

De deelnemers aan het forum over de boomkwekerijsector (v.l.n.r.): Ton Kemps, Hetty Crooljmans, Gerard Susanna, Wil de Bresser, Frans van Dijk, Jos Meijer, Jan van Leeuwen en Toine Roest. (Op de foto ontbreekt Jan de Vries)

'Het ene jaar miljonair, het andere jaar naar de rechtbank'

Forum: Kansen en bedreigingen in de boomteelt

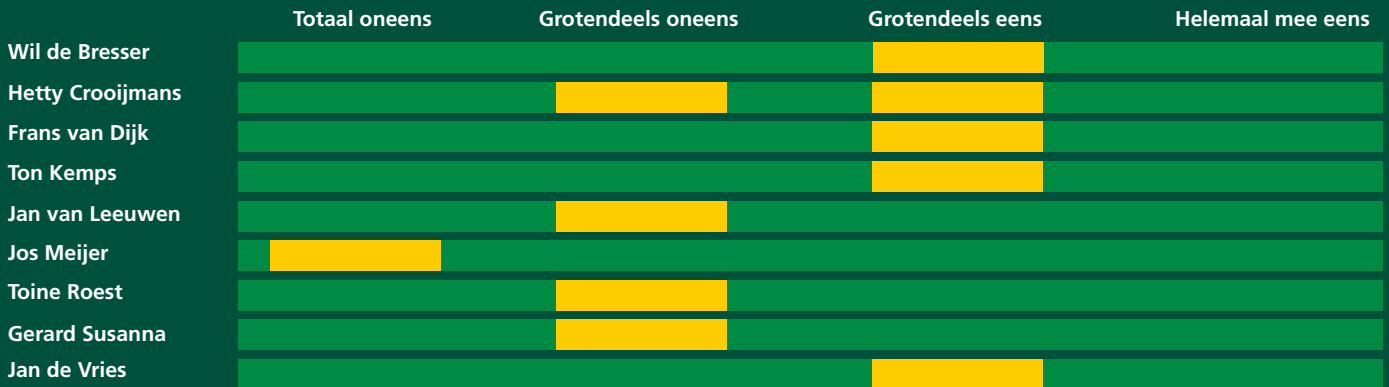


De boomkweker wikt, de markt beschikt. Ultrakort samengevat is dat de teneur van een discussieforum over de kansen en bedreigingen van de Nederlandse boomkwekerijsector. Een negental bobo's uit de sector, heeft zich op verzoek van dit vakblad, gebogen over een aantal stellingen. Ter sprake kwamen de positie van de sector, kennis en innovatie, het samengaan van NBvB met LTO, duurzaamheid en de toekomstprognose voor de sector in 2050.

Auteurs: Hein van Iersel en Ruud Jacobs

Stelling 1

Bomen groeien in de boomkwekerijsector nog steeds tot aan de hemel



Susanna: "Financieel gezien hoef je deze stelling in de vaste plantensector nergens aan de deur te plakken. Daar win je geen vrienden mee. Ik heb het meeste zicht op de markt voor vaste planten. Deze handel is vooral gericht op de export en daar hoor ik dat de prijzen enorm onder druk staan, vooral als het gaat om uitgangsmaterialen. De export van en naar de VS en Canada is eigenlijk de grootste markt. Binnen de Amerikaanse markt hebben we erg met virusproblematiek te maken, met name Hosta Virus X is hardnekkig. We hebben daarnaast behoorlijk last van import vanuit goedkopere landen, zoals Puerto Rico. De P9-handel gaat goed, maar op het ogenblik laten de veilingen de klok volop draaien. Dus ook dat is nog maar even afwachten."

Van Dijk: "Je ziet heel grote verschillen tussen bedrijven. Een aantal bedrijven gaat het ontzettend goed en een aantal bedrijven ronduit slecht. Bedrijven die met de markt mee bewegen en die gericht zijn op het retailsegment doen het over het algemeen goed. Natuurlijk zijn er bedreigingen, dat heb je altijd. Als bedrijf moet je kijken waar kansen liggen. Een ondernemer kiest

zijn eigen risico. Zoek je samenwerking om wat meer risicospreiding te krijgen of neem je zelf het risico? Marktgericht telen of produceren zijn vaak collectieve aangelegenheden, want één bedrijf alleen begint tegenwoordig bijna niks meer."

Van Leeuwen: "In de boomteelt heb je feitelijk met twee marktsegmenten te maken. Enerzijds het eindproduct, anderzijds het uitgangsmateriaal. Wat betreft de teelt van uitgangsmateriaal is Nederland in deelsegmenten misschien wel wat te berustend aan het worden. Voor de consumentenmarkt gelden andere zaken. We moeten zorgen dat de consument bijvoorbeeld in plaats van een televisie, planten koopt. Het gaat zeg maar om de populariteit van de plant in de portemonnaie. Willen wij als sector groeien, dan kan dat alleen als de markt ook groeit. Alles moet met elkaar in evenwicht zijn, want een kleine overproductie heeft direct al prijsval tot gevolg." Een speciaal probleem vormt volgens Van Leeuwen de toenemende specialisatie en schaalvergroting. Dit kan een bedrijf heel kwetsbaar maken. Van Leeuwen: "Je kunt in één jaar miljonaire zijn en in het andere jaar naar de rechtbank

"Ondernemers moeten miljoenen investeren en moeten tegen rotbedragen een product afleveren"

moeten." Ondernemers moeten daar volgens Van Leeuwen slim mee omspringen en andere vormen van samenwerking zoeken, zoals bijvoorbeeld in de akkerbouw de poolvorming bij aardappelen. Specialisatie en schaalvergroting brengen zowel een teeltrisico als ook een afzetrisico met zich mee. Het kan zomaar gebeuren dat een markt op slot gaat door een fyto-sanitair probleem.

Kemps: "Ik vind op de eerste plaats dat we het hier over kansen moeten hebben en niet over bedreigingen. We moeten met de hele keten in de slag voor nieuwe producten en ook productafzet. Dan pas hebben we kansen om succesvol nieuwe marktsegmenten aan te boren. Zeker op de institutionele markt liggen er nog legio kansen. Ik ben pas geleden in Rusland geweest en heb daar met eigen ogen gezien dat er veel



Jan de Vries



Frans van Dijk



Gerard Susanna

geld én afzetmogelijkheden zijn voor onze producten. Ook binnen Nederland hebben we nog veel kansen. Kijk bijvoorbeeld wat allemaal op het vlak van dak- en geveltuinen kan gebeuren. Er kan echt nog veel, zeker als wij blijven investeren in innovatie en creativiteit." Kemps ziet een belangrijke rol voor samenwerking met grote partijen als bouwende Nederland, ziekenhuizen, verzorgingshuizen en projectontwikkelaars die de sector nog sterker kunnen maken. Op het gebied van de consumentenmarkt is Kemps van mening dat de kwaliteit vaak onder niveau is. Hier draait het alleen maar om kwantiteit en niet om kwaliteit. Volgens Kemps is dat een doodlopende weg en zouden boomkwekers zich bewust moeten zijn dat ze een uniek product telen dat niet voor een rotprijs verkocht hoeft te worden. Kemps heeft namens de ZLTO recentelijk geageerd tegen de praktijk van wurgcontracten in de boomteelt, vooral leveringen aan grootwinkelbedrijven. Kemps: "Als je ziet wat voor overeenkomsten er soms worden getekend. Ondernemers moeten miljoenen investeren en moeten tegen rotbedragen een product afleveren. Dat is echt te gek voor woorden."

Roest: "Bomen groeien tot in de hemel, suggereert dat het allemaal vanzelf gaat, maar het gaat natuurlijk nooit vanzelf in de sector.

Als je de afgelopen jaren naar de verslechterde economische situatie kijkt, constateer je dat de boomkwekerij, los van individuele verschillen, goed overeind blijft. Er blijft vraag en aan de andere kant wordt die vraag ook ingevuld door al die mensen in de keten. Er zit zeker ook kracht in de boomkwekerij als je kijkt naar de exportcijfers. Door ongunstige valutaverhoudingen werd export naar Engeland, de VS en Oost-Europa minder, maar in Duitsland groeien we weer. Dat is een signaal dat we als sector kennelijk stromen kunnen verleggen. Kijken we op bedrijfs- en op gewasniveau dan zijn de verschillen groot. Op bedrijfsniveau worden nu zeker ook al kansen gepakt, zowel voor de institutionele als in de sierteeltmarkt. De uitdaging is om die pakkans te vergroten en te verbreden voor de hele sector. Dat is een uitdaging die uiteindelijk bij de individuele ondernemer zelf ligt. Op het gebied van risico's en het benutten van kansen is meer verticale samenwerking in de keten nodig. Dat kan met langdurige afspraken en door te zorgen dat ze niet om je heen kunnen door onderscheidend te zijn."

De Bresser: "Voor de korte termijn zijn er wel-

iswaar nog wel wat problemen. Voor de lange termijn zie ik wat meer groei in de consumentenmarkt ten opzichte van de institutionele markt. Het laatste jaar zie je een groei in actiematige grootschalige afzet bij grootwinkelbedrijven en bouwmarkten, voornamelijk via Duitsland. Deels is hierbij sprake van wurgcontracten, maar er zijn zeker ook grootschalige afnemers die het heel goed en fatsoenlijk doen. Het probleem zijn de ontzettend grote partijen die gevraagd worden. En die partijen worden steeds groter. Op het gebied van de bedrijfsrisico, zeg ik:: maximaal 20 tot 25 % bij één bepaalde afnemer. Afnemers vragen tegenwoordig zulke grote aantallen, dat je moet zoeken naar productiespreiding. En dat is iets wat boomkwekers nog moeten leren: samen een grote order invullen."

Crooijmans: "Dit is verschillend, 'de ene keer wel, de andere keer niet'. Als het over groei gaat kun je niet alles voorzien. Daarbij is essentieel dat een bedrijf bij de betreffende ondernemer past. Er zullen daarom altijd verschillen blijven in ondernemers en ondernemingen. Een goede of perfecte kweker is niet perse een goed verkoper of andersom. Maar hij kan natuurlijk een prima ondernemer zijn. Een ondernemer doet dat wat bij hem past."

Meijer: "Met de stelling 'bomen groeien tot in de hemel' kom je er als kweker niet. Je moet gewoon ondernemer zijn. En ondernemer zijn is veel meer dan bomen telen. Een ondernemer bepaalt op een gegeven moment zijn strategie en zijn te volgen beleid. Hij schat de kansen in en kijkt ook naar de risico's. Natuurlijk gaat het niet vanzelf, maar een goede ondernemer benut zijn kansen en heeft voordat de risico's voor zijn onderneming een echte bedreiging vormen al lang bijgestuurd."



Jan van Leeuwen (rechts) en Jan Kemps.

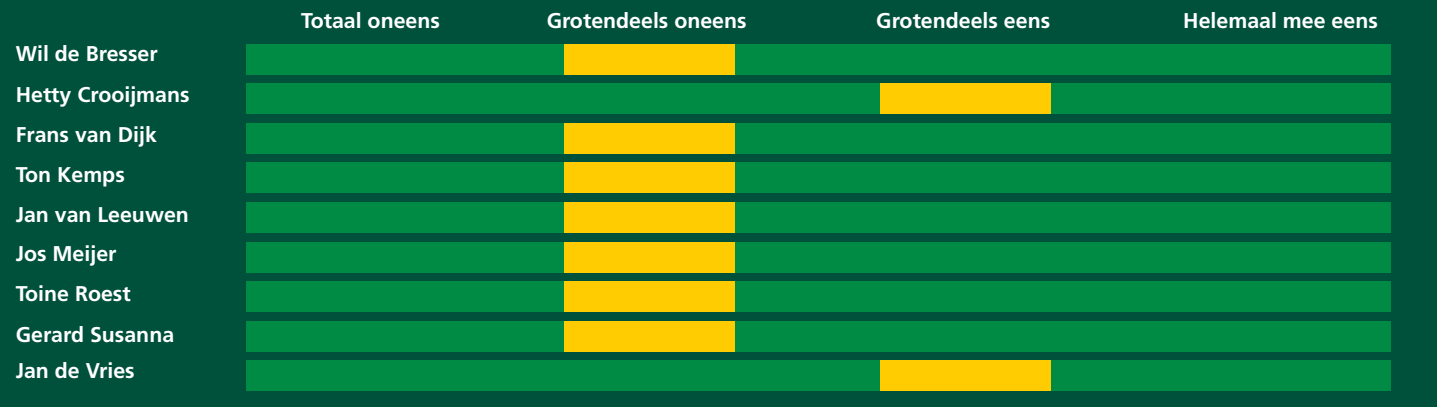
Forumdeelnemers:

- **Wil de Bresser** Senior Adviseur Boomteelt DLV Plant
- **Hetty Crooijmans** Directeur Fa. H. Crooijmans & ZN BV / voorzitter NBvB-Cultuurgroep voor rozen en rozenonderstammen
- **Frans van Dijk** Manager Flora Holland Boskoop
- **Ton Kemps** Sectorspecialist Boomteelt - (ZLTO Belangenbehartiging
- **Jan van Leeuwen** Voorzitter NBvB
- **Jos Meijer** Accountant Flynth adviseurs en accountants BV - Boskoop
- **Toine Roest** Sectormanager Tuinbouw - Rabobank Nederland
- **Gerard Susanna** Voorzitter NBvB/ Cultuurgroep Vaste planten
- **Jan de Vries** Directeur Boot & Co Boomkwekerijen BV - Boskoop / Bestuurslid Anthos

"Een goede ondernemer benut zijn kansen en heeft voordat de risico's voor zijn onderneming een echte bedreiging vormen al lang bijgestuurd"

Stelling 2

De boomkwekerijsector loopt ver achter op de glastuinbouw en moet meer aandacht besteden aan kennis en innovatie



De Vries: "Ik ben het eens met de stelling. Absoluut. Zowel in de sector als bij de individuele teler is er te weinig aandacht voor innovatie. In verhouding met andere sectoren blijven wij achter. Wel kan de glastuinbouw door haar schaalgrootte meer middelen bij elkaar brengen om innovaties te trekken. In onze sector is dat vaak niet zo. Dat kan betekenen dat we samenwerking met de glastuinbouw moeten zoeken. Ik denk dat er voldoende ideeën vanuit de sector zijn. Wij hebben in een brainstormsessie met een aantal ondernemers bij elkaar gezeten en dan komen er honderd ideeën in een half uur." De Vries ziet innovaties met name als iets wat vanuit de bedrijven komt en minder uit de sector.

De Vries: "Boot & Co veredelt zelf, vestigt op deze nieuwe rassen het kwekersrecht en via het innen van licenties kan Boot & Co deze innoverende activiteit financieren. Ik vind dat met name bedrijven zelf vanuit hun eigen kracht innovatie moeten inzetten en dat ze daarvoor nu structureel te weinig geld voor vrij maken."

Van Leeuwen: "Deze stelling is gebaseerd op vooroordelen. Juist heel veel innovaties in de glastuinbouw zijn door boomkwekers bedacht. Omdat de boomkwekerij wat minder opvalt en als sector wat kleiner is, lijkt dat anders te zijn. Ook in de boomkwekerij zit heel veel innovatie zowel in techniek als in sortimentsontwikke-

"Zowel in de sector als bij de individuele teler is er te weinig aandacht voor innovatie"



Ton Kemps

ling. Van Leeuwen wil daarmee niet zeggen dat de sector er is en is zeker ook kritisch. Van Leeuwen: "Ik vind wel dat we PT-gelden nu te veel inzetten om brandjes te blussen en te weinig om toekomstgerichte innovaties te stimuleren. Als je kijkt naar de kosten binnen een productiekolom, dan is de factor arbeid in de boomkwekerij naar verhouding veel hoger dan in de glastuinbouw. Technische ontwikkelingen brengen spektakel. Je kan nu eenmaal makkelijker scoren met de kas van de toekomst dan met een innovatief personeelsbeleid. En wat dat betreft heeft de boomkwekerij over het algemeen wel een betere naam dan de tuinbouw in totaal."

Van Dijk: "Uitwisseling op het gebied van kennis en innovatie is belangrijk en vindt met andere sectoren zeker plaats. Zo zie je dat de bestaande samenwerking en coöperatieve gedachte in de snijbloemen- en kamerplantensector gelukkig de laatste jaren ook in de boomkwekerijsector steeds vaker gaat werken. Vijftien jaar geleden kwam ik voor het eerst in Boskoop en toen gooiden ze bij wijze van spreken liever vergif in het bassin van de buurman dan dat men samenwerking opzocht. In de kamerplantensector had je toen al veel meer samenwerking. Anno 2010 trekken partijen veel meer gezamenlijk op en vormen collectieven. Dat is goed voor de sector. Men moet echter niet bang zijn om kennis uit te wisselen. Op die manier maak je elkaar sterker en til je de sector naar een hoger niveau."

Crooijmans: "Vrijwel alle sectoren in het agrarische komen voort uit een coöperatieve achtergrond. En de boomkwekerij juist niet. In de sector zal dan ook niet op dezelfde manier worden samengewerkt als in de glastuinbouw. Daarbij komt dat bedrijven individueel ook moeten wil-

"Boomkwekers hebben de unieke mogelijkheid om meer keuzes te maken dan glastuinders"

len samenwerken, dan pas kun je in deze ook collectieve middelen gaan benutten ten behoeve van de sector. Maar als de bedrijven zelf niet die slag willen maken en niet overtuigd zijn, krijg je ze toch niet mee. Vanuit het collectief moet je in ieder geval niet willen bedenken wat goed is voor een ander. Dat bepalen bedrijfsgenoten zelf."

Roest: "De glastuinbouw is een grotere sector en energie is hier een grote factor. Energie heeft als productiemiddel en product dan ook veel innovatiefocus. Wat heel veel vernieuwing en kansen voor de toekomst oplevert voor de hele glastuinbouw. Maar kijk je echter naar marktinnovaties, dan wordt met name ook juist de boomkwekerij als voorbeeld aangehaald in de glastuinbouw. Op het gebied van innovatie zou je als collectief kunnen kijken hoe je een verbinding kunt leggen tussen ideeën en ondernemers die in staat zijn deze te realiseren."

De Bresser: "Op productniveau heeft de boomkwekerijsector veel geleerd van de bloemisterij. En niet alleen op gebied van productpresentatie, maar ook op gebied van marketing, logistiek en verwerking. Terwijl andere gewasgroepen nog heel traditioneel denken, ondanks mechanisatie vernieuwingen, zie je in de containerteelt grote innovatieve ontwikkelingen op het gebied van

automatisering, mechanisering, met productpresentatie en zelfs met productvernieuwing."

Meijer: "Ik hoor glastuinders ook vertellen dat ze opkijken tegen de boomkwekerij. Met name omdat de collectiviteit in de glastuinbouw als een keurslijf wordt ervaren. Glastuinders kijken vaak jaloers naar de diversiteit van de boomkwekerijsector. Boomkwekers hebben de unieke mogelijkheid om meer keuzes te kunnen maken dan glastuinders. Zowel op gebied van sortiment als op het gebied van afzet. Zij hoeven niet alleen van een veiligheidsysteem afhankelijk te zijn, maar kunnen ook daarin keuzes maken."

Kemps: "Met het samengaan van NBvB en LTO heb je de unieke kans om kennis en innovatie als eerste op de vakgroepagenda te zetten. Kennis is iets waar we nog ontegenwoordig veel mee moeten doen. Daar gebeurt veel te weinig mee. Het is een kans voor boomkwekerij Nederland om dat hele kennisvraagstuk als vakgroep centraal te stellen, zowel intern als extern. Ik zou zeggen, LTO vakgroep samen met de NBvB, pak hem beet. Leg de ideeën op tafel en kijk of je samenwerkingsverbanden of ondernemers kunt vinden om aan die vraagstukken te kunnen gaan werken en naar oplossingen te zoeken. Daar kun je ook PT-geld bij leggen en bij LNV zijn nog gelden genoeg beschikbaar om in dat kader wat te doen."



Wil de Bresser



Hetty Crooijmans



Jos Meijer

Stelling 3

De fusie van NBvB met LTO is weliswaar onafwendbaar, maar betekent een degradatie voor de branche



Kemps ZLTO: "Ik pas even"

Van Leeuwen: "Laten we deze stelling over vijf jaar nog eens bekijken. We moeten de fusie door overtuiging bewerkstelligen, laten zien dat we meer kunnen en nog meer oppakken. We moeten met name investeren in belangenbehartiging. De leden mogen de organisatie daar op afrekenen, want de leden hebben recht op goede ondersteuning. Deze fusie heeft juist sterke kanten en zorgt dat de sector herkenbaar blijft. De opdracht aan ons allen is om het met een zo groot mogelijk aantal leden overeind te houden. We gaan er vanuit dat dit gaat lukken. Goede belangenbehartiging is belangrijk, zeker ook in het kader van de Europese regelgeving. Naast het landelijk gebeuren is het van belang dat je als sector ook internationaal goed organiseert en dat perspectief biedt LTO des te meer via de Europese organisaties."

De Vries: "Het is een weg die niet meer anders kon. Met 800 leden kun je nu eenmaal geen branchevereniging draaien. De leden verwachten professionaliteit en belangenbehartiging. Ik ben wel bang dat een groot aantal leden alsnog zullen afvallen. Misschien wel 30 tot 50 procent van de leden. Dat is doodzonde want de sector heeft een hele sterke belangenbehartiging nodig. De redenen van afhaken zullen divers zijn: vanwege emotie, het zich niet thuis voelen en ook vanwege het geld."

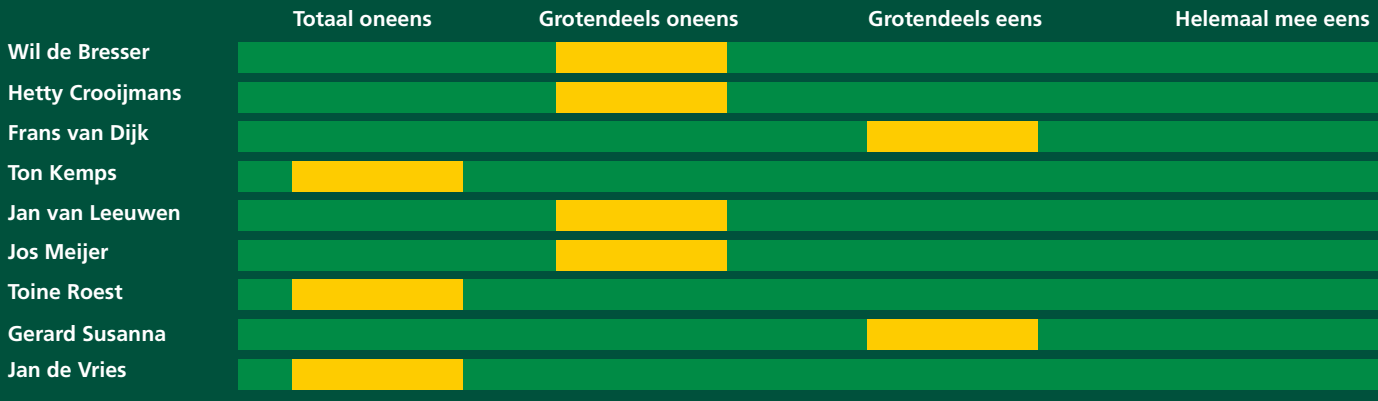
Crooijmans: "Samengaan was niet de enige keuze, maar wel de beste gezien de omstandigheden. Qua menskracht kun je nu als organisatie nog groeien en als sectororganisatie ook sterker worden. Je moet wel de ruimte krijgen en anderszids ook nemen. Ik heb wat dat betreft in het zuiden prima ervaringen met de LLTB."

Susanna: "Jammer als leden straks na 1 of 2 jaar zouden afvallen, maar je moet het zeker wel een kans geven. Ook bij de NBvB zie je verschillende leden niet op de algemene ledenvergadering verschijnen."

Kemps: "Geloof in je eigen kracht. Ik denk dat veel leden mee overgaan en dat we ook veel nieuwe leden zullen krijgen. In Treeport Zundert hoor ik geluiden dat we op de goede weg zijn. We kunnen straks meer doen aan zaken, zoals het opzoeken van ontwikkelingsruimte voor bedrijven binnen de ruimtelijke ordening en milieuwetgeving, kennis en innovatie en pr en imago. Dit zijn speerpunten die wij als ZLTO ook ingebracht hebben in de strategische agenda boomteelt Noord-Brabant. LTO-NBvB hebben straks rechtstreeks toegang tot LNV en het is ook makkelijk bij de contacten met provincies. De versnippering is dan weg en je opereert als collectieve boomkwekerij Nederland."

Stelling 4

Duurzaamheid is alleen maar duur en heeft niks met kwaliteit te maken



Kemps: "Duurzaam is nooit te duur. Duurzaam is nu te goedkoop. De politiek en maatschappij vragen er om. Als boomkweker heb je verantwoordelijkheid af te leggen over de productie en

productieomstandigheden en de manier van afzet van je product."

Van Leeuwen: "Duurzaamheid heeft een toege-

voegde waarde en de klant moet dat uiteindelijk gaan waarderen. Het is uiteindelijk de markt die het zal bepalen. Op voorhand gaan zeggen dat duurzaam telen 10 procent duurder is werkt niet."

De combinatie van een sector, die maatschappijverantwoord opereert, en duurzaamheid geeft meer kans."

De Bresser: "De kweker onderkent duurzaamheid en ziet ook de toegevoegde waarde hiervan, mits zijn productieprijs maar niet veel hoger zal

worden. Het is de vraag of afnemers bereid zijn om een meerprijs te betalen voor duurzaamheid."

Van Dijk: "Duurzaamheid is een mode en trend. De markt bepaalt in principe de vraag."

Roest: "Producent en product zijn essentieel voor

een krachtig boomkwekerijcomplex. Zo moet je als handelsland snel kunnen reageren op actuele ontwikkelingen, zoals weersomstandigheden, door te kunnen putten uit een breed assortiment wat just in time beschikbaar is. Met de combinatie van handel en een brede en sterke eigen productie hebben we als boomkwekerijsector Nederland een unieke situatie."

Stelling 5

Boomkwekerijsector in 2050: handel, innovatie en techniek in Nederland, productie elders



Van Leeuwen: "Je moet daar produceren waar dat het beste kan. Gelet op de klimatologische omstandigheden is dat binnen West-Europa Nederland. En er is ook nu al productie elders."

De Vries: "Ik ben er niet zo bang voor. We zijn nooit de grootste producent geweest, maar wel de grootste exporteur. Dat wij als land de belangrijkste exporteur zijn, zal altijd blijven. Nederland is sterk op gebied van one stop shopping. Dat kan doordat verschillende productiecentra dicht bij elkaar zitten. Alles ligt in een cirkel van 70 kilometer rond Den Bosch. Door innovatie zie je wel verschuivingen ontstaan. Zo worden in Limburg nu al net zo veel bomen geproduceerd als in Boskoop."

Roest: "Producent en product zijn essentieel. Zo moet je als producent snel kunnen reageren op actuele ontwikkelingen, zoals weersomstandigheden. Hierin hebben we als boomkwekerijsector Nederland een unieke situatie."

Crooijmans: "Wij produceren als bedrijf ook in verschillende landen en het is niet alleen de factor arbeid die de prijs bepaalt. In andere landen heb je ook te maken met andere factoren die de prijs bepalen. En het is zeker niet per definitie goedkoper in andere landen. En vergeet ook niet de cultuurverschillen. Ik ben niet zo bang voor de positie van Nederland, zeker als je de ontwikkelingen van de laatste 25 jaar bekijkt."

De Bresser: "Nederland blijft productieland, dat staat buiten kijf. Zeker op het gebied van kwaliteit, sortiment, vernieuwingen en logistiek. Als deze pijlers blijven bestaan, dan blijft de productie in Nederland overeind. Zeker ook door de hier heersende klimatologische omstandigheden."

Kemps: "Als wij op en top duurzaam blijven produceren, dan blijven wij als sector in Nederland echt overeind en liggen er tot in lengte van jaren tijd kansen."

"Wij zijn niet de grootste producent, wel de grootste exporteur"



Toine Roest



Jan van Leeuwen