



In deze uitgave van **Boom In Business** vindt u de vierde editie van onze rubriek **Regio-in-Beeld**. Na Oost-Groningen, Brabant (Oirschot) en Gelderland (Opheusden-Kesteren) is nu Zuid-Holland aan de beurt. En waar kun je dan anders naartoe dan naar Boskoop? Ik ben nu bijna tien jaar intensief bezig als redacteur in de boomkwekerij, maar als er één ding opvalt in de gesprekken, is het dat **Boskoop steeds wordt doodverklaard, maar nooit wordt begraven.**

Auteur: Hein van Iersel

Boskoop is al vaak doodverklaard, maar nog nooit begraven

Iwan Kleiweg (Rabobank): 'Moderne boomkweker heeft heel andere competenties dan alleen teelttechniek'

Het beeld dat in de interviews in deze uitgave van Boom-In-Business ontstaat, is zelfs nog een paar slagen positiever. Min of meer *at random* hebben wij drie bedrijven geselecteerd die samen een beeld van de sector in Boskoop en Hazerswoude moeten geven: een boomkweker die voor de volle honderd procent bezig is met opkweken, een handelaar die ook nog wat planten opkweekt, en als laatste een bedrijf dat net dit jaar zijn kwekerij heeft afgestoten en zich vol op *cash & carry*-activiteiten stort. Van niemand hoor je dat het alleen maar crescendo gaat, maar waar hoor je dat wel in de boomkwekerij? Het overheersende gevoel is optimisme. 'We zijn van ver gekomen, maar er is weer vertrouwen in de toekomst en we gaan weer investeren.'

Dat is heel anders dan het algemene gevoel over Boskoop. Boskoop zou dood zijn als teeltcentrum en hoogstens nog meedoen als centrum van de handel. De grond in Boskoop is te duur om op te produceren en bedrijven kunnen op die smalle tuintjes niet economisch efficiënt werken. Daarnaast zou de helft van Boskoop te koop staan en houdt een groot deel van de Boskoopse kwekerijen het de komende tien jaar voor gezien. Als we dit afzetten tegen de sectoren, dan klopt dat beeld overigens aardig. In de afgelopen vijftien jaar is het aantal boomkwekerijen in Zuid-Holland veel sterker afgenomen dan in de andere belangrijkste teeltprovincies. Verder is Zuid-Holland de enige provincie waar naast het aantal bedrijven ook het areaal is afgenomen.

Diner

Het is een goede gewoonte dat wij de drie Regio-in-Beeld-interviews afsluiten met een gezamenlijk diner. Dit keer waren daar naast de drie kwekers ook Iwan Kleiweg en Dave Marcus van de Rabobank, sponsor van het initiatief, bij aanwezig. 'De algemene trend is dat 2015 een redelijk jaar is geweest voor de meeste kwekers', zo meldt Kleiweg. 'Uit de eerste cijfers die nu bij ons op kantoor binnenkomen, blijkt dat 2016 voor veel kwekers goed is geweest. En daarnaast lijkt 2017 minstens zo goed als 2016.'

Volgens Kleiweg blijkt dit – heel voorzichtig – ook uit de investeringen: 'De investeringen trekken beperkt weer aan. Grote projecten zien we nog

Ontwikkeling boomkwekerij Zuid-Holland vergeleken met drie andere provincies

bron: CBS

	ZUID-HOLLAND			NOORD-BRABANT			LIMBURG			GELDERLAND		
	2000	2016	Percentage daling / stijging	2000	2016	Percentage daling / stijging	2000	2016	Percentage daling / stijging	2000	2016	Percentage daling / stijging
Hectares boomkwekerij (open grond)	1425	1011	-29%	5083	7872	55%	185463	247074	33%	1876	2755	47%
Aantal boomkwekerijen (open grond)	1246	442	-65%	1472	1139	-23%	522	396	-24%	589	411	-30%
Hectares boomkwekerij (onder glas)	133	175	32%	100	120	20%	37	59	59%	37	27	-27%
Aantal boomkwekerijen (onder glas)	619	209	-66%	348	170	-51%	112	70	-38%	139	59	-58%

weinig, maar investeringen in grond en uitbreiding zien we mondjesmaat toenemen. De grondprijzen zijn door het dal heen, maar de verschillen blijven groot. Voor goed land wordt ongeveer 12 tot 13 euro per meter betaald met uitschieters naar boven. Slecht land heeft bijna geen ondergrens en zit op de prijs voor weiland met een kleine opslag.

Infrastructuur

Een veel gehoorde klacht tijdens de drie interviews met Moerings, Stolwijk en Verkleij betreft de gebrekkige infrastructuur van Boskoop. Kleiweg van de Rabobank nuanceert dit: 'Met de nieuwe rondweg is Boskoop-Oost goed ontsloten. Boskoop-West blijft een aandachtsgebied. Met het doortrekken van de Roemer over de Dijkgraafweg vinden wel verbeteringen plaats.'

Starters

De belangrijkste conclusie uit het interview met starter David Moerings wordt bevestigd door de Rabobank. Kleiweg: 'Het aantal starters blijft laag. Starten en tegelijk kopen is zonder eigen of familievermogen vrijwel niet haalbaar. Oorzaak is de kapitaalsintensiviteit van de boomkwekerijsector en de lange aanlooptijd naar volproductief met een teeltduur van één à twee jaar. De oplossing is starten op een huurbedrijf en pas na een jaar of vier en bewezen prestaties grond aankopen. Ook dan blijft het een uitdaging en is veelal achtergesteld vermogen en een garantielening van de overheid nodig. Een starter heeft een lange aanlooptijd nodig. Wat kan helpen, is dat de oud-eigenaar accepteert dat een deel van de betaling wordt uitgesmeerd over een aantal

jaar. Tijdens het diner legt Kleiweg nog eens uit hoe de Rabobank hierin staat. 'Wij zijn kritisch bij het financieren van starters, omdat de statistieken bewijzen dat veel starters het niet redden.' De eerste periode is volgens de accountmanager kritiek, maar bijna even belangrijk is de periode direct daarna. Een starter kan heel succesvol zijn op het moment dat hij of zij alleen werkt en alles zelf in de hand heeft, maar bij doorgroeien moet je als starter de capaciteiten hebben om je bedrijf te managen. Dat vraagt heel andere competenties. Kleiweg hecht er wel aan dat de teneur van zijn verhaal richting starters niet te negatief is: 'Wat wij uiteengezet hebben zijn de problemen waar we tegen aanlopen met het financieren van starters. Dit proberen we op te lossen door juist bij starters in een vroegtijdig stadium te begeleiden bij het opstarten van een bedrijf. Op tijd de verwachtingen managen en gezamenlijk een strategie bepalen hoe een starter uiteindelijk tot een succesvol bedrijf kan uitgroeien maakt dat

het wel degelijk lukt om startende boomkwekers in het zadel te helpen.

Ook Kleiweg blijft echter geloven in de toekomst en kracht van Boskoop: 'Je ziet incidenteel wel dat de grotere bedrijven voor hun groei niet alleen de focus op Boskoop hebben. Bedrijven die veel kasoppervlak nodig hebben of met akkerbouwmatige teelten, wijken met een nevenlocatie uit naar andere gebieden. De hoofdvestiging blijft dan vaak wel in Boskoop vanwege de handelsfunctie en de logistiek gunstige ligging in het westen van het land.'



Be social

Scan of ga naar:

www.Boom in Business.nl/artikel.asp?id=23-6561



Iwan Kleiweg



Regio in Beeld - diner