

Boomkwekersvereniging kring
„OPHEUSDEN EN OMGEVING”
Aangesloten bij de Nederlandse Bond van Boomkwekers



Visie voor het laanboomteeltcentrum Opheusden en omgeving

- van teeltcentrum naar greenport -

juni 2005

Opgesteld in opdracht van:

Kring Opheusden en omgeving van de
Nederlandse Bond voor Boomkwekers

Opgesteld door:

Ir. Radboud Vorage
LTO Noord Projecten
Postbus 126
7400 AC Deventer
E-mail rvorage@ltonoord.nl

Voorwoord

De teelt van laan- en perkbomen rond Opheusden heeft een belangrijke centrumfunctie in Nederland en Europa. Naast vele bedrijven die laanbomen telen zijn er ook toeleverende, dienstverlenende en exportbedrijven in dit gebied te vinden. Ook maatschappelijk is de laanboomteelt van groot belang. Daarom is er alle aanleiding om na te gaan hoe de positie van dit centrum versterkt en uitgebouwd kan worden.

In 1995 is er een visie laanboomteelt Opheusden en omgeving uitgebracht. Deze visie heeft haar waarde bewezen bij kwekers en beleidsmakers. De ontwikkelingen staan echter niet stil. Vandaar dat er behoefte is ontstaan een nieuwe visie te schrijven. Nadat financiering van het opstellen van een nieuwe visie verzekerd was, heeft het bestuur van de kring Opheusden van de Nederlandse Bond van Boomkwekers opdracht gegeven aan LTO Noord Projecten deze visie te schrijven.

Basis voor het schrijven van deze visie is een enquête geweest, gehouden onder de laanboomkwekers in 2004 en diepte-interviews met sectordeskundigen. Het kringbestuur is veel dank verschuldigd aan de opsteller van de visie, ir. R. Vorage van LTO Noord Projecten, aan de vele kwekers die meegewerkt hebben aan de enquête, aan geïnterviewden en aan de financiers, te weten Provincie Gelderland, gemeente Neder Betuwe, Rabobank Betuwe en het Fonds Ontwikkeling Duurzame Land- en Tuinbouw.

Deze visie is een handreiking van de sector naar andere belanghebbende partijen om gezamenlijk de verdere ontwikkeling van dit unieke centrum ter hand te nemen. Nu de visie voor de komende jaren is geformuleerd moet het eigenlijke werk nog beginnen. Immers, de papieren voornemens moeten worden vertaald in werkelijkheid. Pas dan zal zich een internationaal concurrerend en toonaangevend laanboomteeltcentrum verder kunnen ontwikkelen. Dit vraagt om een actieve houding, bestuurlijke moed en de bereidheid van alle belanghebbende partijen om gezamenlijk de handen uit de mouwen te steken en te durven investeren in het verbeteren van het ondernemingsklimaat voor bedrijven die een meerwaarde voor het laanboomteeltcentrum hebben. Vertrouwen, samenwerking en durf/ondernemerschap zijn sleutelwoorden in het traject dat voor ons ligt.

Het bestuur van kring Opheusden
F.C. Moree, voorzitter

Inhoudsopgave

	pagina
Voorwoord	1
Inhoudsopgave	2
1 Inleiding	3
2. Het laanboomteeltcentrum Opheusden	6
3. People, Planet, Profit	11
3.1 Opleiding, arbeid en ondernemerschap	11
3.2 Duurzaamheid en innovatie	12
3.3 Markt, afzet en promotie	15
4 Belangrijkste resultaten van de enquête	18
4.1 Basisinformatie over de bedrijven	18
4.2 Oppervlakte en verkaveling	19
4.3 Bedrijfsontwikkeling	21
4.4 Ruimtelijke ordening en milieu	23
4.5 Markt en afzet	24
4.6 Kennismanagement	26
4.7 Samenvatting van de enquêteresultaten	28
5 Analyse en toekomstvisie	30
5.1 SWOT-analyse	30
5.2 Toekomstvisie	33
6 Vervolgacties	39
Bijlagen	
1 Lijst van gebruikte literatuur	
2 Namen van personen uit de begeleidingsgroep	

1. Inleiding

Ook op het gebied van boomkwekerijproducten maakt Nederland haar naam als vooraanstaand agrarisch land waar. Nederland is de marktleider met betrekking tot de afzet van boomkwekerijproducten. Een belangrijk deel van de productie, ongeveer 2/3, wordt geëxporteerd. Deze export vindt met name plaats naar de landen binnen Europa. Daarnaast beleverd de boomteeltsector de lokale markt via bijvoorbeeld tuincentra, hoveniers, cash & carry-centra en grootgroenvoorzieners. In de Nederlandse boomteeltsector wordt een breed assortiment aan producten geproduceerd. Daarbij valt te denken aan gewasgroepen zoals: sierheesters, coniferen, haagplanten, fruitgewassen, rozen, vaste- en waterplanten en de laan- bos- en parkbomen. De boomteelt draagt met deze producten bij aan de instandhouding van een groene en gezonde leefomgeving, iets waarvoor de maatschappij nadrukkelijk aandacht vraagt.

In totaal zijn er in Nederland een kleine 4.000 bedrijven actief in de boomkwekerij met een gezamenlijk areaal van 12.500 ha. Naar schatting biedt de sector aan 20.000 personen arbeid en nog eens 10.000 personen vinden werk in de toeleverende en dienstverlenende bedrijven. De totale toegevoegde waarde van de primaire sector wordt geschat op ruim 550 miljoen euro. De afgelopen decennia is het areaal en de economische betekenis van de boomteelt gestaag gegroeid. Binnen de boomkwekerijsector in Nederland zijn er verschillende centra te onderscheiden waar delen van het totale sortiment geproduceerd worden. Het bekendste boomteeltcentrum is Boskoop, waar met name sierheesters, coniferen en klimplanten worden geproduceerd. Vanwege haar belangrijke functie voor de boomteeltsector heeft de overheid Boskoop de status van 'greenport' gegeven. Hiermee onderstreept zij het belang van de boomteeltsector en het belang om de internationale concurrentiepositie van deze sector verder te versterken.

Met betrekking tot de productie van laanbomen ligt het belangrijkste centrum in en rond Opheusden. Hier heeft zich, mede vanwege de gunstige bodemeigenschappen en klimatologische omstandigheden, de teelt van laanbomen sterk ontwikkeld. Al rond 1400 wordt melding gemaakt van boomteeltactiviteiten in het gebied en rond 1650 werden er reeds fruit, hop en (vrucht)bomen gekweekt. Door de eeuwen heen is de boomteelt in verschillende fasen ontwikkeld tot het laanboomteeltcentrum zoals we dat tegenwoordig in Opheusden en omgeving tegenkomen. Er zijn in de regio Opheusden ruim 120 laanboomkwekers te vinden die een areaal bewerken van ongeveer 1.400 ha. Deze primaire bedrijven leveren naar schatting een toegevoegde waarde van ongeveer 30 miljoen euro per jaar. De laatste jaren is, mede door een stabilisatie van de afzet, het areaal nagenoeg constant gebleven. Met een productieareaal van 1.400 ha is de regio Opheusden het belangrijkste productiegebied voor laanbomen in Nederland, maar ook in Europa. Het totale areaal laanbomen in Nederland ligt rond de 3.300 ha, dus ruim 40% van dit areaal bevindt zich in de regio Opheusden.

Tabel 1.1 Ontwikkeling van het areaal laanbomen in de regio Opheusden

Jaartal	Areaal laanbomen	Schatting toegevoegde waarde van primaire bedrijven
1984	± 340 ha	± 9 miljoen euro
1994	± 820 ha	± 22 miljoen euro
2004	± 1.400 ha	± 30 miljoen euro

In tabel 1.1 is te zien dat de groei van de toegevoegde waarde geen gelijke tred houdt met de toename van het areaal bomen. Belangrijkste redenen hiervoor zijn de toepassing van ruimere plantafstanden (minder bomen per hectare) en de prijsdruk die de laatste jaren is opgetreden.

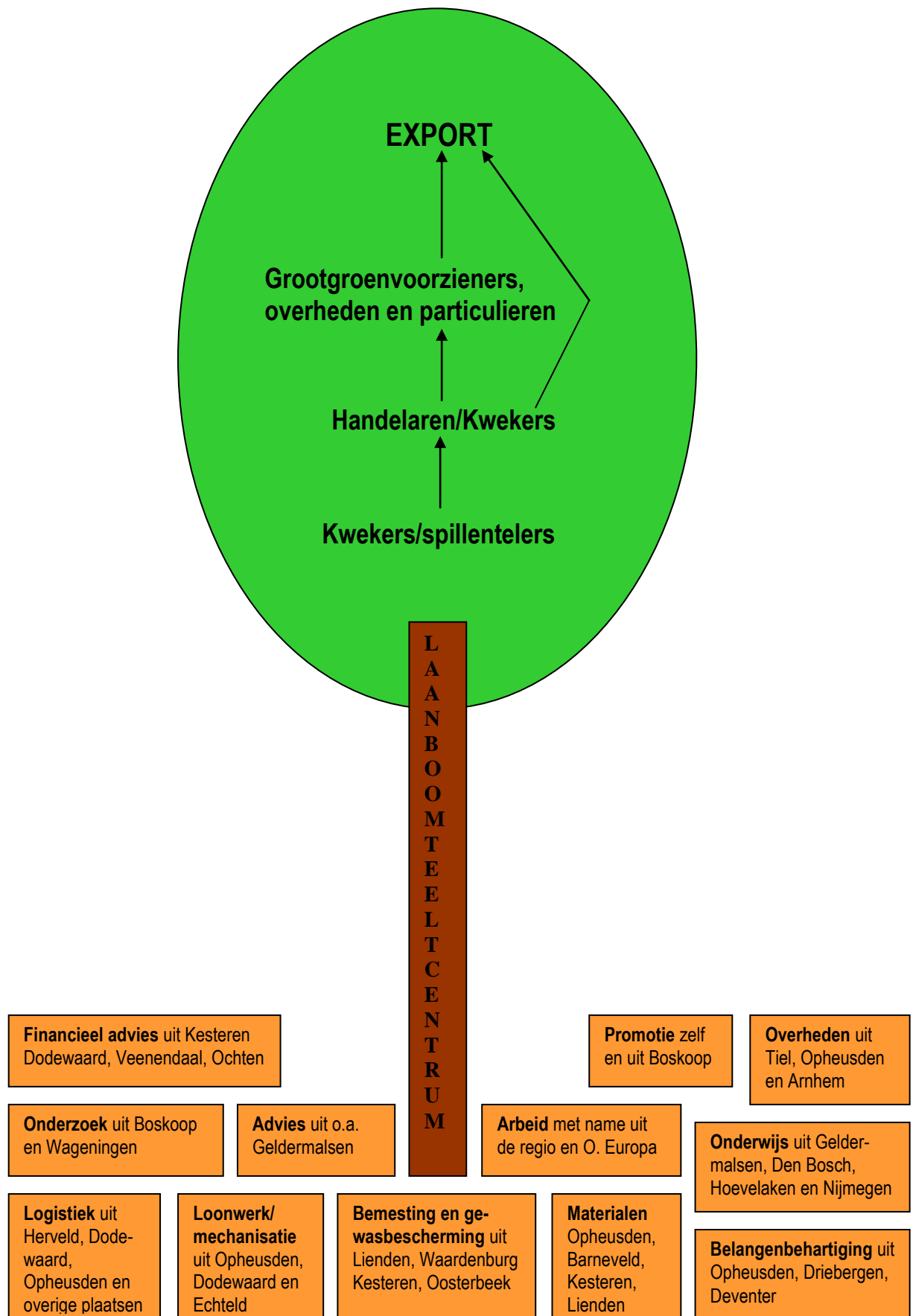
Naast Opheusden zijn er kleinere laanboomteeltproductiecentra te vinden in onder andere Haren en Oudenbosch (beide in Noord Brabant) en komen er daarnaast verspreid in het land liggende laanboomteeltbedrijven voor. Mede door deze spreiding (grondsoort, waterhuishouding en klimaat) kan een breed sortiment laanbomen geproduceerd worden dat uniek is voor Europa. Vanuit het laanboomteeltcentrum in Opheusden wordt, om te komen tot een breed sortiment, veel samengewerkt met kwekers uit de andere regio's in Nederland, maar ook met kwekers en leveranciers van plantmateriaal uit Europa, de Verenigde Staten en Canada. Uiteindelijk wordt naar schatting 70% van de bomen die in de regio Opheusden gekweekt worden geëxporteerd.

Het laanboomteeltcentrum in Opheusden is meer dan de ruim 120 kwekerijen. In de loop van de tijd hebben zich hier allerlei toeleverende, handels-, ondersteunende en logistieke bedrijven ontwikkeld. Daarnaast zijn in de nabije omgeving ook opleidings- en kennisinstellingen aanwezig. Hierdoor is een compleet laanboomteeltcentrum ontstaan waarbij verschillende schakels uit de bedrijfsketen in de nabijheid van elkaar voorkomen en hun krachten hebben gebundeld. Figuur 1.1 laat de belangrijkste elementen van het laanboomteeltcentrum zien. Naar schatting levert het laanboomteeltcentrum voltijds werk aan ongeveer 800 personen (zowel op de kwekerijen als op de toeleverende bedrijven).

De markt voor laanbomen is, na een lange periode van gestage groei, de laatste vijf jaren gestabiliseerd. Dit komt met name door een conjuncturele terugslag in het belangrijkste afzetland Duitsland. Hierdoor zijn de prijzen onder druk komen te staan en hebben de bedrijven gereageerd door enerzijds een stabilisatie van het productievolume en anderzijds meer service naar de afnemers. Ondanks deze stabilisatie in productievolume is het areaal in het gebied wel toegenomen. Dit komt met name doordat onder invloed van mechanisatie en een vraag naar grotere bomen de plantafstanden zijn vergroot. Door een breder productassortiment, kwaliteitsverhoging en een snelle en betrouwbare levering is meer ingespeeld op de wensen van de afnemers/consumenten. Dit proces dient verder te worden voortgezet en zal, bij het aantrekken van de conjunctuur, leiden tot een groei in de vraag naar laanbomen uit de regio Opheusden. Bovendien kan het laanboomteeltcentrum in Opheusden nadrukkelijk de voordelen benutten van haar uitstekende logistieke ligging.

Voor het verstevigen van de huidige internationale concurrentiepositie is het van essentieel belang dat het laanboomteeltcentrum zich verder ontwikkelt. Hierbij is niet alleen samenwerking binnen de productiekolom van groot belang, maar ook een goede communicatie met overheden en burgers. In deze visie wordt aangegeven hoe deze verdere ontwikkeling vorm dient te worden gegeven. Deze visie is tot stand gekomen op basis van een uitgebreide enquête onder de kwekers, een literatuurstudie en een reeks diepte-interviews met boomkwekers en sectordeskundigen.

Figuur 1.1 Schematisch overzicht van het laanboomteeltcentrum Opheusden e.o.



2. Het laanboomteeltcentrum Opheusden

Historie

Het Gelderse Rivierengebied leent zich uitstekend voor de productie van fruit- en laanbomen. Dit heeft in belangrijke mate te maken met de goede bodemkwaliteit, de beschikbaarheid van water en goede klimatologische omstandigheden. Reeds in 1850 werden er voor de export bomen gekweekt die met name hun afzet in Duitsland vonden. Door de beide wereldoorlogen, de crisis in de jaren 30 en de iepenziekte was de teelt en export van bomen sterk aan schommelingen onderhevig. Mede door de slechte resultaten in de fruitteelt in de jaren vijftig stapten veel kwekers over op de laanboomteelt. Onder invloed van het OVO-drieluik (onderzoek, voorlichting en onderwijs), een verdere mechanisatie en een stijgende vraag naar boomteeltproducten heeft het laanboomteeltcentrum in Opheusden en omgeving haar huidige omvang en vorm gekregen. De begrenzing van het laanboomteeltcentrum Opheusden en omstreken wordt globaal bepaald door de Neder Rijn, A50, de Waal en het Amsterdam-Rijnkanaal. Opgemerkt moet worden dat kwekers uit dit gebied in beperkte mate ook teeltgronden ten noorden van de Neder Rijn en ten zuiden van de Waal hebben. Op onderstaande kaart is de begrenzing met een stippellijn aangegeven.

Figuur 2.1 Kerngebied van de laanboomteelt in Opheusden en omgeving



Uitgangsmateriaal en teelt

Het uitgangsmateriaal (ent- en oculatiehout, stekken, onderstammen en spillen) wordt geproduceerd door gespecialiseerde bedrijven. Daarnaast wordt door de Vermeerderingstuinen Nederland gecertificeerd voortkweekingsmateriaal aangeleverd voor bijna alle (ruim 600) belangrijke variëteiten. De kwekers van het uitgangsmateriaal beleveren zowel de Nederlandse als buitenlandse kwekers met jonge bomen. Deze bomen worden vervolgens verder opgekweekt. De jonge bomen worden meestal in blokverband geplant, zodat mechanisatie en gelijkmatige groei goed mogelijk zijn. Om te komen tot een wortel met een goede vertakking worden de bomen in de regel 2 tot 3 maal verplant.

Met speciale hoogwerkers worden de bomen in de gewenste vorm gesnoeid, afhankelijk van de wensen van de afnemers. De onkruidbestrijding wordt zoveel mogelijk mechanisch en milieuvriendelijk uitgevoerd. Door rechte plantlijnen, een regelmatige groei, vakkundig snoeiwerk kunnen laanbomen van de gewenste vorm en omvang geproduceerd worden. De plantafstanden zijn in de loop der jaren toegenomen om in te kunnen spelen op de vraag vanuit de markt naar grotere bomen. Dat vraagt, bij een gelijkblijvend aantal bomen, om meer ruimte.

Het is de verwachting dat de vraag naar grotere bomen zal blijven bestaan, omdat met deze bomen het gewenste (groene) resultaat in een stedelijke omgeving sneller bereikt kan worden. De laatste jaren worden meer bomen met kluit geleverd. Hiervoor zijn speciale korven en jute lappen ontwikkeld.

Naast de teelt in de volle grond vindt er ook teelt van boomkwekerijproducten plaats op zogenaamde pot- en containervelden. Hier worden de bomen in de regel gekweekt in kweekzakken of potten met een variërende omvang. Het voordeel is dat deze bomen vrijwel het gehele jaar door verplant, dus aan de consument geleverd, kunnen worden. Door zowel in de volle grond als middels de containerteelt te telen kan een breed sortiment aan boomteeltproducten geteeld worden. Beide teeltsystemen zullen in de toekomst naast elkaar blijven bestaan. Ter ondersteuning van de teelt kan het noodzakelijk zijn dat er voor de opkweek van plantmateriaal kassen dan wel tunnels worden aangelegd. Ook zal het met name bij de containerteelt noodzakelijk zijn dat er door middel van een systeem van druppelaars water worden gegeven. Voor het sorteren, de opslag en het voor transport gereedmaken van partijen is het noodzakelijk dat er bedrijfsgebouwen/loodsen van voldoende omvang en voldoende hoogte beschikbaar zijn. Voor de opslag van eigen veredelingsmateriaal en onderstammen dienen kwekers eventueel gebruik te kunnen maken van koelcellen.

De boomteeltbedrijven zijn, vergeleken met een aantal decennia geleden, sterk in omvang gegroeid. Door de benodigde teelt- en milieumaatregelen is de teelt kapitaalsintensiever geworden en zijn bepaalde teeltondersteunende voorzieningen noodzakelijk. De consument vraagt een breed sortiment dat snel en gedurende grote delen van het jaar geleverd kan worden. Bovendien wenst de consument een hoge kwaliteit en uniformiteit voor een concurrerende prijs. Om de kwaliteit te kunnen waarborgen zijn systemen en certificaten ontwikkeld zoals: Qualitree, Milieu Project Sierteelt, Geïntegreerde Gewasbescherming & Onkruidbestrijding.

Bedrijfsstructuur

In een straal van globaal 20 kilometer rond Opheusden komen ruim 120 bedrijven voor die betrokken zijn bij de teelt van (laan)bomen. Naar schatting hebben deze bedrijven een gezamenlijke oppervlakte van 1.400 ha. De bedrijven verschillen sterk in omvang. Zo zijn er bedrijven die net opgestart worden of bedrijven die in een afbouwfase zitten en een areaal aan bomen hebben dat meestal ligt tussen de 1 en 3 hectare. Naar schatting betreft dit 10 tot 15% van de bedrijven. Het merendeel, ongeveer 2/3 van de bedrijven, heeft een omvang van tussen de 3 en 15 hectare. Ten slotte is er een groep grote bedrijven die in de regel productie en handel combineren. Deze bedrijven kennen een omvang tot ruim 100 ha. De spreiding in omvang en het verschil in de aard van de activiteiten tussen de verschillende laanboomteeltbedrijven is dus zeer groot. Daarnaast combineert een aantal bedrijven het kweken van bomen met bijvoorbeeld loonwerk of hoveniersactiviteiten. Opvallend is dat de meeste bedrijven zich hebben gespecialiseerd in een onderdeel van het productieproces en nauw verbonden zijn met andere bedrijven uit de keten. De kwekerijen die gericht zijn op productie, zijn een breder sortiment gaan kweken, waardoor verschillende afnemerscategorieën kunnen worden beleverd en dus risico's worden gespreid. Het is dus niet mogelijk om van het gemiddelde laanboomteeltbedrijf te spreken.

De bedrijfsresultaten in de laanboomteelt (per hectare) hebben de afgelopen 7 jaren een neerwaartse trend laten zien, al worden de laatste twee jaren tekenen gezien van herstel in de markt. Dat betekent dat er veel aandacht moet worden besteed aan het beheersen van de kostprijs. Daarnaast dient er meer evenwicht in vraag en aanbod te komen. Hiervoor is een nauwe afstemming tussen handels- en productiegerichte bedrijven noodzakelijk. Bij het gelijkblijvende areaal is de laatste jaren door een ruimer plantverband het volume aan bomen licht afgenomen. De belangrijkste soorten/geslachten die gekweekt worden zijn Acer, Fraxinus, Prunus en Tilia met een areaal per geslacht variërend van 300 tot 100 ha. Volgens schattingen wordt er van de geslachten, Crataegus, Malus/Pyrus en Quercus ieder tussen de 100 en 50 ha geproduceerd. In kleinere volumes worden geslachten zoals: Aesculus, Betula, Carpinus, Fagus, Platanus, Robinia en Sorbus gekweekt.

Na schatting starten jaarlijks twee tot drie jonge ondernemers met een laanboomteeltbedrijf. Deze starters zijn meestal afkomstig van het ouderlijke bedrijf of hebben middels een baan in de sector reeds jaren ervaring opgedaan. Ondanks het feit dat de opstartkosten van een laanboomteeltbedrijf lager zijn dan die van een veehouderijbedrijf is het beginnen van een kwekerij geen sinecure. In de praktijk blijkt dat vaak minder dan de helft van de starters daadwerkelijk een eigen bedrijf voor langere termijn weet te realiseren. Mede doordat nieuwe ondernemers toetreden tot de laanboomteeltsector blijft het aantal kwekers redelijk constant. Bovendien geeft deze 'instroom' van jonge ondernemers een impuls aan vernieuwing.

Uit onderzoek blijkt dat kwekers ongeveer 1/3 van de grond die ze bewerken in eigendom hebben. Tweederde van de grond wordt langdurig gepacht (tot 2*6 jaar). In de directe omgeving van Opheusden is het niet eenvoudig om aan goede en 'verse' grond in verband met teeltwisseling te komen. Dat betekent dat de laatste jaren enkele bedrijven zich verder van Opheusden gevestigd hebben. Voor een goede bedrijfsvoering is het essentieel dat het bedrijf over een redelijke huiskavel beschikt en dat de gepachte gronden bij voorkeur binnen een straal van 5 km gelegen zijn. Een grote versnippering van gronden leidt tot extra (transport)kosten en tot een verhoogde druk op het lokale wegennet. Dit is een punt van aandacht voor het laanboomteeltcentrum.

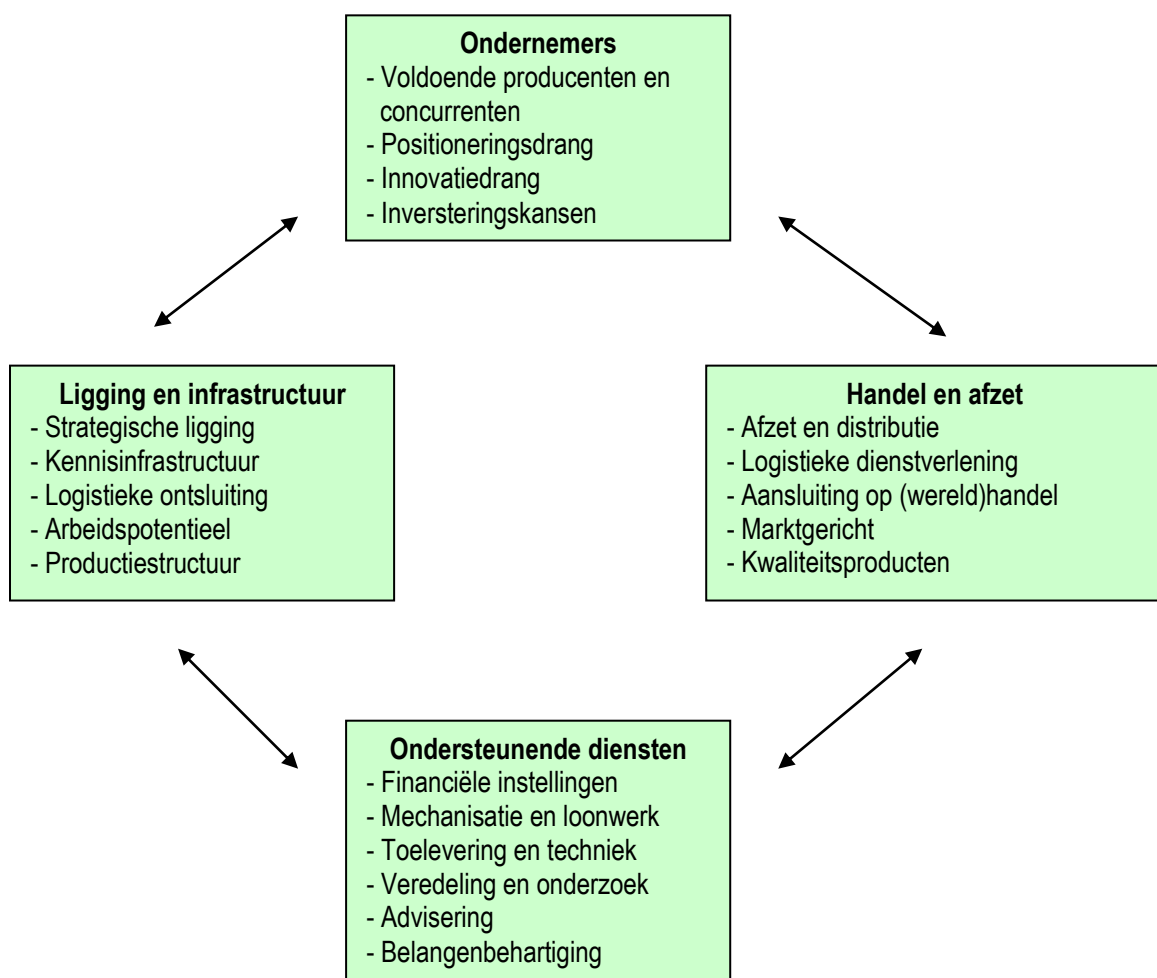
Op het gebied van productiemethoden is de laanboomteelt constant in beweging. Zo is de containerteelt in opkomst en doen nieuwe cultivars en teeltmethoden hun intrede. Op het gebied van gewasbescherming, bemesting, mechanisatie en logistiek zijn er technische ontwikkelingen en regelgeving die nadrukkelijk invloed hebben op het productieproces. Naar verwachting zullen de bedrijven kapitaalsintensiever worden. Daarmee zal de behoefte aan ondersteuning van financiële dienstverleners (banken, accountants) groter worden en mogelijk het aandeel vreemd vermogen per bedrijf toenemen.

Het laanboomteeltcentrum

Bijzonder voor de bomenteelt is de rolverdeling tussen spillenkwekers, opkwekers, handelsbedrijven en exportbedrijven. Door specialisatie hebben deze bedrijven een hoge mate van deskundigheid opgebouwd en leveren zij ieder een specifieke bijdrage aan de keten. De in de regel kleinere spillenteeltbedrijven leveren hun producten veelal aan grotere handels- en exportbedrijven. Deze laatste groep bedrijven zetten hun producten voornamelijk af in het buitenland, bij grootgroenverzorgers, gemeenten, hoveniersbedrijven, tuincentra en gemeenten. Naar schatting wordt uiteindelijk ruim 70% van de bomen die in de regio Opheusden zijn opgekweekt verkocht in het buitenland. Belangrijke afzetmarkten zijn daarbij Duitsland, Verenigd Koninkrijk, België, Frankrijk, Italië en de Scandinavische landen. Een zeer beperkt deel van het eindproduct gaat naar landen buiten de Europese Unie. De grote handelsbedrijven uit Opheusden hebben binnen Nederland een uitgebreid netwerk met collega-bedrijven opgebouwd. Hierdoor zijn zij in staat een breed sortiment te leveren dat aansluit bij de wensen van de afnemers. Voor hun afzet hebben deze bedrijven bovendien een netwerk van zakenrelaties opgebouwd in de belangrijkste afzetlanden.

Naast dit brede productassortiment bieden de handelsbedrijven hun afnemers ook adviezen over de juiste keuze van bomen en de bijbehorende verzorging. Naast de productie- en/of handelsbedrijven komen er in het laanboomteeltcentrum van Opheusden ook een groot aantal toeleverende en dienstverlenende bedrijven voor. Aangezien deze bedrijven gezamenlijk een complete keten vormen wordt in de literatuur ook wel van een cluster gesproken. Om dit laanboomteeltcluster in de regio Opheusden nader te kenschetsen en de samenhang tussen de onderdelen uiteen te zetten, is gebruikgemaakt van een model dat ontworpen is door Michael Porter (Amerikaans econoom). Dit 'diamond-model' geeft vier elementen aan waaruit een volwaardig cluster dient te bestaan. Porter stelt dat clusters belangrijke economische motoren vormen voor de ontwikkeling van een sector. Het laanboomcluster Opheusden e.o. bezit de vier essentiële elementen van een cluster. In onderstaande figuur is dit 'diamond-model' uitgewerkt.

Figuur 2.2 Porter-model uitgewerkt voor het laanboomteeltcluster.



De kracht van een cluster wordt bepaald door de mate waarin deze vier onderdelen elkaar versterken. De samenhang tussen productie, afzet, handel en toelevering vormt de kritische succesfactor voor clusters. Bedrijven/ondernemers hebben elkaars nabijheid nodig uit sociale, commerciële en logistieke overwegingen.

Voor het laanboomteeltcluster in Opheusden e.o. verdienen drie aspecten nadrukkelijk aandacht om de clustergedachte verder uit te bouwen.

Ten eerste dienen een goed vestigingsklimaat en goede investeringsmogelijkheden te zijn. Hiervoor zijn een moderne infrastructuur en een goede bedrijfsstructuur nodig, zodat ondernemerschap en innovatiekracht beter tot hun recht kunnen komen.

Ten tweede dient er in de promotie, handel en distributie van producten meer samengewerkt te worden. Door versnippering van afzetkanalen worden mogelijkheden om zich krachtig in de markt te positioneren gemist. Het laanboomteeltcentrum Opheusden moet zich meer als toonaangevend en innovatief laanboomteeltcentrum positioneren.

Ten derde haalt een cluster zijn kracht uit de formele en informele samenwerkingsverbanden tussen de geledingen. Hierdoor gaan bijvoorbeeld teelttechnische kennis, logistieke kennis en marktkennis snel over en weer en worden nieuwe ontwikkelingen vlot opgepikt. Het is juist deze snelle product-, markt- en kennisuitwisseling en het vermogen om te komen tot efficiënte doelgerichte organisatievormen die leiden tot een vooraanstaande positie in de markt. Om deze synergiekansen, die in de cluster aanwezig zijn, beter te benutten zal er sprake moeten zijn van een cultuuromslag gericht op het verdere versterken van het ondernemerschap en het intensiveren van samenwerkingsverbanden.

3. People, planet, profit

3.1 Opleiding, arbeid en ondernemerschap (people)

In de visie voor de laanboomteelt Opheusden e.o. uit 1995 werd aangegeven dat in het laanboomteeltcentrum ongeveer 700 arbeidskrachten werkzaam zijn. Dit aantal is waarschijnlijk **aangegroeid tot bijna 800** in 2004 en daarmee vindt een substantieel deel van de beroepsbevolking uit het gebied haar werk in deze sector. In de regio Opheusden is veel kennis over allerlei zaken die met de teelt van laanbomen te maken hebben aanwezig. Deze kennis en vaardigheden zijn vaak al werkende ontwikkeld. Mede door de praktijkgerichte instelling van de 'Opheusdenaar' is het opleidingsniveau van het medewerkers op de bedrijven relatief laag (hoofdzakelijk LBO- en MBO-niveau). Door deze praktijkgerichte instelling bestaat er een voorkeur om 'on the job' te leren en minder via de schoolbanken of uit boeken of via internet.

Tegelijkertijd wordt de bedrijfsvoering op de bedrijven complexer (onder andere aangaande mineralenmanagement, gewasbescherming, teelttechnieken en certificering) en vragen de investeringsbeslissingen om **meer bedrijfseconomisch inzicht (denk aan boekhouding, registratie en rentabiliteit)**. Van de moderne kweker wordt verwacht dat hij enerzijds een kwalitatief hoogwaardig product op de markt kan brengen en dat hij anderzijds de juiste ondernemersbeslissingen weet te nemen. Dit vraagt op het technische vlak om goede vaardigheden en op het bedrijfsmatige vlak om een gedegen inzicht in de bedrijfsprocessen. De ondernemer moet dus de bereidheid hebben om via cursussen bij te scholen en van instromende ondernemers zal in de toekomst een hoger scholingsniveau worden vereist. Voor de productie/handelsbedrijven zal het bovendien noodzakelijk zijn meer kennis te ontwikkelen op het gebied van zaken zoals planning/organisatie, verkoop en marketing, personeelsmanagement en fiscale en juridische zaken.

Het is de verwachting dat de bedrijven verder in schaal zullen toenemen. Tot op zekere hoogte betekent dit dat er meer vreemde arbeid op de bedrijven aanwezig zal zijn. Het imago van de sector als werkgever laat momenteel bij jongeren te wensen over. Het beeld van zwaar, stoffig, eentonig en matig betaald werk is (onterecht) aanwezig. Mede daardoor is de instroom in het reguliere boomteeltonderwijs sterk afgenomen en hebben bedrijven moeite om goede jonge medewerkers te vinden. Zeker in een centrum als Opheusden vissen bedrijven uit dezelfde vijver en is er sprake van een gezamenlijk probleem.

Belangrijk punt van aandacht is het **verbeteren van de werkomstandigheden en het verhogen van de arbeidsproductiviteit**. Daarvoor is het noodzakelijk dat onderzoekinstellingen en de werktuigenindustrie op zoek gaan naar innovaties om arbeid te verlichten en het werkproces te automatiseren/robotiseren. Daarnaast is het van belang dat de arbeidsorganisatie verbetert (spreiding van werkzaamheden) en dat personeel getraind wordt in veilig en doelmatig gebruik van reeds bestaande technieken en werktuigen.

Voor het boomteeltonderwijs moeten jongeren naar Geldermalsen, Hoevelaken, Nijmegen of voor hoger onderwijs naar Den Bosch gaan. Daarnaast worden, in samenspraak met de sector, gerichte cursussen aangeboden in Opheusden. De sector erkent het probleem van een te lage aanwas van nieuw personeel en te beperkte bijscholing van reeds aanwezige medewerkers. Initiatieven die in het verleden genomen zijn moeten versterkt worden voortgezet.

Daarnaast wordt in Opheusden beperkt gebruik gemaakt van uit Oost-Europa afkomstige seizoensarbeid. Het betreft hier overigens vaak ongeschoold personeel. De ervaringen hiermee zijn in het algemeen positief, echter het is onduidelijk of dit op langere termijn een gedeeltelijke oplossing voor de gesignaleerde problemen biedt.

3.2. Duurzaamheid en innovatie (planet)

De laanboomsector heeft een groen imago en draagt met haar producten bij aan een gezonde leef- en werkomgeving en aan het behoud van de biodiversiteit. Met name in een stedelijke omgeving zorgen bomen en plantsoenen voor een betere leefbaarheid, ruimtelijk kwaliteit en dragen ze bij aan een gezondere en schonere lucht. Echter, ook tijdens het productieproces van boomkwekerijproducten wordt veel aandacht aan duurzaamheid besteed. Hieronder worden de belangrijkste thema's puntsgewijs besproken.

Milieu

De boomteelt is een van de plantaardige productiesectoren waar het minst gebruik wordt gemaakt van gewasbeschermingsmiddelen. In 2000 was het gebruik van chemische beschermingsmiddelen teruggedrongen tot 2,1 kg werkzame stof per ha. In 1995 bedroeg het gebruik nog 3,4 kg werkzame stof per ha. De zorg voor het milieu begint reeds bij de aankoop en controle van het uitgangsmateriaal. Middels controle en certificering worden mogelijke ziekten en plagen zoveel mogelijk uit het plantmateriaal geweerd. Door het kweken van een breed assortiment in combinatie met teeltwisseling wordt de ziektedruk gereduceerd. Hiervoor is het wel van belang dat voldoende 'verse' gronden beschikbaar zijn en dat de teelten over een groter gebied verspreid worden. Daarnaast ontwikkelt de sector rassen en variëteiten die minder vatbaar of zelfs resistent zijn voor ziekten. Hierdoor is tijdens de teelt en tijdens het verdere leven van de bomen beduidend minder gewasbescherming noodzakelijk. In aanvulling hierop worden op de bedrijven een aantal bedrijfshygiënische maatregelen genomen en procedures gevolgd ter voorkoming van infectie van gezond materiaal. De onkruidbestrijding wordt zoveel mogelijk mechanisch uitgevoerd en, indien gewasbeschermingsmiddelen toegepast moeten worden, worden technische maatregelen getroffen om drift te beperken. De boomteeltsector streeft naar een geïntegreerde bestrijding van ziekten en plagen. Daarbij blijft het natuurlijk belangrijk dat er verder wordt geïnvesteerd (door onderzoek en industrie) in het ontwikkelen van een effectief middelenpakket dat enerzijds de bomen beschermt wanneer dit absoluut noodzakelijk is en anderzijds leidt tot een minimale milieubelasting. Ook biologische bestrijding maakt deel uit van dit pakket.

Door certificering en registratie kan de sector vastleggen en inzichtelijk maken dat zij op een milieuvriendelijke wijze produceert en dat de consument de garantie heeft dat het product volgens vastgestelde normen is geproduceerd. Biologische boomteelt maar ook Qualitree en MPS geven hieraan reeds invulling. In de praktijk blijkt dat de afnemers van boomteeltproducten slechts zelden om een gecertificeerd product vragen. Zodra vanuit de kant van de afnemers hier nadrukkelijker om gevraagd wordt zal de sector hier verder invulling aan geven.

Water

Water speelt een belangrijke rol in de teelt van bomen. De gronden dienen enerzijds goed gedraineerd te zijn en anderzijds moet het in droge periodes mogelijk zijn om beregening toe te passen. Voor een goede aan- en afvoer van water is een op de laanboomteelt afgestemde waterhuishouding noodzakelijk. Hierover zijn met het Waterschap, in het peilbesluit, goede afspraken gemaakt.

In de boomteelt wordt veel geplant en verplant. Om ervoor te zorgen dat het gewas goed aanslaat en zelf nieuwe wortels gaat vormen is de beschikbaarheid van gietwater van een goede kwaliteit van groot belang. Voor pot- en containervelden geldt daarboven dat de opslagcapaciteit van water in de pot beperkt is en dat daarom bij deze teelttechniek regelmatig water gegeven moet worden. Daarentegen biedt deze teelttechniek mogelijkheden om, bij een gesloten ondergrond, water te recirculeren, waardoor minder water nodig is en emissies verder gereduceerd kunnen worden.

Van de laanboomteeltsector wordt verwacht dat zij een bijdrage levert aan het verbeteren van de kwaliteit van het (oppervlakte)water. Zij heeft daartoe zelf een spuitprotocol ontwikkeld om de emissie van gewasbeschermingsmiddelen en mineralen te reduceren. In 2006 zal het mestbeleid veranderen en zullen de verliesnormen worden vervangen door gebruiksnormen gekoppeld aan de gewasbehoefte. Het is van groot belang dat meer kennis wordt ontwikkeld hoe deze gebruiksnormen in de praktijk op een werkbare wijze toegepast kunnen worden. Een andere ontwikkeling op het gebied van waterkwaliteit is de toepassing van de Europese Kaderrichtlijn Water. De inhoud van deze kaderrichtlijn wordt op regionaal niveau verder ingevuld. Door het Waterschap, in overleg met de sector, dient een gebiedsgerichte benadering uitgewerkt te worden om te komen tot een integraal waterbeheer dat zowel recht aan het milieu doet als aan de randvoorwaarden waarbinnen de boomteelt (economisch) duurzaam kan functioneren.

Omgeving (RO)

De boomteeltproducten leveren een grote bijdrage aan de ruimtelijke kwaliteit van de leef- en werkomgeving. Ook de teelt van laanbomen is landschappelijk en recreatief waardevol. Het brengt variatie en kleur in het landschap en door middel van opendagen en recreatieve voorzieningen kunnen burgers van nabij meegenieten. Over het algemeen heeft de boomteelt een goed imago en heeft zij een breed maatschappelijk draagvlak.

Voor het laanboomteeltcentrum in Opheusden, waar de intensiteit van bedrijven hoog is, gelden naast deze positieve aspecten ook spanningsvelden die door de verwevenheid van functies naar voren komen. Zo liggen een aantal bedrijfspanden van laanboomteeltbedrijven in of nabij de bebouwde kom. Hierdoor kan overlast (o.a. geluid, stof, uitzicht en een vuil wegdek) ontstaan. Bovendien vinden er aanzienlijk wat vervoersbewegingen plaats op en rond deze bedrijven. Vanwege ontwikkelingen in de teelttechniek kan het noodzakelijk zijn dat ondersteunende voorzieningen zoals kassen, overkappingen en containervelden aangelegd worden. Deze zaken dienen, waar mogelijk, landschappelijk te worden ingepast. Tenslotte kan het om landschappelijke redenen gewenst zijn om de openheid van een gebied te behouden en dit strookt niet altijd met percelen met een hoog opgaande begroeiing, zoals laanbomen.

De gemeente voert een beleid dat gericht is op het tegengaan van een verdere verstening van het buitengebied. Daarbij wordt terughoudend omgegaan met het verlenen van een nieuw bouwperceel, dit mede met als doel om een prikkel te geven aan het benutten van reeds bestaande en vrijkomende agrarische bedrijfsgebouwen. Door verstening te beperken kan bovendien versnippering van de agrarische productieruimte worden beperkt. Voor met name startende ondernemers is het opstarten van een boomteeltbedrijf in een vrijkomende agrarische bedrijfsruimte een zeer kostbare zaak (verwervingskosten) en moeten er vaak substantiële investeringen gedaan worden om de bedrijfsruimten aan de moderne eisen te laten voldoen.

De gemeente onderkent in haar 'Beleidsnotitie Buitengebied' dat de boomteelt niet alleen in de volle grond plaatsvindt, echter ook in potten die op folie, worteldoeken of op verharding staan. De containerteelt heeft in toenemende mate een niet-grondgebonden karakter. Bij het toestaan van deze teeltvorm dient er een afweging gemaakt te worden tussen het agrarische belang en het belang van natuur & landschap en hydrologie. Voor het gebruik van folie/worteldoek stelt de gemeente voor dit te koppelen aan de aanlegvergunning en onder voorwaarden toe te staan in het "agrarisch komgebied" en "agrarisch oeverwalggebied". Voor containerteeltverharding zoals lavas en asfalt/beton gelden als voorwaarde dat deze moeten aansluiten op het bouwperceel, een maximale oppervlakte per bedrijf mag hebben van 1 ha en in het "agrarisch gebied" moet liggen. In individuele gevallen, indien er een bedrijfseconomische noodzaak is, mag hiervan worden afgeweken.

Er is een trend waarneembaar dat bedrijven meer behoefte hebben aan ondersteunende voorzieningen zoals glasopstanden. Hiervoor geldt dat per bouwperceel maximaal 1.000 m² aan kassen of tunnels mogen worden opgericht. Via een vrijstellingsregeling kan dit opgerekt worden tot 2.500 m². Vanuit de bedrijfsvoering kan een grotere oppervlakte noodzakelijk zijn.

Gebiedsinrichting, ontsluiting en Agro Business Center

De boomkwekerij kent geen centrale (coöperatieve) afzet, maar kenmerkt zich door diversiteit en kleinschaligheid aan zowel de aanbod- als aan de afzetkant. Deze situatie geldt ook voor het laanboomteeltcentrum in Opheusden. Door deze diversiteit vinden er veel transportbewegingen plaats. De interne en externe ontsluiting is dus, mede door het volume van het transport, een belangrijk aandachtsveld.

De externe ontsluiting van het laanboomteeltcentrum is door de nabije aanwezigheid van de A15 goed te noemen. Via de A15 wordt een groot deel van het eindproduct vervoerd. Via Rhenen en Veenendaal kan de A12 worden bereikt. Problemen zijn er vooral met betrekking tot de interne ontsluiting. De bedrijven liggen verspreid in het gebied en in en rond Opheusden zijn de wegen onvoldoende ingericht voor relatief zwaar vrachtverkeer.

Daarnaast is een beperkt aantal bedrijven gelegen binnen of nabij de bebouwde kom, waar verbreding van wegen niet mogelijk is en voor de verkeersveiligheid verkeersremmende maatregelen getroffen zijn. Ten slotte zijn de polderwegen ook onvoldoende ingericht voor het zwaarderwordende agrarische verkeer. Al langere tijd wordt gesproken over de aanleg van een rondweg ten zuidwesten van Opheusden om de situatie te verlichten.

Naast de externe ontsluiting laat de interne ontsluiting ook te wensen over. Mede doordat bedrijven wisselende pachtgronden hebben is het moeilijk om de boomteeltpercelen in de nabije omgeving van het bedrijf te hebben. Hierdoor is veel bedrijfsintern transport noodzakelijk. Uitbreiding ten noorden van de Neder Rijn of ten zuiden van de Waal is maar zeer beperkt mogelijk door de lange reistijden die samenhangen met de verkeersdrukte naar deze gebieden. Vanuit ruimtelijk oogpunt laat de bedrijfsstructuur (ligging van bedrijven en verkaveling) te wensen over. Het is wellicht nodig om na te denken over een herverkaveling dan wel het verplaatsen van bedrijven waar sprake is van ruimtelijke knelpunten.

De laanboomteelt kent haar eigen en unieke afzetvorm. In de overige boomteeltsectoren is de laatste jaren een trend waarneembaar waarbij aan de kant van bijvoorbeeld tuincentra, exporteurs en wederverkopers sprake is van een gecentraliseerde inkoop. Deze ontwikkeling heeft bijvoorbeeld in Boskoop geleid tot een concentratie van de aan- en afvoerpunten en in Zuidwest Nederland wordt nagedacht over het oprichten van een handelscentrum.

Binnen het laanboomteeltcentrum in Opheusden is men zeer bewust van de kosten die bespaard kunnen worden door het bundelen van transportstromen. Hierover hebben kwekers en hun logistieke dienstverleners regelmatig contact. Daarbij wordt gekeken naar de mogelijkheden om vervoersstromen te bundelen, maar ook naar het combineren van verschillende soorten vrachten of het gebruik van bijvoorbeeld het spoor. Onderling dataverkeer is een zeer belangrijk element om te komen tot deze logistieke optimalisatie.

Een deel van de logistieke dienstverlening kan zich mogelijk verder ontwikkelen op een Agro Business Center (ABC). Op verzoek van de Rabobank, de gemeente Neder-Betuwe en de Nederlandse Bond voor Boomkwekers (kring Opheusden) is een haalbaarheidsstudie verricht naar een dergelijk Agro Business Centrum. Hierbij wordt met name gedacht aan een locatie waar handels- overslag- en dienstfunctie gebundeld gelokaliseerd kunnen worden. Uit dit haalbaarheidsonderzoek blijkt dat zowel de ruimtelijke als financiële randvoorwaarden te realiseren zijn waarbinnen dit ABC tot stand kan komen. De grote vraag is echter of er voldoende draagvlak bij ketenpartijen is om tot een gezamenlijke participatie in een dergelijke ABC te komen. Het verdient aanbeveling om met ketenpartijen verder te onderzoeken hoe een ABC het laanboomteeltcentrum kan versterken.

3.3 Markt, afzet en promotie (profit)

De laanboomteeltsector is een sector die in een vrije markt opereert en waar vraag en aanbod in sterke mate de prijsvorming bepalen. Dat houdt in dat een goede concurrentiepositie van de bedrijven in hoge mate de rentabiliteit en dus de toekomst van deze bedrijven bepaalt. Zoals reeds eerder aangegeven, heeft de laanboomteelt in Opheusden na een periode van financieel goede jaren de laatste 7 jaren te maken met een minder gunstige prijsontwikkeling. Natuurlijk zijn er soorten/geslachten die meer gewild zijn en waarmee een goede opbrengst valt te behalen. Echter, de sector zal de zeilen moeten bijzetten om nog beter aan de wensen van de eindafnemers te voldoen en een goede prijs/kwaliteit-verhouding te kunnen leveren.

In algemene zin wordt er zeer positief gedacht over meer groen (planten en bomen) in de werk- en leefomgeving. Verschillende onderzoeken wijzen uit dat een groene omgeving positieve effecten heeft op het welbehagen van mensen. Zo blijkt een groene omgeving op het werk te leiden tot minder ziekteverzuim, een sneller herstel na ziekte en een hogere arbeidsproductiviteit. In de woonomgeving leidt meer groen tot een betere en gezondere leefomgeving en nodigt uit tot meer bewegen. Mensen zien in toenemende mate hun tuin en directe omgeving als een verlengstuk van hun huis en zijn voor de kwaliteit hiervan bereid te investeren. Zo blijken vergelijkbare huizen in een groene omgeving meer waard te zijn. Kijken we iets verder dan de woon- en werkomgeving dan blijkt dat de maatschappij in toenemende mate waarde hecht aan het behoud en beheer van het typische Nederlandse cultuurlandschap. Al deze ontwikkelingen zullen een gunstig effect hebben op de vraag naar producten die een bijdrage leveren aan deze groene omgeving.

Marktsegmenten

Voor laanbomen zijn een tweetal marktsegmenten te onderscheiden. Het belangrijkste segment is het grootgroensegment met daarin grootgroenbeheerders als belangrijkste afnemers. Daarnaast is er een groeiend consumentensegment. Beide segmenten kennen hun eigen ontwikkelingen en zullen daarom hieronder kort apart worden besproken.

De grootgroenbeheerdersmarkt wordt met name gevormd door overheden, projectontwikkelaars en aannemers. Deze markt, ook wel institutionele markt genoemd, is met name betrokken bij het beheer en de ontwikkeling van het groen in de publieke ruimte. Deze markt vraagt in het algemeen bomen van een zwaarder formaat. Dit met als achtergrond om snel een volwaardig eindresultaat te bereiken, minder arbeid in het beheer te hebben en minder gevoelig te zijn voor vandalisme. Door een stabilisering in de budgetten voor het openbare groen heeft deze markt de laatste jaren geen groei doorgemaakt. In belangrijke afzetlanden zoals Duitsland is zelfs sprake van een krimp van de institutionele markt. Daarnaast is in deze markt een trend te onderkennen dat steeds meer transacties gaan op basis van openbare aanbesteding. Hierbij is het als kweker/handelaar moeilijker om, naast de prijs, onderscheidend te zijn. Ook besteden de grootgroenbeheerders meer taken uit waardoor het moeilijker wordt de eindverantwoordelijke te informeren over het assortiment, de gebruikerswaarde en het onderhoud van de bomen. Ten slotte spelen ondernemers in op de wens van enkele afnemers om het gewenste sortiment (met en zonder kluit) en bijproducten in één keer en vanaf één adres te willen afnemen.

De consumentenmarkt of particulierenmarkt is gevoeliger voor trend en originaliteit. Daarbij speelt de prijs een minder belangrijke rol. De containerboom past prima binnen de particuliere markt waar consumenten op ieder tijdstip van het jaar iets voor de tuin willen kopen. Voor de particuliere markt is het belangrijk dat er aandacht geschonken wordt aan bomen die passen in tuinconcepten. Omdat de particuliere consument in het algemeen weinig kennis heeft van het selecteren en verzorgen van bomen, is het belangrijk dat deze informatie wordt meegeleverd. De particuliere markt biedt uitbreidingsperspectief, echter hier is een gerichte aanpak en marktontwikkeling noodzakelijk.

Exportmarkt

Voor de laanboomteelt in Opheusden is de exportmarkt van groot belang. Ongeveer 70% van het eindproduct wordt geëxporteerd. De handelsbedrijven investeren veel in contacten met de belangrijkste exportmarkten. Te denken valt aan Duitsland, Verenigd Koninkrijk, Frankrijk, Italië, België en de Scandinavische landen. Daarnaast worden internationale beurzen met algemeen informatiemateriaal ondersteund door Plant Publicity Holland (PPH). De export naar het Verenigd Koninkrijk zit in de lift, terwijl de Duitse markt reeds enkele jaren kwakkelt. Op het moment dat de conjunctuur in met name Duitsland weer aantrekt wordt verwacht dat de export weer een impuls zal krijgen. In de meeste landen waarnaar laanbomen geëxporteerd worden zijn ook eigen kwekers aanwezig. Gezien het feit dat de productiekosten in veel van deze landen vergelijkbaar of lager zijn zal, door een betere kwaliteit, grotere diversiteit en een hogere service, de marktpositie verbeterd worden. Van de recentelijk tot de EU toegetreden Oost-Europese landen wordt geen grote toename van de afzet, noch een toename van de concurrentie verwacht. Mogelijke concurrentie zal pas optreden nadat de Oost-Europese kwekers hun kwaliteitsstandaards sterk hebben verhoogd. Het verdient overigens aanbeveling om als laanboomteeltsector nauwgezet de marktontwikkelingen in de Noord- en Midden Europese landen te volgen om beter in te kunnen spelen op kansen om de concurrentiepositie te verstevigen.

Toekomstige groei en ruimtebehoefte

Op basis van een onderzoek van het Landbouw Economisch Instituut (LEI) voor het boomteeltcentrum Boskoop is bepaald dat bij een optimale ontwikkeling er een toename van de vraag naar boomteeltproducten van 4,5% per jaar te verwachten is. Door intensivering zou dit in Boskoop leiden tot een extra ruimtevraag van 2% per jaar. Wanneer deze trend vertaald mag worden naar het openbaar groen, dan is de verwachting dat op termijn de vraag naar laanbomen weer zal toenemen. Op basis van deze verwachting en de gegevens uit de enquête mag voor de komende jaren een extra ruimtebehoefte van tussen de 1 en 2% worden verwacht.

Handel en afzet

De afzet van laanbomen is redelijk ondoorzichtig. Omdat er sprake is van een hoge mate van specialisatie vinden er reeds een groot aantal transacties tussen bijvoorbeeld kwekers, handelaren en exportbedrijven plaats. Opheusden kent een twaalfstal grotere handels/productiebedrijven die, naast hun eigen opkweek, ook bomen van andere kwekers verhandelen. Deze handelsbedrijven hebben ieder een eigen netwerk van contacten met afnemers, zowel binnen als buiten Nederland. Afnemers, die vaak (in het buitenland) weer wederverkopers zijn, hebben op hun beurt contacten met verschillende handelsbedrijven uit Opheusden. Daardoor zijn zij in staat een lage prijs voor de boomteeltproducten te bedingen. De afnemers wensen daarbij een volledig sortiment, snelle (flexibele) levering en hoge en uniforme kwaliteit. Door deze directe manier van handelvoeren is er ruimte om een relatie op te bouwen tussen kweker en afnemer en kan er goed op specifieke wensen van afnemers worden ingespeeld. Daarentegen vindt er geen transparante prijsvorming plaats en worden kwekers mogelijk tegen elkaar uitgespeeld en gaat een belangrijk stuk toegevoegde waarde verloren. In Boskoop is een trend waarneembaar waarbij in toenemende mate via de klok en via bemiddeling door de veiling wordt gehandeld. Bovendien kan bij een overzichtelijkere handel de logistiek centraal en efficiënter worden geregeld.

De laatste jaren ziet men een toename van de afzet van (vooral kleinere) boomteeltproducten via tuincentra en bouwmarkten (ander sortiment dan uit Opheusden). Via afspraken vooraf worden grote partijen in goed gecoördineerde acties naar de consument afgezet. Een andere ontwikkeling in afzet is via het 'cash en carry'-concept. Voor deze afzetconcepten is een bepaalde schaalgrootte en sortimentsbreedte noodzakelijk. Voor het laanboomteeltcentrum in Opheusden is het belangrijk om te onderzoeken of een andere manier van het vormgeven van de handel kan leiden tot meer afzet en tot een grotere mate van regie over de handel en afzet.

Promotie

Vanwege de vele handelsrelaties vindt een deel van de direct aan de handel gekoppelde promotie ook via deze structuren plaats. De grote handelsbedrijven in Opheusden hebben ieder hun eigen promotiemateriaal en vele hebben een eigen website. Op het niveau van het laanboomteeltcentrum wordt weinig gezamenlijk aan promotie gedaan. Op nationaal niveau is Plant Publicity Holland (PPH) de belangrijkste organisatie die de collectieve promotie van de boomteelt ter hand neemt. Kwekers in Nederland betalen mee aan de kosten van het PPH door hun PT-heffing. PPH is vooral actief met het maken van algemeen promotiemateriaal en neemt deel aan beurzen, projecten en bijeenkomsten met marktpartijen. Nationaal draagt PPH bij aan het verbeteren van het imago van de boomteelt en internationaal brengt zij kwekers in contact met mogelijke afnemers.

De laanboomkwekers in Opheusden vinden de activiteiten van PPH niet voldoende toegespitst op de laanboomteeltsector en te algemeen van aard. Daarnaast stellen zij vragen bij de toegevoegde waarde van het PPH in relatie tot de financiële bijdrage die zij leveren. Naast marktgerichte promotie is voor het laanboomteeltcentrum Opheusden ook zeer belangrijk dat het imago en maatschappelijk draagvlak in de eigen regio aanwezig blijft. Immers, de kwekers zullen in het centrum hun 'licence to produce' (hun recht om te mogen produceren) moeten behouden en zijn voor het werven van personeel aangewezen op lokaal aanwezige arbeid.

4. Belangrijkste resultaten van de enquête

Als onderdeel van het formuleren van een actuele visie voor de laanboomteelt in Opheusden en omstreken is in 2004 een enquête gehouden onder de laanboomkwekers in het onderzoeksgebied. Een vragenlijst is verspreid onder 121 kwekers, waarop 67 bruikbare reacties werden ontvangen (55%). De hoge respons is een indicatie voor de betrokkenheid van de laanboomkwekers met hun sector. Doordat sommige kwekers niet alle vragen beantwoord hebben kan het aantal bedrijven per vraag of onderdeel van de enquête verschillen.

4.1 Basisinformatie van de bedrijven

Van de bedrijven die meewerkten aan de enquête bleek het aantal ondernemers per bedrijf te verschillen. Zo had 52% van bedrijven één ondernemer, 39% van de bedrijven twee ondernemers en bestond 9% van de bedrijven uit meer dan 3 ondernemers. Uit de gegevens blijkt verder dat op de bedrijven gezamenlijk 103 ondernemers werkzaam zijn, dus gemiddeld 1,5 ondernemer per bedrijf. De gemiddelde leeftijd van de ondernemers is 39 jaar.

Het opleidingsniveau van het bedrijfshoofd staat in onderstaande tabel. Het grootste deel van de bedrijfshoofden heeft een LBO- of MBO-opleiding genoten.

Tabel 4.1 Opleidingsniveau van bedrijfshoofden

Opleidingsniveau	Percentage
LBO/LTS/VBO	33%
MBO	36%
HBO	3%
Div. cursussen	7%
Middelbare school	12%
Niet ingevuld	9%

Op de bedrijven zijn naast de bedrijfshoofden ook nog andere personen werkzaam. Er is gevraagd naar het aantal VAK (volwaardige arbeidskrachten) per bedrijf, waarbij een onderscheid gemaakt is tussen ondernemers, meewerkende gezinsleden en overige personeelsleden. Deze vraag is door 52 bedrijven ingevuld.

Tabel 4.2 Aantal volwaardige arbeidskrachten op 52 bedrijven

Volwaardige arbeidskrachten	Totaal
VAK ondernemers	82,5
VAK meewerkende gezinsleden	11,5
VAK overige medewerkers	134,2
Totaal	228,2

Op de bedrijven die de vraag over het aantal hebben beantwoord zijn 82,5 ondernemers werkzaam. Gemiddeld is dat 1,6 VAK-ondernemer per bedrijf. In totaal zijn er op de 52 bedrijven 228,2 VAK aan het werk. Dat is een gemiddelde van 4,4 VAK per bedrijf. Een voorzichtige schatting van het totaal aan VAK op alle laanboomkwekerijen (121) in het onderzoeksgebied zou uitkomen op ongeveer 530.

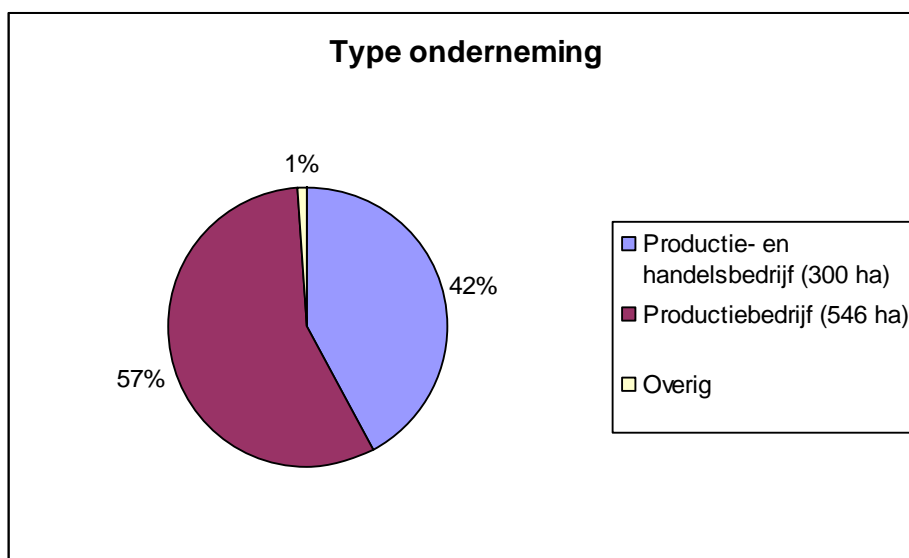
Van de bedrijven die personeel hebben geeft slechts 8% aan dat er gemakkelijk aan voldoende gekwalificeerd personeel is te komen. Bijna 70% van de bedrijven kan maar beperkt aan goed personeel komen en 23% kan ronduit slecht aan goed personeel komen.

Op de vraag of er behoefte is aan scholingsmogelijkheden, voor zowel ondernemer als medewerkers, binnen het laanboomteeltcentrum Opheusden antwoordden 11 bedrijven (9 met personeel) dat hieraan nadrukkelijk behoefte is. Te denken valt dan aan cursussen op het gebied van spuitlicentie (3 bedrijven), BHV, logistiek, administratie en communicatie. Een groot deel van de bedrijven (47) zegt geen behoefte te hebben aan scholingsmogelijkheden in het laanboomteeltcentrum Opheusden.

De meest voorkomende ondernemingsvorm is de V.O.F. (34%), op de voet gevolgd door de eenmanszaak met 30%. De maatschap (M.T.S.) komt in 21% van de gevallen voor en de B.V. in 15%. Geen van de bedrijven kent de ondernemingsvorm N.V. Van de 67 respondenten hebben 15 de ondernemingsvorm niet ingevuld.

Ten slotte is gevraagd naar het type onderneming. In figuur 4.1 is te zien dat 57% van de bedrijven een productiebedrijf heeft en 42% van de bedrijven zowel productie- als handel combineert. Verder komen er bedrijven voor die zowel productie als loonwerk/aannemersbedrijf in de boomteelt combineren.

Figuur 4.1 Typering van ondernemingen in de boomkwekerij in Opheusden e.o.



4.2 Oppervlakte en verkaveling

De 67 bedrijven die aan de enquête deelnamen hebben gezamenlijk een oppervlakte van 885 hectare. Uit de gegevens blijkt dat 33% van de grond in eigendom is en 67% wordt gepacht. In totaal zijn er 6 bedrijven die alle grond in eigendom hebben en er zijn 13 bedrijven die alle grond pachten. Indien de bedrijven die deelgenomen hebben aan de enquête representatief zijn voor het gehele gebied, dan komt het totale areaal van de 121 laanboomkwekerijen uit op ongeveer 1.600 ha.

Tabel 4.3 Verdeling van gezamenlijke bedrijfsoppervlakte in eigendom en pacht

Grondbezit	Eigendom (ha)	Pacht (ha)	Totaal (ha)
Oppervlakte	293,45	591,55	885,00
Percentage	33%	67%	100%

De bedrijven in het onderzoeksgebied zijn zeer verschillend in hun oppervlakte. In de volgende tabel is dit in een aantal oppervlakteklassen uitgewerkt. Vergeleken met andere sectoren is de range in bedrijfsoppervlakte erg groot.

Tabel 4.4. De bedrijven ingedeeld in 7 grootteklassen

Klasse	0-3 ha	3-5 ha	5-10 ha	10-15 ha	15-20 ha	20-40 ha	>40 ha
Aantal bedr.	7	15	23	7	5	6	4
Percentage	10%	22%	34%	10%	7%	9%	6%

Op de bedrijven wordt er volgens verschillende systemen gekweekt. De bedrijven die deelnamen aan de enquête hebben gezamenlijk 403,4 ha vollegrondslaamboomteelt (2 keer verplante bomen, incl. spillen) en 368,25 ha vollegrondslaamboomteelt (3 keer verplante bomen). Daarnaast wordt er op 11,45 ha gekweekt op pot- en containervelden. Op 50 ha vindt overige vollegrondslaamboomteelt plaats, te denken valt aan bijvoorbeeld coniferen of fruitbomen. Ten slotte wordt 51,9 ha voor andere doeleinden gebruikt zoals: braakligging/groenbemesting, voor paden en/of erf en grasland.

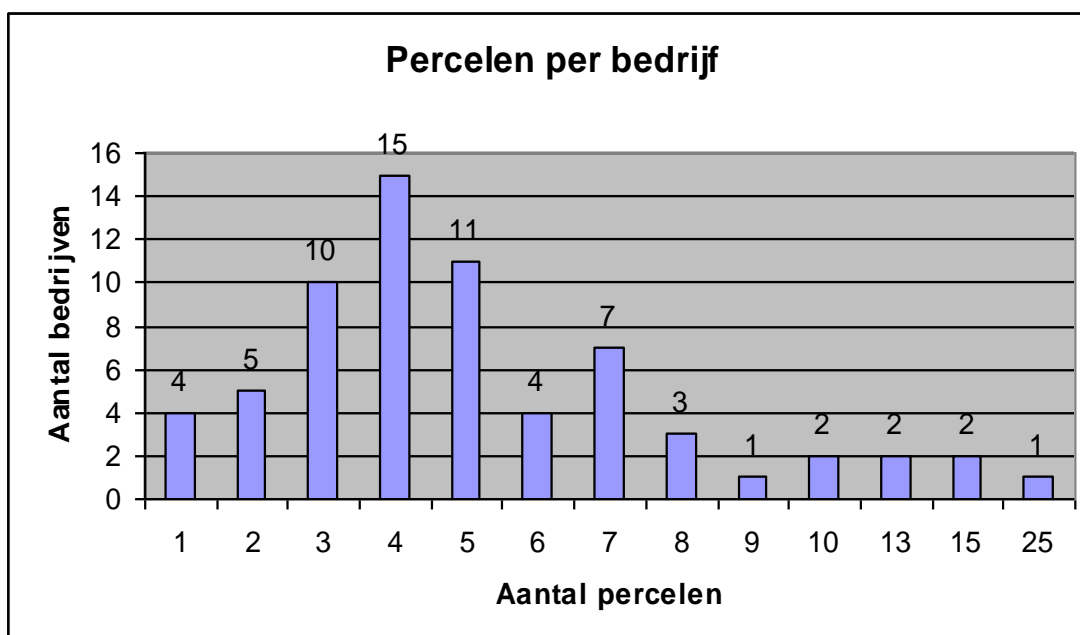
In onderstaande tabel zijn de cijfers in tabelvorm te vinden. Daarnaast is in de tabel een geschatte hoeveelheid van het totaal voor alle 121 bedrijven berekend op basis van extrapolatie. Dit zou leiden tot een areaal aan laanbomen van ongeveer 1.500 ha. Naar verwachting hebben gemiddeld de wat grotere bedrijven aan de enquête deelgenomen.

Tabel 4.5 Het gezamenlijke grondgebruik voor verschillende teeltsystemen

Grondgebruik	volle grond 2* verplant	volle grond 3* verplant	volle grond overig boomteelt	pot- en container- teelt	ander grond- gebruik	ha totaal
Hectare	403,4 ha	368,25 ha	50 ha	11,45 ha	51,9 ha	885 ha
Percentages	45,6%	41,6%	5,6%	1,3%	5,9%	100%
Voor het gehele onderzoeksgebied	728,5 ha	664,7 ha	90,3 ha	20,7 ha	93,7 ha	1598 ha

Van de bedrijven die meededen aan de enquête hebben 63 bedrijven gezamenlijk 821 ha boomteelt in de volle grond. Er komt 11,45 ha boomteelt voor op pot- en containervelden. Enkele bedrijven hebben daarnaast nog gezamenlijk 5.840 m² aan glasopstanden en 1.200 m² aan tunnelglas. De meeste bedrijven hebben meerdere percelen waarop bomen worden gekweekt. In de figuur hieronder staat het aantal percelen per bedrijf.

Figuur 4.2 Het aantal boomteeltpercelen per bedrijf



Een belangrijk perceel is het huisperceel. In tabel 4.6 is een verdeling in vier verschillende klassen te zien van de grootte van het huisperceel. In tabel 4.7 is vervolgens aangegeven wat de afstand is tot het verst afgelegen boomteeltperceel (veldkavel).

Tabel 4.6 Het aantal bedrijven en hun oppervlakte huiskavel in vier klassen

	0 - 0,5 ha	0,5 - 1 ha	1 - 2 ha	2 - 4 ha	> 4 ha
Aantal bedrijven	15	9	13	18	12
Percentage	22%	13%	19%	27%	18%

Tabel 4.7 Het aantal bedrijven en hun afstand tot het verst afgelegen perceel

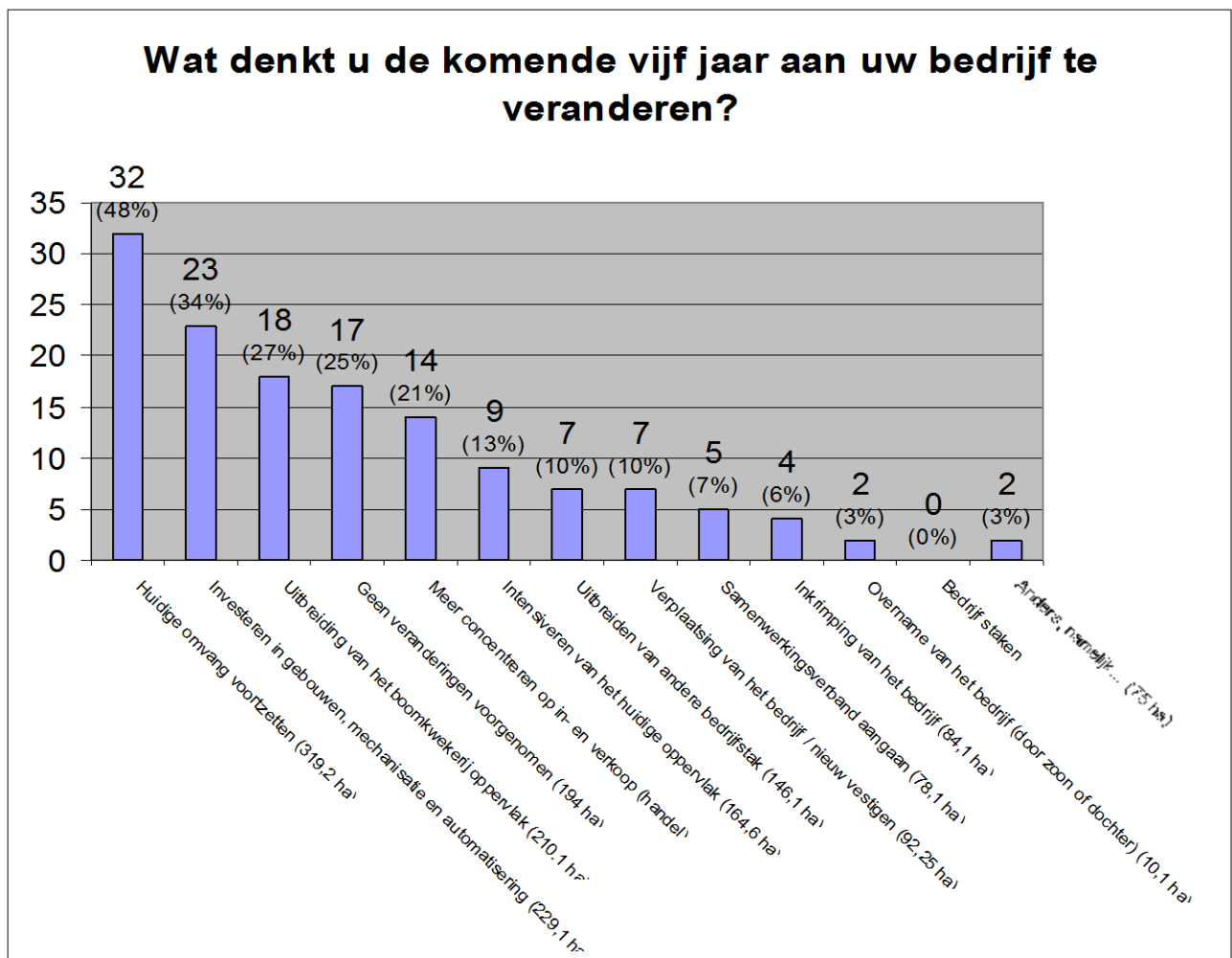
Afstand tot perceel	< 5 km	5 - 10 km	10 - 15 km	> 15 km
	18	18	16	14

De afstand tot het verst afgelegen perceel bedraagt gemiddeld 8,7 km. De verkaveling van een bedrijf is niet eenvoudig in cijfers te vangen en daarom is de kwekers naar hun mening gevraagd. In totaal ervaren 36 van de 67 bedrijven (54% en 497 ha) de verkaveling als goed. Zesentwintig bedrijven (39% en 332 ha) hebben te kennen gegeven dat ze de verkaveling als matig ervaren. Slechts 2 bedrijven (10,5 ha) ervaren de verkaveling als ronduit slecht.

4.3 Bedrijfsontwikkeling

Aan kwekers is gevraagd wat ze de komende 5 jaar aan het bedrijf denken te veranderen. De resultaten staan hieronder. Er waren meerdere antwoorden per bedrijf mogelijk.

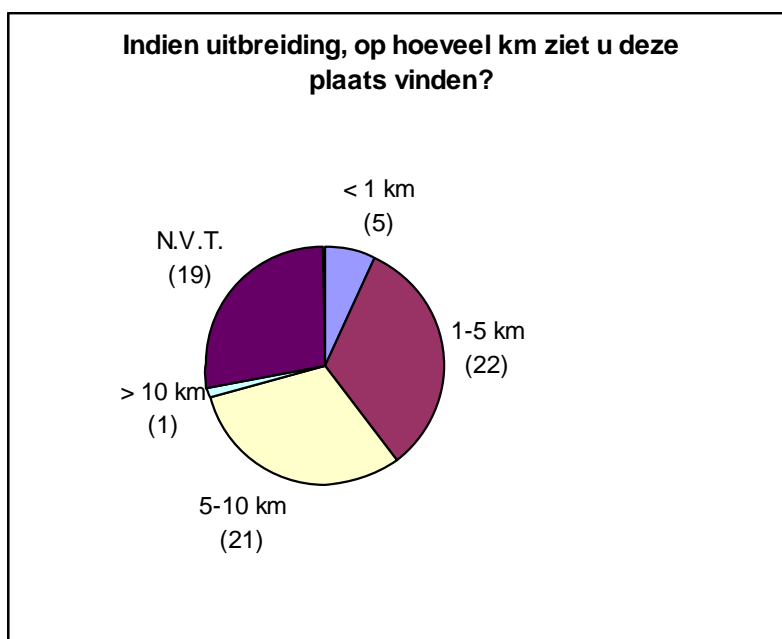
Figuur 4.3 Aspecten die kwekers de komende 5 jaar aan hun bedrijf willen veranderen



Ongeveer 27% van de bedrijven geeft aan te willen uitbreiden. Daarvoor moeten dan wel voldoende gronden beschikbaar zijn. Op de vraag of er genoeg gronden beschikbaar zijn om uit te breiden en/of teelt te wisselen wordt door 45% van de bedrijven een positief antwoord gegeven. Daarentegen zijn er acht bedrijven (12%) die aangeven dat er de komende 5 jaar onvoldoende gronden voor uitbreiding beschikbaar zijn. Voor 43% van de ondernemingen blijkt dit onderwerp niet relevant, mede omdat zij geen uitbreidingsplannen hebben.

Op welke afstand van de bedrijfsgebouwen deze uitbreiding of teeltwisseling zal plaatsvinden is voor de bedrijven verschillend (zie figuur 4.4). Voor 27 bedrijven (40%) vindt dit plaats binnen een straal van 5 km.

Figuur 4.4 De afstand waar de uitbreiding van het boomareaal zal plaatsvinden



Een groep van 18 bedrijven heeft aangegeven binnen vijf jaar te willen uitbreiden. Dertien bedrijven geven aan gezamenlijk met 29,5 ha vollegrond laanboomteelt (2 keer verplante bomen inclusief spillen) te willen uitbreiden. Vijf bedrijven geven aan met 26 ha in de vollegrond laanboomteelt (3 keer verplante bomen) te willen uitbreiden. In totaal is dus 55,5 ha aan uitbreiding te verwachten in de vollegrond (dit betreft de bedrijven die meededen aan de enquête). Vier bedrijven denken gezamenlijk met 3,7 ha pot- en containerteelten uit te breiden in de komende 5 jaar. In onderstaande tabel zijn deze getallen nogmaals te vinden en de mogelijk totale uitbreidingen als deze wordt geëxtrapoleerd naar alle 121 bedrijven.

Tabel 4.8 De aangegeven uitbreiding van het boomteeltareaal binnen 5 jaar

Uitbreiding	volle grond 2* verplant	volle grond 3* verplant	volle grond overig boomteelt	pot- en container- teelt	ander grond- gebruik	ha totaal
Hectare	403,4 ha	368,25 ha	50 ha	11,45 ha	51,9 ha	885 ha
Uitbreiding	29,5	26	2	3,7	0,52	
Percentage	7,3%	7,1%	4,0%	32,3%	1,0%	
Uitbreiding voor het totale gebied	53 ha	47 ha	3,6 ha	6,7 ha	0,9 ha	

De geplande uitbreiding in de open grond is gezamenlijk 57,5 ha, een uitbreiding van 6,5% op totaal van 885 ha. Daarnaast zijn er vier bedrijven die gezamenlijk met 3,7 ha pot- en containerteelt willen uitbreiden (32,3% ten opzichte van het huidige areaal). Ten slotte is er een uitbreidingsbehoefte aan tunnelkassen ter grootte van 5.200 m².

In de enquête is ook gevraagd naar de opvolgingssituatie op de bedrijven. Gezien de gemiddeld jonge leeftijd van het bedrijfshoofd, is op 66% van de bedrijven de opvolging nog niet bekend. In totaal geeft 19% van de bedrijven aan dat er een opvolger aanwezig is. Vijftien procent van de bedrijven geeft aan dat er geen opvolger aanwezig is, de gemiddelde leeftijd van de ondernemers op deze bedrijven is 45 jaar.

In de enquête heeft een aantal bedrijven aangegeven binnen 5 jaar te willen krimpen en/of beëindigen. Met name de milieuregels worden als reden genoemd, maar daarnaast nog zaken zoals de (hoogte van de) leeftijd van de ondernemer en/of in combinatie met afwezigheid een opvolger, het afstoten van pachtgrond, gebrek aan personeel en beëindiging bedrijf vanwege voortzetting in een andere tak. In één geval werd een slecht toekomstperspectief als reden genoemd.

4.4 Ruimtelijke ordening en milieu

Veel bedrijven die investeringen doen hebben hiervoor een gemeentelijke vergunning nodig. In de afgelopen vijf jaren hebben 22 bedrijven een vergunning aangevraagd. Het betrof de volgende investeringen:

- Bouwen bedrijfsruimte (21 maal)
- Privé-huis
- Lichtmasten
- Investering in de bouwkaavel

Het verkrijgen van gemeentelijke toestemming leidt wel eens tot belemmeringen. De voornaamste belemmeringen die ervaren zijn waren:

- Welstandscommissie, vanwege te gebruiken materiaal en kleuren (2 bedrijven)
- Geen bouwvergunning (2 bedrijven)
- Ambtenaren die niet durven of kunnen regelen m.b.t. het bouwen van een lichtmast die niet hoger mag zijn dan 8 meter.
- Geen stookvergunning voor snoeihout
- Lange duur van beslissen
- Protest buurtbewoners
- Hoge legeskosten
- Tegenwerking plaatselijke gemeente

Naast deze 'gemeentelijke' belemmeringen is gevraagd naar knelpunten met betrekking tot de waterhuishouding. Ongeveer 43% ervaart geen belemmeringen met de waterhuishouding. 24% van de bedrijven ervaart een te hoog waterpeil in de winter en 12% een te laag waterpeil in de zomer. Voor 15% van de bedrijven is de kwaliteit van het gietwater een probleem en 7% geeft aan dat er te weinig mogelijkheden voor beregening zijn. Ten slotte worden in een aantal incidentele gevallen kwel en een slechte ontwatering als knelpunten genoemd.

De milieuwetgeving wordt duidelijk als beperkend ervaren in de bedrijfsvoering. Onder de bedrijven die de enquête hebben ingevuld blijkt 76% van de bedrijven knelpunten te ondervinden met de gewasbeschermingsmiddelenwetgeving en 43% van de bedrijven ondervindt problemen met de MINAS-wetgeving. Het lozingenbesluit of de wet milieubeheer of geluidshinder leidt in 17% van de gevallen tot problemen. Ten slotte worden zaken zoals: te veel papierwerk, een diesellootank en het niet mogen verbranden van snoeihout als punten van zorg naar voren gebracht.

4.5 Markt en afzet

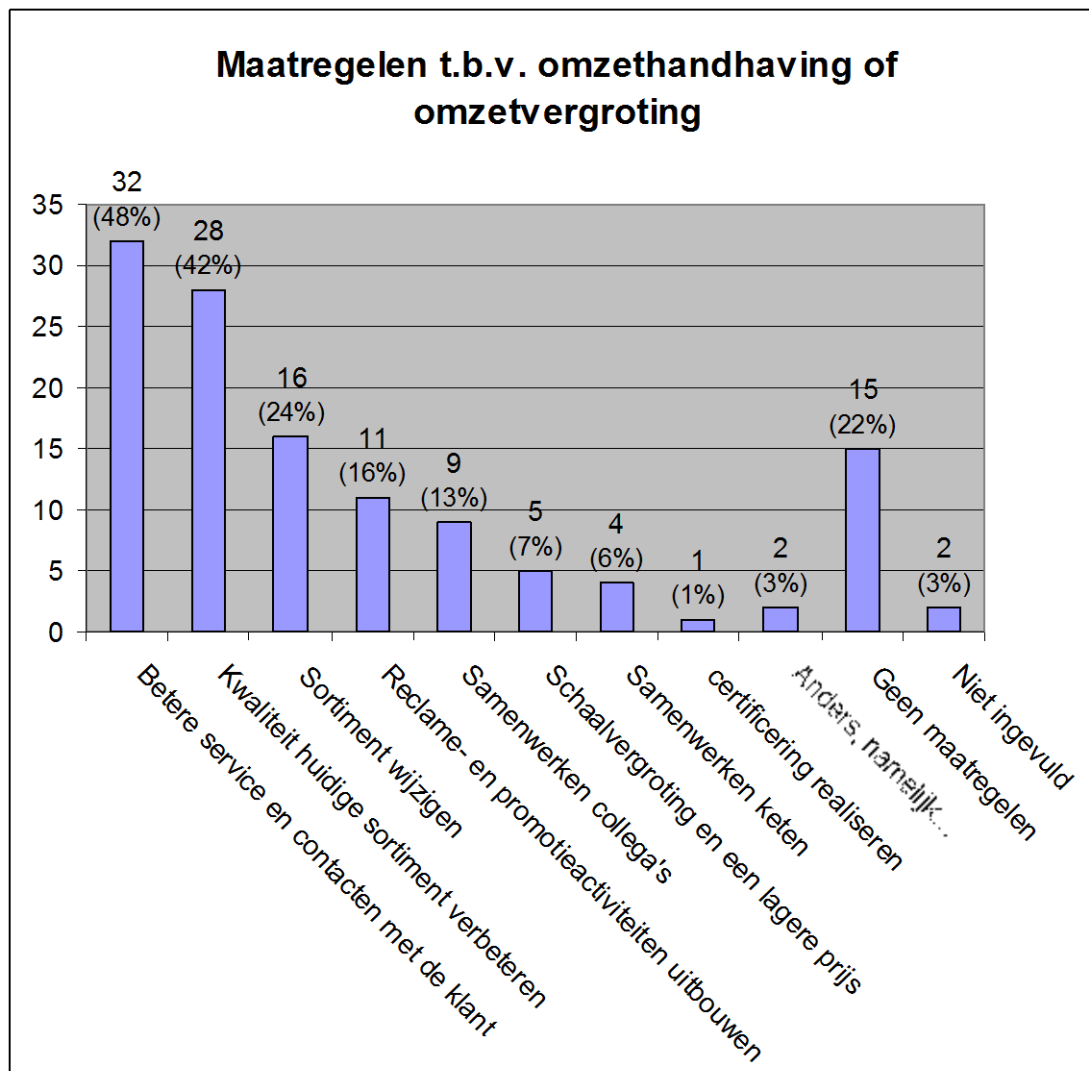
Boomteeltproducten kennen een groot afzetgebied. Niet alleen binnen Nederland maar ook daarbuiten. In totaal geven 38 bedrijven aan dat ze al hun bomen aan kwekers/handelaren binnen Nederland afzetten. 28 bedrijven leveren ook aan afnemers in het buitenland. Er zijn 7 bedrijven die buiten de EU (van de 25 landen) afzetten. De kwekers geven aan dat uiteindelijk tussen de 65 en 70% van de bomen buiten Nederland wordt afgezet. De afzet buiten de EU is slechts enkele procenten.

Er zijn 16 ondernemers die verwachten dat hun gezamenlijke afzet binnen Nederland met een kleine 40 ha zal toenemen. Daarnaast zijn er 15 ondernemers die verwachten in de EU ongeveer 26 ha meer te gaan afzetten. Ten slotte zijn er 3 ondernemers die buiten de EU ruim 1 ha extra willen gaan afzetten. Niet alle ondernemers hebben deze vraag ingevuld, dus de getallen moeten met enige voorzichtigheid worden gehanteerd. Als belangrijkste redenen voor de verwachte stijging van de afzet werden genoemd:

- Toenemende vraag uit buitenland
- Herstellende prijzen
- Meer variëteit aan bomen
- Verzadiging binnenlandse markt

Maatregelen om de omzet te handhaven dan wel te vergroten staan in figuur 4.5. Bij deze vraag waren meerdere antwoorden mogelijk, waardoor het totaal boven de 67 ligt.

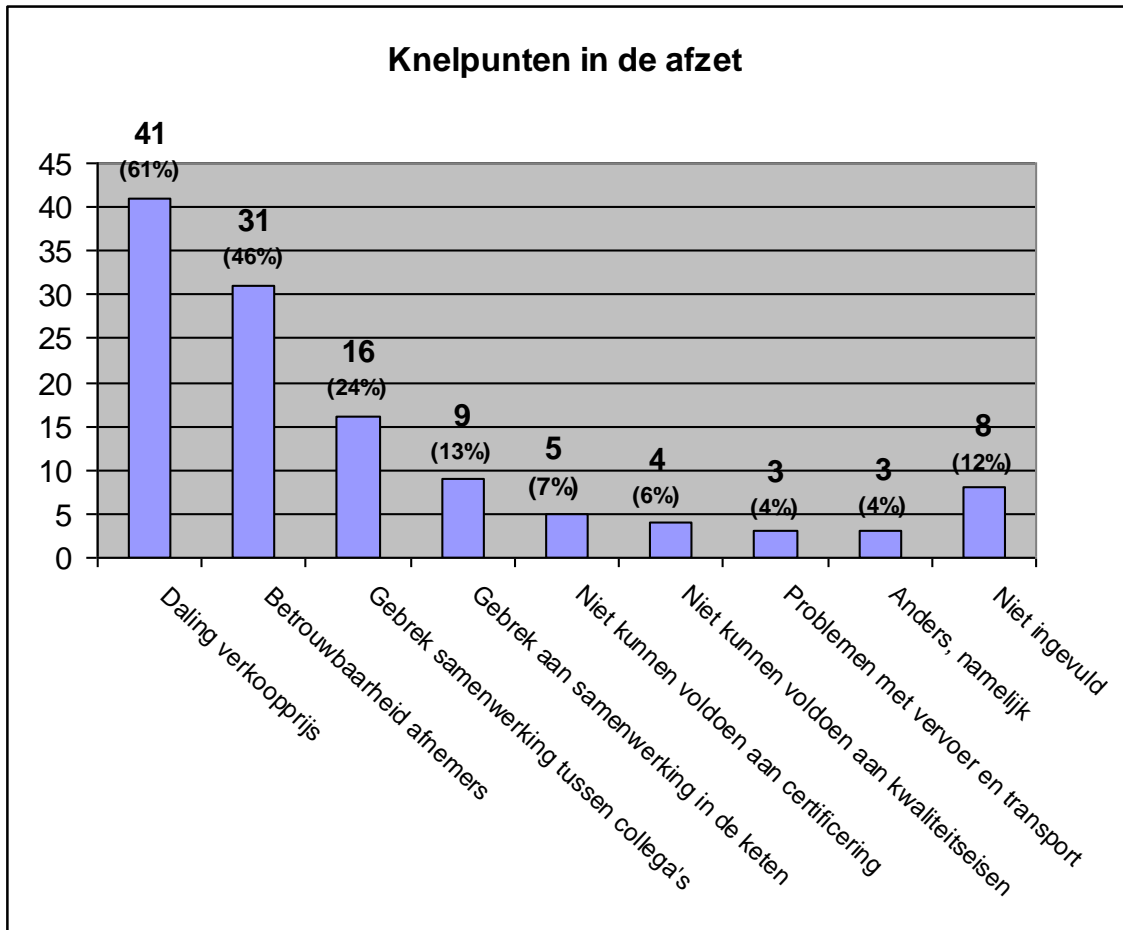
Figuur 4.5 Maatregelen om de afzet te handhaven/verbeteren



De meest genoemde maatregelen zijn de verbetering van de service en klantcontacten (48%) en de kwaliteit van het product verbeteren (42%). De bedrijven die de service en klantcontacten willen verbeteren zijn 13 productiebedrijven (34% van hun groep) en 18 handel- en productiebedrijven (64% van hun groep).

Wanneer specifiek naar de belangrijkste knelpunten in de afzet wordt gevraagd geven de bedrijven de antwoorden zoals die in figuur 4.6 te vinden zijn.

Figuur 4.6 De belangrijkste knelpunten in de afzet

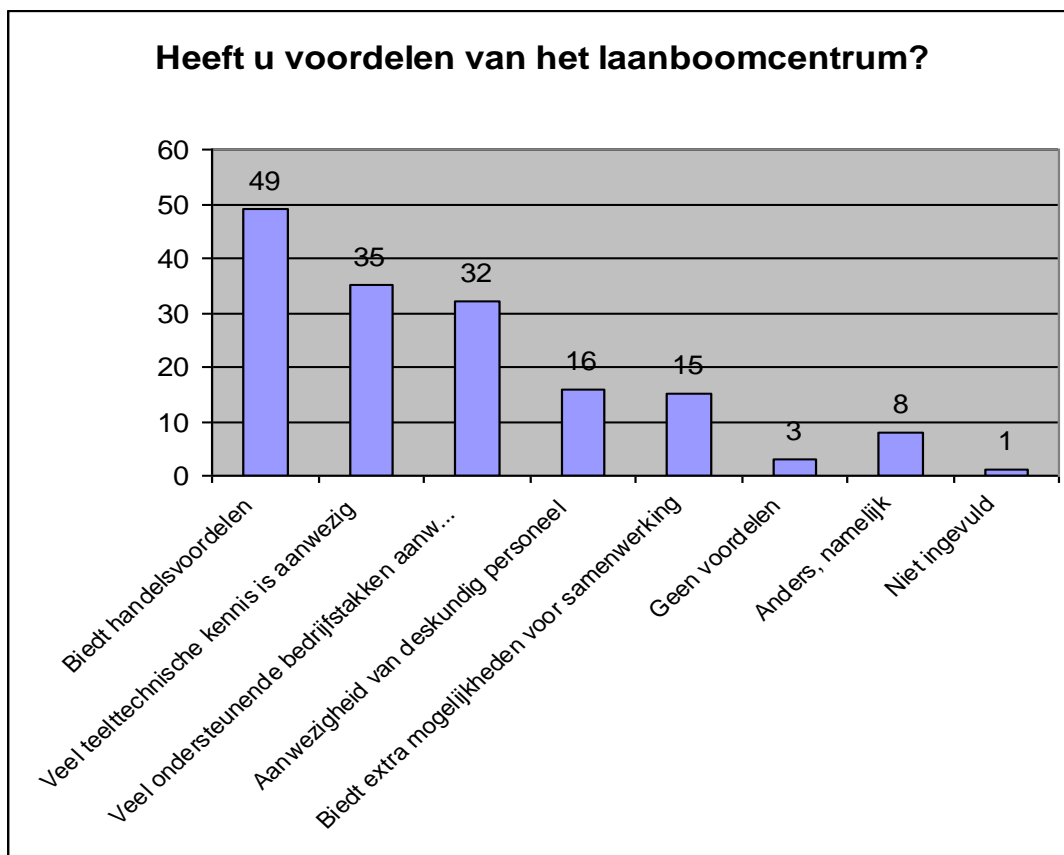


Met betrekking tot de ontsluiting en bereikbaarheid van hun eigen bedrijf in het laanboomteeltcentrum gaf de meerderheid van de kwekers in de enquête aan dat men deze over het algemeen goed vindt. Ongeveer 30% van de ondernemers vindt dat de ontsluiting niet optimaal is en hoopt op verbetering.

Ten slotte is gevraagd naar de voordelen van een ligging van het bedrijf in het laanboomteeltcentrum. Slechts 3 ondernemers zien geen voordelen. Figuur 4.7 laat de meest genoemde voordelen zien. Daarnaast worden nog een aantal extra punten genoemd:

- Bij eventuele (ernstige) ziekte is er een fijne en goede opvang van het werk door collega-kwekers, waaraan iedereen meewerkt en het voor elkaar opneemt!
- Toeleveranciers van voornamelijk bomen/spillen zijn in het gebied aanwezig.
- Het stimulerend effect vind ik heel belangrijk. Economisch is het centrum belangrijk voor overheden. Naamsbekendheid in het buitenland.
- Als grootste sector word je hopelijk door de gemeente serieus genomen en niet al te veel tegengewerkt als je je ergens wilt vestigen.
- Opheusden is in Europa bekend bij alle boomkwekers.

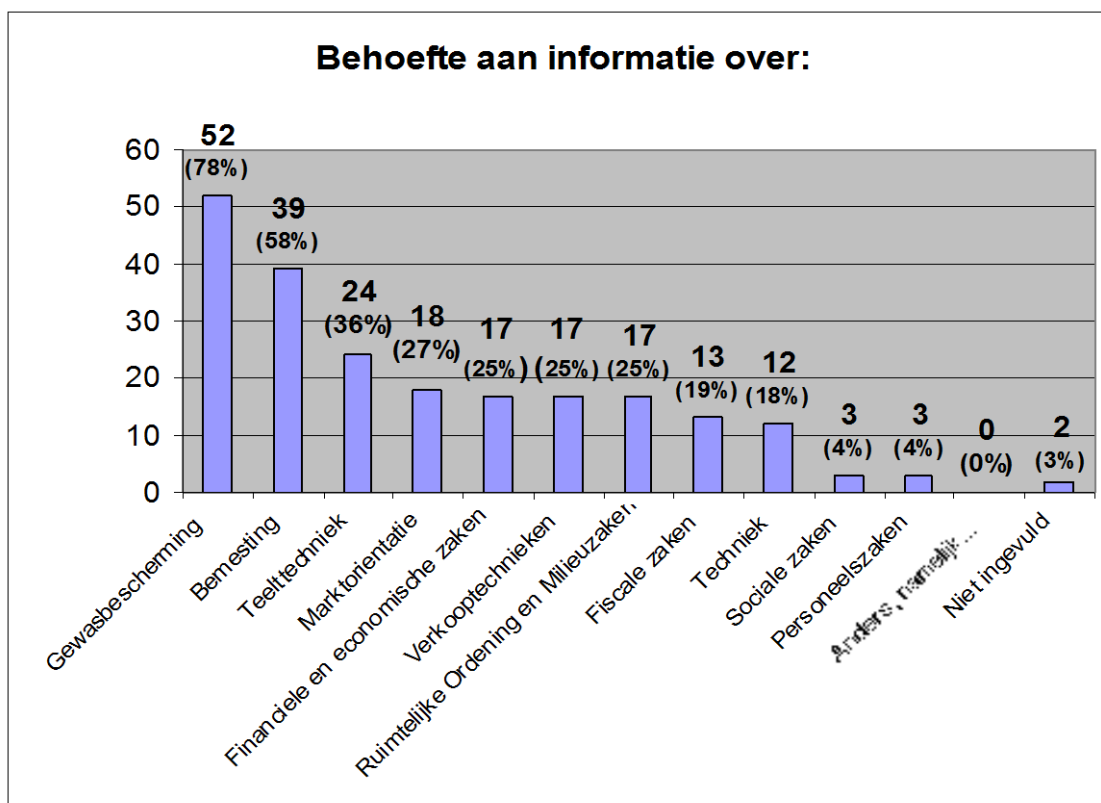
Figuur 4.7 Belangrijkste voordelen om in het laanboomteeltcentrum aanwezig te zijn.



4.6 Kennismanagement

Kwekers hebben voor het uitoefenen van hun vak een constante informatiebehoefte nodig. In de enquête hebben de kwekers aangegeven op welke thema's de behoefte aan informatie het grootst is, zie figuur 4.8. De grootste behoefte aan informatie is over gewasbescherming (78%) en op de tweede plaats bemesting (58%). Opvallend is dat deze informatiebehoefte overeenkomt met de belangrijkste knelpunten aangaande de milieuwetgeving (wetgeving omtrent gewasbeschermingsmiddelen en MINAS). Wellicht daarom is er een grote behoefte aan informatie over deze beide onderwerpen. Opvallend is ook dat er een grotere behoefte bestaat aan informatie over (teelt)techniek dan over zaken die te maken hebben met afzet (marktontwikkeling, handel en verkoop). Personeels- en sociale zaken scoren mede lager, omdat slechts een beperkt aantal bedrijven medewerkers in dienst heeft.

Figuur 4.8 De belangrijkste thema's waarvoor een informatiebehoefte bestaat



Met betrekking tot het verwerven van kennis van boomteeltonderzoek maakt 85% gebruik van het vakblad Boomkwekerij. Ongeveer 22% van de kwekers maakt gebruik van nieuwsbrieven en rapporten van PPO en 16% bezoekt themabijeenkomsten en opendagen van PPO. In een beperkt aantal gevallen wordt gebruik gemaakt van een bedrijfsvoorlichter. Ten slotte wordt aangegeven dat kwekers onderzoeksinformatie vergaren via collega's, studiegroepen, projecten en via de cultuurgroep.

Als gevraagd wordt naar het gebruik/toepassing van onderzoeksresultaten blijkt dat met name onderzoeksresultaten met betrekking tot gewasbescherming, bemesting en mechanisatie gebruikt worden. Onderzoeksresultaten van PPO over economie en arbeid worden niet gebruikt. Het merendeel van de kwekers gebruikt overigens de onderzoeksresultaten zelden of nooit.

Voor de boomkwekers is een aantal vakbladen beschikbaar. Aan de kwekers is gevraagd welke bladen ze lezen en hoeveel tijd per week er aan besteed wordt. In tabel 4.9 staan de resultaten van deze vraag. Bladen die onder "anders" vallen zijn: Boerderij, Handel en Techniek en het Tuinvakblad, daarnaast wordt ook het internet als bron genoemd.

Tabel 4.9 De vakbladen en de tijd per week die eraan besteed wordt

	Aantal bedrijven	Gemiddelde tijd
Boomkwekerij	59	0,9 uur
Oogst (tuintbouw)	17	0,8 uur
Agrarisch Dagblad	5	0,5 uur
Nieuwsbrieven	22	0,4 uur
Tuin en Landschap	8	0,9 uur
Buitenlandse vakbladen	6	1,2 uur
Anders	7	1,1 uur

Ten slotte zijn door de kwekers nog een aantal suggesties gedaan met betrekking tot het verbeteren van de bereikbaarheid/toegankelijkheid van onderzoeksresultaten. De resultaten hiervan staan in tabel 4.10.

Tabel 4.10 Suggesties ter verbetering van de toegankelijkheid van onderzoek

Suggesties	Aantal maal genoemd
Presentaties/discussies in kringen en studieclubs	24
Internetsite	16
Betere artikelen in de vakbladen	15
Elektronische nieuwsbrief	14
Demonstraties en presentaties op de proeflocatie PPO	11
Elektronische vraagbaak	4

4.7 Samenvatting van de enquêteresultaten

Aan de enquête hebben 67 van de 121 kwekers (55%) uit de regio Opheusden deelgenomen. De bedrijven die aan de enquête deelnamen hebben gezamenlijk 833 ha laanbomen en dit is naar schatting ongeveer 60% van het totale areaal. Op basis hiervan kan een goed beeld worden geschetst van de laanboomteeltbedrijven en van de wensen en plannen van de ondernemers. Hieronder worden de belangrijkste resultaten van de enquête puntsgewijs weergegeven.

- Op iets meer dan de helft van de bedrijven komt één ondernemer voor, terwijl op de overige bedrijven meerdere ondernemers aanwezig zijn. De gemiddelde leeftijd van de ondernemers is 39 jaar en dat is vergeleken met andere agrarische sectoren relatief jong.
- Ongeveer 2/3 van de bedrijfshoofden heeft een lagere of middelbare beroepsopleiding gevolgd. Ongeveer 3% heeft een HBO-opleiding gevolgd. Ondanks het relatief lage opleidingsniveau geeft slechts 16% van de ondernemers aan dat er behoefte is aan scholingsmogelijkheden in de regio Opheusden.
- Naast de ondernemer(s) zijn er ook andere arbeidskrachten op de bedrijven aanwezig. Op 52 bedrijven die hierover informatie gaven zijn in totaal 228 volwaardige arbeidskrachten te vinden. Naar schatting betekent dit, dat er ongeveer 530 personen op de laanboomteeltbedrijven werkzaam zijn.
- Van de bedrijven met personeel geeft de overgrote meerderheid (bijna 90%) aan dat het beperkt tot zeer moeilijk is om aan goed personeel te komen.
- In de enquête geeft 57% van de bedrijven aan een productiebedrijf te zijn, terwijl de overige bedrijven productie en handel combineren. Daarnaast zijn de bedrijven zeer verschillend in omvang. Deze omvang kan variëren van 1 tot meer dan 100 ha, dus er kan niet van 'het representatieve boomteeltbedrijf' gesproken worden.
- Naast de boomteeltpercelen komen op de bedrijven 11,5 ha aan pot- en containerteelt voor en is er 0,6 ha aan glasopstanden te vinden en 0,12 ha aan tunnelglas.
- Omdat de bedrijven nogal verschillend in omvang zijn loopt het aantal percelen per bedrijf nogal uiteen. De gemiddelde afstand tot het verst afgelegen perceel is 8,7 km en 30 bedrijven geven aan dat hun verst afgelegen perceel op meer dan 10 km ligt. Dit resulteert erin dat 42% van de bedrijven de verkaveling als matig of slecht ervaren.
- Voor de komende jaren geven de laanboomteeltbedrijven aan een gematigde ontwikkeling te willen volgen. 27% van het aantal bedrijven heeft uitbreidingsplannen in de laanboomteelt. 48% van de bedrijven wil de huidige omvang voortzetten en 6% denkt aan het inkrimpen van het bedrijf. Daarnaast geeft ongeveer 1/3 van de bedrijven aan te willen investeren in gebouwen en mechanisatie en 1/5 van de bedrijven wil zich meer toeleggen op handel. Maar liefst 10% heeft plannen voor verplaatsing van het bedrijf.

- De bedrijven die willen uitbreiden, willen dit de komende vijf jaar doen met ongeveer 56 ha. Dit is 7,2% van het huidige areaal, dus een gemiddelde uitbreidingsbehoefte van 1,4% per jaar. Daarnaast willen deze bedrijven 3,7 ha extra aan pot- en containervelden realiseren. Ten slotte is er een uitbreidingsbehoefte van 0,5 ha aan tunnelkassen.
- Er zijn 16 ondernemers die verwachten dat hun gezamenlijke afzet binnen Nederland zal toenemen. Daarnaast zijn er 15 ondernemers die verwachten in de overige EU-landen meer te gaan afzetten. Ten slotte zijn er 3 ondernemers die buiten de EU meer willen gaan afzetten. Als belangrijkste redenen hiervoor werden genoemd:
 - Toenemende vraag uit buitenland
 - Herstellende prijzen
 - Meer variëteit aan bomen
 - Verzadiging binnenlandse markt
- Belangrijke knelpunten bij de afzet zijn: daling in de verkoopprijs, betrouwbaarheid van de afnemers en een gebrek aan samenwerking tussen collega's en in de keten. Om toch de omvang van de afzet te kunnen handhaven of wellicht te kunnen vergroten willen de ondernemers de volgende maatregelen nemen:
 - Beter service en contacten met de klant (48%)
 - Kwaliteit van het huidige sortiment verbeteren (42%)
 - Sortiment wijzigen (24%)
 - Reclame en promotie (16%)
- Nagenoeg alle ondernemers erkennen de voordelen van de ligging van hun bedrijven in het laanboomteeltcentrum. De belangrijkste voordelen die zij noemen zijn:
 - Het biedt handelsvoordelen (73%)
 - Veel teelttechnische kennis aanwezig (52%)
 - Veel ondersteunende bedrijfstakken aanwezig (47%)
 - Aanwezigheid deskundig personeel (23%)
 - Extra mogelijkheden voor samenwerking (22%)
- Met betrekking tot de ontsluiting en bereikbaarheid van hun eigen bedrijf in het laanboomteeltcentrum gaf de meerderheid van de kwekers aan dat men deze over het algemeen goed vindt. Ongeveer 30% van de ondernemers vindt dat de ontsluiting niet optimaal is en hoopt op verbetering.
- De afgelopen jaren hebben 22 van de bedrijven die deelnamen aan de enquête een gemeentelijke vergunning aangevraagd. In de meeste gevallen betrof dit het (bij)bouwen van bedrijfsruimten.
- Ongeveer 43% ervaart geen belemmeringen met de waterhuishouding. 24% van de bedrijven ervaart een te hoog waterpeil in de winter en 12% een te laag waterpeil in de zomer. Voor 15% van de bedrijven is de kwaliteit van het gietwater een probleem en 7% geeft aan dat er te weinig mogelijkheden voor beregening zijn. Ten slotte worden in een aantal incidentele gevallen kwel en een slechte ontwatering als knelpunten genoemd.
- De milieuwetgeving wordt duidelijk als beperkend in de bedrijfsvoering ervaren. Onder de bedrijven die de enquête hebben ingevuld blijkt 76% van de bedrijven knelpunten te ondervinden met de gewasbeschermingsmiddelenwetgeving en 43% van de bedrijven ondervindt problemen met de MINAS-wetgeving. Het lozingenbesluit of de wet milieubeheer of geluidshinder leidt in 17% van de gevallen tot problemen.
- Kwekers geven aan dat de grootste informatiebehoefte gericht is op gewasbescherming (78%) en op de tweede plaats bemesting (58%). Enerzijds is opvallend dat deze informatiebehoefte overeenkomt met de belangrijkste knelpunten aangaande de milieuwetgeving, anderzijds stagneert reeds enige jaren de afzet en lijkt met name informatie over zaken zoals marktontwikkelingen (25%) en verkooptechnieken (25%) van zeker vergelijkbaar groot belang.
- De kwekers zijn vooral gericht op het tot zich nemen van geschreven informatie (met name artikelen uit de Boomkwekerij). Daarnaast geven de kwekers aan meer informatie te willen ontvangen via presentaties, discussie in de Kring en studieclubs. Ook geeft een aantal kwekers aan dat een internetsite goede kansen biedt voor informatievoorziening.

5. Analyse en toekomstvisie

5.1 SWOT-Analyse

In de voorafgaande hoofdstukken is reeds veel geschreven over de verschillende aspecten van het boomteeltcentrum. Daarbij zijn zowel positieve als negatieve punten naar voren gekomen. Naast het model van Porter (hoofdstuk 2) is het mogelijk om op basis van een SWOT-analyse (Strengths, Weaknesses, Opportunities en Threats) te kijken naar de kracht van het laanboomteeltcentrum. Deze strategische analyse, op basis van vier krachtenvelden, wordt gebruikt voor het formuleren van een strategisch actieplan. De 'sterkte' en 'zwakte' zijn vooral gericht op interne aspecten die binnen het laanboomteeltcentrum spelen, terwijl de 'kansen' en 'bedreigingen' vooral gericht zijn op externe factoren. De gedachte daarbij is dat de sterke punten de basis vormen om verder het succes op te bouwen. De zwakte punten moeten met name binnen het centrum worden aangepakt, zodat zij geen blokkades vormen voor de verdere ontwikkeling. Kansen moeten gezocht, herkend en snel worden benut. Ook bedreigingen moeten snel in kaart worden gebracht en waar mogelijk met tegenacties worden geneutraliseerd. Op deze wijze kan het laanboomteeltcentrum haar positie verstevigen.

In tabel 5.1 zijn de belangrijkste aspecten in de SWOT-tabel ingevuld. Natuurlijk kunnen deelaspecten verder en gedetailleerder worden uitgewerkt. Hier wordt volstaan met de belangrijkste punten. Per krachtenveld van de SWOT zal kort een beschrijving gegeven worden van de belangrijkste punten.

Sterkte (intern)

Het laanboomteeltcentrum dankt haar kracht aan de aanwezigheid van een grote groep kwekers, handelaren en toeleverende en dienstverlenende bedrijven binnen een straal van ongeveer 20 km rond Opheusden. Tussen deze bedrijven is een groot aantal formele en informele contacten. Door specialisatie en onderlinge afstemming wordt in Opheusden een breed sortiment aan bomen gekweekt. Dit sortiment wordt aangevuld met bomen uit andere boomteeltgebieden, waarmee goede contacten worden onderhouden. Mede door de goede logistieke ligging kunnen de afnemers in Noordwest Europa snel en flexibel worden bediend. Het laanboomteeltcentrum heeft een goede naam in Europa vanwege haar hoge kwaliteit aan boomteeltproducten die door vakkundige kwekers geproduceerd worden. Door de aanwezigheid van handels/exportbedrijven, met ieder een eigen netwerk aan afzetcontacten, is er een goede 'feeling' met de wensen vanuit de markt. De opvolgingssituatie is goed en er zijn jaarlijks enkele jonge ondernemers die een eigen kwekerij willen opstarten. Ten slotte kent het centrum mechanisatiebedrijven die een vooraanstaande positie hebben op het gebied van innovatie en automatisering van werkzaamheden.

Zwakte (intern)

De kwekerijen hebben hun percelen verspreid in het gebied liggen en soms op grotere afstand van de bedrijfsgebouwen. Daarnaast zijn er bedrijven die in de bebouwde kom zijn gelegen, wat knelpunten met andere functies oplevert. Het grote aantal kwekerijen leidt tot een hoge gronddruk en de ruimte voor uitbreiding is beperkt. Door de ligging van de bedrijven en de matige verkaveling zijn er veel tijdrovende transportbewegingen noodzakelijk, waarop het lokale wegennet maar beperkt is toegesneden. De laanboomteeltsector moet haar imago als werkgever verbeteren. Er is een te beperkte instroom van boomteeltstudenten en vakkundig personeel is moeilijk te vinden. Daarnaast zijn er zorgen over de kwaliteit van het boomteeltonderwijs en wordt in het boomteeltcentrum zelf geen regulier boomteeltonderwijs meer gegeven. Ook is met het sluiten van "De Boutenburg" het onderzoekssteunpunt uit het centrum verdwenen en is onvoldoende aansluiting gevonden met het onderzoekscentrum (voor met name fruitteelt) in Randwijk.

De kwekers en handelaren hechten veel waarde aan hun onafhankelijkheid en zijn nogal individualistisch ingesteld. Mede hierdoor is er geen goede afstemming tussen het beschikbare sortiment, de gezamenlijke boomplantplannen en de (toekomstige) marktvrage. De complexe afzetstructuur draagt verder bij aan deze onduidelijkheid. Op het gebied van externe promotie van het boomteeltcentrum wordt onvoldoende samengewerkt. Daarnaast wordt de mogelijkheid om PPH in te schakelen in gerichte promotieactiviteiten, onvoldoende benut.

Als laatste punt is het van belang dat een behoorlijke groep kwekers zich, op het gebied van bedrijfseconomische kennis en ondernemerschap, verder dient te ontwikkelen om weloverwogen ondernemersbeslissingen te kunnen nemen en dus het perspectief van het bedrijf veilig te stellen.

Kansen (extern)

Bomen en groen worden door de maatschappij belangrijk gevonden en er is een bereidheid om hierin te investeren. Bij het aantrekken van de conjunctuur zal de vraag naar bomen toenemen, bovendien zijn er nog mogelijkheden om de afzet van bomen te vergroten op bijvoorbeeld de particuliere markt, in nieuwe (EU) landen en met nieuwe afzetconcepten. Door in te spelen op technische ontwikkelingen en innovaties kan het marktleiderschap behouden blijven. Hiervoor is een intensieve interactie met onderzoeksinstituten noodzakelijk. Bovendien kan de kennis van PPH worden ingezet om trends in de markt van laanbomen tijdig te signaleren. Door bijvoorbeeld zelf inhoud te geven aan certificering of leveringsvoorwaarden/kwaliteitsnormen kan een regierol in de keten worden verstevigd, er moeten dan wel duidelijke signalen zijn dat de afnemer vraagt om een gecertificeerd product. De sterke logistieke ligging (A15 en Betuwelijn) kan verder worden benut. Hiervoor is het van belang dat er meer samengewerkt wordt op het gebied van transport en distributie. Het oprichten van een gezamenlijke locatie (denk aan ABC) biedt diverse mogelijkheden om op het gebied van opslag, transport/distributie, handel, promotie en adviesdeskundigheid samen te werken. Ook het gebruik van bijvoorbeeld internet/e-mail voor kennisdoorstroming en een snelle informatie-uitwisseling biedt nog legio onbenutte mogelijkheden.

In samenwerking met de gemeenten kan het laanboomteeltcentrum nadrukkelijker worden gepositioneerd. In bijvoorbeeld een convenant met (semi)overheden kan het bedrijfsklimaat voor boomteelt (en gerelateerde) bedrijven worden verbeterd. Te denken valt aan een uniform en op de praktijk gericht ruimtelijke ordeningsbeleid, planologische zekerheid, ruimtelijke reserveringen, het milieubeleid en het landschapsbeleid. Door een breed gedragen convenant met een bijbehorend uitvoeringsprogramma kan hieraan invulling worden gegeven. Voor de financiering van de activiteiten dient aansluiting te worden gezocht bij provinciale, landelijke en Europese financieringsbronnen.

Ten slotte kan mede door mechanisering/robotisering het arbeidsproces efficiënter worden en mogelijk aantrekkelijker voor aspirant-medewerkers. Daarnaast dient voor de reeds aanwezige medewerkers een op de praktijk gericht scholingstraject te worden opgezet dat mede kan leiden tot een beter carrièreperspectief en meer arbeidsvreugde.

Tabel 5.1 SWOT-analyse Laanboomteeltcentrum Opheusden

Sterkte (intern)	Kansen (extern)
<ul style="list-style-type: none"> • Centrum met alle belangrijke onderdelen in de nabijheid van elkaar • Breed assortiment van laanbomen in het gebied aanwezig • Product uit Opheusden heeft goed imago, kwaliteit en garantie • Goede kwaliteit van gronden en klimatologische omstandigheden • Uitstekende logistieke ligging (externe ontsluiting) • Klant kan snel en flexibel voorzien worden van breed assortiment bomen • Goede waterhuishouding (peilbesluit en beschikbaarheid gietwater) • Hoge mate van specialisatie binnen de bedrijven • Hoog praktisch kennisniveau (kwekers) en handelsgeest • Sociale samenhang en saamhorigheid in het gebied • Voldoende startende ondernemers • Goede naamsbekendheid van het laanboomteeltcentrum Opheusden • Kwekers/handelaren hebben een eigen netwerk voor afzet • Verdere specialisatie en grotere marktgerichtheid • Veel informele contacten binnen het laanboomteeltcentrum, maar ook daarbuiten • Redelijk goede opvolgingssituatie op de bedrijven • Kleinschalige structuur maakt flexibel werken mogelijk • Innovatieve mechanisatiebedrijven 	<ul style="list-style-type: none"> • Groen heeft over het algemeen een positief imago • Boomkwekerijproducten hebben een goede/gezonde invloed op de mens • Meer afzetmogelijkheden gericht op particuliere markt • Gezamenlijk promotie oppakken en in nieuwe landen markten ontwikkelen • Inhaalvraag naar laanbomen bij aantrekken conjunctuur • Mogelijkheden om goede cursussen te organiseren en 'training on the job' • Gebruik van internet voor snelle informatie-uitwisseling • Samenwerken in logistiek en kostenbesparing • Ontwikkelen van een Agro Business Centrum • Verbeteren van relatie van laanboomsector met overheden en Waterschap • Intensiever en gerichte samenwerking met PPH • Mechanisatie/robotisering en verbeteren van arbeidsomstandigheden • Sterk positioneren van laanboomteeltcentrum i.s.m. gemeenten • Vergroten en landschappelijke inpassing bedrijven en recreatieve functie • Aansluiten bij interesse van overheden m.b.t. hoogwaardige agro-business • Certificering en biologische teelt (bepalen van eigen standaards) • Eén RO-beleid m.b.t. boomteelt voor het gehele centrumgebied • Provinciale en Europese subsidies voor projecten • Gezamenlijk collectieve voorzieningen oppakken (opslag, koeling afvalverwerking)
Zwakte (intern)	Bedreigingen (extern)
<ul style="list-style-type: none"> • Interne verkaveling en ruimtelijk spreiding van bedrijven • Onafhankelijke en soms individualistische instelling van ondernemers • Relatief laag algemeen opleidingsniveau (bedrijfseconomisch/ondernemerschap) • Zwakke interne ontsluiting (veel transport plus overlast en verkeersveiligheid) • Verweving van laanboomteelt met andere functies o.a. in de bebouwde kom • Een hoge gronddruk en beperkte ruimte (grond en pachtprijs) • Beperkt pool van geschoolde medewerkers en weinig instroom • Geen boomteeltonderwijs meer in het laanboomteeltcentrum en zorgen om kwaliteit • Onvoldoende gebruik van onderzoeksresultaten en interactie met onderzoekers, niet echt op innovatie gericht • Complexe afzetstructuur en kopers kunnen telers tegen elkaar uitspelen • Geen totaalbeeld van hoe de markt (sortiment en afzetlanden) ontwikkelt • Onduidelijkheid over afstemming markt vraag t.o.v. voorraad en (totale) aanplantplan • Weinig gezamenlijke promotie van het laanboomteeltcentrum Opheusden en terughoudende houding van overheden • Inzicht in opbouwkooprij en kostprijsbewustzijn • Afwezigheid van een gezamenlijk gedragen visie 	<ul style="list-style-type: none"> • Prijsconcurrentie uit landen met lagere (loon)kosten • Slechte conjunctuur en lage budgetten voor groen bij institutionele markt. • Minder vaste relaties tussen producent en afnemer, nu meer op prijs/kwaliteit • Geen goed en milieuvriendelijk gewasbeschermingsmiddelenpakket beschikbaar • Niet op de boomteelt afgestemd en praktisch uitvoerbaar mineralenbeleid • Afname van interesse van jonge mensen om in de boomteelt te werken • Geen beschikbaarheid meer van gemotiveerd Oost-Europees personeel • Weinig kennis en 'gevoel' over laanbomen bij institutionele markt • Europese Kaderrichtlijn Water en waterkwaliteitsdoelen • Geen reële mogelijkheden voor jonge ondernemers om eigen bedrijf te stichten • Achteruitgang van draagvlak onder de burgers in het gebied • Geen ruimte voor uitbreiding van het areaal • Beperkingen voor toepassingen teeltondersteunende voorzieningen • Versnippering van de agrarische productieruimte • Ziekten en plagen die bomen beschadigen en fytosanitaire aspecten (bacterievuur, kastanjeziekte, cystenaaltje, etc.) • Verstening en verburgerlijking van het buitengebied

Bedreigingen (extern)

De kwekers/handelaren uit het laanboomteeltcentrum moeten op de vrije markt concurreren met ander productiegebieden in Europa. Door de hoge kostenstructuur in Nederland en de toetreding van nieuwe EU-landen kan de concurrentiepositie van het laanboomteeltcentrum in Opheusden aangetast worden. Daarbij komt dat de relaties tussen kweker/handelaar en afnemer minder hecht worden. Er wordt scherp op prijs ingekocht en vaker moet er via een systeem van 'inschrijving' geleverd worden. Bovendien is er aan de kant van de afnemers (grootgroenbeheerders) een verschraving van de kennis over en affiniteit met laanbomen te bemerken.

Voor de teelt van bomen moet een goed gewasbeschermingsmiddelenpakket aanwezig zijn. Hierin moet blijvend door onderzoek en industrie worden geïnvesteerd. Ook dienen er werkbare regels te zijn met betrekking tot het mineralenmanagement en de waterkwaliteit. Door Europese regelgeving in combinatie met Nederlandse bureaucratie kan een kostbaar en tijdrovend geheel ontstaan dat niet past binnen een beleid van deregulatie.

Het maatschappelijk draagvlak voor de laanboomteelt kan door een slechte communicatie en onbegrip afbrokkelen. Dit kan zijn weerslag vinden in strenge gemeentelijke regels en vele bezwarenprocedures bij de ontwikkeling van kwekerijen en handelsbedrijven. Ook kunnen hierdoor kansen voor jonge en startende ondernemers worden ontnomen.

Ten slotte moet er zeer behoedzaam worden opgetreden om ziekten (denk bijvoorbeeld aan bacterievuur) en plagen buiten het gebied te houden. De laanboomteeltsector is sterk gericht op de export en deze kan in gevaar komen als niet meer aan de fyto-sanitaire eisen kan worden voldaan.

5.2 Toekomstvisie

Het laanboomteeltcentrum bestaat uit verschillende schakels en er zijn verschillende belangrijke thema's te herkennen. Bij het formuleren van de toekomstvisie is per schakel of thema aangegeven wat als een gewenste ontwikkeling wordt gezien. Indien mogelijk is ook reeds globaal aangegeven welke activiteiten ontplooid dienen te worden. In hoofdstuk 6 wordt dit verder uitgewerkt en er wordt gekeken welke partij als 'trekker' kan optreden.

Versterken interne samenhang

De kracht van het laanboomteeltcentrum rond Opheusden wordt voor een belangrijk deel gehaald uit de formele en informele samenwerkingsverbanden. Hierdoor kan informatie over bijvoorbeeld teelttechnieken, marktontwikkelingen en hoe om te gaan met nieuwe wet- en regelgeving snel verspreid en gedeeld worden. De activiteiten van de NBvB en van de Kring Opheusden en omstreken spelen hierin een belangrijke rol, maar ook de dienstverlenende en toeleverende bedrijven hebben een belangrijke rol in de interne communicatie. In de verdere ontwikkeling van het laanboomteeltcentrum zullen deze netwerken en samenwerkingsverbanden verder gestimuleerd en uitgebouwd moeten worden. Een gemeenschappelijk gedragen visie en een gemeenschappelijk gevoeld doel kunnen daarvoor een belangrijke basis vormen. Maar daarnaast zal het ook tot uiting moeten komen in gezamenlijke activiteiten zoals het gezamenlijk organiseren van PR-activiteiten, een laanboomteeltbusinessclub, gezamenlijke website voor het laanboomteeltcentrum, elektronische nieuwsbrieven, excursies naar greenports en tuinbouwprojectlocaties, uitwerken van afspraken over interne leveringscontracten, mogelijkheden onderzoeken om personeel uit te wisselen en/of materiaal gezamenlijk aan te schaffen/gebruiken, participeren in gezamenlijke projecten en het organiseren van sociale activiteiten.

Afstemming vraag en aanbod

De laatste jaren laten een onevenwichtigheid zien in het aanbod van en de vraag naar laanbomen. Dit geldt voor zowel het volume van het aanbod als voor onderdelen van het sortiment. Er moet meer inzicht komen tussen trends in de markt en hoe hierop tijdig, door aanpassingen in het (totale) aanplantplan, ingespeeld kan worden. Door onderlinge informatie uitwisseling, gezamenlijk marktonderzoek te doen in samenwerking met bijvoorbeeld LEI en PPH kunnen prognoses over de ontwikkeling van de vraag (zowel kwalitatief als kwantitatief) worden gemaakt. Bovendien dient er gekeken te worden naar de ontwikkeling van de Nederlandse concurrentiepositie binnen het Europese krachtenveld van laanboomproductiegebieden. Een belangrijk ander element is het initiëren van een digitale voorraadbeheer (voorraadboek). Het is essentieel dat dit breed geaccepteerd en regelmatig wordt geactualiseerd. Op basis van een marktonderzoek en inzicht in de eigen voorraad, eventueel aangevuld met kennis over voorraden in andere Nederlandse teeltcentra, is het mogelijk te komen tot afstemming tussen de diverse teeltplannen. Hiermee wordt de kans op kostbare overproductie van bepaalde soorten voorkomen en kan de sector marktgericht produceren.

Samenwerking in handel en promotie

De handel in laanboomproducten is redelijk ondoorzichtig, mede omdat er veel individuele transacties tussen kwekers en handelaren plaatsvinden en omdat de grote handelsbedrijven ieder een eigen netwerk van afnemers beheren. Enerzijds biedt dit fijnmazige handelsnetwerk veel flexibiliteit en de mogelijkheid om maatwerk te leveren, maar anderzijds worden mogelijke schaalvoordelen niet bereikt. Aan de afnemerskant vindt een schaalvergroting plaats en bieden zich nieuwe afzetmogelijkheden aan. Dat houdt in dat aan de aanbodkant ook een verdere schaalvergroting en afstemming zal moeten plaatsvinden. Immers, de klant zal grotere volumes en een breder sortiment gaan vragen en het ontwikkelen van nieuwe afzetkanalen of marktconcepten zal de capaciteit van individuele bedrijven te boven gaan. Het lijkt bijvoorbeeld niet haalbaar dat individuele handelsbedrijven een duurzaam netwerk kunnen opbouwen in landen waar zij een relatief klein marktaandeel bezitten.

In andere agrarische sectoren hebben zich afzetcoöperaties, telersverenigingen en bemiddelingskantoren ontwikkeld, waardoor schaalvoordelen zijn bereikt en kosten bespaard. Het dient onderzocht te worden of een andere structurering van de handel/afzet de concurrentiepositie van het laanboomteeltcentrum kan verbeteren.

Ook op het gebied van promotie dient het laanboomteeltcentrum sterker als een geheel neergezet te worden. Dit betekent bijvoorbeeld dat in samenwerking met PPH gericht promotiemateriaal wordt ontwikkeld voor het Laanboomteeltcentrum Opheusden en waarbij het centrum in het buitenland als toonaangevend wordt neergezet. Een gezamenlijke website, eigen promotiemateriaal, een eigen 'laanboomcollectie met verkooppunt', centrale relatie- en contactpersoon en bijvoorbeeld een gezamenlijke presentatie op de Floriade in 2012 kunnen hiervan onderdeel uitmaken.

Innovatie en kennisdoorstroming

Belangrijke kenmerken van een sterk boomteeltcentrum zijn dat er niet alleen intern informatie snel rond gaat, maar dat actief (boomteelt)kennis die buiten het centrum aanwezig is ontsloten en eigen gemaakt wordt en dat een constante drang naar innovatie bestaat.

Opheusden bevindt zich in de nabijheid van universiteiten in Wageningen en Nijmegen en er zijn diverse contacten met het boomteeltonderzoekscentrum in Boskoop. De laanboomteelt zal meer gebruik moeten maken van onderzoeksresultaten met betrekking tot ecologie, economie en gezondheid. Deze thema's leven sterk in de maatschappij en de boomteelt kan daarmee haar voordeel doen. Het gebruikswaardenonderzoek in Boskoop kan gekoppeld worden aan bijvoorbeeld het ontwikkelen van nieuwe afzetmarkten. Welke rassen en variëteiten zijn bijvoorbeeld geschikt voor de Oost-Europese markt. In de komende jaren moet meer interactie met onderzoeksinstituten gezocht worden en moet er zelf actiever geparticipeerd worden in het formuleren van de onderzoeksagenda (eventueel via de cultuurgroep).

Te denken valt aan op de laanboomteelt gerichte onderzoeken op het gebied van arbeidsbesparing (mechanisatie/robotisering), marktontwikkeling op Europees niveau, innovatiekansen, afzetconceptontwikkeling en rationalisatie van logistiek en distributie. Ten slotte dient ook naar innovaties in bijvoorbeeld aanpalende sectoren zoals de (glas)tuinbouwsector gekeken te worden om vervolgens te bepalen of deze innovaties door de boomteeltsector geadopteerd kunnen worden.

Tot op heden komt kennis hoofdzakelijk nog via de traditionele kanalen tot de kwekers (via bijvoorbeeld De Boomkwekerij, Oogst, nieuwsbrieven, lezingen, bedrijfsadviseurs en accountants). De nieuwe ICT-toepassingen maken het mogelijk om meer kennis te ontsluiten en het op te zoeken en toe te passen op het moment dat het binnen het bedrijf actueel is. Voor de akkerbouw is bijvoorbeeld de kennisportal 'Kennissakker' ontwikkeld en in de melkveehouderij wordt gewerkt met de Melkveeacademie. Naast het opzetten van bijvoorbeeld een portal met een verzameling goed gerubriceerde laanboomteeltkennis is het noodzakelijk dat kwekers vaardigheden ontwikkelen (in cursusverband) om ook op minder traditionele wijze kennis te vergaren en te bepalen of deze op het eigen bedrijf toepasbaar is.

Scholing en arbeid

Er wordt momenteel geen regulier laanboomteeltonderwijs in het laanboomteeltcentrum Opheusden gegeven en de aanwas van jonge deskundige medewerkers stagneert. Het opleidingsniveau van de zittende kwekers is relatief laag terwijl de eisen waaraan een ondernemer vandaag de dag moet voldoen geleidelijk stijgen. Deze situatie vraagt om een doelgerichte aanpak. Door verbetering van het imago van de sector (specifiek op de doelgroep gericht) in combinatie met goede arbeidsvoorwaarden en arbeidsomstandigheden dient de interesse van jongeren in de sector vergroot te worden. Op nationaal niveau moet de kwaliteit van het reguliere boomteeltonderwijs geborgd worden. Naast het reguliere onderwijs dient, zoals dat nu reeds gebeurt, ook training/onderwijs georganiseerd te worden voor reeds in de bedrijfstak werkzame werknemers. Dit ter verbetering van vaardigheden en kennis en het vergroten van het carrièreperspectief. Samenwerking tussen de grote kwekerijen/handelsbedrijven is hierbij gewenst mede omdat het om een gemeenschappelijk probleem gaat. Ten slotte maakt de sector gebruik van (buitenlandse) seizoensarbeid. Waar mogelijk moet dit een duurzaam karakter krijgen om arbeidspieken te kunnen oplossen.

Ondernemerschap

Onder het vorige thema is reeds naar voren gebracht dat de eisen die de markt en maatschappij stellen aan kwekers/ondernemers stijgen. Bovendien dient voor het behoud van het perspectief van het bedrijf de juiste investeringsbeslissingen genomen te worden. Ondernemers zullen zich nadrukkelijker moeten verdiepen in bedrijfseconomische aspecten, bijvoorbeeld de kostprijsopbouw van hun product. Accountants, banken en adviseurs dienen gezamenlijk met de ondernemers dit onderwerp op te pakken in bijvoorbeeld cursussen of individuele trajecten. Ook is het mogelijk om per boomsoort een voorbeeld van de kostprijsopbouw uit te werken en deze met een groep ondernemers te bespreken. Aan de zijde van de ondernemers kan meer werk worden gemaakt van het verzamelen/bijhouden van bedrijfsgegevens om deze vervolgens te analyseren. Daarnaast kan op basis van deze gegevens en spiegeling plaatsvinden met cijfers uit het Kwantitatieve Informatie Boomteelt (KWIN).

Ondernemerschap is ook het leggen en onderhouden van zakelijke contacten en het verkennen en herkennen van kansen in de markt. In bijvoorbeeld 'ondernemertafels' wordt met een groep ondernemers gewerkt aan de competenties die voor een ondernemer essentieel zijn en wordt de ontwikkeling van de markt (of marktsegment) in kaart gebracht. Daarnaast kan het opstellen van een toekomstplan voor het eigen bedrijf een onderdeel uitmaken van een traject dat volgt op de ondernemerstafel. Doel is te komen tot ondernemers met een gedegen bedrijfseconomisch inzicht, zodat hij of zij de concurrentie met (buitenlandse) collega's aankan.

Ruimtelijke structuur

Behoorlijk veel bedrijven beschikken over een suboptimale verkaveling. Dit wordt mede veroorzaakt door de noodzaak om 'verse' gronden te verkrijgen (pachten) in verband met teeltwisseling. Bovendien komt het voor dat bedrijven te dicht bij elkaar (concurrentie om de huiskavel) of dat bedrijven in of nabij de bebouwde kom liggen. Een kadastraal onderzoek kan deze problematiek nader in kaart brengen en knelgevallen identificeren. Bovendien kan op basis van een gedegen analyse een keuze worden gemaakt met betrekking tot mogelijk in te zetten instrumenten (vrijwillige kavelruil tot een complete landinrichting). De informatie uit het kadastrale onderzoek kan de basis vormen om te bepalen in welke gebieden her- of nieuwvestiging uit ruimtelijk oogpunt wel of niet wenselijk is.

Door de diverse onderhoudswerkzaamheden aan de bomen en door de verkavelingstructuur vinden er veel en kostbare vervoersbewegingen plaats. In aansluiting op een gemeentelijk vervoersplan dient te worden bepaald of aanpassingen in het wegennet (o.a. een zuidwestelijke rondweg) noodzakelijk/zinvol is. Door werkzaamheden te combineren of opslag te concentreren kunnen kwekers mogelijk de transportbewegingen reduceren dan wel deze plaats te laten vinden op tijdstippen waarop dit tot minder overlast leidt.

Logistiek en Agro Business Centrum

Eén van de elementen waarin het laanboomteeltcentrum zich kan onderscheiden is snelle, flexibele en betrouwbare levering van gezonde en 'verse' bomen. Dat betekent dat het proces van het rooien van de boom tot en met het afleveren bij de klant gestroomlijnd moet verlopen met daarbij de nodige kwaliteitsgaranties. De verwachting is dat een goede organisatie van het logistieke proces steeds belangrijker wordt. Om hierop in te kunnen spelen is het wenselijk om vervoersbewegingen te bundelen en om mogelijk het aantal aanvoerpunten te concentreren. Deels kan dit worden gerealiseerd door meer samenwerking op het operationele vlak tussen met name de grote handelsbedrijven, maar ook samenwerking met een logistieke dienstverlener met een eigen opslag- en distributiehuis kan uitkomst bieden.

Het voor het laanboomteeltcentrum ontwikkelde concept van het Agro Business Centrum biedt ruimte aan een dergelijke opslag en distributiehuis (logistieke doos), maar er kunnen ook andere voor de laanboomteelt van belang zijnde functies/activiteiten worden gehuisvest. Te denken valt aan een koelcel voor het bewaren van plantmateriaal en onderstammen, gezamenlijk verkoopkantoor, advies- en kennisinstellingen, cursusruimte, opslag en duurzame verwerking van boomteeltafval en een rol in de positionering en promotie van het laanboomteeltcentrum. Voor de kwekerijen zelf biedt het ABC als vestigingslocatie nauwelijks voordelen en daarnaast bestaat de vrees dat het kan leiden tot beperkingen voor de bedrijfsontwikkeling in andere delen van het laanboomteeltcentrum (schaduwwerking). Het ABC biedt dus met name voor de toeleverde en dienstverlenende schakels uit de laanboomteeltketen een goede mogelijkheid om zich op een strategische locatie in het hart van het centrum verder te ontwikkelen. Het verdient aanbeveling om de meerwaarde van het ABC beter in beeld te brengen en te onderzoeken onder welke randvoorwaarden en volgens welk (geleidelijke) realisatietraject het ABC eventueel kan worden ontwikkeld.

Ruimtelijke ordening en teeltondersteunende voorzieningen

Onder het vorige kopje is reeds het belang van een goede logistieke structuur naar voren gekomen. Daarnaast is het behoud van voldoende ruimte voor het kweken van bomen, het beperken van versnippering van de productieruimte, scheiding van functies, planologische zekerheid, zorgvuldige stedelijke uitbreiding, ruimtelijke reserveringen voor nieuwvestiging, en areaaluitbreiding, eventueel de ontwikkeling van een ABC en ruimte voor landschappelijke inpassing, van belang. Deze zaken worden onder andere in het bestemmingsplan (wordt herzien), structuurplan en provinciaal streekplan vastgelegd.

In samenwerking met de boomteeltsector kan voor het gebied een 'agrarische hoofdstructuur' worden opgesteld waarin inzicht wordt gegeven in de benodigde ruimte en de randvoorwaarden die vanuit de boomteelt aan deze ruimte wordt gesteld. Deze agrarische hoofdstructuur dient natuurlijk afgestemd te worden met andere structuren (wonen, werken, ecologie, water en verkeer) in het gebied.

Naast een goede agrarische hoofdstructuur dient er op de bedrijven de mogelijkheid te zijn om tot een optimale inrichting te komen. De techniek van het kweken van laanbomen verandert en ook de wensen van de consument. Dit vraagt om specifieke teeltondersteunende voorzieningen die overigens kunnen verschillen van bedrijf tot bedrijf, afhankelijk van het type teelt en aard van het bedrijf. Te denken valt aan containervelden, glasopstanden of tijdelijke overkappingen voor de opkweek van jong materiaal, drainage en beregeningsinstallaties. Ook met betrekking tot de bouwkavel is het van belang dat deze voldoende ruim is en dat bijvoorbeeld grotere en hogere opslagruimten, gekoelde ruimte en lichtmasten, als de bedrijfsvoering daarom vraagt tot de mogelijkheden behoren. Gezamenlijk met de gemeentelijke en provinciale overheid moeten werkbare afspraken worden gemaakt met betrekking tot de voor de teelt van laanbomen noodzakelijke voorzieningen. De sector kan via een inventarisatie aangeven welke spelregels bij de beoordeling van de noodzaak van de voorzieningen dienen te worden gehanteerd.

Milieu en water

Water is een onmisbare schakel in de productie van boomkwekerijproducten. Zowel regen- grond- als gietwater is noodzakelijk en dient van een goede kwaliteit te zijn. De boomkwekerij heeft belang bij het verbeteren van de waterkwaliteit, de beschikbaarheid van water en bij het anti-verdrogingsbeleid. Op de bedrijven wordt reeds een bijdrage geleverd aan het integrale waterbeheer. Echter, op het gebied van het terugdringen van het gebruik van chemische bewasbeschermingsmiddelen, het verminderen van drift en een nog nauwkeuriger mineralenmanagement, en recirculatie bij pot- en containervelden zijn nog verbeteringen mogelijk. De sector moet praktische maatregelen (goede landbouwpraktijk), die bijdragen aan het verbeteren van de waterkwaliteit, sneller binnen de sector verspreiden en toepassen. Dit kan plaatsvinden binnen lopende projecten, maar ook binnen nieuwe projecten die gezamenlijk met het waterschap ontwikkeld en uitgevoerd worden. Met betrekking tot de Europese Kader Richtlijn Water is het van belang dat er een praktische invulling aan de doelstellingen wordt gegeven.

Een ander belangrijk aspect voor de productie van bomen is het peilbeheer. De signalen uit het gebied zijn dat dit momenteel naar bevrediging is geregeld. Naast de aanvoer van voldoende en kwalitatief goed water kan de laanboomteeltsector kijken naar mogelijkheden om spaarzamer met water om te gaan en eventueel water op te slaan. Hiervoor moeten in het bestemmingsplan wel voldoende mogelijkheden worden ingebouwd.

Imago en transparantie en certificering

De consument koopt niet alleen een product op basis van een gunstige prijs/kwaliteit-verhouding, hij of zij moet er bovendien een 'goed gevoel' bij hebben. Het imago van een sector is evenzeer bepalend voor het uiteindelijke succes als de kwaliteiten van het product en de prijs. Bovendien is de consument ook burger en neemt zij het recht om zich te bemoeien met de kwaliteit (inrichting, landschap, toegankelijkheid) van het buitengebied en het milieu. Voor de boomteeltsector biedt dit kansen om zich op een positieve wijze te profileren. Dat kan door op een transparante wijze te laten zien waarmee zij bezig is en wat haar bijdrage aan de samenleving is. De verbetering van het imago kan gericht zijn op de eigen regio door bijvoorbeeld open dagen, uitnodigen van burgers en lokale politici/ bestuurders op de bedrijven, maar ook door projecten/activiteiten te organiseren samen met scholen, sportverenigingen, natuurverenigingen en andere maatschappelijke organisaties.

Ook door zich als goede burgers te gedragen, denk aan schone wegen, opgeruimde erven, goede landschappelijke inpassing en rekening houden met eventuele overlast, kan de individuele kweker een bijdrage leveren aan het behoud van een goede relatie met de burger. Op provinciaal en nationaal niveau zijn het vooral de Kringbesturen en belangenbehartigende organisaties die door informatievoorziening overheden en maatschappelijke organisaties informeren over de boomteeltsector. Hiervoor is reeds veel bruikbare documentatie beschikbaar, maar ook specifieke PR-activiteiten kunnen worden georganiseerd.

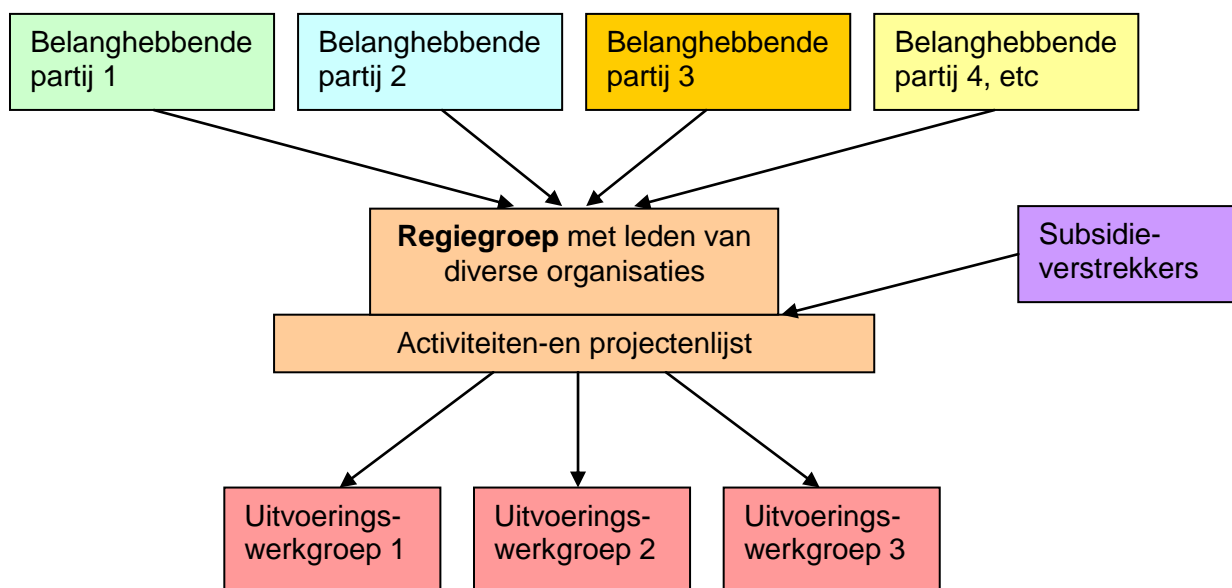
Ten slotte vraagt de consument niet alleen een hoge productkwaliteit, hij wil ook zeker weten dat het op een verantwoorde wijze geproduceerd is. De sector heeft hiervoor reeds verschillende certificeringssystemen opgezet. Het is belangrijk dat certificering breder in de sector wordt opgepakt en daarmee als een Europese standaardnorm wordt neergezet. Hiervoor is wel noodzakelijk dat de afnemer nadrukkelijker kiest voor gecertificeerd product en hiervoor bereid is te betalen. Wil de sector haar toonaangevende rol blijven vervullen dan zal zij op een aantal punten de regie moeten nemen. Dit kan onder ander door op zowel nationaal als internationaal niveau het verder vastleggen en uitdragen van kwaliteitsnormen, internationale fyto-sanitaire normen en procedures, standaard leveringsvoorwaarde hanteren, afspraken maken over nazorg en garantiebepalingen, procedures bij geschillen, etc. Hierdoor kan de boomteelt, net zoals de tuinbouw, een Europese speler van formaat blijven met een grote toegevoegde waarde.

6. Vervolgacties

In de visie is reeds een groot aantal punten genoemd die aandacht verdienen om te komen tot een verdere ontwikkeling van het laanboomteeltcentrum. In tabel 6.1 zijn deze actiepunten overzichtelijk per thema weergegeven.

Het is echter belangrijk te beseffen dat het opstellen van deze visie slechts een eerste stap is. Het traject naar realisatie van de actiepunten moet nog beginnen. Na vaststelling van de visie dient deze breed gepresenteerd en uitgedragen te worden naar de belanghebbende partijen. Het verdient aanbeveling hiervoor een specifiek communicatietraject uit te zetten. Daarbij is het belangrijk dat alle partijen zich in de visie herkennen en dat zij de urgentie voelen om te komen tot een gezamenlijke aanpak met als doel het ontwikkelen van een kwalitatief hoogwaardig laanboomteeltcentrum in Opheusden en omgeving. Op basis van dit gemeenschappelijke draagvlak dient een regiegroep samengesteld te worden die verantwoordelijk is voor de coördinatie van de uitvoering van de activiteiten/projecten. Daarbij is het belangrijk te beseffen dat de regiegroep niet alle activiteiten uitvoert, maar waar mogelijk zaken zoveel mogelijk delegeert. In een aantal gevallen zal het nodig zijn om activiteiten/projecten verder uit te werken en ze over te dragen aan bijvoorbeeld een werkgroep. In de werkgroep kunnen medewerkers van bedrijven en organisaties zitten, maar ook het inzetten van een HAS-er of stagiair kan zinvol zijn. Ook de NBvB kan een rol in de uitvoering hebben. Gezien de hoeveelheid van de actiepunten dient de uitvoering over meerdere jaren te worden gespreid. De regiegroep heeft dus de regie over het ontwikkelingsproces en coördineert de activiteiten/projectenlijst. Hieronder wordt een mogelijke structuur voor de uitvoering van de visie geven.

Figuur 6.1 Mogelijk opzet van de organisatie van de uitvoering visie laanboomteeltcentrum



Het is belangrijk dat er tussen de belanghebbende partijen goede samenwerkingafspraken worden gemaakt. Bij voorkeur wordt dit in een samenwerkingsovereenkomst vastgelegd. Het boomteeltpact in de Greenport Boskoop is hier een goed voorbeeld van. Daar hebben (lokale) overheid en boomteeltsector de handen ineengeslagen. Bij voorkeur laat de regiegroep zich ondersteunen door projectdeskundigen die de voortgang van de uitvoering bewaken, projectplannen formuleren en ter goedkeuring en subsidiëring voorleggen en ambtelijke en administratieve ondersteuning bieden. Doordat de belanghebbende partijen gezamenlijk de uitvoering ter hand nemen is het mogelijk de beschikbare middelen te vergroten door gebruik te maken van nationale en Europese subsidiebronnen.

Op basis van de wensen van de belanghebbende organisaties kan de vorm waarin de uitvoering gegoten wordt nader worden bepaald.

Tabel 6.1 Schematisch overzicht van actiepunten (graag nog aanvullingen)

Onderwerp	Activiteiten	Trekker/betrokkene
Interne samenhang laanboomteeltcentrum	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Netwerkbijeenkomsten (businessclub, met lezingen en presentaties) ➤ Eigen website voor het centrum met links ➤ Nieuwsbrief laanboomteeltcentrum ➤ Voorbeelden en kansen van samenwerking ➤ Gezamenlijke excursies en projecten ➤ Gezamenlijke PR-activiteiten ➤ Sociale activiteiten 	Kringbestuur met ondernemers (evt. verzameld in een businessclub met externe ondersteuning)
Afstemming vraag en aanbod	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Marktonderzoek zowel nationaal als internationaal naar ontwikkeling Europese laanboommarkt (kwantitatief en kwalitatief) en trends in beeld brengen. Bovendien sterkte/zwakte analyse van Nederlandse concurrentiepositie ➤ Digitaal voorraadboek van reeds aangeplante bomen en regelmatige actualisatie ➤ Afstemming aanplantplan op basis van voorraad en trends in marktvraag 	<ul style="list-style-type: none"> - PPH, LEI, NBvB, handelsbedrijven - Kwekers en handelaren in het centrum - Kwekers en handelaren in het centrum
Samenwerking in handel en promotie	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Onderzoek naar voor- en nadelen van andere structurering van handel en afzet. ➤ Gerichte samenwerking PPH m.b.t. promotie laanboomteelt en het centrum Opheusden ➤ Centrale relatiebeheerder en contactpunt ➤ Presentatie van centrum op Floriade 2012 ➤ Ontwikkelen nieuwe afzetconcepten ➤ Ontsluiten en bewerken nieuwe markten 	<ul style="list-style-type: none"> - LEI, KBGGBB, NBvB - Kringbestuur, PPH en handelaren (businessclub) - Aan te stellen persoon - Kring, gemeente en ondernemers - Handelaren met PPH - Handelaren met PPH
Innovatie en kennis-doorstroming	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Formuleren eigen informatie- en innovatiebehoefte ➤ Gerichte gesprekken met universiteiten in Wageningen/Nijmegen en met onderzoek in Boskoop en vervolgcacties benoemen ➤ Opzetten (laan)boomteeltportal om boomteeltkennis te ontsluiten ➤ Cursus informatie zoeken, selecteren en toepassen 	<ul style="list-style-type: none"> - Kring, cultuurgroep, ondernemers en bedrijven/instellingen - Kring, NBvB, vooraanstaande ondernemers - NBvB en WUR/PPO Boskoop, bedrijfsleven - Kring, Helicon, HAS
Scholing en arbeid	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Verankeren kwaliteit laanboomteeltonderwijs op nationaal niveau ➤ Organiseren maatwerk cursussen voor medewerkers ➤ Promotie van sector bij scholieren in het laanboomteeltcentrum ➤ Participatie in project zoals seizoensarbeid 	<ul style="list-style-type: none"> - NBvB, opleidingscentra - Grotere kwekerijen, scholingsconsulent en Helicon - Kring en grotere bedrijven - Ondernemers, NBvB en LTO Noord
Ondernemerschap	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Lezingen, cursus en advies over bedrijfseconomie in het boomteeltbedrijf ➤ Kostprijsopbouw per soort uitwerken en communiceren ➤ Bedrijfsvergelijking (KWIN) en strategische keuzes ➤ Ondernemerstafels organiseren 	<ul style="list-style-type: none"> - Banken, adviseurs, accountants - Adviseurs, accountant en PPO, economische com. - Adviseurs, accountant en PPO - NBvB, LTO Noord, KvK en adviseurs

Ruimtelijke structuur	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Kadastraal onderzoek naar knelpunten verkaveling en noodzakelijke instrumenten ➤ Onderzoek naar subsidies voor structuurverbetering (bijv. verplaatsing van bedrijf uit dorpskern) ➤ Onderzoek naar vervoersbewegingen en evt. aanpassing van wegen en aanleg van rondweg ➤ Praktische tips opstellen voor beperken transportbewegingen en combineren van opslag 	<ul style="list-style-type: none"> - DLG, Kadaster en Kring - Kring, Programma-bureau, gemeente, DLG - Gemeente, Kring en ondernemers - Kring, logistiek deskundige
Logistiek en Agro Business Centrum	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ondernemers inhoud van ABC verder laten bepalen en benoemen van randvoorwaarden ➤ Haalbaarheidsstudie en realisatiestrategie ➤ Onderzoek naar externe ontsluiting en aantakingsmogelijkheden Betuwelijn 	<ul style="list-style-type: none"> - Kring met ondernemers - Arcadis, gemeente en ondernemers - Gemeente en Provincie KvK
Ruimtelijke Ordening en TOV	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Opstellen vanuit de laanboomsector een lijst met randvoorwaarden voor bedrijfsvoering en bedrijfsontwikkeling. ➤ Inventarisatie TOV-laanboomteelt en onderbouwing noodzaak ➤ Regulier overleg met gemeente (en provincie) over ruimtelijk beleid en reserveringen, RO en bestemmingsplan 	<ul style="list-style-type: none"> - Kring en NBvB - NBvB - Kring en LTO Noord
Milieu en Water	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Ervaringen met 'goede landbouwpraktijk' snel verspreiden ➤ Gerichte projecten continueren met waterschap m.b.t. tot praktische mogelijkheden om waterkwaliteit en kwantiteit te verbeteren en doelmatiger gebruik te stimuleren. ➤ Regulier overleg met waterschap betreffende een op de praktijk gerichte uitvoering van (Europees) beleid, ➤ Overleg behoud van noodzakelijke middelen en info avonden over gewasbescherming ➤ Praktisch en toepasbaar stookbeleid 	<ul style="list-style-type: none"> - NBvB, PPO Boskoop, Vakblad Boomteelt - Waterschap, Kring en Provincie - Kring, LTO Noord - NBvB - Kring en Gemeente
Imago en transparantie	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Organiseren van opendagen en informatie voorziening naar burgers ➤ Uitnodigen politici en bestuurders op de bedrijven ➤ Infovoorziening en belangenbehartiging naar overheden en ontwikkelen informatiemateriaal ➤ Certificering en kwaliteitsborging ➤ Aandacht voor laanboomteeltcentrum op gemeentelijke website ➤ Beter aankleden van het openbaar groen in Opheusden en/of showtuin ➤ Langs A15 promotie (bomen en reclamezuil) ➤ Gem. contactpersoon voor laanboomteeltcentrum 	<ul style="list-style-type: none"> - Kring en kwekers - Kring en ondernemers - NBvB, Kring, LTO Noord - NBvB, KNGBB, grote handelsbedrijven - Gemeente Neder-Betuwe en Kring - Gemeente Neder-Betuwe en ondernemers - Ondernemersclub - Gem. Neder-Betuwe

Bijlage 1 Gebruikte literatuur/bronnen

Agro Business Centrum in Opheusden, een uitwerking; Arcadis, 2004.

Beleidsnotitie Buitengebied; Gemeente Neder-Betuwe, januari 2004.

Best Practices Gewasbescherming Boomteelt; WUR

Bomen Blijven, Visie op de toekomst van de cultuurgroep laan- bos- en parkbomen in Nederland; NBvB, 2005.

Bomen over ruimte, een studie naar de toekomstige ruimtebehoefte voor de boomteelt in de regio Boskoop; LEI, 2002.

Boomkwekerij-kentallen; Alfa accountants en adviseurs, 2004.

Boomteelt pact regio Boskoop; Greenport Boskoop, 2005.

Boskoop Boomteelt, meerjarenprogramma economie, Provincie Zuid Holland, 2004.

De Boomkwekerij in Nederland; PPH,

De groene stad, en haar waarde voor gezondheid, wonen, werken, veiligheid en recreatie; Groenforum Nederland, 2003.

Eindrapport inventarisatie ten behoeve van de structuurvisie Laanboomteelt Opheusden en omgeving; Praktijkonderzoek Plant & Omgeving, 1995.

Enquête resultaten voor visie laanboomteelt Opheusden en omstreken; GLTO, 2004.

Opening van Planetarium 2001 te Boskoop; LNV, 2001.

Meerjarenonderzoeksvisie Boomkwekerij 2005-2010; commissie Onderzoek Boomkwekerij PT, 2005.

Nota Ruimte – Ruimte voor ontwikkeling; Ministeries van VROM, LNV, VenW en EZ, 2004.

Ruimte voor de boomteelt, een groeiende dynamische sector; NBvB 1999.

Visie Laanboomteelt Opheusden en omgeving; Kring Opheusden e.o. van de N.B.v.B, 1995.

Visie op de boomkwekerij; Rabobank Nederland, 1987.

Werkdocument met gespreksverslagen van diepte-interviews met personen uit het laanboomteeltcentrum Opheusden; LTO Noord, 2005.

www.combinatiemauritz.nl

www.huverba.nl

www.kringboskoop.nl

www.pph.nl

Bijlage 2 Namen van leden van de begeleidingsgroep

Ir. F.C. Moree, voorzitter Kring Opheusden van NBvB uit Kesteren

D.J. Verwoert, secretaris Kring Opheusden van de NBvB uit Ochten

H. Mauritz, laanboomkweker uit Opheusden

J. Arends, laanboomkweker uit Opheusden

A.B. van de Sluis, laanboomkweker uit Opheusden

R. van Meerten, laanboomkweker uit Kesteren

A. Schalk, laanboomkweker uit Echteld

John Janssen, secretaris van de NBvB uit Driebergen (huidige functie)

Kees van Rooijen, secretaris boomteelt van LTO Noord uit Deventer