



De rubriek Markt en Kwaliteit wordt opgesteld in samenwerking met de Bloembollenkeuringsdienst en het Productschap Tuinbouw. Ze verschijnt maandelijks.

Het nut van een bedrijfsplan

Eigenlijk had boven dit artikel moeten staan: 'het nut van een businessplan'. De hedendaagse maatschappij is immers doorspekt van Engelse en Amerikaanse woorden. Een bedrijfsplan is echter niet helemaal hetzelfde als een businessplan. In het laatstgenoemde plan spelen ook marketingoverwegingen een belangrijke rol. Degenen onder u die al eens te maken hebben gehad met een zware bedrijfsfinanciering, hebben indirect te maken gehad met onderdelen uit een bedrijfsplan. Zaken rondom de lening - zoals rente, looptijd en onderpand - worden vastgelegd. Maar er is meer. Wat zijn de marktverwachtingen op de korte- en lange termijn? Hoe zit het met product/assortiment? Hoe ontwikkelt zich de arbeidsmarkt? Wat zijn de consequenties van nieuwe belastingplannen? In feite zijn dit vragen die op u als ondernemers afkomen, en waarover u zoveel mogelijk vooraf moet nadenken. Hoe nadrukkelijker

vooraf over dingen nagedacht is, des te beter kan op ontwikkelingen worden ingespeeld.

Invloed uitoefenen

De belangrijkste tweedeling die in het plan moet worden gemaakt, is: hoe zit mijn bedrijf in elkaar, en hoe zit de wereld om mij heen in elkaar. Op een aantal ontwikkelingen kunt u invloed uitoefenen. Antwoorden op vragen als 'welke bedrijfsomvang is voor mij economisch haalbaar', 'voor welke producten of cultivars kies ik' en 'hoe verkoop ik mijn producten' zult u zelf moeten geven. Er spelen echter ook zaken die minder grijpbaar zijn. In dit opzicht kunt u denken aan consumententrends, economische ontwikkelingen en productvernieuwing/nieuwe veredelings technieken. Bovendien is de termijn belangrijk. Natuurlijk is het zinvol voor een komend seizoen te weten waar u aan toe bent. Minstens net zo interessant is het inzicht op een langere termijn van een

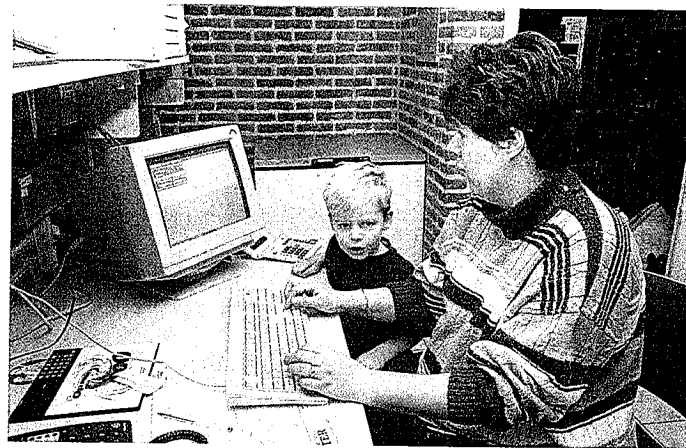


foto Groenten en fruit

tot vijf jaar. Veel beslissingen die nu worden genomen, kunnen tot ver in de toekomst uw bedrijfsvoering beïnvloeden. Op het moment van knopen doorhakken realiseren ondernemers zich dit vaak onvolgende.

De uitgestippelde route

Ga systematisch te werk. Probeer in kaart te brengen hoe uw bedrijf in elkaar steekt en probeer een duidelijk beeld te vormen van de wereld om u

heen. Welke beslissingen moet u vervolgens nemen en hoever reiken de gevolgen hiervan? Zet een en ander duidelijk op papier en vraag uzelf voortdurend af of nog steeds de uitgestippelde route wordt bewandeld. Uiteraard hoeft u alles niet alleen te doen. Adviseurs en belangenbehartigers kunnen en willen u hierbij helpen.

Henk Vreugdenhil,
Productschap Tuinbouw

Keuringen in een internationaal perspectief

Let op, dit is géén pleidooi voor het keuren van bloembollen buiten de landsgrenzen door de BKD.

Nederland is een van de weinige landen waar bloembollen worden gekeurd. Het resultaat van deze keuringen op de exportmogelijkheden zijn significant. In het Verenigd Koninkrijk worden ongeveer 4.500 hectare narcissen en enkele honderden hectare tulpen geteeld. Op verzoek van de telers worden de partijen door het ministerie van Landbouw te velde gekeurd op aaltjesziekte. Gekeurde partijen mogen naar de andere EU-lidstaten worden verhandeld, niet-gekeurde bollen mogen alleen binnen het eigen koninkrijk worden ver-

handeld. In voorjaar 2000 zijn voor het eerst narcissen op virus gekeurd. Dit in het licht van het mogelijk maken van de export naar de U.S.A. Andere landen waar op redelijke schaal bloembollen worden geteeld, zijn ondermeer Zuid-Afrika en Brazilië. In Brazilië worden enkele honderden hectares gladiolen voor knolproductie geteeld. Een van de problemen hier is sinds de tweede helft van de jaren '70 het voorkomen van schimmelroest (*Uromyces*). De knollen worden niet gekeurd door een instantie. Door deze schimmel mogen geen gladiolenknollen uit Brazilië naar de U.S.A. worden geëxporteerd. Vanuit Zuid-Afrika mo-

gen alleen opgepotte Hippeastrumbollen naar Japan worden verhandeld. Export van 'losse' bollen is onmogelijk. Waarschijnlijk komt dit omdat opgepotte bollen direct bij de consument terecht komen en omdat losse bollen weleens in de Japanse teelt zouden kunnen belanden. De Zuid-Afrikaanse Hippeastums worden niet gekeurd. De export van de Nederlandse bloembollen is in dit licht 'onbepakt'. Toch gebeurt er meer op het gebied van bloembollen en rukt de concurrentie op. Zeker als het gaat om Japan. Na Nederland mogen nu ook Nieuw-Zeelandse lelies naar het land van de Rijzende Zon. België en Chili timmeren in-

tensief aan de weg om dit ook mogelijk te maken. Verliest Nederland zijn unieke positie als dé bloembollennatie? Of heeft Nederland punten die de voorsprong in stand houden?



Peter Knippels,
Hoofd Keuringszaken BKD