

De bloemen- en plantensector in Nederland

H.S. Goettsch*

De bloemen- en plantensector is een van de paradepaardjes van de Nederlandse economie. Een sterke thuismarkt, coöperatieve samenwerkingsverbanden van kwekers en een goed ontwikkelde infrastructuur waren sleutels tot succes. Om de sterke positie te behouden dient te worden gestreefd naar een verbodiging van de toegevoegde waarde door te investeren in hoogwaardige arbeidskrachten en het benutten van de nieuwste technische mogelijkheden. Daarnaast kan televeilen de logistieke afwikkeling efficiënter maken en congestieproblemen verminderen.

De bloemen- en plantensector doet het in Nederland uitstekend. De gezamenlijke toegevoegde waarde van kwekers, veilingen en (groot-)handel bedroeg in 1990 ongeveer f 6,5 miljard. De export leverde aan de betalingsbalans een bijdrage van f 5,2 miljard en het marktaandeel op de wereldmarkt bedroeg ongeveer 60%. De verwachting voor de komende tien jaar is dat de hoge jaarlijkse groei van de sector behouden zal blijven.

Het Nederlandse klimaat leent zich goed voor glastuinbouw. Maar dit geldt ook voor Denemarken, België, Noordwest-Frankrijk en in Zuid-Engeland. Dat de glastuinbouw in Nederland tot grotere bloei is gekomen is vooral te danken aan een combinatie van gunstige vestigingsfactoren, de toepassing van kennis en kunde, een transparant prijsvormingsmechanisme, een goed werkend distributieapparaat en een coöperatieve mentaliteit¹. Daarnaast was de nabijheid van een sterke thuismarkt van belang. Vanaf de tweede wereldoorlog steeg het welvaartspeil en nam de omvang van de bevolking snel toe, hetgeen resulteerde in een gestaag toenemende vraag.

In dit artikel worden per geleding van de bedrijfskolom de sterke en zwakke kanten van de bloemen- en plantensector in Nederland in kaart gebracht. Het succes van de sector wordt voornamelijk bepaald door die geledingen in de bedrijfskolom die stroomopwaarts gelegen zijn ten opzichte van de detaillist, namelijk de kwekers van snijbloemen en potplanten, de veilingen en de groothandel. Aansluitend wordt ingegaan op de strategische keuzen waar de sector voor staat.

De bedrijfskolom

In Nederland bestaan twee zeer grote concentraties van glastuinbouw: de concentratie van bedrijven rond de megaveiling in Aalsmeer en die rond de megaveiling in Naaldwijk (Westland). De concentratiegraad in de bedrijfskolomgeleding van *de kwekers* (zie figuur 1) is hoog: een zeer klein aantal zeer grote kwekersbedrijven heeft het overgrote deel van de

bebouwde grond in handen. Bij de Nederlandse kwekers is een sterke tendens waarneembaar naar een steeds hogere toegevoegde waarde. De oorzaak van de hoge concentratiegraad is gelegen in de noodzaak te investeren in kostbare produktiemiddelen die alleen de grotere bedrijven konden financieren en terugverdienen.

De *veilingen* in Nederland zijn coöperatieve verenigingen, waarvan de kwekers de eigenaren zijn. Er bestaan op het moment twee veilingen (VBA Aalsmeer en Coöperatieve Veilingen Westland); met beide een omzet van ruwweg f 2 miljard. Samen nemen ze ongeveer 80% van de totale veilingomzet voor hun rekening, die bijna in zijn geheel wordt geëxporteerd. De veilingaanvoer is voor het grootste deel afkomstig van de kwekerijen in de directe omgeving van de veilingen. De aanvoer uit het buitenland naar de Nederlandse veilingen is nog bescheiden en beloopt ongeveer 5% in waarde en in volume 7% tot 9,5%.

De veelal exporterende *groothandel* is de belangrijkste vragende marktpartij op de veilingen. De grote exporteurs hebben veelal een vestigingsplaats op één of meer veilingen. De concentratiegraad bij de handelaren is eveneens hoog: slechts 10% van het aantal handelaren neemt 75% van de veilingomzetten voor hun rekening. De relatief lage marges op de exportmarkten dwingen de handelaren tot het omzetten van grote hoeveelheden. Ruim 87% van de geveilde producten heeft een Europese bestemming. Duitsland is het belangrijkste afzetgebied en neemt ruwweg 40% van de exportstroom voor zijn rekening. Het afzetgebied voor snijbloemen buiten

* De auteur is werkzaam bij Consultancy Group Stratix te Amstelveen. Hij dankt H.K. Boswijk voor zijn waardevolle commentaar.

1. Zie ook: C.W. Schouten (red.), *Samenwerken en concurreren om de kwaliteitsverbetering van het Nederlandse produkt: een case-study van de Nederlandse sierteelt*, Stichting Maatschappij en Onderneming, Den Haag, 1991.

Europa bestaat voornamelijk uit Japan en de Verenigde Staten, die respectievelijk circa 2% en 5% van de export afnemen.

De *transporteurs* vormen eigenlijk geen afzonderlijke geleiding in de bedrijfskolom maar komen aan de orde omdat de aanwezigheid van transportbedrijven in de sector de komende jaren waarschijnlijk zal toenemen door uitbesteding van het transport door kwekers en handelaren.

De belangen van de kwekers, de veilingen en de handelaren zijn, ongeacht de coöperatieve mentaliteit, tegengesteld als het gaat om de verdeling van de toegevoegde waarde. De veilingen zijn ontstaan doordat de kwekers hebben gereageerd op de dreiging die uitging van de handelaren. Door de angst voor misbruik van marktmacht van de verzamelde groothandel besloten de kwekers tot de oprichting van de coöperatieve veilingen.

Differentiële voordelen

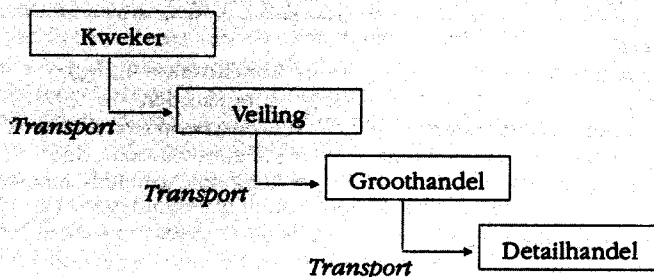
Ten opzichte van de buitenlandse concurrenten kan de Nederlandse bloemen- en plantensector, per onderscheiden bedrijfskolomgeleding, beschikken over een aantal differentieële voordelen.

De kwekers

De kwekers beschikken in de eerste plaats over een kwalitatieve voorsprong in de produktie ten opzichte van de buitenlandse concurrentie in de lage-lonenlanden. De toepassing van hoogwaardige teeltmethoden verbetert de kwaliteit van het produkt voortdurend. Ook de produktie per vierkante meter, de opbrengst per geïnvesteerde gulden en de arbeidsproductiviteit kunnen steeds verder verhoogd worden door de toepassing van kennis en technologie. In de tweede plaats is de sector voorzien van een krachtige, open kennisinfrastructuur. De sector wordt van kennis voorzien door een groot aantal onderzoeksinstellingen die door een gezamenlijke bijdrage van de kwekers uit de veilingomzet worden gefinancierd. Het open karakter van de uitwisseling van kennis – zoals door kwekers in studieclubs – bevordert een snelle verspreiding.

In de derde plaats bieden de Nederlandse kwekers een hoge kwaliteit. Het aanbod van produkten met een relatief lage gepercipieerde waarde (bulkprodukten) uit de lage-lonenlanden kan zo tegemoet getreden worden met een breed assortiment produkten van een goede kwaliteit.

In de vierde plaats is het klimaat gunstig. Het zeeklimaat kent geen grote temperatuurswisselingen, zoals het klimaat bij de concurrenten in de lage-lonenlanden. De koele zomers en de zachte winters, gecombineerd met wind voor het luchten van de kassen, zijn eveneens gunstiger in Nederland. De aanwezigheid van kwalitatief goed water is voorts in ruimere mate aanwezig in Nederland. Nederland is in het nadeel als het gaat om de energiebehoefte. In de vijfde plaats zijn de afstanden tussen de produktiegebieden enerzijds, en het veilpunt en de lokaties van de (koopkrachtige) marktvrage anderzijds, in het algemeen korter in de Nederlandse situatie dan in de situatie van de lage-lonenlanden. Dit voordeel is cruciaal gezien de hoge bederfelijkheid van het produkt en de gevoeligheid van de prijs voor de hoogte van de logistieke kosten.



De veiling

In de eerste plaats schept het systeem van prijsvorming een comparatief voordeel. Het mijnsysteem in combinatie met een grote concentratie van vraag en aanbod leidt tot relatief stabiele evenwichtsprijzen. De kwekers zijn bij stabiele prijzen gebaat, omdat bij optimale prijsvorming maximale opbrengsten voor de kwekers in het verschiet liggen. Stabiele evenwichtsprijzen beperken voor de handel het marktrisico waardoor de risicopremie, die tot uitdrukking komt in de verkoopmarge, laag kan blijven. De concentratie van de marktpartijen op de grote Nederlandse veilingen deed een 'groeipooleffect' ontstaan, waardoor nog meer aanbod en vraag werd aangezogen. Daardoor groeiden de veilingen uit tot stapelplaatsen van bloemen voor de hele wereld. In de tweede plaats beïnvloeden de Nederlandse veilingen door hun omvang de kwaliteitsstandaarden. Daarmee dicteren de kwekers en de veilingen produktspecificaties voor de concurrenten. In de derde plaats leveren de veilingen, rondom de voorzieningen ten behoeve van de marktfunctie, kwalitatief goede infrastructurele diensten aan voor:

- op- en overslag;
- emballagediensten;
- kwaliteitskeuring;
- clearing van financiële rechten en plichten;
- bemiddeling bij de verhandeling van grote uniforme partijen die buiten de klok om worden aangeboden.

De veiling verhuurt voorts werkruimte ten behoeve van zogenaamde 'assemblage-activiteiten'. Door ruimte te verhuren aan diverse dienstverlenende bedrijven verbreedt de veiling het totale aangeboden dienstenpakket van de marktplaats en verhoogt daarmee haar aantrekkelijkheid als ontmoetingsplaats voor vraag en aanbod.

Groothandel en transporteurs

De exporterende groothandel beschikt over een zeer sterke positie in het Europese transport- en handelssysteem voor bloemen en planten. Men slaagt erin grote hoeveelheden produkten in een periode van 24 uur tot 72 uur nadat de produkten zijn geveild bij de afnemers in het buitenland te bezorgen. Bij (voortgaande) uitbesteding van het transport aan beroepsvervoerders kan de groothandel profiteren van de dominante aanwezigheid van de beroepsvervoerders in Europa. Deze is te danken aan een combinatie van stiptheid, markt-agressie, expertise en het gebruik van goed materiaal. Bovendien worden de beroepsvervoerders beter in staat geacht de beladingsgraad met meer retourvrachten te verhogen.

Figuur 1. De bedrijfskolom van de bloemen- en plantensector

Differentiële voordelen:

Bedreigingen:

Kwekers

- Vestigingsfactoren
 - klimaat
 - aanwezigheid van water
 - korte afstanden naar veilpunt en koopkrachtige vraag
- Open kennisinfrastructuur
- Breed assortiment
- Kwaliteit van het produkt
- Voortdurende procesverbeteringen waardoor arbeidsproductiviteit stijgt

Veilingen

- Dutch auction, het afrijnsysteem
- Concentratie van aanbod en vraag
- Goede veilinginfrastructuur
- De opkomst van andere marktplaatsen
- Toenemende congestie in de veiling
- Handel van grote partijen buiten de veiling om
- Verstopping aan- en afvoerwegen
- Toenemend ruimtegebrek

Groothandel

- Sterk distributiesysteem
- Dreigend kwaliteitsverlies door files
- Lage rendementen
- Lage beladingsgraad van eigen vervoer

Transporteurs

- Expertise en goed materieel
- Sterke positie in Europa
- Lage rendementen waardoor investeringen gevaar lopen
- Lage beladingsgraad
- Toenemende transportkosten door files

Netwerkvorming

Overzicht van differentiële voordelen en bedreigingen

Het succes van de bloemen- en plantenbedrijvigheid kan voor een belangrijk deel toegeschreven worden aan de coöperatieve verbanden en netwerkvorming tussen kwekers, veilingen, standsorganisaties en handelaren. Het gaat behalve om verticale verbanden tussen verschillende bedrijfskolomgeledingen ook om (horizontale) verbanden tussen branchegenoten binnen de geledingen zelf. De coöperatieve gedachte en de vestiging van de actoren in elkaars nabijheid maken dat de sector als geheel hecht is georganiseerd.

Door samenwerking kunnen eensgezind externe bedreigingen, die de toegevoegde waarde kunnen aantasten, het hoofd worden geboden. Bedrijfsfuncties kunnen, door de taken gezamenlijk uit te voeren, efficiënter en effectiever worden uitgevoerd. De grote veilingen fungeren in het netwerk van de bloemen- en plantensector op het moment als een spin in het web². Zij zijn zowel voor de kwekers als de handelaren het onvermijdelijke knooppunt.

Bedreigingen

De sector wordt geconfronteerd met een aantal bedreigingen die de positie ten opzichte van concurrenten in het buitenland kan aantasten. De belangrijkste bedreigingen per actor volgen hieronder.

De kwekers

In de eerste plaats bestaat de kostprijs van het produkt voor ongeveer 50% uit arbeidskosten waardoor een verplaatsing van de produktie naar lage-lonenlanden dreigt.

Landen als Marokko en Turkije dienen zich aan als nieuwe producenten, maar ook produktiestijgingen in landen als Spanje en Kenia betekenen meer concurrerend aanbod op de bloemen- en plantenmarkten. In de tweede plaats begint het tekort aan arbeidskrachten in de produktiegebieden chronische vormen aan te nemen. Daardoor dreigen de kwekers geconfronteerd te worden met arbeidskostenstijgingen. Het aantrekken van arbeidsaanbodoverschotten uit omliggende regio's en het verhogen van de participatiegraad van specifieke groepen op de regionale arbeidsmarkt (bij voorbeeld vrouwen) bieden vooralsnog te weinig soelaas.

De kwekers worden in de derde plaats geconfronteerd met ruimtegebrek. Het ruimtegebrek in de traditionele produktiegebieden dreigt modernisering van oudere bedrijfscomplexen, waarvoor ruimte nodig is, in de weg te staan. Bovendien dreigt de groei van de produktie te stagneren waardoor de greep van de Nederlandse producenten op de wereldmarkt kan verslappen. De kwekers leveren, met name in het Westland, een verwoede strijd om de nog beschikbare grond met de grote steden, die grond nodig hebben voor hun woningbouwprogramma's.

In de vierde plaats kunnen aangescherpte milieueisen de produktiekosten doen toenemen. Teeltmethoden met gebruik van bestrijdingsmiddelen en allerlei andere chemicaliën kunnen in de toekomst aan banden gelegd worden vanwege de wissel die deze produktiemethoden trekken op het milieu.

Veiling

De veilingen kunnen in de eerste plaats worden geconfronteerd met de mogelijke opkomst van andere marktplaatsen in de wereld waardoor de positie van de Nederlandse bloemenveilingen aangetast kan worden. Daardoor kan het prijsvormingsproces in gevaar komen. Dit laatste is behalve voor de veiling ook nadelig voor de kwekers en de handelaren die hierdoor een hoger marktrisiko kunnen gaan lopen. In feite is er slechts plaats voor enkele zeer grote marktplaatsen die door concentratie van aanbod een relatief stabiele evenwichtsprijs op de markten kunnen creëren.

In de tweede plaats begint de logistiek in het veilingcomplex in toenemende mate een probleem te worden door de dreigende ondercapaciteit van de opslagruiimte en het intern transportapparaat. Door de congestie in de veiling ontstaan wachtrijen met als gevolg tijdverlies en economische schade. Uitbreiding van de capaciteit door bouw is met name bij de veiling in het Westland moeilijk door ruimtegebrek buiten de veiling.

In de derde plaats dreigen de grote kwekers en handelaren in toenemende mate buiten de veiling om te opereren. Dit betekent interne uitholling van het

2. Zie ook: F.W.M. Boekema en D.J.F. Kamann (red.), *Sociaal-economische netwerken*, Wolters-Noordhoff, Groningen, 1989.

netwerk. Als te veel kwekers en handelaren buiten de veiling om opereren wordt de invloed van de veiling op de prijzen en de kwaliteitsstandaarden ondergraven. De marktmacht van met name het grootwinkelbedrijf is zodanig groot dat de veilingen meer rekening dienen te houden met de wensen en behoeften van deze grote marktpartij vanwege mogelijke voordelen voor het grootwinkelbedrijf bij het buiten de veiling om inkopen tegen vaste prijzen. Daardoor kan de positie van de veiling worden aangetast.

Groothandel

In de eerste plaats wordt de handel geconfronteerd met te lage rendementen. Daardoor dreigen noodzakelijke uitgaven en investeringen in de ontwikkeling van nieuwe markten en verbeteringen in het distributiesysteem moeilijk gefinancierd te kunnen worden. Dit wordt nog eens versterkt door het beslag van de debiteuren op de financieringsruimte door de lange debiteurentermijn van gemiddeld circa vijftig dagen.

In de tweede plaats doet de congestie op de wegen rondom de grote veilingen de bereikbaarheid van de veiling en de grote wegen naar het achterland verslechteren. Als de vrachtwagens op weg naar de afnemers al vlak na het verlaten van het veilingterrein vertraging oplopen dan dreigt de lading een groot deel van haar waarde te verliezen. Het gebruik van groeivertragende middelen tegen bederf in het logistieke traject voorkomt vooralsnog niet dat de bloemen bij de consument in de vaas deze vertraging inhaalt. Daar komt nog bij dat de belasting van het milieu door het vrachtwagenverkeer en de bijkomende overlast voor het publiek en andere economische sectoren het probleem in toenemende mate vermaatschappelijkt. Vanaf eind oktober 's nachts, bij voorbeeld, mogen geen vrachtwagens langer dan twaalf meter meer door de dorpskernen van Wateringen en Kwintsheul (Westland) rijden.

Transporteurs

In de eerste plaats speelt in de hele transportsector het probleem van de (structurele) overcapaciteit. Dit is uitgemond in een te lage beladingsgraad, die in het internationale transport meer regel is dan uitzondering.

In de tweede plaats zijn de te lage rendementen, evenals bij de handelaren, een gevaar voor de financiering van belangrijke investeringen.

In de derde plaats treft de fileproblematiek ook de transporteurs. Meer nachtelijke transporten om de drukte overdag te vermijden en tijdverlies in de files doen de transportkosten stijgen.

Strategische keuzen

Gezien de gunstige uitgangspositie van Nederland op de Europese exportmarkten en de mogelijkheden op het gebied van de informatietechnologie en de biotechnologie zijn er enkele strategische mogelijkheden om te anticiperen op de genoemde differentieële voordelen en bedreigingen.

Een strategie waarbij de sectorinspanningen gericht zijn op prijsconcurrentie ligt minder voor de hand. Het minimaliseren van de kostprijs laat een aantal continuïteitbedreigende gevaren onverlet. Schaarse productiefactoren blijven in deze strategie onver-

minderd schaars en een groot deel van de differentieële voordelen wordt onvoldoende benut. De strategie van het verhogen van de totale toegevoegde waarde kan meer bedreigingen ondervangen en maakt meer gebruik van het potentieel van die voordelen. De versterking van de differentieële voordelen is dan wel noodzakelijk. De kwaliteit, variëteit en beschikbaarheid van het produkt dienen zodanig verhoogd en verbeterd te worden dat de consument bereid is hiervoor extra te betalen.

In het navolgende worden per bedrijfskolomgeleding enige bedreigingsreducerende mogelijkheden besproken.

De kwekers

Investeringen in proces- en produktinnovaties uit de biotechnologie inclusief milieuvriendelijker processen, scholing en opleidingen kunnen worden terugverdiend door stijging van de arbeidsproductiviteit, veronderstellend dat de consument bereid is toegenomen kwaliteit, waartoe milieuvriendelijk produceren ook behoort, honoreert. De regionale arbeidsschaarste kan op termijn worden teruggebracht als gelijktijdig met stijgingen in de arbeidsproductiviteit de arbeidsomstandigheden in de kassen attractiever worden gemaakt en meer gestreefd wordt naar de inzet van hoogwaardige arbeid. Werkenemers uit andere regio's worden daardoor meer gemotiveerd om te pendelen of te migreren. Maatregelen gericht op het verhogen van de arbeidsparticipatie onder vrouwen en het zorgdragen voor arbeidsplaatsen buiten de seizoenspieken kunnen op kortere termijn soelaas bieden voor de arbeidstekorten.

Veilingen

De bedreiging die uitgaat van mogelijk nieuwe concurrerende veilcentra in de wereld is betrekkelijk. De belangrijkste voorwaarde voor het starten van een veilpunt is de garantie van aanbieders dat het veilpunt niet wordt gepasseerd. In het buitenland zijn pogingen om veilpunten op te zetten mislukt omdat partijen uiteindelijk niet in staat bleken te zijn om de mogelijkheid van het passeren van de veiling af te grendelen. Het ruimtegebrek binnen de veilingen wordt op korte termijn door uitbreidingsbouw en verbeteringen in de interne logistiek ondervangen. Door grote partijen te veilen door een monster ervan te tonen kan een deel van het congestieprobleem in de veilingen worden ondervangen. De grote veilingen trachten de bereikbaarheid voor vrachtverkeer te verbeteren door aan te dringen op extra wegebouw door de overheid.

Een aantrekkelijk strategisch alternatief biedt het gebruik maken van de mogelijkheden die de informatietechnologie en de telecommunicatie biedt. Televeilen, beeldveilen en informatieveilen zijn aanduidingen voor telematicatoepassingen die het mogelijk maken om fysieke produktstromen en de daarbij behorende informatiestromen te ontkoppelen op de veilingknooppunten in de logistieke keten. Het is technisch mogelijk produktinformatie aan handelaren door te geven zonder de noodzakelijke aanwezigheid van het fysieke produkt. In principe kunnen een groot aantal bedreigingen door televelen worden verminderd zoals:

- ruimtegebrek in veilingen;

- congestie rond en in veilingen;
- ruimtegebrek en arbeidsschaarste in de teeltgebieden. De problemen van het ruimtegebrek en de regionale arbeidsschaarste in de produktiegebieden kunnen in principe worden opgeheven doordat de produktie niet meer noodzakelijkerwijs in de nabijheid van het veilpunt hoeft plaats te vinden;
- verkeersbelasting in de traditionele teeltgebieden kan gespreid worden.

Het ontkoppelen van produktstromen en informatiestromen biedt kansrijke mogelijkheden om:

- een beurs op te richten voor het doen van termijntransacties zoals dat bij (termijn-)markten voor goederen en vermogenstitels gebruikelijk is. Meer stabiliteit van de prijzen door betere afstemming van vraag en aanbod in de tijd betekenen minder marktrisico voor handelaren en kwekers;
- allerlei aantrekkelijke mogelijkheden te benutten om de fysieke stromen in de totale keten te optimaliseren. Ten opzichte van de huidige situatie waarin per bedrijfskolomgeleding wordt ge(sub)optimaliseerd kunnen logistieke besparingen worden gerealiseerd in de vorm van geld, snelheid (tijd), milieubelasting door vervoer en ruimtebeslag op de weg.

Het beslissen over de invoering van de nieuwe vorm van veilen is voor de sector echter een strategisch vraagstuk vanwege ingrijpende gevolgen voor de arbeidsverdeling in de keten. Kleine marktpartijen zullen door hun omvang moeilijk in staat zijn telematicakosten terug te verdienen. Het gevolg is dat de concentratietendenzen die al aanwezig waren worden versterkt. Voor de grote partijen bestaan echter gevaren voor uitschakeling. Grote handelaren lopen het risico uitgeschakeld te worden door grote klanten die zelf rechtstreeks elektronisch bij de veiling zouden kunnen inkopen. De grote exportveilingen staan ambivalent tegenover de nieuwe veiltechnieken, omdat zij hun huidige machtspositie in de keten, die gebaseerd is op de functie van onvermijdelijk knooppunt in de voortbrenging, verliezen en dat bovendien allerlei nieuwe elektronische marktplaatsen in de wereld kunnen ontstaan vanwege de verlaging van de transactiekosten. Wat het laatste betreft zal Nederland zelfs in de situatie dat in de tien belangrijkste exportlanden een veillootatie wordt ingericht, nog steeds over verreweg de grootste veilcapaciteit dienen te beschikken³. Voorts zijn er allerlei emotionele barrières. Kwekers kunnen door het 'digitaliseren' van de contacten van elkaar en van de veiling vervreemden. Handelaren hechten een grote waarde aan de fysieke zichtbaarheid van het produkt en de zichtbaarheid van het marktproces.

Handel en transport

Het marktaandeel op de exportmarkten kan de komende jaren worden verdedigd door het leveren van concurrerende prijs/prestatieverhoudingen en een verhoogde beschikbaarheid van het produkt op de internationale consumentenmarkten. Meer toegevoegde waarde door kwaliteit, variëteit, boeketassemblage, verpakking, en aanbod gedurende het gehele jaar zijn in ontwikkelde markten concurren-

tiecriteria. Om de markten te ontwikkelen dient geïnvesteerd te worden in een grote diversiteit aan distributiekanaalen waardoor de koopfrequentie en marktpenetratie verhoogd kunnen worden. De grote partijen hebben door hun grotere kracht de meeste mogelijkheden om exportmarkten te ontwikkelen. Het wegvallen van de grenzen in Europa kan de vervoerders tot slot helpen doordat oponthoud aan de grenzen en administratieve kosten bespaard kunnen worden.

Conclusie

De Nederlandse bloemen- en plantensector is de grootste ter wereld en domineert de Europese afzetmarkten. De opkomst van nieuwe producenten en een toenemend gebrek aan arbeidskrachten dwingt de Nederlandse bloemen- en plantensector tot voortdurende verbeteringen in ontwikkel- en speurwerk (R&D), produktie, distributie en commercie. Ingrijpende veranderingen die meer dan één bedrijfskolomgeleding betreffen kunnen belangentegenstellingen tussen de betrokken partijen aan het oppervlak brengen die de samenwerking en de netwerkstructuren kunnen raken.

Maatregelen die gericht zijn op de strategie van het verhogen van toegevoegde waarde, door verbeteringen aan te brengen in kwaliteit, variëteit en beschikbaarheid, bieden perspectief op het ondervangen van de meeste bedreigingen. Ook de microtechnologie en biotechnologie bieden nieuwe kansen om de voorsprong te behouden. Televeilen biedt, ondanks ingrijpende wijzigingen in de arbeidsverdeling van de bedrijfskolom en acceptatie- en adoptiebarrières, mogelijkheden om meerdere bedreigingen af te wenden. De voorwaarden voor handhaving van het marktaandeel op de wereldmarkt vereist meer en meer een exportgerichte aanbodstructuur waarin grote partijen de voortstuwung van bloemen en planten optimaliseren. De tendens tot concentratie bij kwekers, veilingen en groothandel is al langere tijd aan de gang en zet zich naar verwachting dus voort.

H.S. Goettsch

3. J.T.M. Sluys, *Audio-visueel veilen in de bloemisterij, een optimaliseringsmodel voor de wereldwijde distributie van snijbloemen*, Landbouw Universiteit Wageningen, mei 1990.