met secundaire en tertiaire (en ook kwartaire) activiteiten, is ook voor deze landbouwsector een min of meer zelfstandige eenheid ontstaan: het *glastuinbouwcomplex*.

Evenals andere agribusiness-complexen kan ook het glastuinbouwcomplex vanuit verschillende optieken worden bekeken. Als het glastuinbouwcomplex wordt gezien als een sociaal-economisch functionerende eenheid dan kan worden gesproken van een *functioneel glastuinbouwcomplex*. Wordt echter zowel deze functionele samenhang alsook de ruimtelijke samenhang van een complex bestudeerd, dan kan worden gesproken van een *geografisch glastuinbouwcomplex*. Noodzakelijke voorwaarde is dan wel dat het complex een ruimtelijke eenheid vormt. Vraagstukken die bij deze laatste benaderingswijze onvermijdelijk boven tafel komen, liggen op het vlak van de wederzijdse relatie tussen het glastuinbouwcomplex en het aspect ruimte (locatie, afstand, ruimtebeslag): in hoeverre heeft dit aspect invloed op het functioneren van het glastuinbouwcomplex?; en in hoeverre heeft het glastuinbouwcomplex invloed op de door haar in beslag genomen ruimte?

Het begrip *centrumfunctie* scheidt nogal eens verwarring. Zowel buiten als binnen de literatuur over de Nederlandse glastuinbouw worden, overigens niet geheel onbegrijpelijk, de begrippen centrumfunctie en (geografisch) glastuinbouwcomplex nogal eens door elkaar gehaald. Hoewel beide begrippen voor een groot deel dezelfde lading dekken, is de invalshoek wezenlijk anders. Eenvoudig gesteld, benadrukt het begrip glastuinbouwcomplex meer de kwantitatieve kant van locatie in een glastuinbouwcentrum en het begrip centrumfunctie daarentegen meer de kwalitatieve kant van een centrumlocatie.

Het begrip centrumfunctie speelde eerder een vooraanstaande rol in de tuinbouwliteratuur dan het begrip glastuinbouwcomplex (zie bijvoorbeeld Sangers (1969), Groenewegen en Duffhues (1975), Zandsteeg (1978), Verhaegh (1979) en Bruurs en Maas (1981)). Het kwalitatieve aspect van het begrip centrumfunctie heeft deze en latere auteurs er van weerhouden een duidelijke definitie en criteria op te stellen. Wel stelde Zandsteeg in 1978 al dat centrumfunctie "meer de nadruk legt op de vestigingsplaatsvoordelen, die voortvloeien uit de ligging in het centrum" (p. 344). Daarbij gaat het vooral om de "onmeetbare, niet gemakkelijk in geld uit te drukken voordelen, die zorg dragen voor hogere opbrengsten, een hoge kwaliteit en een hoog aanpassingsvermogen" (p. 346).

Hiermee wordt door Zandsteeg bedoeld op de voordelen die (kunnen) voortvloeien uit een ruimtelijke concentratie van glastuinbouwbedrijvigheden en daaraan gelieerde activiteiten, de zogenoemde agglomeratievoordelen.

Agglomeratievoordelen kunnen worden onderscheiden in localisatievoordelen, urbanisatievoordelen en infrastructurele urbanisatievoordelen (Cardol en Maas, 1982).

Bij localisatievoordelen handelt het in dit verband om voordelen die voortvloeien uit een ruimtelijke clustering van een groot aantal glastuinders. Hierbij kan onder andere worden gedacht aan de mogelijkheid tot een betere en intensievere samenwerking tussen glastuinders, wat kan resulteren in een snellere innovatiediffusie en een betere gemeenschappelijke belangenbehartiging naar de overheid toe.

Urbanisatievoordelen komen voort uit de ruimtelijke concentratie van ongelijksoortige bedrijven en instellingen die alle in meer of mindere mate bij de primaire glastuinbouw betrokken zijn. Zo kan de nabijheid van

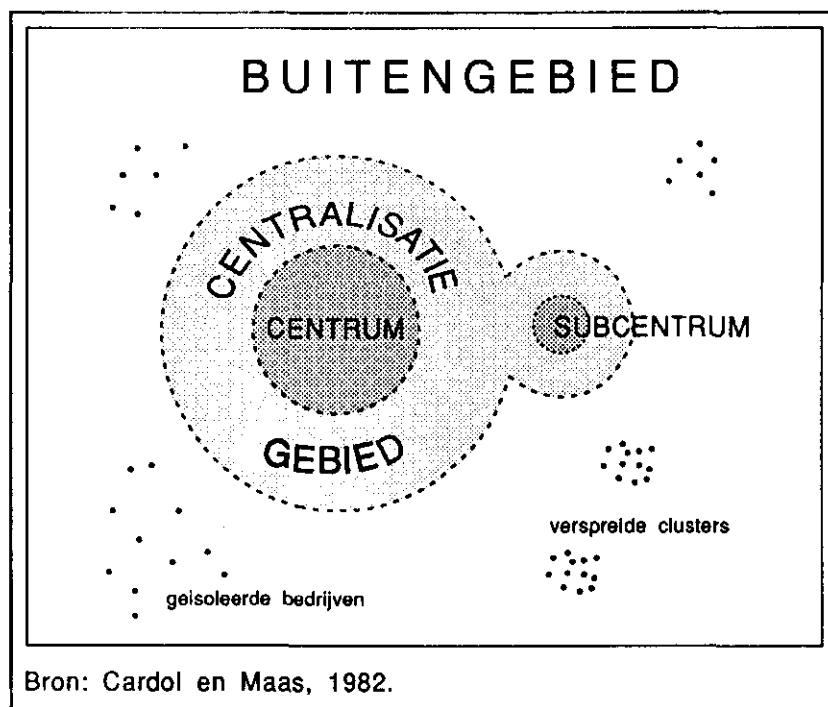
toeleverings- en dienstverlenende bedrijven de glastuinders bijvoorbeeld het voordeel bieden van een betere en snellere service, minder kosten door met name lagere voorrijkosten en een gemakkelijker en ruimere kredietverlening. Hierbij snijdt het mes aan twee kanten: ook de toeleveranciers en de dienstverlenende bedrijven en instellingen kunnen profijt trekken van deze geografische clustering. Deze garandeert hen niet alleen een afzetmarkt van aanzienlijke omvang, maar het biedt hen onder andere ook de mogelijkheid tot specialisatie en de gelegenheid om beter in te spelen op de wensen van de glastuinders. De aanwezigheid van een grote veiling in de directe omgeving, en de hieraan verbonden handelaren en exporteurs, stelt de glastuinder in staat zijn producten snel en tegen een minimum aan kosten af te zetten.

Bij infrastructurele urbanisatievoordelen handelt het om de geaccumuleerde vaste kapitaalgoederen, zoals de weginfrastructuur en aardgas- en elektriciteitsvoorzieningen.

Behalve voordelen kunnen aan een grote ruimtelijke concentratie van glastuinbouw en aanverwante bedrijvigheid ook localisatie- en (infrastructurele) urbanisatienadelen vastzitten. Een voorbeeld van deze *agglomeratienadelen* zijn voor glastuinders de oplopende kosten voor het verwerven van grond en arbeid. Zo ook is de kans op besmettingsgevaar bij ziekten en plagen groter. Verder kan in dergelijke concentratiegebieden veroudering in de infrastructuur snel plaatsvinden door enerzijds de grote investeringen in dit soort voorzieningen en de niet altijd direct te kwantificeren baten en anderzijds de grote dynamiek in de Nederlandse glastuinbouw.

Door het optreden van zowel agglomeratievoordelen als -nadelen, kan er beter worden gesproken van *agglomeratie-effecten*.

Binnen het geografisch glastuinbouwcomplex valt een ruimtelijke geleiding aan te brengen, waarbij een glascentrum, een centralisatiegebied en een buitengebied onderscheiden kunnen worden (Cardol en Maas, 1982; zie figuur 1.1).



Figuur 1.1 *Ideaal-typisch model van het ruimtelijk patroon van een glastuinbouwcomplex*

Bron: Cardol en Maas, 1982.

Het *glascentrum* omvat een relatief klein gebied met een hoge concentratie van activiteiten die behoren tot het glastuinbouwcomplex. De exacte minimale omvang van een glascentrum staat niet vast. Wel lijkt vestiging van enkele honderden glastuinbouwbedrijven en een relatief behoorlijk aantal toeleverende, dienstverlenende en afnemende bedrijven en instellingen hiervoor een randvoorwaarde.

In het *centralisatiegebied* is de ruimtelijke concentratie van glastuinbouw en aanverwante bedrijvigheid geringer dan in het glascentrum. Dit gebied kan worden gezien als een zone die rondom het glascentrum ligt. Door de nabijheid tot het glascentrum treden in het centralisatiegebied ook agglomeratie-effecten op. De voor- en nadelen van agglomeratie zullen hier echter in het algemeen in mindere mate worden gevoeld dan in het glascentrum zelf.

In het centralisatiegebied kunnen tevens subcentra zijn gelegen, die eveneens een centrumfunctie bezitten. Het niveau hiervan is echter minder dan in het eigenlijke glascentrum.

In het *buitengebied* kunnen zowel clusters van glastuinbouwbedrijven als geïsoleerde bedrijven worden aangetroffen. De invloed van de door het centrum veroorzaakte agglomeratie-effecten is hier nauwelijks merkbaar.

De begrippen drempelwaarde en reikwijdte spelen een rol met betrekking tot de minimale omvang en de afbakening van een glascentrum (Cardol en Maas, 1982).

Onder *drempelwaarde* kan worden verstaan de minimale vraag waarbij een centraal goed of centrale dienst kan worden aangeboden. Deze minimumvraag is afhankelijk van de produktie- of kostenfunctie van het betreffende goed of dienst. De diverse goederen en diensten kennen met andere woorden verschillende minima.

Hoewel het begrip drempelwaarde in theorie gemakkelijk te vatten is, blijkt het in de praktijk uiterst moeilijk te zijn om de drempelwaarde van de verschillende economische activiteiten vast te stellen. Om de voor de exploitatie van bedrijven en instellingen vereiste vraag te kunnen vaststellen, moeten duidelijke criteria worden opgesteld voor een verantwoorde exploitatie. Bovendien kan de drempelwaarde onder invloed van economische en technologische ontwikkelingen veranderen. Zo kan door dalingen in de kosten (waaronder die van de transportkosten) door de individuele ondernemer een steeds groter marktgebied worden bestreken (geografische schaalvergroting). Anderzijds kan het marktgebied van de ondernemer ruimtelijk kleiner worden wanneer bijvoorbeeld de totale vraag toeneemt, als gevolg van groei van het aantal afnemers, veranderde milieu-eisen, voorkeursveranderingen, etc. (geografische schaalverkleining).

Nog in 1981 wordt gesteld dat de drempelwaarde voor de glastuinbouw bij circa 200 bedrijven met elk 5000 à 6000 m² verwarmd glas ligt (Bruurs en Maas, 1981: 266). Deze cijfers kunnen echter met de nodige argwaan worden bekeken, aangezien deze schatting niet nader wordt gemotiveerd en er geen rekening wordt gehouden met de dynamiek in het glastuinbouwcomplex. Wel kan worden gesteld dat naarmate het glascentrum omvangrijker is, het aantal functies binnen dit gebied kan toenemen.

Onder *reikwijdte* kan worden verstaan de maximale afstand, die men bereid is af te leggen om een bepaald goed of een bepaalde dienst te verkrijgen. Deze maximale afstand wordt beïnvloed door de economische mogelijkheden en de subjectieve waardering van de individuele ondernemer (prijs, kwaliteit, service, gewoonte, etc.). Evenals de drempelwaarde kan de reikwijdte door tal van ontwikkelingen veranderen.

Behalve naar de interne differentiatie van het geografisch glastuinbouwcomplex, kan er ook worden gekeken naar de niveauverschillen tussen de Nederlandse glastuinbouwcomplexen.

Volgens Cardol en Maas (1982) kan er binnen Nederland wellicht beter worden gesproken van een systeem van tuinbouwcomplexen dan van een hiërarchie van tuinbouwcomplexen. Bij de bestudering van het Nederlandse

(glas)tuinbouwcomplex moet volgens hen meer aandacht worden geschonken aan de functionele relaties tussen de afzonderlijke geografische (glas)tuinbouwcomplexen dan aan de bekende kengetallen (aantal glasbedrijven, sbe glastuinbouw, glasareaal, veilingomzet, etc.). Bij de ruimtelijke interactie tussen de glastuinbouwcomplexen (en ook tussen de deelzones binnen één geografisch glastuinbouwcomplex) staan de begrippen backwash- en spread-effecten centraal.

In dit verband kunnen *backwash-effecten* worden omschreven als nadelige effecten die optreden als gevolg van een krachtig groeiend glascentrum. Deze effecten kunnen zich voordoen in vooral de subcentra van hetzelfde glastuinbouwcomplex, of in andere glastuinbouwcomplexen. Een krachtig groeiend glascentrum kan produktiefactoren onttrekken aan de rest van het systeem, waardoor een cumulatief nadeel kan ontstaan voor de gebieden buiten dit centrum. Zo kan het verdwijnen van een kleine lokale toeleverancier in Huissen-Lent als gevolg van toelevering vanuit het Westland via een vertegenwoordiger of een filiaalbedrijf, worden beschouwd als een backwash-effect van de cumulatieve voordelen die de groep van toeleveranciers heeft in het Westland.

Daarentegen kan er door de ontwikkelingen binnen de verschillende glastuinbouwcomplexen de mogelijkheid ontstaan dat er zich ruimtelijke deconcentratie voordoet. In dat geval kan er worden gesproken van *spread-effecten*. Deze kunnen kortweg worden omschreven als positieve uitstralingseffecten van het glascentrum, die ten goede komen aan vooral de subcentra van hetzelfde glastuinbouwcomplex of aan de andere glastuinbouwcomplexen. Een voorbeeld van dergelijke effecten is de stichting door een Westlands opkweekbedrijf van een dochter- of zusterbedrijf in Venlo en omgeving. Met dit voorbeeld kan ook worden aangegeven dat groei-impulsen niet vanzelfsprekend binnen dezelfde ruimtelijke eenheid gevolgen hoeven te hebben.

Uit het bovenstaande volgt dat backwash- en spread-effecten voor een groot gedeelte als elkaars spiegelbeeld kunnen worden beschouwd.

1.3 Aanleiding en doel van het onderzoek

Het Westland wordt algemeen beschouwd als de bakermat van de Nederlandse glastuinbouw. Van oudsher wordt in het Westland tuinbouw bedreven. De Westlandse tuinbouw was aanvankelijk sterk gericht op de fruit- en groenteteelt. Vanaf de vijftiger en zestiger jaren is het aandeel van de snijbloemen- en potplantenteelt binnen de totale Westlandse (glas)tuinbouw steeds belangrijker geworden (zie 2.2).

Lange tijd heeft de uitbreiding van de (glas)tuinbouw in het Westland min of meer ongebreideld kunnen plaatsvinden. Het grote vakmanschap van de Westlandse telers, hun bereidheid om te investeren en hun innovatiedrang hebben hiertoe bijgedragen. Daarnaast heeft het gunstige fysische milieu (klimaat, bodem en water) en de nabijheid van grote steden (voor de afzet en voor de verkrijging van arbeid) en de Rotterdamse haven dit teeltgebied tot ontwikkeling gebracht.

De laatste decennia is de relatieve betekenis van twee van deze factoren, het fysische milieu en de stedelijke nabijheid, voor de vestiging van de Nederlandse glastuinbouwbedrijvigheid afgenomen. Toch is er de laatste jaren in grote mate sprake (geweest) van locatie-inertie van de Nederlandse en ook de Westlandse glastuinbouw. Andere voordelen, de in paragraaf 1.2 genoemde agglomeratievoordelen, zijn langzamerhand een belangrijker rol gaan spelen dan deze twee vestigingsfactoren. Deze agglomeratievoordelen hebben de tuinders in het recente verleden geen wind-eieren gelegd. Zo constateerde Verhaegh in 1979 uit verschillende onderzoeken dat de opbrengsten van de bedrijven buiten de grote centra, afhankelijk van het produkt, het gebied, de afstand tot de grote centra en de bedrijfsomvang, constant 5 tot 25% achterbleven ten opzichte van de resul-

taten van de bedrijven in het Zuidhollands Glasdistrict (ZHG). Hierbij speelden kostenverschillen een geringe rol. Met name aan opbrengstzijde waren er duidelijke voordelen te constateren aan vestiging in een glascentrum. De opbrengst in de grotere glascentra in Nederland viel hoger uit door de hogere veilingprijzen die hier werden verkregen, de hogere fysieke opbrengst per oppervlakte-eenheid en het hogere niveau van de kwaliteit van de produkten.

Ruimtelijke concentratie van glastuinbouw en aanverwante bedrijvigheid, waarvan het Westland het schoolvoorbeeld binnen Nederland is, heeft in het verleden dus duidelijk aanwijsbare voordelen opgeleverd. Langzamerhand lijkt deze concentratie in het Westland zijn keerzijde te tonen. Agglomeratienadelen zijn de kop gaan opsteken. Door de onderlinge concurrentie binnen de glastuinbouwsector en de concurrentie om de ruimte van deze sector met andere sectoren, woningbouw en infrastructurele, recreatieve en landschappelijke eisen en wensen, ontstaat er in het Westland meer en meer een gebrek aan goede gronden. De glastuinbouw in het Westland is langzaam maar zeker in de knel gekomen. De ruimte in het Westland is bijna opgesoupeerd.

Door Bolsius en Van der Ploeg (1987) wordt een viertal fasen in de ontwikkeling van agribusiness-complexen onderscheiden: de incubatiefase, de ontstaansfase, de stabilisatiefase en de destabilisatiefase. Deze vier fasen kunnen worden gezien als theoretische fasen, analoog aan de bekende "produktlevenscyclus"; het is dan ook geen wet van Meden en Perzen dat alle fasen door een afzonderlijk agribusiness-complex doorlopen zal worden. Het concept van "de levenscyclus" heeft vooral waarde bij het voorstellen van ontwikkelingen die in het verschiet liggen, en bij het opstellen van marketing- en managementstrategieën.

In de incubatie- of innovatiefase is er sprake van een beperkt aantal producenten. De totale produktie groeit slechts langzaam. In deze fase is er geen sprake van een complex of zelfs van complexvorming.

In de ontstaansfase, de fase van het tot wasdom komen van het complex, groeit het aantal producenten hard. Het produktievolume groeit mede door de optredende schaalvergroting. Kennis wordt meer en meer uitgewisseld via studieclubs, voorlichters en vaktijdschriften. Toeleveranciers en dienstverleners bieden in toenemende mate een op maat gesneden pakket goederen en diensten aan.

In de derde fase, de stabilisatie- of volwassenheidsfase, bereikt de omvang van de bedrijvigheid (aantal bedrijven, soorten bedrijvigheid, omvang werkgelegenheid, etc.) binnen het complex langzamerhand een optimum. Het aantal actoren en hun activiteitenveld veranderen niet veel meer. Wel kan de schaalvergroting en de intensivering bij de primaire produktiebedrijven nog doorzetten; het produktievolume kan dientengevolge nog verder groeien. De toelevering, produktie, dienstverlening en afzet verkeren in een dynamisch evenwicht; veranderingen, binnen en buiten de sector, worden snel in het complex ingepast en leiden slechts tot kortstondige onevenwichtigheden. In deze fase zullen de actoren binnen het complex aan hun ruimtelijke concentratie voordeel behalen zolang het complex zich kan blijven aanpassen aan technologische, economische en sociale veranderingen.

In de destabilisatie- of neergangsfase is het evenwicht van het complex dusdanig verstoord door veranderingen in de omgeving of van binnenuit het complex, dat deze niet meer te herstellen is. Deze veranderingen kunnen worden veroorzaakt door bijvoorbeeld wijzigingen in de economische conjunctuur, door de introductie van nieuwe gewassen en/of nieuwe produktietechnieken, door diep ingrijpende milieumaatregelen en door een sterke toename van de agglomeratienadelen. Een zogenoemde "negatieve groei-spiraal" zet zich in.

In een negatieve groeispiraal kan er een negatief cumulatief causaal proces optreden. Dit is een proces waarbij, met betrekking tot de West-

landse glastuinbouw, de betere, meer innovatieve bedrijven het Westland de rug toekeren en waarbij selectieve migratie van jonge, talentrijke ondernemers, daling van het niveau van de toeleveranciers en de dienstverlening, een stijging van de werkloosheidscijfers, het ontstaan van een eenzijdige en verouderde morfologische structuur (kassen en infrastructuur), het achterwege blijven van investeringen, een afname van de "quality of life" en een algehele stemming van neerslachtigheid en berusting hand in hand gaan.

Veel industriële gebieden en steden met een sterk eenzijdige economische structuur hebben in het verleden met een dergelijke negatieve groeispiraal te kampen gekregen. Ook de Westlandse economie kent een relatief sterk eenzijdige oriëntatie. Hierbij kan echter worden aangetekend dat de aanzet tot een negatieve groeispiraal in stagnerende regio's en steden vaak voortkwam uit verminderde afzetperspectieven van de in die regio's of steden voortgebrachte produkten. Voor wat betreft de afzet van de Nederlandse glastuinbouwprodukten zijn er nog goede perspectieven. Daarmee is de afzet van het Westlandse produkt op korte en middellange termijn in principe ook rooskleurig.

Kenmerkend voor stagnerende gebieden en steden is verder dat aan de stagnatie vaak een periode van enorme groei is voorafgegaan. Veelal hadden zij hun vroegere explosieve groei te danken aan de groei van één dominerende industrie of onderneming. Van een planmatige regionale of stedelijke ontwikkeling was bij deze snelle groei geen sprake. De eenzijdige industriële structuur die zo ontstond kon in de twintigste eeuw steeds minder weerstand bieden aan de structurele veranderingen binnen en buiten de industrie. De eens zo explosieve groei vertraagde meer en meer.

Het Samenwerkingsorgaan Westland (SOW; de gemeenten 's-Gravenzande, De Lier, Maasland, Monster, Naaldwijk, Schipluiden en Wateringen) heeft het Landbouw-Economisch Instituut (LEI) opdracht verleend nader onderzoek te doen naar een aantal aspecten die met het voorgaande samenhangen: in hoeverre is de (nog beschikbare) schaarse ruimte in het Westland dringend nodig voor het in stand houden en de verdere ontwikkeling van (de centrumfunctie van) het Westlandse glastuinbouwcomplex?; in hoeverre is, voor het naar behoren functioneren van een economisch complex als het Westlandse, geografische concentratie van de onderscheiden economische activiteiten binnen het complex noodzakelijk?; en wanneer komt het Westlandse glastuinbouwcomplex in een neerwaartse spiraal terecht?

In dit onderzoek zal getracht worden deze en andere vraagstukken een wat nadere invulling en onderbouwing te geven. Belangrijk blijft hierbij de vraag hoe het Westlandse glastuinbouwcomplex, gegeven de ontwikkelingen in de Nederlandse glastuinbouw in het algemeen en het glastuinbouwcomplex in het bijzonder, in de toekomst zijn centrumfunctie, zowel regionaal, nationaal als internationaal, kan handhaven en versterken.

1.4 Opzet van het onderzoek

In dit onderzoek vindt een inventarisatie plaats van de diverse functies binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex. Hierbij is getracht de eisen te onderzoeken, die aan de diverse functies in het complex worden gesteld. De onderlinge interacties tussen de verschillende actoren staan centraal. Het onderzoek kent een invalshoek die sterk kwalitatief mag worden genoemd.

De werkwijze voor dit onderzoek is de volgende. Allereerst is er een korte literatuurstudie verricht. Vervolgens zijn er stellingen/hypotheses opgesteld. Met behulp van deze stellingen c.q. hypothesen en de probleemstelling van het onderzoek is er een checklist met vragen gemaakt. Deze vragen zijn voorgelegd aan een vijftiental representanten van diverse

schakels van het glastuinbouwcomplex. De respondenten zijn deels binnen en deels buiten het Westland werkzaam.

In de hoofdstukken 3 t/m 5 vindt verslaglegging plaats van deze interviews. Typerende uitspraken zullen in deze hoofdstukken tussen aanhalingstekens (".....") worden weergegeven.

In hoofdstuk 3 zullen de verschillende actoren binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex worden aangegeven. Hierbij zullen, voor zover mogelijk, de ontwikkelingen die gaande zijn bij de diverse actoren in het glastuinbouwcomplex worden aangegeven. In hoofdstuk 4 zullen de relaties tussen de actoren onderling aan bod komen. In dit hoofdstuk zal tevens afzonderlijk aandacht worden besteed aan kennisaspecten en sociaal-psychologische aspecten. In hoofdstuk 5 zal een aantal algemene vragen c.q. opinievragen die gesteld zijn aan de verschillende respondenten, themagewijs worden behandeld.

Voorafgaand aan de hoofdstukken 3 t/m 5 zal in hoofdstuk 2 de Westlandse glastuinbouw een wat meer kwantitatieve plaats worden gegeven binnen de Nederlandse glastuinbouw. Ook reeds bekende gegevens over de totale omvang van het Westlandse glastuinbouwcomplex zullen in dit hoofdstuk nogmaals op een rijtje worden gezet.

De hoofdstukken 1 t/m 5 zullen worden geïntegreerd in hoofdstuk 6: slotbeschouwing en conclusies.

2. KWANTITATIEVE VERKENNING VAN HET WESTLANDSE GLASTUINBOUWCOMPLEX

2.1 Inleiding

In paragraaf 2.2 zal een aantal kengetallen aan de orde komen, waarmee de positie van het Westland binnen de totale Nederlandse glastuinbouw grotendeels bepaald kan worden. Aangegeven zal worden in hoeverre er verschuivingen in deze positie zijn opgetreden in de periode 1979-1989. In deze paragraaf, en de bijlagen 1 t/m 5, wordt er een onderscheid gemaakt tussen "kern Westland", "omgeving Westland", "kern Tussengebied", "omgeving Tussengebied" en "overig Nederland".

"Kern Westland" omvat de SOW-gemeenten 's-Gravenzande, De Lier, Maasland, Monster, Naaldwijk, Schipluiden en Wateringen. Tot "omgeving Westland" worden de gemeenten 's-Gravenhage, Delft, Maassluis, Rijswijk, Rotterdam-Hoek van Holland, Schiedam en Vlaardingen gerekend. De gemeenten Bergschenhoek, Berkel en Rodenrijs, Bleiswijk, Nootdorp en Pijnacker behoren tot "kern Tussengebied". "Omgeving Tussengebied" wordt gevormd door de gemeenten Leidschendam, Rotterdam-Noord, Voorburg en Zoetermeer.

Deze vier deelgebieden te zamen worden in paragraaf 2.2 Zuidelijke Randstad genoemd 1). De Nederlandse gemeenten die niet behoren tot deze vier deelgebieden vallen hier onder "overig Nederland".

In paragraaf 2.3 worden de meest recente en relevante gegevens over het totale Westlandse glastuinbouwcomplex, dié uit het onderzoeksrapport van het Economisch-Technologisch Instituut (ETI) voor Zuid-Holland, in het kort weergegeven.

2.2 De glastuinbouw in het Westland en overig Nederland

In kern Westland bevindt zich in 1989 8046 ha cultuurgrond (zie bijlage 1). Dit is slechts 0,4% van de totale oppervlakte cultuurgrond in Nederland. Van dit areaal cultuurgrond wordt in kern Westland 42% door de glastuinbouw in beslag genomen. In geen enkel ander glastuinbouwgebied in Nederland is dit percentage zo hoog; in bijvoorbeeld kern Tussengebied is dit percentage "slechts" 16. Van het totale Nederlandse *glasareaal* (9551 ha) vinden we in 1989 35% in kern Westland.

Het areaal cultuurgrond in kern Westland is sinds 1979 gedaald met 5%. Deze daling bedroeg voor omgeving Westland zelfs 15%. Tegenover de inkrimping van het areaal cultuurgrond staat de groei van het glasareaal: tussen 1979 en 1989 groeide in kern Westland het glasareaal met 9%, van 3066 ha naar 3349 ha. Binnen deze 3349 ha is het aandeel van de glasgroenten het grootst: 50%; dit aandeel is voor de glasbloemen en potplanten resp. 39% en 9%.

In de Zuidelijke Randstad (de optelsom van de hier onderscheiden deelgebieden kern Westland, omgeving Westland, kern Tussengebied en omgeving Tussengebied) treffen we in 1989 op 1% van de totale oppervlakte cultuurgrond in Nederland, 49% van het totale Nederlandse glasareaal aan.

1) In aansluiting op een studie van de Agrarische Werkgroep Zuidelijke Randstad (Toekomstvisie land- en tuinbouw, 1990) is gekozen voor deze clustering van gemeenten. Tussen de gebieden "Zuidelijke Randstad" en het "Zuidhollands Glasdistrict (ZHG)" is een klein verschil. Normaliter worden tot het ZHG, naast de vier hier onderscheiden deelgebieden, ook nog de gemeenten Benthuizen, Moerkapelle, Waddinxveen, Zevenhuizen, Capelle aan de IJssel, Moordrecht en Nieuwerkerk aan de IJssel gerekend. Deze gemeenten vallen in paragraaf 2.2 voor zover die behoort bij de bijlagen 1 t/m 5, echter onder "overig Nederland".

Binnen de Zuidelijke Randstad is kern Tussengebied het snelst gegroeid; het glasareaal is hier in het tijdsbestek 1979-1989 toegenomen met 16%. Daarentegen is het glasareaal van omgeving Westland en omgeving Tussengebied in dezelfde periode afgenomen, respectievelijk met 3% en 26%.

Opvallend is dat de groei van het glasareaal buiten de Zuidelijke Randstad in de periode 1979-1989 bijna twee keer zo groot is geweest als daarbinnen. Buiten de Zuidelijke Randstad bedroeg deze groei 17%, binnen de Zuidelijke Randstad 9%. Het aandeel van de Zuidelijke Randstad (en dat geldt ook voor kern Westland afzonderlijk) in het totale Nederlandse glasareaal is met andere woorden in het afgelopen decennium iets kleiner geworden. Naar verwachting zal dit aandeel tot het jaar 2005 nog iets verder teruglopen als gevolg van de in dit gebied optredende agglomeratienadelen (Rodewijk (1988), De Groot e.a. (1990), Meijaard (1990)). Deze relatieve teruggang zal echter hooguit enkele procentpunten bedragen. Daarmee blijft de glastuinbouw in het Westland en De Kring de totale Nederlandse glastuinbouw domineren.

Verder kan worden geconstateerd dat het areaal glasgroenten binnen de Zuidelijke Randstad iets sneller is gedaald dan daarbuiten (-6% versus -2%), dat het areaal glasbloemen binnen de Zuidelijke Randstad minder is toegenomen dan daarbuiten (+27% versus +40%) en dat de areaalsgroei van potplanten binnen de Zuidelijke Randstad aanzienlijk groter is geweest dan in overig Nederland (+147% versus +56%). Deze relatieve groeiverschillen kunnen grotendeels worden teruggevoerd naar "de oorsprong" van het Westland en De Kring: vanuit de groenteteelt (en eerder de fruitteelt) vindt langzamerhand een omschakeling plaats naar de bloemen- en plantenteelt. In verhouding tot haar aandeel in de totale Nederlandse glastuinbouw, blijft het aandeel van kern Westland in het Nederlandse areaal potplanten overigens nog relatief laag.

Van de hoofdberoepsbedrijven in kern Westland is in 1989 93% glastuinbouwbedrijf (zie bijlage 2). De specialisatie op glastuinbouw binnen kern Westland is derhalve overduidelijk.

In heel Nederland is het *aantal glastuinbouwbedrijven* in de periode 1979-1989 gedaald met 7%. Deze daling was binnen de Zuidelijke Randstad kleiner dan daarbuiten (-4% versus -10%; kern Westland afzonderlijk: -2%). Daar de areaalsgroei buiten de Zuidelijke Randstad in dezelfde periode groter is geweest dan daarbinnen, betekent dit dat gedurende het laatste decennium de sanering van de glastuinbouwsector zich buiten de Zuidelijke Randstad in sterkere mate heeft voltrokken dan daarbinnen. De gemiddelde bedrijfsgrootte is buiten de Zuidelijke Randstad relatief sneller gegroeid dan daarbinnen. Desalniettemin zijn de bedrijven binnen de Zuidelijke Randstad gemiddeld nog aanzienlijk groter.

Analoog aan de constatering bij de areaalsomvang, is in kern Westland vooral het aantal potplantentelers toegenomen (+112%); het aantal bloemenkwekers nam slechts in geringe mate toe (+5%), terwijl het aantal telers van glasgroenten in dit gebied afnam met 19%.

In totaliteit vinden we in 1989 in kern Westland 3074 glastuinders. Dit is 30% van het landelijke totaal.

In 1989 vinden we binnen de Zuidelijke Randstad 2.125.760 *sbe glastuinbouw*; buiten de Zuidelijke Randstad treffen we 2.341.832 *sbe* aan (zie bijlage 3) 1).

-
- 1) Een standaardbedrijfseenheid (*sbe*) is een eenheid, waarin de omvang van een agrarisch bedrijf en van de afzonderlijke produktierichtingen binnen een bedrijf wordt uitgedrukt. Een *sbe* komt overeen met een bepaald bedrag aan netto-toegevoegde waarde in een basisperiode bij een doelmatige bedrijfsvoering en onder normale omstandigheden. Ter illustratie: één ha verwarmde tomaten is 400 *sbe*, één ha chrysanten is 480 *sbe*, één ha rozen is 570 *sbe* en één ha bloeiende potplanten is 650 *sbe*.

Hoewel het glasareaal buiten de Zuidelijke Randstad in de periode 1979-1989 bijna twee keer zo snel groeide als daarbinnen, was daarentegen de toename van de omvang van de glastuinbouw in sbe buiten dit gebied niet twee keer zo groot. Binnen de Zuidelijke Randstad is het aantal sbe glastuinbouw in de beschouwde periode toegenomen met 21%. Buiten de Zuidelijke Randstad is dit percentage 33. Gegeven de areaalsgroei in hetzelfde tijdsbestek, betekent dit dat de intensivering binnen de glastuinbouw in heel Nederland voortgang heeft gevonden, maar dat deze intensivering in sterkere mate binnen de Zuidelijke Randstad heeft plaatsgevonden dan daarbuiten. De grotere omschakeling binnen de Zuidelijke Randstad naar de potplantenteelt zal hieraan mede debet zijn geweest.

In vergelijking met de glastuinbouwbedrijven buiten de Zuidelijke Randstad, kan de *bedrijfs grootte* van de glastelers binnen de Zuidelijke Randstad gunstig worden genoemd (zie bijlage 4).

In 1989 is 43% van de glastuinbouwbedrijven binnen de Zuidelijke Randstad groter dan één ha, en is 18% zelfs groter dan 1,5 ha. Buiten dit gebied bedragen deze percentages respectievelijk 22 en 9. In het oog springend is het aandeel kleine bedrijven (kleiner dan 0,75 ha) buiten de Zuidelijke Randstad: 65%. Dit aandeel is binnen de Zuidelijke Randstad "slechts" 32%.

Toch kan er voor wat betreft dit kengetal worden gesproken van een kleine "inhaalmanoeuvre": de bedrijfsgrootteverschillen tussen de Zuidelijke Randstad en overig Nederland zijn in de periode 1979-1989 ietwat kleiner geworden. Zo is in tien jaar tijd het aantal kleine glastuinbouwbedrijven (kleiner dan 0,75 ha) binnen de Zuidelijke Randstad langzamer afgenomen dan daarbuiten (-20% versus -25%). Daarnaast is het aantal glastuinbouwbedrijven met een grootte van 1-1,5 ha binnen de Zuidelijke Randstad langzamer gegroeid dan in overig Nederland (+10% versus +53%). Dit laatste geldt ook voor de glastuinbouwbedrijven die groter zijn dan 1,5 ha (+38% versus +109%).

In vergelijking met haar aandeel in het totale aantal glastuinbouwbedrijven in Nederland (30%), is het aandeel van kern Westland in het totale aantal *gespecialiseerde opkweekbedrijven* in Nederland opvallend laag (zie bijlage 5). In 1989 treffen we in kern Westland slechts 22% van alle Nederlandse opkweekbedrijven aan. Dit percentage is voor de vier deelgebieden in de Zuidelijke Randstad te zamen nauwelijks hoger: 26. In paragraaf 3.2 wordt over de verklaring van deze discrepantie wat meer gezegd.

Het aantal Westlandse opkweekbedrijven heeft zich sinds 1980 gestabiliseerd op 62. Het totale aantal gespecialiseerde opkweekbedrijven in Nederland is in de periode 1980-1989 toegenomen met 47%, van 191 tot 281 stuks.

Qua areaalsomvang zijn de relatieve verschillen tussen de Zuidelijke Randstad en overig Nederland minder groot. Van het totale areaal opkweekgroenten en bloemen in Nederland vinden we in kern Westland resp. 34% en 27%. Echter, ook bij dit specifieke kengetal ligt de groei binnen kern Westland en de totale Zuidelijke Randstad aanzienlijk lager dan in overig Nederland. Tussen 1980 en 1989 is het areaal opkweekgroenten en het areaal opkweek bloemen in de Zuidelijke Randstad toegenomen met resp. 46% en 7%. Voor overig Nederland zijn deze percentages resp. +110 en +98.

Als tekenend voor de centrumfunctie van het Westland en De Kring (het ZHG) wordt het feit gezien, dat hier jaarlijks de *arbeidsopbrengst per ondernemer* aanzienlijk hoger is dan in overig Nederland (zie bijlage 6). Deze betere financiële resultaten van de glasbedrijven binnen het Zuidhollands Glasdistrict (ZHG) hangen deels samen met de gunstigere bedrijfsgroottestructuur van dit gebied in vergelijking met overig Nederland.

In de glasgroentesector was de arbeidsopbrengst per in het ZHG gevestigde ondernemer in de jaren 1983 t/m 1987 gemiddeld f 59.854,-; voor de glasgroenteteler in overig Nederland was dit in dezelfde periode jaarlijks gemiddeld f 30.734,-.

Bij de snijbloementeel onder glas kan eveneens een dergelijk verschil worden geconstateerd. In de periode 1983 t/m 1987 was de gemiddelde arbeidsopbrengst per jaar per glasbloementeler in het ZHG f 62.086,-; voor zijn collega buiten het ZHG was dit jaarlijks f 41.374,-.

Ook het *netto-bedrijfsresultaat*, uitgedrukt in procenten van de totale kosten, is in beide deelsectoren binnen het ZHG jaarlijks een stuk gunstiger dan in overig Nederland. Zo bedraagt het netto-bedrijfsresultaat in het ZHG in bijvoorbeeld 1987 voor glasgroenten en snijbloemen onder glas resp. +11% en +3%. Voor overig Nederland zijn deze percentages resp. +3 en -4.

In een onlangs geschreven artikel concludeert Meijaard (1990) dat "hoe groter het bedrijf, hoe beter het financiële resultaat". Daarnaast merkt hij op dat "hoe groter het bedrijf, hoe kleiner de regionale verschillen". Uit zijn onderzoek blijkt dat er nauwelijks regionale verschillen (meer) zijn tussen bedrijven met meer dan 500 sbe glastuinbouw. Dit betekent dat er voor (zwaar verwarmde) glasgroentenbedrijven van 1,25 ha of groter en voor glasbloemenbedrijven van één ha of groter er geen significante regionale financiële verschillen meer kunnen worden gesignaleerd. In de klasse van 300-500 sbe noemt Meijaard het regionale verschil nog wel betrouwbaar. Deze belangwekkende conclusies baseert hij op een nadere bestudering van een aantal boekhouddgegevens van glastuinbouwbedrijven uit de periode 1984 t/m 1987. De regionale verschillen tussen de kleine bedrijven binnen en die buiten het ZHG zijn daarentegen nog aanzienlijk.

2.3 Het Westlandse glastuinbouwcomplex

Om de omvang van het Westlandse glastuinbouwcomplex nader aan te duiden, zal er moeten worden teruggegrepen op het bekende en lijvige onderzoek van het Economisch-Technologisch Instituut (ETI) voor Zuid-Holland uit 1982. Hoewel de gegevens uit dit onderzoek inmiddels enigszins gedaateerd zijn (het cijfermateriaal stamt uit 1979), verschaffen zij nog steeds een goed inzicht in het belang van het Westlandse glastuinbouwcomplex voor de totale Westlandse economie.

Eén van de belangrijkste uitkomsten van het ETI-onderzoek was dat het geheel van glastuinbouw en aanverwante activiteiten (toelevering, verwerking en distributie) in het Westland circa 60% van de werkgelegenheid, 65% van de produktiewaarde en 80% van de totale investeringen levert.

Uit het ETI-onderzoek kwam verder duidelijk naar voren dat het Westlandse glastuinbouwcomplex aanzienlijk omvangrijker is dan de Westlandse glastuinbouw zelf. Dit blijkt ook uit de werkgelegenheidscijfers. Zo is in het Westland voor het peiljaar 1979 een verhouding tussen directe en indirecte werkgelegenheid van de glastuinbouw gevonden van 100:67. Dit betekent dat op elke 100 glastuinders of werknemers in de glastuinbouw er nog eens 67 de kost verdienen in tuinbouwverwante activiteiten. Ter vergelijking: begin tachtiger jaren is deze verhouding door Maas e.a. (1983, 1984) voor Noord-Limburg (Venlo e.o.) en de Overbetuwe-Oost (Huissen-Lent e.o.) geschat op resp. 100:40 en 100:20.

In 1979 waren er in het Westland 3398 gespecialiseerde glastuinbouwbedrijven. Deze onderhielden contacten met 539 tuinbouwverwante bedrijven, welke voor circa 80% bestonden uit toeleveranciers van goederen en diensten en voor circa 20% uit afnemers. Uit het ETI-onderzoek bleek duidelijk dat de Westlandse economie een open economie is. Enerzijds betrekken de Westlandse glastuinbouwbedrijven hun benodigdheden zowel in het gebied zelf als van daarbuiten gevestigde leveranciers; anderzijds zetten zowel de glastuinbouwbedrijven als de toeleveranciers die in het Westland gevestigd zijn, een deel van hun goederen en diensten buiten dit gebied af.

De toeleveranciers bleken van hun afzet ruim 62% rechtstreeks aan de glastuinbouwbedrijven te leveren. Daarnaast werd nog eens 24% van hun totale afzet via anderen aan de glastuinders geleverd (de zogenoemde indirecte leveranties). Slechts 14% van hun afzet kwam terecht bij afnemers die geen relaties hadden met de glastuinbouw. Van de directe en indirecte leveranties van de toeleveranciers aan de glastuinbouw (in totaal dus 86%) kwam 54% in het Westland, 22% in "overig Nederland" en 10% in het buitenland terecht.

Ook de afnemers in het Westland verkregen een gedeelte van hun tuinbouwprodukten van buiten dit gebied. Dit aandeel was echter gering. Daarentegen was het overgrote deel van de afzet gericht op afnemers die gevestigd zijn in het buitenland.

In het ETI-onderzoek is ook getracht met behulp van input-output-tabellen aan te geven, in hoeverre veranderingen van externe grootheden via directe en afgeleide effecten van invloed zijn op de omvang van het Westlandse glastuinbouwcomplex. Zo werd er berekend dat een toename van de consumptie van Nederlandse glastuinbouwprodukten van één gulden tot een extra produktie in het Westlandse glastuinbouwcomplex zou leiden ter waarde van 54,1 cent. Hiervan zou 37 cent voor rekening van de glastuinbouw zelf komen en 17,1 cent voor de tuinbouwverwante bedrijvigheid in het Westland (hetgeen een produktiemultiplikaator van $54,1/37 = 1,46$ impliceert). Ook werd berekend dat een vermindering van de investeringen van één gulden in de Nederlandse glastuinbouw een produktieverlies bij de directe en indirecte toeleveranciers in het Westland tot gevolg zou hebben van 53,3 cent. Ook een afname van het Westlandse glasareaal met één ha zou leiden tot een vermindering van de produktie in de glastuinbouw en verwante bedrijvigheid, van ruim 600.000 gulden. Bovendien zou bij elke afname van het glasareaal met één ha er 4,2 arbeidsplaatsen verloren gaan.

3. DE ACTOREN BINNEN HET WESTLANDSE GLASTUINBOUWCOMPLEX

3.1 Inleiding

Binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex kan een veelheid aan actoren worden onderscheiden, die alle in meerdere of mindere mate verbonden zijn met de glastuinbouw. Voor wat betreft hun economische activiteiten zijn deze actoren (voor een groot deel) afhankelijk van de ontwikkelingen in de glastuinbouw.

In dit hoofdstuk zullen de belangrijkste groepen van actoren in het kort de revue passeren. Hierbij zullen, voor zover mogelijk, de ontwikkelingen die gaande zijn bij de verschillende actoren worden aangegeven.

3.2 De actoren binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex

Binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex kunnen de volgende actoren worden aangetroffen.

3.2.1 De glastuinbouwbedrijven

De primaire produktiebedrijven zijn in toenemende mate gespecialiseerd op de glasteelten. Daarbij neemt de specialisatie op één specifiek gewas of op één of enkele variëteiten van een gewas toe. Mede als gevolg van allerlei technische ontwikkelingen valt er een stijging van de gemiddelde bedrijfsgrootte te constateren (zie 2.2). Het aantal bedrijven neemt af. Verwacht wordt dat de afname van het aantal bedrijven zal doorzetten; met name het aantal kleinere bedrijven zal in de toekomst sterk verminderen. Tegelijkertijd zal de schaalvergroting in de glastuinbouw verder voortgaan.

De glastuinbouw kent drie grote deelsectoren: de glasgroentensector, de glasbloemensector en de potplantensector. De zich voortzettende intensivering binnen de glastuinbouw komt mede tot uiting in de langzame verschuiving die er in de produktie plaatsvindt van de glasgroenten naar de glasbloemen, en voorts naar de potplantenteelt (zie 2.2).

De glastuinders zelf worden steeds "professioneler". Hun vooropleidingsniveau neemt toe. Daarnaast vullen zij lacunes in hun kennis aan via gerichte cursussen. Hun vakmanschap houden zij op peil door onder meer deel te nemen aan een van de vele studieclubs.

In het algemeen onderhouden de glastuinders vrij intensieve relaties met elkaar, onder andere in studieclub-verband. Er wordt verwacht dat de organisatie en samenstelling van de studieclubs in de toekomst (nog) meer op nationaal niveau zal gaan plaatsvinden. In de toekomst zullen de regionale grenzen ten aanzien van de uitwisseling van (teelttechnische) kennis nog verder vervagen.

3.2.2 De leveranciers van agrarisch uitgangsmateriaal

Het telen, vermeerderen, veredelen en selecteren van zaden vindt plaats op gespecialiseerde zaad- en selectiebedrijven. Deze zijn voor een belangrijk deel in handen van grote, internationaal opererende ondernemingen.

Mede als gevolg van de vergrote specialisatie en intensivering bij de glastuinbouwbedrijven vindt de opkweek van uitgangsmateriaal steeds meer plaats op daartoe gespecialiseerde bedrijven. Bij de glasgroenten betreft dit veelal bedrijven die een breder pakket produkten leveren (zij het vaak wel met enige specialisatie). Binnen de bloemensector zijn het veelal bedrijven die gespecialiseerd zijn op één gewas of op een aantal cultivars.

De plantenkwekers vormen een divers gezelschap. Doordat hun bedrijven veelal relatief grote oppervlakten beslaan, komen ze meer en meer buiten de grote glascentra terecht (zie 2.2). De agglomeratienadelen in de grote glascentra spelen hierbij een belangrijke rol. "De vervoerskosten spelen bij deze bedrijven een wat minder belangrijke rol. Vanwege voordelen op het gebied van grondkosten, arbeidskosten en energiekosten kunnen zij hun productie-unit dan ook soms verplaatsen naar de buitengebieden". Ook de verminderde kans op ziekten en plagen bij vestiging buiten een glascentrum vormt hierbij een overweging. In toenemende mate gaan opkweekbedrijven over tot meerdere vestigingen. De hoofdvestiging bevindt zich dan veelal in een groot glascentrum ("het is zeer essentieel om voeling te houden met een centrum; als directie wil je zicht blijven houden op de (teelt)technische ontwikkelingen: de "research and development"); de nevenvestigingen bevinden zich veelal buiten de grote Nederlandse glascentra, tot zelfs in het buitenland toe.

De afzet van de opkweekbedrijven vindt in toenemende mate bovenregionaal en internationaal plaats.

3.2.3 De toeleveranciers van tuinbouwbenodigdheden en investeringsgoederen

Onder tuinbouwbenodigdheden valt een zeer breed en divers samengesteld pakket producten, van binddraad tot biologische bestrijdingsmiddelen. Tuinbouwbenodigdheden zijn veelal niet-agrarisch voortgebrachte goederen die binnen één productiecycli in het productieproces worden verbruikt.

Investeringsgoederen zijn duurzame produktiemiddelen die gedurende meerdere productiecycli kunnen worden gebruikt. Hierbij kan worden gedacht aan glasopstanden, maar ook aan scherminstallaties, assimilatiebelichting, inpakapparaten, koel- en vriesinstallaties, en transportwagens.

De toeleverende bedrijven vertonen, gelijk de door hen geleverde producten, een grote diversiteit; zij verschillen van elkaar naar omvang en naar het door hen aangeboden assortiment. Toeleveranciers leveren niet alleen direct, maar ook indirect aan de glastuinders. Zo kan een toeleverancier glas en aluminium leveren aan een kassenbouwer, die op zijn beurt weer de glastuinder van dienst is. Ook vervult een aantal toeleveranciers een agentfunctie; zij hebben de vertegenwoordiging van een bepaald produkt in een bepaald gebied. Op deze wijze leveren zij ook producten aan andere toeleveranciers en handelaren.

Mede doordat de behoefte van glastuinders aan specifiek advies en ondersteuning bij de aanschaf van tuinbouwbenodigdheden en investeringsgoederen is toegenomen, valt er bij de toeleveranciers een horizontale concentratie waar te nemen. De kleinere toeleveringsbedrijven zijn niet (meer) in staat om op een breed terrein specifieke kennis in huis te halen. Ook de benodigde nauwkeurige afstemming tussen allerlei onderdelen, zoals tussen kasconstructie en klimaatregelapparatuur, en tussen substraatinstallatie en meststoffen, en het gemak van slechts één of een beperkt aantal toeleveranciers voor de individuele glastuinder, werken in het voordeel van de grotere toeleveranciers met een breed pakket. "Kennis en service (begeleiding, nazorg) zijn heden ten dage beslist noodzakelijk om je taak als toeleverancier naar behoren te vervullen". De huidige concentratietendens bij de toeleveranciers zal naar verwachting doorzetten, zowel bij de coöperatieve als de particuliere toeleveranciers; er zal slechts een zeer beperkt aantal grote toeleveranciers overblijven ("wie weet alleen Cebeco!"). De kleinere toeleveranciers zullen zich als gevolg hiervan meer moeten gaan richten op de ontstane "gaten in de markt".

Reeds nu al werken de grotere toeleverende bedrijven bovenregionaal en internationaal. Veelal hebben de grotere toeleveranciers een hoofdvestiging in het Westland of in het overige gedeelte van het ZHG, en nevenvestigingen of regionale vertegenwoordigers in andere belangrijke productiecentra.

3.2.4 De dienstverleners

Binnen de dienstverlening in het glastuinbouwcomplex wordt nogal eens een onderscheid gemaakt tussen agrarische en niet-agrarische dienstverlenende bedrijven en instellingen. Onder de agrarische dienstverleners worden dan onder meer de loonbedrijven (grondbewerking en -ontsmetting, gewasverzorging, etc.) geplaatst. Momenteel valt ook bij deze groep van bedrijven een zekere concentratietendens en een verbreding van het aangeboden pakket te constateren. Kleine gespecialiseerde bedrijfjes ondervinden nogal eens omschakelingsproblemen door de snelle veranderingen in het productieproces. Door bijvoorbeeld de overgang van grondgebonden teelt naar substraatteelt zijn een aantal grondontsmettingsbedrijven in de problemen geraakt.

Tot de niet-agrarische dienstverlening worden onder meer banken, accountants/boekhoudbedrijven, advies- en organisatiebureaus, transportbedrijven, de Dienst Landbouwvoorlichting (DLV) en onderzoeksinstellingen, zoals het proefstation, gerekend. Voor een deel van deze groep geldt dat zij niet geheel afhankelijk is van het wel en wee van de glastuinbouw. De ontwikkelingen bij een deel van de dienstverleners zijn derhalve ook afhankelijk van ontwikkelingen in andere sectoren. Wel is het in het algemeen zo dat als deze dienstverlenende bedrijven/instellingen gevestigd zijn in een van de grote bekende glastuinbouwgebieden, zoals het Westland, zij gespecialiseerde kennis in huis hebben, waardoor zij een betere dienstverlening aan de glastuinbouw kunnen bieden.

3.2.5 De afnemers

De belangrijkste afnemers voor de glastuinbouw zijn exporteurs, commissionairs, groothandelaren, lijnrijders, grootwinkelbedrijven en kleine detaillisten. Bij de afzet wordt een zeer belangrijke intermediaire rol vervuld door de veilingen. Binnen zowel de groentensector als de sierteeltsector heeft zich de afgelopen jaren een sterke concentratie voorgedaan in het veilingwezen, onder meer tot uiting komend in een afname van het aantal veilingen. Er wordt verwacht dat deze concentratie verder zal doorzetten. Daarnaast zal de concentratie van vraag en aanbod in de toekomst meer en meer geschieden door telematische koppeling van veilpunten.

De groothandelaren/exporteurs zijn in het algemeen sterk verbonden met een of twee veilingen. Vaak zijn zij ook op het veilingterrein gevestigd. De breedte van het op de veiling aangeboden assortiment speelt voor de handel een belangrijke rol. Ook bij de groothandelaren/exporteurs valt een toenemende concentratie waar te nemen. Van de op de veilingen omgezette en vervolgens geëxporteerde glasgroenten was in 1989 de helft in handen van negen exporteurs. In totaal 26 bedrijven waren goed voor driekwart van deze export (Produktschap voor Groenten en Fruit). De export van bloemen en planten verloopt via een groter aantal exporteurs. In 1989 namen 61 exporterende bedrijven de helft van de export van deze producten voor hun rekening. In totaal 187 bedrijven verzorgden 75% van de exportomzet (Bedrijfschap voor de Groothandel in Bloemkwekerijprodukten). Naar verwachting zal de concentratietendens ook bij deze groep van actoren doorzetten. Dit mede onder invloed van de toenemende concentratie in de levensmiddelendetailhandel.

3.2.6 De afvalverwerkende bedrijven

De verwerking van tuinbouwfval zal in de nabije toekomst belangrijker worden in verband met de toenemende aandacht voor het milieu. Hierbij kan worden gedacht aan de verwerking van plantaardig afval en de recirculatie van steenwol.

4. DE RELATIES TUSSEN DE ACTOREN BINNEN HET WESTLANDSE GLASTUINBOUW-COMPLEX

4.1 Inleiding

Binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex is er een grote diversiteit aan directe en indirecte relaties tussen de actoren. In deze relaties spelen behalve materiële aspecten (de feitelijke levering van goederen en diensten) ook meer immateriële aspecten een rol.

Indien we het begrip centrumfunctie hier beschouwen als een omlijsting van vooral bedrijfseconomische aspecten, kennisaspecten en sociaal-psychologische aspecten, die verbonden zijn aan clustering van glastuinbouw en verwante bedrijvigheid, lijkt het niet gewaagd te stellen dat de immateriële aspecten in de relaties tussen de actoren van het Westlandse glastuinbouwcomplex van grotere betekenis zijn voor de centrumfunctie dan materiële aspecten (zie ook 1.2). Om deze reden en om het begrip centrumfunctie wat meer grijpbaar te maken, zal in 4.3 afzonderlijk worden stilgestaan bij kennisontwikkeling, kennisverspreiding en kennistoepassing binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex. Om dezelfde redenen zal in paragraaf 4.4 afzonderlijk aandacht worden geschonken aan een aantal sociaal-psychologische aspecten.

4.2 De materiële relaties tussen de actoren

De glastuinder kan worden gezien als de spin in het web van relaties binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex. Het complex is aan hem opgehangen. Hij is de enige actor die intensieve relaties onderhoudt met alle andere actoren in het complex. Hij onderhoudt zelfs zeer intensieve contacten met collega-tuinders (zie par. 4.3 en 4.4). De intensiteit van de onderlinge contacten bij de overige actoren steekt hierbij enigszins schril af. In tegenstelling tot de glastuinders zijn de toeleveranciers, dienstverleners en afnemers meer elkaars concurrent dan elkaars collega.

De relaties die de glastuinder onderhoudt met de overige actoren van het glastuinbouwcomplex worden steeds gericht en rationeler. De toenemende complexiteit van het productieproces en de bedrijfsvoering noopt de glastuinder er meer en meer toe gestructureerd informatie te verkrijgen, te verwerken en toe te passen ten behoeve van zijn besluitvorming. Voor wat betreft zijn uitgangsmateriaal, zijn tuinbouwbenodigdheden, zijn investeringsgoederen en zijn afzet, is hij aangewezen op de daarvoor bestemde actoren. Doordat de moderne glastuinder een steeds groter aantal goederen en diensten nodig heeft, geeft hij er de voorkeur aan zijn externe relatiestructuur zo eenvoudig mogelijk te houden. Dit betekent dat hij het liefst één toeleverancier heeft voor zijn uitgangsmateriaal, één toeleverancier voor zijn tuinbouwbenodigdheden en een groot deel van zijn investeringsgoederen, één bank die hem financieel bijstaat, één accountant/boekhoudbureau voor zijn boekhouding, één organisatie-adviesbureau voor zijn bedrijfsplanning, één transporteur voor de afvoer van zijn producten en één veiling voor zijn afzet. "De tuinder houdt contact met alle betrokkenen. Hij maakt zich niet druk of hijzelf, de toeleverancier of de bank de kennis in huis heeft. Hij haalt de kennis waar het te halen is". Prijs, kwaliteit en service (waaronder begeleiding en advies) spelen bij de bepaling van deze actoren grotendeels een doorslaggevende rol. Bij ontevredenheid over een van deze drie punten moet de glastuinder wel de mogelijkheid hebben over te stappen naar een concurrent van de desbetreffende actor.

De afstand tot de andere actoren doet er voor de glastuinder toe, indien deze tot uitdrukking komt in òfwel de prijs, òfwel de kwaliteit, òfwel de service. Zo zal een toeleverancier van uitgangsmateriaal, wil hij de Westlandse markt bedienen, in het Westland of in de omgeving van het Westland gevestigd moeten zijn. Andersom zal bijvoorbeeld een Westlands opkweekbedrijf voor wat betreft de afzet meer moeilijkheden ondervinden in Limburg dan een lokaal Limburgs bedrijf. De transportkosten spelen hierbij een belangrijke rol. Maar ook wil de glastuinder vaak persoonlijk kunnen zien hoe zijn plantjes groeien; directe nabijheid is hiervoor essentieel.

Ook de toeleverancier van tuinbouwbenodigdheden en investeringsgoederen dient redelijk dicht bij zijn afnemer, de glastuinder, te staan. De glastuinder verwacht van hem niet alleen levering van goederen, maar ook gedegen en persoonlijk advies en begeleiding. Toch behoeft de toeleverancier, ruimtelijk gezien, niet direct náást de glastuinder gevestigd te zijn. Via regionale vertegenwoordigers kunnen ook glastuinders in andere glascentra en in de centralisatie- en buitengebieden op dezelfde wijze en tegen vergelijkbare tarieven worden geholpen. De grotere toeleveranciers die hiertoe overgaan, staan daarbij steeds voor de vraag of het bedrijfs-economisch niet voordeliger is om tot een filiaalvestiging over te gaan. Thans bestrijken de grootste toeleveranciers al vrijwel geheel Nederland.

Voor een grote groep van dienstverlenende bedrijven is er een grote mate van regionale gebondenheid. In het algemeen zal een glastuinder zich aansluiten bij een regionale bank en een binnen de regio gevestigde accountant of boekhouder. Vaak is het zelfs zo dat de glastuinder bij vertrek uit het Westland zijn relaties met de dienstverlenende bedrijven blijft onderhouden. Dit vanwege de bekendheid van het betreffende dienstverlenende bedrijf met de klant. Voor een andere groep dienstverleners, zoals advies- en organisatiebureaus, is deze directe nabijheid van wat minder belang.

Ook de keuze van de veiling voor de afzet van de produkten is sterk lokaal bepaald. De Westlandse glastuinder zet voor het overgrote deel zijn produkten op de Westlandse veilingen af. Zo is het "marktaandeel" van bloemenveiling Westland (Honselersdijk) in de in het Westland geteelde bloemwekerijprodukten ongeveer 95%. Van de totale omzet van deze veiling komt circa 75% uit het Westland vandaan. Ook glastuinders buiten het Westland gebruiken de Westlandse veilingen dus als afzetpunt. Het "marktaandeel" van bloemenveiling Westland in De Kring ligt tussen de 20-25%. Vooral de betere prijsvorming op de grote Westlandse veilingen trekt niet-Westlandse tuinders aan. Deze aanvoer over grotere afstanden gaat wel gepaard met extra transportkosten. Door als grote glastuinder het vervoer in eigen hand te nemen of door het vervoer uit te besteden aan een transporteur (en over de kosten van het transport met andere glastuinders gezamenlijk te onderhandelen) kunnen deze transportkostenverschillen beperkt blijven.

De afnemers van glastuinbouwprodukten zijn veelal verbonden aan de veilingen. In enkele decennia hebben zij een zeer fijnmazig distributienet opgezet, wat heden een van de grootste troeven in de strijd met de buitenlandse concurrentie blijkt te zijn. Voor hen is nabijheid tot de veilingen en de import- en exporthavens (Rotterdam en Schiphol) van essentieel belang. Nabijheid tot de glastuinders speelt voor hen in directe zin een minder belangrijke rol.

Door de van oudsher grote concentratie van glastuinbouw en aanverwante activiteiten, zijn de bedrijven en instellingen binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex op elkaar ingespeeld en afgestemd geraakt. De actoren in het Westlandse glastuinbouwcomplex volgen nauwgezet elkaars ontwikkelingen en passen hun activiteiten en assortiment op een flexibele wijze aan elkaar aan: "Het Westlandse complex is een dynamisch, organisch, kloppend geheel".

4.3 Kennisaspecten

Kennisaspecten spelen een centrale rol in het begrip centrumfunctie. De communis opinio luidde/luidt dat kennis alleen in de grote glascentra, met het Westland als uitschieter, wordt ontwikkeld. Daarbij zou de verspreiding en toepassing van pas ontwikkelde kennis in hetzelfde glascentrum razendsnel plaatsvinden. Buiten het grote glascentrum zou deze kennis pas enige tijd later worden toegepast. Dit zou de glastuinders in de grote glascentra een voorsprongpremie opleveren, wat tot uiting komt in een beter jaarlijks financieel resultaat (zie ook 2.2).

Kennis speelt heden ten dage nog steeds een cruciale rol binnen de glastuinbouw en binnen het totale glastuinbouwcomplex. De goede ondernemer weet de juiste kennis te verkrijgen en aan te wenden in zijn bedrijfsvoering. Speelden vroeger de collega's in de nabije buurt voor de verwerving van kennis een belangrijke rol, door onder meer de ontmenging van de tuinbouwbedrijven en de specialisatie op één gewas of op één of enkele variëteiten van een gewas, is dit verminderd. De glastuinder verkrijgt zijn teelttechnische kennis nu vooral via zijn studieclub/de NTS. Regionaal en ook (steeds meer) landelijk wordt er teelttechnische kennis uitgewisseld tussen glastuinders die gespecialiseerd zijn op hetzelfde gewas. Daarbij wordt er ook gewerkt aan de ontwikkeling van techniek en management. In de studieclubs, die veelal klein van omvang zijn (zes tot tien leden), worden veel dagelijkse werkzaamheden doorgesproken, op papier gezet en geanalyseerd. "De studieclubs draaien om kennisuitwisseling"; en: "De NTS zorgt ervoor dat tuinders andere tuinders spreken".

Momenteel is 80-90% van de Nederlandse gespecialiseerde glasgroentebedrijven ("de omzetmakers") aangesloten bij de vereniging van Nederlandse Tuinbouw Studiegroepen (NTS). Bij de glasbloemenbedrijven is dit aandeel 60-70%. Van alle NTS-leden zit ongeveer 30% in het Westland. Er zijn landelijke commissies, waarin afgevaardigden van regionale studieclubs zitting hebben. Ook de (overheids- en particuliere) voorlichting en de vakbladen spelen voor de kennisverwerving van de glastuinder een belangrijke rol. Veel gehoord is echter dat "de studieclubs voor de grote doorbraak hebben gezorgd".

Teelttechnisch gezien, enkele uitzonderingen daargelaten, behoeft een moderne glastuinder in het centralisatie- of buitengebied van het Westland niet meer achter te lopen bij zijn collega in het Westland. Wel dient een in het centralisatie- of buitengebied gevestigde glastuinder meer planmatig te werk te gaan. Veelal dient hij meer moeite te doen om de juiste kennis te verkrijgen dan de glastuinder in een groot glascentrum. Vooral de ondernemers met een glasbedrijf van een redelijke omvang zullen hiertoe de mogelijkheid hebben; de kleinere glastuinders in de centralisatie- en buitengebieden zullen bij hun kennisverwerving organisatorisch aanzienlijk meer moeilijkheden ondervinden.

Op het gebied van de teelt en van de bedrijfsvoering is er nu al een redelijk aantal nieuwe ontwikkelingen uit het buitengebied van het Westlandse glastuinbouwcomplex voortgekomen. "Op het gebied van de vleestomaten en gewone tomaten loopt men nu in Oost-Brabant voorop". En: "Iemand die nu komkommers zou willen gaan telen, zou ik bijna eerst willen adviseren lid te worden van de studieclub in Drente". Gebieden blijven echter niet zonder meer voorop lopen: "Daarvoor zul je je moeten blijven inspannen".

Ook voor wat betreft instructie, begeleiding en nazorg van de toeleveranciers, behoeft de meer perifeer gevestigde glastuinder niet te lijden onder zijn meer excentrische ligging. In principe bestrijken de toeleveranciers van tuinbouwbenodigdheden en investeringsgoederen heel Nederland. Hun service is vrijwel in heel Nederland even goed. Ook pikken zij in heel Nederland kennis op en wisselen deze vervolgens intern uit. De bij de toeleverancier aanwezige kennis komt op deze wijze snel bij al zijn klanten terecht. Alleen in geval van calamiteiten (storing, stormschade,

etc.) is de in het Westland gevestigde glastuinder duidelijk bevoordeeld boven zijn in het centralisatie- of buitengebied gevestigde collega. Om die reden wordt door een aantal glastuinders buiten de grote glascentra (een gedeelte van) de investeringsgoederen nog wel bij een kleinere plaatselijke toeleverancier gekocht. Een voordeel voor een toeleverancier aan vestiging temidden van veel afnemers is de snelle "feed-back" die hij hier van de glastuinders verkrijgt.

Voor toeleveranciers van uitgangsmateriaal speelt "voeling houden met het centrum" een belangrijke rol; daarnaast lijkt afstand bij deze groep van toeleveranciers iets belangrijker te zijn voor de afzetmogelijkheden dan bij de toeleveranciers van tuinbouwbenodigdheden en investeringsgoederen (zie par. 3.2).

Voor de dienstverlenende bedrijven speelt het persoonlijk contact met de glastuinder vaak een belangrijke rol. Veelal onderhoudt de glastuinder een relatie met één persoon van een dienstverlenend bedrijf in de nabije omgeving. Hierdoor kan de dienstverlening goed worden afgestemd op de specifieke behoeften van de glastuinder. Daarbij kan de glastuinder in een groot glascentrum enig voordeel hebben op zijn elders gevestigde collega. Zo zijn bij de Rabobank in Naaldwijk momenteel acht kredietadviseurs in dienst die zich volledig bezighouden met de glastuinbouwsector; elke adviseur heeft zo'n 75-125 glastuinbouwbedrijven onder zijn hoede. "Grote banken in grote glascentra kunnen beter adviseren dan de banken erbuiten. Onder meer doordat de telers Jansen en Franssen door een dergelijke bank kunnen worden vergeleken". Bij hervestiging van een glastuinder buiten een groot centrum, tracht deze vaak in eerste instantie de relaties met zijn vroegere dienstverleners in stand te houden. Gewoonte en wederzijds vertrouwen spelen hierbij een belangrijke rol. Naarmate de afstand groter is (geworden) tussen de betreffende glastuinder en het dienstverlenende bedrijf, er goede alternatieven zijn in de nieuwe omgeving van het glasbedrijf en er meer tijd verstrekt, neemt de kans toe dat de glastuinder een nieuwe relatie met een andere dienstverlener zal aanknopen.

Via de veilingen wordt het grootste deel van de glastuinbouwproducten afgevoerd naar de nationale en vooral internationale markten. Ook de prijsvorming vindt hier plaats. Handelaren en exporteurs zijn nauw gelieerd aan de veilingen en zijn daar ook veelal gesitueerd. De veilingen vormen dientengevolge bronnen van informatie-overdracht. Het belang van de veilingen als plaats waar de glastuinder essentiële informatie voor zijn bedrijfsvoering vandaan haalt, is in de loop der jaren afgenomen. Veel glastuinders laten hun producten naar de veiling vervoeren via collectief vervoer en komen zodoende minder vaak op deze logistieke knooppunten. Daarnaast is, zoals eerder geschreven, de NTS het podium geworden waar de essentiële (teelt)informatie wordt uitgewisseld.

Het belang van kennis en kennisuitwisseling binnen het glastuinbouwcomplex wordt door vrijwel alle respondenten van dit onderzoek onderstreept: "Kennis is een must voor het bedrijf; als je geen kennis tot je bedrijf laat komen, houdt het bestaan van je bedrijf op een gegeven moment gewoon op".

Een goede glastuinder hoeft volgens het merendeel van de respondenten niet bang te zijn dat hij teveel kennis wegbrengt: "Een goed ondernemer krijgt meer terug dan hij wegbrengt". Toch signaleert een aantal van hen dat de uitwisseling van gegevens niet altijd zo gemakkelijk meer gaat: "Zeker niet als men zo'n drie, vier of vijf ha groot wordt". Sommigen denken zelfs dat kennismonopolisering onafwendbaar is: "Kennis zal zich bij bedrijven gaan vastzetten; deze monopolisering zie je nu al in sterkere mate in de bloemisterij dan in de groenteteelt; bij de zaadveredeling is dit nog weer veel erger dan in de bloemisterij".

Als deze monopolisering van kennis doorzet, zal dit leiden tot een aanzienlijke beperking van de kennisuitwisseling in de glastuinbouwsector; de centrumfunctie van de grote glascentra kan daarmee aan belang inboeten.

4.4 Sociaal-psychologische aspecten

Binnen het begrip centrumfunctie wordt door sociaal-psychologische aspecten een speciale plaats ingenomen. Verschillen in bedrijfsresultaten van de glastuinders in het Westland/ZHG en die van de glastuinders gevestigd buiten het ZHG konden in het verleden niet alleen worden verklaard door economische en technische factoren (zie par. 1.3). Hoewel de invloed van sociale en psychologische factoren op de hoogte van het bedrijfsresultaat in de glastuinbouw (nog) niet is aangetoond, wordt algemeen aangenomen dat er een verband bestaat tussen deze factoren en de hoogte hiervan (zie bijvoorbeeld Van der Ploeg (1983) en Defares (1986)).

Volgens bijna alle respondenten was zeker in het verleden bij de Westlandse glastuinders een grotere geldings- en prestatiedrang te constateren dan bij hun collega's uit andere glastuinbouwgebieden. De Westlanders stelden zich bij het voordoen van problemen weerbaar en creatief op, lieten zich in hun bedrijfsvoering in sterke mate leiden door wat anderen deden en ondervonden een grote sociale ondersteuning van hun directe omgeving bij de uitoefening van hun beroep. De onderlinge verbondenheid en de collegialiteit was bij de Westlandse glastuinders groot. De wil om het beter te doen dan de buurman ook. Dit specifieke sociaal-psychologische milieu leidde tot een hoog peil van vakmanschap en ondernemerschap, hetgeen resulteerde in betere bedrijfseconomische resultaten.

Momenteel worden deze verschillen in sociaal-psychologische structuur en bedrijfseconomische resultaten tussen het Westland en andere glastuinbouwgebieden anders gezien. Het merendeel der respondenten denkt dat deze verschillen zijn genivelleerd ("de regionale verschillen slijten in de jaren weg"), een enkeling denkt dat deze verschillen zelfs geheel zijn verdwenen ("het verschil in bedrijfsresultaten tussen tuinders in het ZHG en daarbuiten is verleden tijd"). Ook buiten het Westland en zelfs buiten de bekende glascentra in Nederland is men veel "jachtiger en resultaatgericht" gaan werken. De ontwikkelingen binnen de Nederlandse glastuinbouwsector nopen de glastuinders daartoe ook steeds meer. "Belangrijk is dat je in je directe omgeving of in je studieclub een aantal voortrekkers hebt zitten, dié kunnen het peil van een hele omgeving omhoog trekken".

De specifieke glastuinbouwcultuur die er in het Westland heerst ("zelfs de bakker en de melkboer weten wat je dagelijks aan het doen bent") is volgens veel respondenten ook niet meer noodzakelijk om het glastuinbouwbedrijf goed te kunnen laten functioneren. Dit geldt vooral voor de grotere glastuinbouwbedrijven. "Veel glastuinders krijgen steeds meer aandacht en interesse voor niet-glastuinbouwactiviteiten en hebben ook steeds meer belangrijke contacten met personen uit andere sectoren". En: "Het gaat er tegenwoordig niet meer om hoe goed je met je zwager over tuinbouw kan praten, maar hoe goed je gerichte informatie weet te gebruiken binnen je onderneming; een 1% betere ondernemer verkrijgt een 1% beter rendement".

Voor het verkrijgen van gerichte informatie spelen, het is eerder gezegd, de studieclubs een zeer belangrijke rol.

5. OPINIES VAN EEN AANTAL ACTOREN

5.1 Inleiding

In dit hoofdstuk zal een aantal actuele aspecten van het Westlandse glastuinbouwcomplex aan de orde komen. Deze aspecten zijn in de verschillende interviews uitgebreid aan bod gekomen. In de paragrafen 5.2 t/m 5.6 wordt hiervan kort kond gedaan.

5.2 Het Westland en het ruimteprobleem

Alle respondenten onderschrijven het ruimteprobleem in het Westland en zien dit ook als een van de belangrijkste, zo niet het belangrijkste knelpunt voor een verdere ontwikkeling van het Westlandse glastuinbouwcomplex. Het ruimteprobleem geldt met name voor de primaire productie. Afgezien van de veilingen, leggen de andere actoren relatief weinig beslag op de beschikbare ruimte. Wel is het zo dat uitbreidingen van de veilingen en de grote toeleveranciers in het verleden ten koste is gegaan van glasareaal.

Het ruimteprobleem wordt vooral gezien in relatie tot noodzakelijk geachte bedrijfsstructurele verbeteringen voor de individuele glastuinder en minder ten aanzien van een vergroting van het totale glasareaal van het Westland: "een centrum is meer dan het rekenen in vierkante meters". Het feit dat een groot deel van de glastuinbouwbedrijven in het Westland op de huidige locatie geen mogelijkheden meer heeft voor bedrijfsvergroting en/of voor een verbetering van de lengte-breedteverhouding, vormt een rem op de noodzakelijke modernisering. Door voortgaande veranderingen in de productie (specialisatie, intensivering, gecompliceerder teelttechniek, grotere bedrijfsuitrusting, etc.) neemt de optimale bedrijfsgrootte nog steeds toe (zie par. 2.2). Bij veel productiebedrijven bestaan derhalve vrij concrete plannen voor bedrijfsvergroting op korte of middellange termijn. Vaak denkt men deze plannen slechts te kunnen realiseren op een andere dan de huidige locatie. Dit komt ook naar voren uit een onderzoek van de Rabobank Nederland (1989) in Wateringen/Kwintsheul. Eenendertig van de 120 glastuinders (die op de betreffende vragen antwoordden), meent dat hun geplande uitbreiding in de toekomst niet gerealiseerd kan worden in Wateringen/Kwintsheul. Indien geplande uitbreidingen niet gerealiseerd kunnen worden, zijn 51 van de 120 glastuinders van plan te vertrekken uit dit gebied. Deze 51 glasbedrijven vertegenwoordigen te zamen 18% van het huidige glasareaal in Wateringen/Kwintsheul.

Door het wegtrekken van een aantal productiebedrijven kan ruimte ontstaan voor anderen. Het veelvuldig gebruikte gezegde "buurman's land is slechts éénmaal te koop" geeft aan dat deze ruimte te gering is om de snelle ontwikkelingen in de sector bij te houden. Bijna alle respondenten zijn dan ook van mening dat reconstructie als een actief instrument gebruikt moet worden om veroudering van de Westlandse glastuinbouw tegen te gaan. Het oude Aalsmeerse glastuinbouwgebied wordt hierbij vaak aangehaald als het voorbeeld hoe het niet moet: "Oud-Aalsmeer is bijna een museum geworden".

Om tot een oplossing van de ruimteproblemen van het Westland te komen ("konden we maar vierkante meters in de fabriek maken"), wordt door veel respondenten gesuggereerd "verder te kijken dan het Westland alleen: niet alleen het Westland moet in ogenschouw worden genomen, maar de hele Zuidelijke Randstad".

5.3 Relocatie van bedrijvigheid

Op de vraag waar men zich zou willen hervestigen indien men zou moeten vertrekken van de huidige locatie, kiezen alle respondenten, zowel binnen als buiten het Westland, voor een locatie die zo dicht mogelijk bij de huidige ligt. Glastuinders in het Westland zullen in eerste instantie binnen het Westland naar een geschikte kavel zoeken. Want: "Een belangrijk voordeel van het Westland is dat alles wat je nodig hebt, kun je direct om je heen vinden". Pas in tweede instantie, als de gewenste kavel in het Westland niet (snel genoeg) gevonden kan worden, wordt een locatie in De Kring of op de Zuidhollandse Eilanden overwogen. Incidenteel worden glastuinbouwgebieden buiten het ZHG (zoals de Plukmadese polder) genoemd. Bij relocatie heeft men vaak de wens "nog één keer iets moois op te bouwen". Sociale contacten (familie, kennissen, etc.) en emotionele gebondenheid spelen een belangrijke rol bij de locatievoorkeur bij hervestiging. Het feit dat de vaak persoonlijke relaties met toeleveranciers, dienstverleners en met de veiling niet verbroken hoeven te worden bij hervestiging in of in de nabijheid van het Westland is hierbij belangrijk.

Indien men zich buiten het ZHG zou moeten vestigen, kiest men voor de nabijheid van andere glastuinders. Een solitaire vestiging wordt afgewezen; men ziet er tegenop dat toeleveranciers dan minder frequent zullen leveren; daarnaast stelt men sociaal-psychologische ondersteuning van "gelijk gestemde zielen" in de nabije omgeving op prijs.

Volgens het merendeel der respondenten is er al een aantal glastuinders uit het Westland vertrokken, die behoren tot "de top der ondernemers": "Er vindt op die manier een negatieve selectie plaats tussen de tuinders: zij die vertrekken zijn zeker niet de slechtsten, eerder de meer toonaangevenden in de sector". Als belangrijkste reden voor glastuinbouwbedrijven om te vertrekken wordt het ruimtegebrek in het Westland gezien: "Als je echt drie, vier of vijf ha wilt hebben in het Westland, dan vind je dat nu al nauwelijks meer; bedrijven die veel ruimte zoeken binnen het Westland kunnen hieraan slechts bij uitzondering worden geholpen".

De toeleveranciers laten zich bij de keuze van hun vestigingsplaats leiden door de locatie van de primaire produktie: "Ik ga daar zitten waar mijn markt ligt". Zij stellen zich duidelijk produktievolgend op; zij zullen niet als eerste wegtrekken uit het Westland. Wel onderzoeken de (grotere) toeleveranciers serieus de haalbaarheid van een nevenvestiging in andere, kleinere glascentra.

Voor de groothandelaren/expoiteurs wordt de vestigingsplaats bepaald door de nabijheid van een grote veiling en een goede import- en exporthaven. In mindere mate dan de toeleveranciers zijn de veilingen produktievolgend; de locatie-inertie van deze intermediaire coöperatieve bedrijven is heel groot.

5.4 De logistiek in het Westland

De wegenstructuur binnen het Westland wordt door de actoren die zich direct met transport bezighouden (toeleveranciers, transporteurs en afnemers) als een acuut probleem aangemerkt. De produktie van groenten, bloemen en planten zal in de toekomst verder stijgen; daarmee zal ook het te transporterende volume toenemen. De reistijden binnen het Westland zijn nu reeds relatief lang in verhouding tot het aantal af te leggen kilometers: "Bezorgen op een adres in het Westland kost mij evenveel tijd als iets afleveren in Utrecht". Voor enkele (inter)nationaal opererende toeleveranciers is dit een overweging geweest om zich buiten (maar wel in de nabijheid van) het Westland te vestigen.

Voor met name de exporthandel is snelle levering een van de pijlers van hun marktpositie. Een goede infrastructuur is hiervoor onontbeerlijk.

5.5 De glastuinbouw en de overheid

De benodigde investeringen voor bedrijfsaanpassingen (waaronder bedrijfsvergroting en nieuwbouw) zijn in de primaire glastuinbouw hoog. De vaak langdurige onzekerheid over bestemmingsplannen laat tuinders in het ongewisse of èn voor hoelang zij op mogelijk betrokken locaties hun bedrijf nog kunnen uitoefenen. De bereidheid om in een onzekere situatie te investeren is in het algemeen gering. Een deel van de glastuinders die geen planologische duidelijkheid en zekerheid kan verkrijgen en die mee wil gaan met de technische ontwikkelingen, zal daardoor gaan omzien naar een andere locatie. Zij vrezen dat een te lang durend uitstel van bedrijfsmodernisering hen op een blijvende achterstand zal zetten, op zowel technisch gebied als voor wat betreft hun inkomen. Verkassing naar een locatie buiten het Westland zal daarbij worden bevorderd als andere gemeenten zich soepel opstellen en bereid zijn om de nieuwkomer alle medewerking te verlenen.

Uit de interviews komt duidelijk naar voren dat het Westlandse glastuinbouwcomplex enerzijds en de provinciale overheid en de rijksoverheid anderzijds op gespannen voet met elkaar leven: "Er moet voor gewaakt worden dat het in het Westland geen 'tuindertje pesten' wordt". En: "Men moet weten waar men hier aan toe is. Ik denk dat het nog beter is om een voor de glastuinbouw negatief besluit te nemen, dan geen besluit. Ik ken momenteel teveel mensen die op de schopstoel zitten en hun bedrijf aan het opeten zijn. Ook zijn er door de grote onzekerheid in het Westland al veel bedrijven weggegaan".

Ook de lange duur van reconstructie wordt beschouwd als een rem op het moderniseringsproces. Directe nabijheid van grond voor hervestiging van glastuinbouwbedrijven wordt voor het welslagen van reconstructie zeer belangrijk gevonden; dit vergroot de medewerking van de tuinders aanzienlijk.

Als rem op een wat krachtigere belangenbehartiging wordt door veel respondenten de interne verdeeldheid binnen de glastuinbouw aangevoerd: "Helaas is de tuinbouw vaak verdeeld tot op het lid toe". Dit terwijl het zeer belangrijk wordt gevonden om naar de beleidsmakers toe een gezamenlijk standpunt uit te brengen: "Wat dat betreft zouden tuinders ook wat meer moeten meewerken; zij stellen zich vaak te behoudend op".

5.6 De centrumfunctie en het Westland als kenniscentrum

Een volledige loskoppeling binnen het glastuinbouwcomplex van de kennis en de produktie wordt door vrijwel alle respondenten voor onmogelijk gehouden. De kennisontwikkeling in de glastuinbouw is zo onlosmakelijk verbonden met de primaire produktie, dat een massaal wegtrekken van de produktie tevens de teloorgang betekent van de centrumfunctie. Een belangrijk deel van de kennisontwikkeling vindt zijn oorsprong op de produktiebedrijven: "Het zijn de tuinders die veelal met nieuwe ideeën komen. De verdere ontwikkeling van ideeën gebeurt daarna veelal in wisselwerking met het onderzoek, de toeleveranciers of de dienstverleners".

Het wegtrekken van een aantal grote, op bulkproduktie gerichte bedrijven, waar het produktieproces meer en meer gestandaardiseerd is geraakt, naar het centralisatiegebied en het buitengebied van het Westland, wordt door de meeste respondenten niet direct als een gevaar voor de handhaving c.q. versterking van de Westlandse centrumfunctie gezien. Dit onder de voorwaarde dat er binnen het Westland ook ruimte blijft bestaan voor dergelijke bedrijven. Anders verdwijnt de kennisproduktie van dit type bedrijven geheel uit het Westland; hierdoor zou voor een aantal specifieke teelten een centrumfunctie kunnen ontstaan of kunnen worden versterkt in glastuinbouwgebieden buiten het Westland. Voor de andere bedrijven geldt

dat "veel bedrijven met gespecialiseerde produkten en een hoge toegevoegde waarde niet vanzelf in het Westland zullen blijven, noch zullen zij vanzelf naar het Westland toekomen; de structuur in het Westland moet dusdanig zijn dat ook deze bedrijven hier willen zitten".

In zijn algemeenheid geldt dat voor het behoud en de versterking van de centrumfunctie van het Westlandse glastuinbouwcomplex moderne bedrijven noodzakelijk zijn. Als moderne bedrijven ontbreken of in een te geringe mate aanwezig zijn, zal de kennisontwikkeling binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex stagneren; daarmee zal tevens haar centrumfunctie worden aangetast.

De respondenten zijn verdeeld over de vraag in hoeverre er al sprake is van een "neerwaartse spiraal" in het Westland. Een aantal respondenten zegt dat "daar nog absoluut geen sprake van is". Volgens anderen zijn de kiemen hiervoor al aanwezig: "Het is vijf voor twaalf". Een enkeling denkt dat deze neerwaartse spiraal zich al heeft ingezet, gezien "de feitelijke ontwikkelingen in een aantal oude gebieden in het Westland (zoals Boschpolder en Wippolder)".

6. SLOTBESCHOUWING EN CONCLUSIES

6.1 Slotbeschouwing

In dit onderzoek heeft een inventarisatie plaatsgevonden van de diverse functies binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex. Daarnaast is getracht, met behulp van een literatuurstudie, LEI-expertise en een vijftiental interviews met 'representatieve' mensen uit verschillende schakels van het glastuinbouwcomplex, de eisen te onderzoeken, die aan de diverse functies in het complex worden gesteld. De onderlinge interacties tussen de verschillende actoren (toeleveranciers, glastuinders, dienstverleners en afnemers) binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex hebben hierin centraal gestaan.

Met dit onderzoek is mede beoogd de beeldvorming van het Westlandse glastuinbouwcomplex te verscherpen: wie of wat vormt het geraamte van dit complex en wie of wat zijn de drijvende krachten binnen het complex?

De Nederlandse glastuinbouw vertoont een enorme dynamiek. Maar niet alléén de glastuinbouw. Het gehele glastuinbouwcomplex is in een stroomversnelling terecht gekomen. De integratie tussen de verschillende actoren van het glastuinbouwcomplex neemt toe. Door contracten, lidmaatschappen, samenwerking, overleg, etc. raken de actoren steeds meer op elkaar afgestemd. Daarnaast neemt binnen het functionele glastuinbouwcomplex de horizontale concentratie en daarmee de schaalvergroting toe. De markt, in feite de consument, krijgt steeds meer invloed op de activiteiten binnen het complex; binnen het complex neemt de invloed dan ook toe van de actoren die zich bevinden aan de marktzijde van het totale complex. Ook de actieradius van de actoren neemt toe: in toenemende mate handelen zij niet slechts meer lokaal, maar ook regionaal, nationaal en internationaal.

Door dit alles lijkt ook de integratie van de verschillende geografische glastuinbouwcomplexen in Nederland toe te nemen.

Alle actoren binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex zullen mee moeten in de vaart der volkeren. De bedrijvigheid zal continu veranderen; er worden nieuwe activiteiten in het bedrijfsplan opgenomen, er worden activiteiten uitbesteed en er worden activiteiten afgestoten. Oude bedrijvigheid verdwijnt en nieuwe bedrijvigheid ontstaat. Zo zijn bijvoorbeeld de grondontsmettingsbedrijven door de toenemende omschakeling naar de substraatteelt langzaamaan genoopt om te zien naar andere inkomstenbronnen. Zo kan door de dynamiek binnen het glastuinbouwcomplex Koppert B.V., een onderneming die is gespecialiseerd in de productie en verkoop van biologische middelen ter bestrijding van ziekten en plagen, in één jaar tijd groeien van een onderneming van 100 werknemers tot een onderneming van ongeveer 200 werknemers in 1990. Het is duidelijk dat wie zich niet ontwikkelt, stil staat; wie stil staat, gaat achteruit; en wie achteruit gaat, legt op den duur het loodje.

Dit alles wil niet zeggen dat alleen grote bedrijven de toekomst hebben. Belangrijker nog dan de grootte, lijkt voor de actoren binnen het complex bepalend te worden in hoeverre men zich marktgericht opstelt. In de 'niches' van de verschillende markten is er plaats voor kleinere ondernemingen. Onder de kleinere ondernemingen kunnen ook de starters en de meer welzijnsgerichte ondernemers worden geschaard. Voor zowel deze kleinere als voor de grotere ondernemingen zullen de trefwoorden in de toekomst 'kwaliteit', 'moderniteit', 'flexibiliteit' en 'profilering' zijn.

Het bovenstaande doet opgeld voor de afzonderlijke actoren; het lijkt ook van toepassing op de verschillende geografische glastuinbouwcomplexen in Nederland.

6.2 Conclusies

Status quo van het Westlandse glastuinbouwcomplex

1. Het Westland is qua productieomvang en glasareaal het belangrijkste glastuinbouwproductiegebied in Nederland. Het belang (en de uitstraling) van het Westlandse glastuinbouwcomplex voor het functioneren van de totale Nederlandse glastuinbouw wordt algemeen erkend.
2. Het Westlandse glastuinbouwcomplex bevindt zich in de volwassenheidsfase. Dit betekent dat er een hoog niveau van kennisontwikkeling is, dat kennisverspreiding en kennistoepassing snel plaatsvinden en dat er een hoge mate van professionalisering en specialisering op de glastuinbouw binnen dit complex heeft plaatsgevonden. Er is een dynamisch evenwicht ontstaan tussen de verschillende actoren van het complex (toeleveranciers, primaire producenten, dienstverleners en afnemers): de omvang van de bedrijvigheid binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex zal zich steeds aan nieuwe optima aanpassen; veranderingen worden snel in het complex ingepast en leiden slechts tot kortstondige onevenwichtigheden. Deze evenwichtige opbouw van het Westlandse glastuinbouwcomplex is van wezenlijk belang voor het functioneren van het complex en moet in de toekomst gehandhaafd blijven.
3. De fijnmazige distributiestructuur van de handel in (glas)tuinbouwproducten is belangrijk voor de internationale concurrentiepositie van de Nederlandse glastuinbouw, en daarmee ook van het Westlandse glastuinbouwcomplex. De aanwezigheid van een grote veiling in het Westland met een breed assortiment aan producten in voldoende grote hoeveelheden is hiervoor van cruciaal belang. De nabijheid van de Rotterdamse haven en van Schiphol biedt de handelaren/exporteurs in het Westland tevens de mogelijkheid hun distributienetwerk rendabel te exploiteren; het Nederlandse assortiment moet worden aangevuld met via deze havens geïmporteerde tuinbouwproducten.

Ontwikkelingen bij de actoren van het glastuinbouwcomplex

4. Door onder meer de toenemende specialisatie, de hogere investeringen in bedrijfsuitrusting en de (daarmee samenhangende) aanwezigheid van schaalvoordelen, zal de gemiddelde grootte van de primaire productiebedrijven in de toekomst verder toenemen.
5. Glastuinders geven in toenemende mate te kennen, een voorkeur te hebben voor één of een beperkt aantal toeleveranciers die hen kunnen voorzien van alle benodigde goederen en gespecialiseerde adviezen. Deze tendens kan grotendeels gezien worden als een reactie van de glastuinders op de groeiende complexiteit van het productieproces. Mede hierdoor is er sprake van een horizontale concentratie (door fusies, overname of samenwerkingsverbanden) bij toeleveranciers, samengaan met een verbreding van het aangeboden goederen- en dienstenpakket.
6. Als gevolg van horizontale concentratie, schaalvergroting en diversificatie gaan toeleveranciers in toenemende mate landelijk (en internationaal) opereren. Dit gebeurt via regionale vertegenwoordigers en/of filiaalvestigingen. In principe kunnen bijna alle Nederlandse glastuinbouwbedrijven hierdoor een zelfde goederen- en dienstenpakket verkrijgen tegen ongeveer gelijke prijzen.
7. Om onder meer vraag en aanbod van (glas)tuinbouwproducten verder te kunnen concentreren en om een breed samengesteld assortiment aan (glas)tuinbouwproducten te kunnen aanbieden, zal de horizontale concentratie bij de veilingen in de toekomst verder toenemen; het aantal veilingen zal nog iets afnemen. Door telematische koppeling van verschillende veilpunten zal de prijsvorming steeds meer op nationaal niveau plaatsvinden.

Geografisch schaalniveau van de centrumfunctie

8. Door de vergrote geografische mobiliteit en het verminderde belang van transportkosten worden de interacties tussen het Westland en de directe omgeving intensiever. De produktiegebieden die rond het Westland zijn ontstaan maken gebruik van voorzieningen van het Westland. Het geografisch schaalniveau van het glascentrum wordt hierdoor hoger.
9. Bij alle actoren binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex leven belangrijke locatievraagstukken. In toenemende mate vindt er bij de actoren een zoekgedrag naar een (meer) optimale locatie plaats. Bij de keuze voor een vestigingsplaats speelt bij de overige actoren de locatie van de primaire glastuinbouw een doorslaggevende rol. Hervestiging van Westlandse glastuinders naar "de rand" van het Westlandse glascentrum, waarbij zij (voor een groot deel) hun oorspronkelijke toeleveranciers, adviseurs, afnemers en persoonlijke contacten behouden, leidt tot een verhoging van het geografisch schaalniveau van het glascentrum.

Belang van de centrumfunctie

10. De informatie-uitwisseling binnen de Nederlandse glastuinbouw verloopt snel en goed via met name de studieclubs, de voorlichters en de vakbladen. Daarnaast wordt de noodzaak bij de glastuinders om informatie gericht te verzamelen groter; de bereidheid bij hen om hiervoor grotere afstanden te overbruggen neemt navenant toe. De nadelen die verbonden zijn aan vestiging van het glastuinbouwbedrijf buiten een glascentrum worden hierdoor geringer. Voor de ontwikkeling van kennis blijven glascentra echter een voorsprong houden.
11. Door onder meer de toenemende specialisatie op één gewas of op één of enkele variëteiten van een gewas, de toenemende professionalisering bij de glastuinders, de kennisverwerving via studieclubs, voorlichters en vakbladen, de institutionalisering van contacten en de 'gemakkelijkere' afstandsoverbrugging, zijn familie- en buurtcontacten van minder belang geworden voor het functioneren van het individuele glastuinbouwbedrijf.
12. Voor een aantal gespecialiseerde teelten neemt het belang van het Westlandse glastuinbouwcomplex af. Dit valt toe te schrijven aan de opkomst van (een aantal kleinere, gespecialiseerde) glascentra in het binnen- en buitenland met een eigen centrumfunctie en een teelttechnisch niveau dat niet onderdoet voor dat in het Westland. Als voorbeelden kunnen worden genoemd: Zuid-Oost Drente voor komkommers, Oost-Brabant en Antwerpen e.o. voor vleestomaten, Rheinland-Westfalen voor potplanten en Denemarken voor bloeiende potplanten.

Toekomst centrumfunctie Westlandse glastuinbouwcomplex

13. Door de aanwezigheid van een grote, brede deskundigheid bij alle actoren binnen het totale Westlandse glastuinbouwcomplex is de Westlandse glastuinbouw in staat geweest op teelttechnisch gebied of toonaangevend of een snelle volger te zijn. Om deze positie in de toekomst te kunnen handhaven is een continue modernisering van de actoren binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex noodzakelijk.
14. In de glastuinbouw gaan de ontwikkelingen op het gebied van bedrijfsuitrusting en produktietechniek zeer snel. Voor het behoud van de concurrentiepositie en de rentabiliteit van het individuele glastuinbouwbedrijf is het noodzakelijk deze ontwikkelingen te kunnen volgen. Als bedrijven die willen vernieuwen, in het Westland ruimtelijk niet in de gelegenheid worden gesteld de gewenste/vereiste aanpassingen aan de bedrijfsstructuur te verrichten, zullen zij of wegtrekken of verouderen, hetgeen een aantasting van de centrumfunctie van het Westlandse glastuinbouwcomplex kan betekenen.

15. De snelle technologische ontwikkeling impliceert tevens dat, gegeven het karakter van de glastuinbouw, niet alle bedrijven volledig modern kunnen zijn. Binnen het Westland zullen er daarom altijd meer en minder moderne bedrijven kunnen worden aangetroffen. De minder moderne bedrijven moeten zich echter kunnen ontwikkelen tot de nieuwe bedrijven van de toekomst. Als er binnen het Westland geen ruimte en planologische zekerheid geboden wordt voor reconstructie en modernisering van verouderde bedrijven, zal de Westlandse glastuinbouw verouderen en zal het huidige dynamische evenwicht binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex worden verstoord.
16. Door de gunstige afzetperspectieven voor de Nederlandse glastuinbouwprodukten zal in de toekomst het Nederlandse glasareaal naar verwachting verder in omvang groeien. Hierbij wordt rekening gehouden met een verdere groei van de produktie per oppervlakte-eenheid. Mede door deze ontwikkelingen dreigt, naast de primaire produktiefunctie, de logistieke functie van het Westlandse glastuinbouwcomplex in de knel te komen. Deze beide "kritische functies" zijn van essentieel belang voor de vitaliteit van het Westlandse glastuinbouwcomplex. Om de positie van het Westland te behouden en te versterken dient het voorkomen van dichtslibbing van (de weginfrastructuur van) het Westland mede prioriteit te krijgen.
17. Een beperking van de ontwikkelingsmogelijkheden voor één of meerdere actoren binnen het Westlandse glastuinbouwcomplex zal leiden tot een verstoring van het evenwicht binnen het complex en zal daardoor belemmerend werken op de ontwikkeling van het glastuinbouwcomplex als geheel. Hierdoor bestaat het gevaar voor een "negatieve groeispiraal" in het Westland op korte en middellange termijn.

LITERATUUR

Agrarische Werkgroep Zuidelijke Randstad
Toekomstvisie land- en tuinbouw
Den Haag, 1990

Bolsius, E.C.A. en B. van der Ploeg
Fasen in de ontwikkeling van agribusiness-complexen en de rol van de
agrarische producent
Den Haag, LEI, 1987

Bruurs, J.J.A.M. en J.H.M. Maas
"Enkele aspecten van de tuinbouw in Nederland"
In: Geografisch Tijdschrift, 15 (1981) 3, pp 253-270

Cardol, G. en J.H.M. Maas
"Agribusiness-complexen"
In: Geografisch Tijdschrift, 16 (1982) 3, pp 236-245

Defares, P.B.
Agrarisch ondernemerschap in psychologisch perspectief
Wageningen, 1986

Economisch-Technologisch Instituut (ETI) voor Zuid-Holland
Het Westlandse glastuinbouwcomplex
Rotterdam, 1982

Groenewegen, C.A.M. en W.F.S. Duffhues
"Centrumfunctie (1), voor- en nadelen buitengebied ten opzichte van
centrum"; "Centrumfunctie (2), voor- en nadelen trachten in geld te waar-
deren"; "Centrumfunctie (3), ook elders glastuinbouw goed mogelijk"
In: Vakblad voor de Bloemisterij, 30 (1975) 31/32/33

De Groot, N.S.P., M. Mulder, B. van der Ploeg en G. Trip
Ruimtebehoefte Zuidhollandse glastuinbouw
Den Haag, LEI, 1990

Landbouw-Economisch Instituut (LEI) en Centraal Bureau voor de Statistiek
(CBS)
Tuinbouwcijfers, diverse jaargangen
Den Haag

Maas, J.H.M., G. Cardol en P.H.M. Bleumink
De tuinbouwbedrijven in het Noord-Limburgse complex
Nijmegen, 1983

Maas, J.H.M. en W.I.M. Voss
"Het tuinbouwcentrum Overbetuwe-Oost"
In: Wonen en werken in het Nijmeegse, K. Brouwer e.a.
Nijmegen, 1984, pp 121-131

Meijaard, D.
"Glastuinbouw groeit buiten Zuid-Holland sneller"
In: Oogst, 26 januari 1990, pp 26-27

Ploeg, J.D. van der
Psychische belasting van de ondernemer
Wageningen, 1983

LITERATUUR (1e vervolg)

Post, J.H., J. Breedveld, B. van der Ploeg, D. Strijker en
J.J. de Vlieger
Agribusiness-complexen in Nederland
Den Haag, LEI, 1987

Rabobank Nederland
Onderzoek uitbreidingsbehoefte glastuinbouw Wateringen
Utrecht, 1989

Rodewijk, R.A.
Locatiedynamiek in de Nederlandse glastuinbouw
Amsterdam, 1988

Samenwerkingsorgaan Westland (SOW)
Geef de Westlandse economie de ruimte
Naaldwijk, 1984

Samenwerkingsorgaan Westland (SOW)
De kaspositie van het Westland
Naaldwijk, 1989

Sangers, W.J.
"De centrumfunctie in de tuinbouw onder glas"
In: Tuinbouwmededelingen 7/8, 1969, pp 360-366

Verhaegh, A.P.
"De centrumfunctie in de tuinbouw verdient meer aandacht"
In: Bedrijfsontwikkeling 4, 1979, pp 421-423

Zandsteeg, G.
"Glastuinbouwcomplex en centrumfunctie; glastuinbouw in de strijd tegen
verstedelijking"
In: Geografisch Tijdschrift, 12 (1978) 4, pp 344-350

TOELICHTING BIJ DE BIJLAGEN 1 T/M 5

In de navolgende bijlagen 1 t/m 5 wordt een aantal kengetallen van de Nederlandse glastuinbouw weergegeven. Deze kengetallen worden onderscheiden naar de deelgebieden "kern Westland", "omgeving Westland", "kern Tussengebied", "omgeving Tussengebied" en "overig Nederland".

In dit onderzoek omvat "kern Westland" de zeven gemeenten die aangesloten zijn bij het Samenwerkingsorgaan Westland (SOW): 's-Gravenzande, De Lier, Maasland, Monster, Naaldwijk, Schipluiden en Wateringen. Tot "omgeving Westland" zijn in dit onderzoek gerekend de gemeenten 's-Gravenhage, Delft, Maassluis, Rijswijk, Rotterdam-Hoek van Holland, Schiedam en Vlaardingen. "Kern Tussengebied" wordt gevormd door de gemeenten Bergschenhoek, Berkel en Rodenrijs, Bleiswijk, Nootdorp en Pijnacker. En "omgeving Tussengebied" bestaat uit de gemeenten Leidschendam, Rotterdam-Noord, Voorburg en Zoetermeer.

In paragraaf 2.2 worden deze vier deelgebieden te zamen de Zuidelijke Randstad genoemd. Het verschil tussen dit gebied, de Zuidelijke Randstad, en het Zuidhollands Glasdistrict (ZHG) wordt gevormd door de gemeenten Benthuizen, Moerkapelle, Waddinxveen, Zevenhuizen, Capelle aan de IJssel, Moordrecht en Nieuwerkerk aan de IJssel. Normaliter vallen deze zeven gemeenten, naast de vier hier onderscheiden deelgebieden onder het ZHG. In dit deelonderzoek zijn deze gemeenten onder "overig Nederland" ingedeeld.

Bijlage 1

Totale oppervlakte cultuurgrond, totale oppervlakte glasareaal, areaal glasbloemen en areaal potplanten in 1979, in hectares en in % (het aandeel binnen Nederland)

	Totale opp. cultuurgrond		Totale opp. glasareaal		Areaal glasgroenten		Areaal glasbloemen		Areaal potplanten	
	in ha	in %	in ha	in %	in ha	in %	in ha	in %	in ha	in %
Kern Westland:										
's-Gravenzande	1.046		611		396		163		11	
De Lier	583		284		148		95		23	
Maasland	1.618		96		66		24		3	
Monster	613		512		329		150		13	
Naaldwijk	1.741		984		470		441		39	
Schipluiden	2.238		259		129		106		13	
Wateringen	672		320		200		99		12	
1) Totaal kern Westland	8.511	0,4	3.066	36	1.738	38	1.078	39	114	18
2) Omgeving Westland	2.964	0,1	258	3	170	4	65	2	13	2
3) Kern Tussengebied	6.581	0,3	819	10	550	12	211	8	36	6
4) Omgeving Tussengebied	4.131	0,2	124	1	85	2	29	1	7	1
Totaal (1+2+3+4)	22.187	1,1	4.267	50	2.543	55	1.383	50	170	27
Overig Nederland	2.011.286	98,9	4.189	50	2.073	45	1.362	50	466	73
Totaal Nederland	2.033.473	100	8.456	100	4.616	100	2.745	100	636	100

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 1 (1e vervolg)

Totale oppervlakte cultuurgrond, totale oppervlakte glasareaal, areaal glasgroenten, areaal glasbloemen en areaal potplanten in 1984, in hectares en in % (het aandeel binnen Nederland)

	Totale opp. cultuurgrond		Totale opp. glasareaal		Areaal glasgroenten		Areaal glasbloemen		Areaal potplanten	
	in ha	in %	in ha	in %	in ha	in %	in ha	in %	in ha	in %
Kern Westland:										
's-Gravensande	932		637		414		161		17	
De Lier	596		317		161		117		34	
Maasland	1.626		103		75		22		6	
Monster	615		521		341		151		14	
Naaldwijk	1.720		1.021		511		427		56	
Schipluiden	2.212		280		126		116		17	
Wateringen	622		327		198		105		19	
1) Totaal kern Westland	8.263	0,4	3.206	36	1.826	40	1.099	35	163	20
2) Omgeving Westland	2.829	0,1	245	3	158	3	69	2	15	2
3) Kern Tussengebied	6.078	0,3	843	10	499	11	277	9	59	7
4) Omgeving Tussengebied	3.743	0,2	97	1	60	1	26	1	9	1
Totaal (1+2+3+4)	20.913	1,0	4.391	50	2.543	55	1.471	47	246	30
Overig Nederland	1.995.117	99,0	4.441	50	2.048	45	1.629	53	574	70
Totaal Nederland	2.016.090	100	8.833	100	4.590	100	3.102	100	820	100

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 1 (2e vervolg)

Totale oppervlakte cultuurgrond, totale oppervlakte glasareaal, areaal glasgroenten, areaal glasbloemen, areaal glasbloemen en areaal potplanten in 1989, in hectares en in % (tussen haakjes; het aandeel binnen Nederland)

	Totale opp. cultuurgrond		Totale opp. glasareaal		Areaal glasgroenten		Areaal glasbloemen		Areaal potplanten	
	in ha	index 1979= 100	in ha	index 1979= 100	in ha	index 1979= 100	in ha	index 1979= 100	in ha	index 1979= 100
Kern Westland:										
's-Gravenzande	871	83	667	109	392	99	233	143	37	336
De Lier	548	94	343	121	158	107	134	141	47	204
Maasland	1.604	99	116	121	74	112	28	117	12	400
Monster	581	95	533	104	318	97	173	115	35	269
Naaldwijk	1.604	92	1.054	107	460	98	467	106	104	267
Schipluiden	2.248	100	297	115	111	86	145	137	37	285
Wateringen	590	88	339	106	174	87	127	128	31	258
1) Totaal kern Westlan	8.046 (0,4)	95	3.349 (35)	100	1.687 (38)	97	1.307 (36)	121	303 (26)	266
2) Omgeving Westland	2.507 (0,1)	85	251 (3)	97	146 (3)	86	82 (2)	126	19 (2)	146
3) Kern Tussengebied	5.887 (0,3)	89	954 (10)	116	507 (11)	92	343 (9)	163	88 (8)	244
4) Omgeving Tussengebied	3.463 (0,2)	84	92 (1)	74	49 (1)	58	31 (1)	107	10 (1)	143
Totaal (1+2+3+4)	19.903 (1,0)	90	4.646 (49)	109	2.389 (54)	94	1.763 (48)	127	420 (37)	247
Overig Nederland	1.983.971 (99,0)	99	4.907 (51)	117	2.027 (46)	98	1.904 (52)	140	725 (63)	156
Totaal Nederland	2.003.874 (100)	99	9.551 (100)	113	4.415 (100)	96	3.667 (100)	134	1.145 (100)	246

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Totale aantal hoofdberoepsbedrijven, aantal hoofdberoepsbedrijven glastuinbouw, aantal hoofdberoepsbedrijven glasgroenten, aantal hoofdberoepsbedrijven glasbloemen en aantal hoofdberoepsbedrijven potplanten in 1979, absoluut en in % (het aandeel binnen Nederland)

	Tot. alle hfd. beroepsbedr.		Aantal bedr. glastuinbouw		Aantal bedr. glasgroenten		Aantal bedr. glasbloemen		Aantal bedr. potplanten	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Kern Westland:										
's-Gravenzande	622		607		375		204		13	
De Lier	290		266		142		102		21	
Maasland	172		101		70		28		3	
Monster	576		572		365		175		13	
Naaldwijk	1.073		1.011		455		477		61	
Schipluiden	354		248		128		108		11	
Wateringen	364		342		203		117		16	
1) Totaal kern Westland	3.451	2,8	3.147	29	1.738	32	1.211	30	138	11
2) Omgeving Westland	441	0,4	261	2	158	3	79	2	19	2
3) Kern Tussengebied	1.116	0,9	824	8	532	10	244	6	45	4
4) Omgeving Tussengebied	417	0,3	143	1	98	2	33	1	12	1
Totaal (1+2+3+4)	5.425	4,4	4.375	40	2.526	46	1.567	39	214	17
Overig Nederland	117.034	95,6	6.524	60	2.949	54	2.446	61	1.050	83
Totaal Nederland	122.459	100	10.899	100	5.475	100	4.013	100	1.264	100

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 2 (1e vervolg)

Totale aantal hoofdberoepsbedrijven, aantal hoofdberoepsbedrijven glastuinbouw, aantal hoofdberoepsbedrijven glasgroenten, aantal hoofdberoepsbedrijven glasbloemen en aantal hoofdberoepsbedrijven potplanten in 1984, absoluut en in % (het aandeel binnen Nederland)

	Tot. alle hfd. beroepsbedr.		Aantal bedr. glastuinbouw		Aantal bedr. glasgroenten		Aantal bedr. glasbloemen		Aantal bedr. potplanten	
	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %	abs.	in %
Kern Westland:										
s-Gravenzande	596		584		373		179		16	
De Lier	286		265		133		95		25	
Maasland	163		98		70		21		5	
Monster	541		534		331		163		19	
Naaldwijk	1.031		996		442		434		78	
Schippluizen	345		248		113		118		13	
Wateringen	338		323		183		114		16	
1) Totaal kern Westland	3.300	3,0	3.048	30	1.645	35	1.124	30	172	14
2) Omgeving Westland	379	0,3	233	2	147	3	67	2	14	1
3) Kern Tussengebied	1.077	1,0	807	8	448	10	283	7	63	5
4) Omgeving Tussengebied	326	0,3	100	1	54	1	32	1	9	1
Totaal (1+2+3+4)	5.082	4,6	4.188	41	2.294	49	1.506	40	258	20
Overig Nederland	106.367	95,4	5.921	59	2.369	51	2.283	60	1.002	80
Totaal Nederland	111.449	100	10.109	100	4.663	100	3.789	100	1.260	100

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 2 (2e vervolg)

Totale aantal hoofdberoepsbedrijven, aantal hoofdberoepsbedrijven glastuinbouw, aantal hoofdberoepsbedrijven glasgroenten, aantal hoofdberoepsbedrijven glasbloemen en aantal hoofdberoepsbedrijven potplanten in 1989, absoluut en in % (tussen haakjes; het aandeel binnen Nederland)

	Tot. alle hfd. beroepsbedr.		Aantal bedr. glastuinbouw		Aantal bedr. glasgroenten		Aantal bedr. glasbloemen		Aantal bedr. potplanten	
	aantal	index 1979=100	aantal	index 1979=100	aantal	index 1979=100	aantal	index 1979=100	aantal	index 1979=100
Kern Westland:										
s-Gravenzande	595	96	591	97	331	88	212	104	33	254
De Lier	280	97	266	100	113	80	105	103	35	167
Maasland	161	94	96	95	53	76	28	100	13	433
Monster	527	91	524	92	291	80	178	102	34	262
Naaldwijk	1.037	97	1.008	100	374	82	490	103	115	189
Schippluizen	341	96	253	102	94	73	122	113	32	291
Wateringen	350	96	336	98	158	78	141	121	31	194
1) Totaal kern Westland	3.291(3,3)	95	3.074(30)	98	1.414(35)	81	1.276(31)	105	293(20)	212
2) Omgeving Westland	352(0,3)	80	234(2)	90	129(3)	82	80(2)	101	21(1)	111
3) Kern Tussengebied	1.077(1,1)	97	825(8)	100	393(10)	74	337(8)	138	85(6)	189
4) Omgeving Tussengebied	281(0,3)	67	88(1)	62	38(1)	39	42(1)	127	7(0)	58
Totaal (1+2+3+4)	5.001(5,0)	92	4.221(42)	96	1.974(49)	78	1.735(42)	111	406(27)	190
Overig Nederland	95.699(95,0)	82	5.875(58)	90	2.087(51)	71	2.408(58)	98	1.086(73)	103
Totaal Nederland	100.700(100)	82	10.096(100)	93	4.061(100)	74	4.143(100)	103	1.492(100)	118

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 3

Totale aantal sbe en sbe glastuinbouw in 1979

	Totale aantal sbe	Sbe glastuinbouw
Kern Westland:		
's-Gravenzande	237.763	234.481
De Lier	126.757	123.352
Maasland	52.510	40.365
Monster	201.153	200.274
Naaldwijk	422.855	415.809
Schipluiden	127.386	109.761
Wateringen	135.525	132.541
1) Totaal kern Westland	1.303.949	1.256.583
2) Omgeving Westland	125.345	101.746
3) Kern Tussengebied	394.199	343.600
4) Omgeving Tussengebied	89.377	49.901
Totaal (1+2+3+4)	1.912.870	1.751.830
Overig Nederland	19.668.975	1.757.515
Totaal Nederland	21.581.844	3.509.346

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Totale aantal sbe en sbe glastuinbouw in 1984 (1e vervolg)

	Totale aantal sbe	Sbe glastuinbouw
Kern Westland:		
's-Gravenzande	260.751	257.720
De Lier	157.981	154.766
Maasland	55.088	43.330
Monster	217.527	216.554
Naaldwijk	480.882	473.602
Schipluiden	142.383	125.030
Wateringen	144.764	141.895
1) Totaal kern Westland	1.459.376	1.412.897
2) Omgeving Westland	125.529	103.379
3) Kern Tussengebied	420.685	373.363
4) Omgeving Tussengebied	78.584	43.527
Totaal (1+2+3+4)	2.084.174	1.933.166
Overig Nederland	21.100.745	2.029.260
Totaal Nederland	23.184.919	3.962.425

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 3 (2e vervolg)

Totale aantal sbe en sbe glastuinbouw in 1989

	Totale aantal sbe		Sbe glastuinbouw		Sbe glas- tuinbouw/ sbe to- taal
	sbe	index 1979=100	sbe	index 1979=100	
Kern Westland:					
's-Gravenzande	287.841	121	285.168	122	99,1
De Lier	183.434	145	180.094	146	98,2
Maasland	61.491	117	51.176	127	83,2
Monster	227.749	113	227.008	113	99,7
Naaldwijk	512.076	121	504.653	121	98,6
Schipluiden	154.124	121	138.881	127	90,1
Wateringen	154.790	114	152.703	115	98,7
1) Totaal kern Westl.	1.581.505	121	1.539.683	123	97,4
2) Omgeving Westland	127.956	102	109.692	108	85,7
3) Kern Tussengebied	473.888	120	433.589	126	91,5
4) Omgeving Tussengeb.	72.630	81	42.796	86	58,9
Totaal (1+2+3+4)	2.255.979	118	2.125.760	121	94,2
Overig Nederland	20.580.452	105	2.341.832	133	11,4
Totaal Nederland	22.836.430	106	4.467.592	127	19,6

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 4

Aantal glastuinbouwbedrijven naar bedrijfsgrootte in 1979, absoluut en in % (tussen haakjes)

	< 0,75 ha	0,75-1 ha	1-1,5 ha	> 1,5 ha	Totaal
1) Kern Westland	1.210 (38)	859 (27)	688 (22)	390 (12)	3.147 (100)
2) Omgeving Westland	103 (39)	62 (24)	58 (22)	38 (15)	261 (100)
3) Kern Tussengebied	283 (34)	253 (31)	183 (22)	105 (13)	824 (100)
4) Omgeving Tussengebied	78 (55)	22 (15)	26 (18)	17 (12)	143 (100)
Totaal (1+2+3+4)	1.674 (38)	1.196 (27)	955 (22)	550 (13)	4.375 (100)
Overig Nederland	5.082 (78)	667 (10)	517 (8)	258 (4)	6.524 (100)
Totaal Nederland	6.756 (62)	1.863 (17)	1.472 (14)	808 (7)	10.899 (100)

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Aantal glastuinbouwbedrijven naar bedrijfsgrootte in 1984, absoluut en in % (tussen haakjes) (1e vervolg)

	< 0,75 ha	0,75-1 ha	1-1,5 ha	> 1,5 ha	Totaal
1) Kern Westland	1.021 (33)	814 (27)	737 (24)	476 (16)	3.048 (100)
2) Omgeving Westland	80 (34)	67 (29)	49 (21)	37 (16)	233 (100)
3) Kern Tussengebied	253 (31)	234 (29)	200 (25)	120 (15)	807 (100)
4) Omgeving Tussengebied	49 (49)	18 (18)	23 (23)	10 (10)	100 (100)
Totaal (1+2+3+4)	1.403 (34)	1.133 (27)	1.009 (24)	643 (15)	4.188 (100)
Overig Nederland	4.152 (70)	731 (12)	679 (11)	359 (6)	5.921 (100)
Totaal Nederland	5.555 (55)	1.864 (18)	1.688 (17)	1.002 (10)	10.190 (100)

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 4 (2e vervolg)

Aantal glastuinbouwbedrijven naar bedrijfsgrrootte in 1989, absoluut en in % (tussen haakjes)

	< 0,75 ha		0,75-1 ha		1-1,5 ha		> 1,5 ha		Totaal	
	aantal	index 1979=	aantal	index 1979=	aantal	index 1979=	aantal	index 1979=	aantal	index 1979=
1) Kern Westland	996 (32)	82	773 (25)	90	769 (25)	112	536 (17)	137	3.074 (100)	98
2) Omgeving Westland	76 (32)	74	64 (27)	103	55 (24)	95	39 (17)	103	234 (100)	90
3) Kern Tussengebied	228 (28)	81	215 (26)	85	209 (25)	114	173 (21)	165	825 (100)	100
4) Omgeving Tussengebied	38 (43)	49	21 (24)	95	17 (19)	65	12 (14)	71	88 (100)	62
Totaal (1+2+3+4)	1.338 (32)	80	1.073 (25)	90	1.050 (25)	110	760 (18)	138	4.221 (100)	96
Overig Nederland	3.790 (65)	75	755 (13)	113	791 (13)	153	539 (9)	209	5.875 (100)	90
Totaal Nederland	5.128 (51)	76	1.828 (18)	98	1.841 (18)	125	1.299 (13)	161	10.096 (100)	93

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 5

Aantal bedrijven, areaal en sbe opkweek groenten en bloemen in 1980, absoluut en in % (tussen haakjes; het aandeel binnen Nederland)

	Opkweek groenten			Opkweek bloemen		
	aantal	areaal in ha	sbe	aantal	areaal in ha	sbe
1) Kern Westland	31 (27)	61 (44)	62.547 (44)	31 (40)	36 (41)	36.572 (41)
2) Omgeving Westland	1 (1)	1 (1)	1.428 (1)	3 (4)	4 (5)	4.519 (5)
3) Kern Tussengebied	3 (3)	6 (5)	6.283 (4)	- (-)	1 (1)	826 (1)
4) Omgeving Tussengebied	1 (1)	3 (2)	2.557 (2)	- (-)	- (-)	- (-)
Totaal (1+2+3+4)	36 (32)	71 (51)	72.815 (51)	34 (44)	41 (47)	41.917 (47)
Overig Nederland	78 (68)	68 (49)	69.665 (49)	43 (56)	47 (53)	48.018 (53)
Totaal Nederland	114(100)	140(100)	142.480(100)	77(100)	88(100)	89.936(100)

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Aantal bedrijven, areaal en sbe opkweek groenten en bloemen in 1984, absoluut en in % (tussen haakjes; het aandeel binnen Nederland) (le vervolg)

	Opkweek groenten			Opkweek bloemen		
	aantal	areaal in ha	sbe	aantal	areaal in ha	sbe
1) Kern Westland	38 (19)	71 (36)	72.911 (36)	25 (28)	44 (39)	44.451 (39)
2) Omgeving Westland	2 (1)	2 (1)	2.157 (1)	1 (1)	3 (3)	2.856 (2)
3) Kern Tussengebied	8 (4)	12 (6)	12.454 (6)	2 (2)	1 (1)	1.234 (1)
4) Omgeving Tussengebied	4 (2)	4 (2)	4.489 (2)	- (-)	- (-)	51 (-)
Totaal (1+2+3+4)	52 (27)	89 (46)	92.021 (46)	28 (32)	48 (42)	48.592 (42)
Overig Nederland	144 (73)	105 (54)	106.931 (54)	69 (68)	66 (58)	66.886 (58)
Totaal Nederland	196(100)	195(100)	198.942(100)	88(100)	133(100)	155.478(100)

Bron: CBS, LEI-bewerking.

50 Bijlage 5 (2e vervolg)

Aantal bedrijven, areaal en sbe opkweek groenten en bloemen in 1989, absoluut en in % (tussen haakjes; het aandeel bin-
nen Nederland)

	Opkweek groenten						Opkweek bloemen					
	aantal		areaal		sbe		aantal		areaal		sbe	
	abs.	index 1980= 100	ha	index 1980= 100	ha	index 1980= 100	abs.	index 1980= 100	ha	index 1980= 100	ha	index 1980= 100
1) Kern Westland	39 (20)	126	83 (34)	136	84.136 (34)	23(27)	74	37 (27)	103	38.381 (27)		
2) Omgeving Westland	2 (1)	200	2 (1)	200	2.295 (1)	2(2)	67	4 (3)	75	4.488 (3)		
3) Kern Tussengebied	4 (2)	133	14 (6)	233	14.033 (6)	3(4)	-	3 (2)	300	2.963 (2)		
4) Omgeving Tussengebied	1 (1)	100	5 (2)	167	4.840 (2)	-(-)	-	- (-)	-	235 (-)		
Totaal (1+2+3+4)	46 (23)	128	104 (42)	146	105.304 (42)	28(33)	82	44 (32)	107	46.067 (33)		
Overig Nederland	151 (77)	194	143 (58)	210	145.701 (58)	56(67)	130	93 (67)	198	950.000 (67)		
Totaal Nederland	197(100)	173	246(100)	176	251.003(100)	84(100)	109	138(100)	157	141.068(100)		

Bron: CBS, LEI-bewerking.

Bijlage 6

Arbeidsopbrengst per ondernemer en netto-bedrijfsresultaat, in % van de kosten, voor groenten onder glas en snijbloemen onder glas, binnen en buiten het ZHG

	Arbeidsopbrengst per ondernemer bij groenten onder glas (in gld.)		Arbeidsopbrengst per ondernemer bij snijbloemen onder glas (in gld.)		Netto-bedrijfsresultaat in % van de kosten bij groenten onder glas		Netto-bedrijfsresultaat in % van de kosten bij snijbloemen onder glas	
	binnen ZHG	buiten ZHG	binnen ZHG	buiten ZHG	binnen ZHG	buiten ZHG	binnen ZHG	buiten ZHG
1979	24.960	6.870	17.420	7.750	-7	-19	-7	-13
1980	74.220	15.930	24.700	7.740	7	-14	-6	-13
1981	64.820	17.260	52.380	19.230	3	-16	-2	-10
1982	21.270	3.770	35.930	30.530	-10	-19	-5	-11
1983	42.350	16.840	55.860	40.010	-5	-13	-2	-8
1984	51.240	16.900	67.760	38.230	-3	-13	-0	-8
1985	42.040	19.020	50.790	31.760	-5	-12	-4	-10
1986	46.410	17.320	52.680	43.220	-4	-13	-3	-7
1987	117.230	66.750	83.340	53.650	11	1	3	-4

Bron: Tuinbouwcijfers, LEI/CBS, diverse jaargangen.