

PRODUCTSCHAP TUINBOUW

TOEKOMSTVERKENNING SECTOR GROENTEN EN FRUIT

VERSIE TER BESPREKING OP 28 JUNI IN BESTUUR PT

15 juni 2005

INLEIDING

Tijdens de vergadering van het bestuur van het Productschap Tuinbouw op 26 april jl., heeft het bestuur de voorgestelde aanpak van Berenschot voor het traject tot 28 juni 2005 goedgekeurd. In deze periode zijn voor alle sectoren van het PT nota's opgesteld, die ter discussie zijn gesteld in de sectorcommissies. Na bespreking in de sectorcommissies zijn de resultaten van de discussie in dit stuk verwerkt. De nu voorliggende nota geeft de voorstellen van de sectorcommissie met betrekking tot de taken die voor de toekomst worden voorgesteld en de daaruit voortvloeiende financiële consequenties.

De nota start met een inleiding waarin enkele hoofdlijnen uit de nota's van de SER over de inhoud en doelstellingen van de Toekomstverkenningen worden gepresenteerd. Deze punten zijn van belang voor het vormen van een scherp oordeel over de taken die in de toekomst voor de sector groente- en fruit moeten worden uitgevoerd. Vervolgens worden algemene trends en economische ontwikkelingen voor de sector voedingstuinbouw in vogelvlucht gepresenteerd, vooral om aan te geven tegen welke achtergronden de voorstellen over taken voor de sector moeten worden gezien.

Uit de trends en bedrijfseconomische ontwikkelingen zijn de belangrijkste onderwerpen geselecteerd. Daarbij wordt aangegeven welke richting de sectorcommissie aan de sector voorstelt. Basis voor de samenstelling van het pakket zijn de beleidsuitgangspunten die in december 2004 door de sectoren en dragende organisaties zijn geformuleerd.

De SER vraagt te toetsen of taken die nu worden uitgevoerd, nog wel voldoende toegevoegde waarde zullen hebben in de toekomst. Om dit te beoordelen is een toetsingskader ontwikkeld, dat gebruikt is om het belang van taken in te schatten. Dit resulteert uiteindelijk in voorstellen over het toekomstige takenpakket.

Tot slot wordt een overzicht gegeven van de financiële consequenties van de voorgestelde veranderingen van het takenpakket. Basis voor de samenstelling van het pak-

ket zijn de beleidsuitgangspunten die in december 2004 door de sectoren en dragende organisaties zijn geformuleerd.

De SER heeft een aantal richtlijnen gegeven voor de beschrijving en karakterisering van taken. De SER vraagt het onderscheid te maken tussen:

- Publieke taken, waarbij de SER de strakke omschrijving hanteert. Publieke taken zijn taken die niet anders dan door de overheid kunnen worden uitgevoerd.
- Taken die primair het algemeen belang dienen. Deze stijgen uit boven het sectorbelang en komen (mede) ten goede aan de economie, de samenleving etc. in Nederland. Voorbeelden hiervan zijn taken die rechtstreeks invloed hebben op de volksgezondheid en het milieu.
- Taken die primair het gemeenschappelijk belang van de sector (het sectorbelang) dienen zoals bijvoorbeeld het bijhouden van statistische gegevens.
- Taken die een privaat belang dienen, bijvoorbeeld het in de markt zetten van een nieuw keurmerk door een telersvereniging.

De overheid streeft naar overhevelen van taken naar andere organisaties, ook naar de Publiek Rechtelijk Organen. Dat proces is al jaren gaande en daarmee liggen nu vele taken die het algemeen belang dienen bij de schappen. De schappen hebben door deze taken een uitgesproken toegevoegde waarde voor de overheid, immers als de schappen en niet waren moesten die taken door de overheid worden overgenomen en ingevuld. Naar verwachting zou dit leiden tot hogere kosten en lastiger handhaving. In de algemene hoofdstukken van de toekomstverkenning zijn aan de positionering van de schappen tussen de overheid en de dragende organisaties de nodige paragrafen gewijd.

In deze notitie hebben wij alle taken voorzien van een karakterisering uit de bovengenoemde 4 categorieën. We volgen de onderverdeling van taken zoals die in de beleidsuitgangspunten van de verschillende sectoren is aangegeven. Daarmee is gemakkelijk na te gaan hoe deze notitie aansluit op de eerder geformuleerde beleidsuitgangspunten.

Deze notitie is intensief besproken in de sectorcommissie Groenten en Fruit voor commentaar en aanvulling.

ECONOMISCHE ONTWIKKELINGEN

Fruit

Omzet en rendement

De omzet in de fruitteelt is de laatste jaren licht gestegen, maar was het afgelopen decennium stabiel. Wel fluctueert de productie en daardoor de prijsvorming. De verwachting is dat de omzet de komende jaren redelijk stabiel zal blijven.

Wat rendement betreft nemen de fruitbedrijven een middenpositie in tussen de glasgroentebedrijven en de vollegrondsgroentebedrijven. Het zijn vooral de peren die het rendement nog enigszins op peil houden. Na enkele redelijke jaren is het seizoen 2004-2005 door de geslaagde oogsten in heel Europa voor wat betreft de prijsvorming een tegenvaller voor de appelteilers. Of de komende jaren het rendement van de fruitbedrijven in opwaartse of in neerwaartse richting gaat, hangt onder meer af van het succes van de nieuwe appelrassen.

Schaalvergroting

De financiële ruimte die telers de afgelopen jaren hebben opgebouwd is vooral gebruikt voor investeringen in bedrijfsuitbreiding. Door bedrijfsbeëindigingen en schaalvergroting vertoont het aantal fruitbedrijven een dalende trend. Bij de grootste subgroep, de appelteilers, daalt ook het areaal. Naast krimp is er verjonging en vernieuwing door het aanplanten van nieuwe appelrassen. Het areaal perenbomen daarentegen vertoont sinds een aantal jaren een stijgende lijn.

De fruitsector in Nederland heeft de afgelopen jaren een proces van schaalvergroting en integratie doorgemaakt. Handelsbedrijven fuseren en zijn voor een deel geïntegreerd met de handel in groenten. Enkele fruitveilingen zijn gefuseerd tot de Fruitmasters Groep, die door overname van importbedrijven nu een compleet fruitpakket kan leveren aan zijn afnemers.

Internationalisering

De handel in fruit is in het afgelopen decennium sterk gegroeid. Daarbij is de fruitinvoer meer mondiaal georiënteerd dan de uitvoer. Bij de uitvoer uit de EU-landen (de 'oude' EU van vijftien lidstaten) blijft meer dan tachtig procent van het fruit binnen de grenzen van de Europese Unie. De invoer van vers en ingevroren fruit is daarentegen voor meer dan veertig procent afkomstig uit landen buiten de Europese Unie. Een groot deel daarvan is bestemd voor de fruitverwerkende industrie.

De groeiende import van vers fruit van het zuidelijk halfrond stelt de handel in staat om jaarrond verse producten te leveren. Dit is voor de Nederlandse telers niet zonder gevolgen gebleven. Vooral de teelt van klassieke bewaarappels als de Jonagold en de Elstar heeft de concurrentie van de verse appels (en ander vers fruit) van het zuidelijk halfrond ondervonden.

De uitbreiding van de EU betekent nieuwe concurrentie voor de Nederlandse telers. Een product als Jonagold kan succesvol en tegen lagere kosten in Oost-Europa worden geteeld. Op prijs concurreren met lagelonenlanden is geen optie voor de lange termijn. De sector zal het dus moeten hebben van kwaliteit en toegevoegde waarde. Bij de teelt en afzet van peren is de Nederlandse concurrentiepositie duidelijk sterker dan bij de appel. Er is duidelijk minder concurrentie van de nieuwe EU-landen.

Ontwikkeling van de markt vraag

Voor de ontwikkeling van de markt vraag geldt hetzelfde als voor de groentesector. Door de overgang naar een vraaggestuurde economie wordt het steeds belangrijker om marktgericht te ondernemen. Daar komt bij dat de fruitsector extra gevoelig is voor de koers van de euro ten opzichte van de dollar, omdat een lage dollarkoers de import van fruit vanuit het zuidelijk halfrond stimuleert.

Dit betekent dat ook de fruitsector zich vooral zal moeten richten op het hogere kwaliteitssegment. Een mogelijkheid om via productinnovatie toegevoegde waarde te creëren is het aanbieden van fruit als gemaksvodsel. Gewassen en bewerkt fruit, klaar voor onmiddellijke consumptie, past geheel in de huidige snackcultuur, maar ook in een gezond voedingspatroon.

De mondiale appelmarkt vraagt om smaakvolle en stevige rassen met een lange uitstaltijd en een constante kwaliteit. Het huidige Nederlandse assortiment verliest het vooral op het gebied van uitstaltijd en uniformiteit van het importproduct.

Innovatie

Om de concurrentie met het zuidelijk halfrond aan te kunnen, zijn er nieuwe appelrassen ontwikkeld en geïntroduceerd in een samenwerkingsverband van The Greenery, Fruitmasters, veiling Zaltbommel, veiling Zuid-Limburg en de Nederlandse Fruittelers Organisatie (NFO). Fruitmasters werkt in internationaal verband bovendien nog mee aan de introductie van twee andere rassen.

Bij de kersen- en pruimenteelt is er sprake van de ontwikkeling van nieuwe onderstammen om de productie meer rendabel te maken.

Om te kunnen overleven moet de fruitsector verder investeren in onderzoek en innovatie. Behalve de introductie van nieuwe rassen zijn dat zaken als het ontwikkelen van kwaliteitszorg in de keten, teelt van alternatieve gewassen, verlengen van het teelt- en afzetseizoen door overkappingen en bewaarstechnieken, technieken voor verhoging van de oogstzekerheid (regenkappen, hagelnetten), geïntegreerde gewasbescherming en biologische teeltsystemen.

Samenwerking

Evenals in de (glas)groentesector zijn er telersverenigingen ontstaan en zijn handelsbedrijven gefuseerd. Het samenwerkingsverband van veilingen en NFO om nieuwe appelrassen te ontwikkelen, geeft aan dat er gezamenlijk wordt geïnnoveerd in de sector. Behalve een horizontale bundeling van de afzet om de marktpositie te versterken is ook verticale integratie noodzakelijk. Dit om zowel de kwaliteit van de producten als de logistieke kosten te kunnen beheersen. Dat komt echter nog onvoldoende van de grond.

Specialisatie en differentiatie

De sector heeft zich ontwikkeld tot een moderne bedrijfstak met een specialistische teelt en een hoog kennisniveau. De Nederlandse boomgaarden behoren tot de modernste ter wereld. In de fruitsector was altijd al sprake van een zekere mate van differentiatie omdat telers, detaillisten en consumenten bewust kiezen voor bepaalde rassen.

Inmiddels is er in de glasgroentesector sprake van merknamen. Het produceren onder een merknaam kan ook voor de fruitsector werken. Als de hele keten goede afspraken maakt, kan een nieuw ras als merk in de markt worden gezet. Het is op lange termijn zelfs mogelijk om een nieuw, verbeterd ras voor een bepaald merk te ontwikkelen dat onder dezelfde merknaam in de handel wordt gebracht.

Groenten van de vollegrond

Omzet en rendement

De omzet van de vollegrondsgroentesector is de afgelopen jaren vrij stabiel geweest. De omzet van de uien vertoonde de grootste schommelingen, wat in de toekomst zo zal blijven. De uienhandel is namelijk meer mondiaal georiënteerd dan de handel in andere groenten.

De rentabiliteit van de groenteteelt in de vollegrond ligt duidelijk lager dan die van de glasgroentebedrijven en ook wat lager dan die van de fruitbedrijven. Momenteel brengt de Nederlandse vollegrondsgroente vooral goede prijzen op als elders in Europa de oogst slecht is.

Snijderijen, wasserijen en verpakkers van verse vollegrondsgroente hebben zich de afgelopen jaren steeds verder ontwikkeld en de omvang en variatie aan geschoonde, gesneden en verpakte groente is sterk toegenomen. In de traditionele groenteverwerkende industrie (conserven, diepvries, tafelzuur en gedroogde groenten) varieert de hoeveelheid verwerkte groente van jaar tot jaar, maar deze is niet structureel aan het afnemen. De afzet verloopt wel moeizamer. De toegenomen marktmacht van de retail heeft de marges van de verwerkende industrie onder druk gezet.

Schaalvergroting

Schaalvergroting is een continu proces in de sector. Een trend van de afgelopen jaren is dat akkerbouwbedrijven zich gaan toeleggen op grootschalige groenteteelt, waardoor het aanbod toeneemt. Voor de traditionele vollegrondsgroenteteeltbedrijven is er door de tegenvallende rendementen niet veel investeringsruimte. Om een goed rendement te halen moeten zij de kosten verlagen. Dit kan door verdergaande mechanisering bereikt worden, maar de verwachting is dat dit slechts een tijdelijke oplossing is omdat de buitenlandse concurrentie mee kan gaan met deze technologische vernieuwingen.

Internationalisering

Evenals de glasgroentesector heeft de vollegrondsgroentesector te maken met de gevolgen van een toenemende internationalisering. De exportpositie van de vollegrondssector is echter minder goed overeind gebleven dan die van de glasgroentesector. In tegenstelling tot de glasgroentetelers slagen de telers(verenigingen) van vollegrondsgroente er (nog) niet in om zich een positie te verwerven als vaste leverancier van buitenlandse supermarktketens. Deze grote retailorganisaties gebruiken de Nederlandse vollegrondstelers vooral om de gaten in het lokale aanbod op te vullen.

Het proces van internationalisering kan ertoe leiden dat de verwerking van groente en fruit in de nabije toekomst naar Oost-Europa verschuift. De productiekosten in Nederland zijn namelijk relatief hoog. Nu al brengen Nederlandse bedrijven onderdelen van hun productie in toenemende mate over naar buitenlandse vestigingen. De teelt van industriegroenten zal dan waarschijnlijk gedeeltelijk volgen. Momenteel betreft de verwerkende industrie haar groente nog voor het grootste deel in Nederland. Sommige producten, zoals augurken en bloemkool, komen al hoofdzakelijk uit het buitenland.

Internationalisering zien we ook bij het grootwinkelbedrijf. De verwachting is dat vijf internationale ketens overblijven die het overgrote deel van de markt bedienen. De overige ketens opereren vooral regionaal en werken samen in inkoopcombinaties. De Nederlandse productie- en handelssector gaat in deze ontwikkeling mee. The Greenery is een conglomeraat van productiebedrijven, handelsbedrijven en logistieke bedrijven. Het internationale karakter van The Greenery zien we in de toelevering. Meer dan veertig procent van de verhandelde producten komt uit het buitenland.

Ontwikkeling van de marktvraag

De vollegrondsgroenteteelt heeft evenals de andere tuinbouwsectoren te maken met een overgang van een aanbodeconomie naar een vraageconomie, waardoor niet langer de producent, maar de consument centraal staat. De ontwikkeling van de marktvraag is afhankelijk van een scala aan factoren. Een tendens naar gezondere eetgewoonten wordt verwacht (de drie G's van Gemak, Genieten en Gezondheid). De vraag naar gemaksvodsel groeit nog steeds. Zeker bewerkte en verwerkte producten profiteren sterk van deze trend. Snijderijen, wasserijen en verpakkers hebben zich toegelegd op deze markt en de variatie aan geschoonde, gesneden en verpakte groente is sterk toegenomen. De bewerking van vollegrondsgroente biedt daarnaast een mogelijkheid om de uitwisselbaarheid van het verse product te verminderen en samen met de retailsector een relatie met de consument te ontwikkelen. The Greenery verwacht dat er nog volop groei en ontwikkeling mogelijk is voor gesneden producten, ook voor levering aan de foodservicesector.

De traditionele groenteverwerkende industrie heeft daarentegen te maken met een imago probleem. Geconserveerde groente en fruit worden als minder gezond beschouwd dan het verse product, en door verbeteringen in de agrologistiek zijn verse producten tegenwoordig het gehele jaar verkrijgbaar.

Innovatie

Innovatie heeft de vollegrondsteelt vooralsnog niet het voordeel gebracht waarop de sector zat te wachten. De nieuwe rassen zijn weliswaar beter dan de oude, maar de hogere productie van die nieuwe rassen heeft weer voor afzetproblemen gezorgd. Door de tegenvallende rendementen en gebrek aan samenwerking is er onvoldoende innovatiekracht.

De groenteverwerkende industrie verwacht de komende jaren veel van de HTST-techniek (High Temperature Short Time). De verwachting is dat deze techniek zowel een goedkoper als een beter product oplevert.

Samenwerking

In vergelijking met de glasgroentesector is horizontale samenwerking tussen vollegrondsgroentetelers minder van de grond gekomen. Dat heeft de exportpositie van de Nederlandse vollegrondsgroente geen goed gedaan. Een mogelijkheid om de exportpositie van de vollegrondsector te verbeteren is aansluiting te zoeken bij lokale producentenverenigingen in het buitenland die al directe banden opgebouwd hebben met de detailhandel aldaar. Een andere mogelijkheid is levering aan Nederlandse internationaal opererende detailhandelsorganisaties. Vooralsnog zijn die vormen van samenwerking onvoldoende ontwikkeld.

Specialisatie en differentiatie

De specialisatie in gewassen in de vollegrondsteelt neemt toe, maar is anders dan bij substraatteelt gebonden aan teelttechnische grenzen. Door de noodzakelijke teeltwisseling leggen bedrijven zich toe op de teelt van meer dan één gewas. De differentiatie in de teelt, zoals we die uit de glasgroente kennen, bestaat in de vollegrondsgroente nauwelijks. Telers kiezen wel of ze voor de versmarkt, snijderijen of industrie telen, maar van productdifferentiatie is nauwelijks sprake.

Een aantal bedrijven kiest bewust voor de biologische teelt, een andere vorm van differentiatie. Een groot deel van de producten van de biologische vollegrondsgroente-teelt is voor de export bestemd. Door een groeiende zelfvoorzieningsgraad in de belangrijkste afzetgebieden (Duitsland, het Verenigd Koninkrijk) is er een dalende tendens in de vraag en in het biologische areaal zichtbaar. Groei zal moeten komen uit nieuwe exportbestemmingen.

Groenten onder glas

Omzet en rendement

De productiewaarde van de groenteteelt onder glas is meer dan de helft van de totale omzet van de voedingstuinbouw. De komende jaren zal de omzet van de glasgroentesector ongeveer op hetzelfde niveau blijven. De rendementen in de glastuinbouw zijn over het algemeen beter dan in de overige agrarische sectoren. Wel is het zo dat ook de glasgroentesector zijn toppen en dalen heeft en niet alle jaren een goed rendement zal behalen.

Schaalvergroting

Het aantal productiebedrijven in de glasgroentesector vertoont een gestaag dalende trend, bij een areaal dat sinds 2000 stabiel gebleven is. De echte kleine bedrijven verdwijnen door de toegenomen concurrentie en het aantal grote bedrijven neemt nog verder toe. Schaalvergroting geeft bedrijven namelijk de grotere financiële armslag die nodig is voor innovatie.

Anderzijds moet wel bedacht worden dat in de tuinbouw niet alleen 'big' recht heeft op het predikaat 'beautiful'. Schaalvergroting hoeft niet altijd rendabel te zijn en kan leiden tot minder flexibiliteit en meer complexiteit. Daarom zal in de tuinbouwsector, ondanks een toename van het aantal megabedrijven, ook altijd plaats zijn voor een groep meer kleinschalige, innoverende bedrijven.

Internationalisering

De internationalisering van de groentesector blijkt duidelijk uit de groeiende internationale handel. Spanje is de grootste Europese exporteur en de belangrijkste concurrent in de Europese regio van Nederland geworden. Duitsland zal de belangrijkste bestemming blijven voor het Nederlandse product, maar het relatieve belang zal afnemen.

In het algemeen kan gesteld worden dat de tuinbouwproductie in het buitenland snel aan kwaliteit wint. Dit als gevolg van de internationalisering van de toelevering, productie en handel. De verwachting is dat door een verder toenemende internationalisering de positie van Nederland, zowel op het gebied van de productie als de handel, de komende jaren wat zal verzwakken. Nederland blijft een belangrijke rol vervullen,

maar de spilfunctie wordt minder omdat in de toekomst de productstromen vaker rechtstreeks van productiegebieden naar afzetgebieden lopen.

Internationalisatie, gekoppeld aan schaalvergroting, heeft bij het grootwinkelbedrijf voor ingrijpende veranderingen gezorgd. In de naaste toekomst zullen vijf internationale ketens overblijven met een marktaandeel van naar schatting tachtig procent. De overige ketens zullen vooral regionaal opereren en samenwerken in inkoopcombinaties.

Door deze schaalvergroting bij het grootwinkelbedrijf ontstaat er een tweedeling: enerzijds een kleine groep internationaal opererende handelsbedrijven en anderzijds een groep van kleinere gespecialiseerde bedrijven die zich meer richten op de groentespecialzaken en de foodservicemarkt. Voor de toekomst wordt dan ook een sanering verwacht, waarbij er twee trends zijn: internationale expansie of specialisatie. Van groot belang is de regelgeving over voedselveiligheid en de wijze waarop de branche met deze regelgeving omgaat.

Door de schaalvergroting, internationalisering en professionalisering van de retailkanalen wordt de Nederlandse productie- en handelssector gestimuleerd om in deze ontwikkeling mee te gaan. Een voorbeeld hiervan is The Greenery, een conglomeraat van productiebedrijven, handelsbedrijven en logistieke bedrijven. Op het gebied van de toelevering is The Greenery geïnternationaliseerd: momenteel komt meer dan veertig procent van de door haar geleverde producten uit het buitenland.

Ontwikkeling van de marktvraag

De gehele tuinbouwsector heeft te maken met een overgang van een aanbodeconomie naar een vraageconomie, waardoor niet langer de producent, maar de consument centraal staat. De toekomstige ontwikkeling van de marktvraag is afhankelijk van een scala aan factoren. Zo is er door de gestegen welvaart en het steeds haastiger leefpatroon in grote delen van de wereld een snackcultuur ontstaan. De vraag naar gemakvoedsel groeit nog steeds maar er is ook sprake van een omslag naar meer gezonde voedingspatronen en onthaasting. Het stimuleren van gezondere eetgewoonten (de drie G's van Gemak, Genieten en Gezondheid), gefinancierd vanuit de voedingstuinbouwsector, kan hierbij een rol spelen.

De demografische ontwikkelingen geven aan dat de bevolking in de belangrijkste afzetmarkten van de Nederlandse tuinbouw verder vergrijst. Een andere ontwikkeling is de groei van de allochtone bevolkingsgroepen, die vaak andere eetgewoonten dan de autochtone bevolking hebben..

De uitbreiding van de EU zorgt ervoor dat een groter deel van de Europese consumenten makkelijker is te bereiken voor de Nederlandse tuinbouwsector. Omgekeerd brengt de uitbreiding van de EU ook meer concurrentie met zich mee.

Voor de glasgroentesector is het daarom zaak om een stevige positie op te bouwen in het hoogste kwaliteitssegment. Om daarin succesvol te kunnen concurreren is het wel nodig om het imago van het Nederlandse glastuinbouwproduct meer in overeenstemming met de werkelijkheid te brengen. Het mediterrane product heeft nu een veel beter imago (zongerijpt, natuurlijk) dan het Nederlandse, terwijl op het Nederlandse product minder residuen van gewasbeschermingsmiddelen worden aangetroffen.

Een andere moeilijk te kwantificeren factor voor het inschatten van de marktvraag is de (politieke) instabiliteit in sommige buitenlandse afzetgebieden. De Russische im-

portboycot van agrarische producten heeft aangetoond dat een veelbelovende markt van het ene op het andere moment kan wegvallen.

Innovatie

Innovatievermogen en ondernemerskracht zijn altijd al kenmerken geweest van de glasgroentebedrijven. De technologische veranderingen in de tuinbouw zijn in de afgelopen decennia dan ook spectaculair geweest. Voorbeelden van innovatie in de teelt zijn belichtingstechnieken die jaarrondteelt mogelijk maken, het ontwikkelen van duurzame productiemethoden en energiebesparende technieken als warmtekrachtkoppeling (WKK). Processen als automatisering en robotisering zullen in de toekomst verder doorzetten. Het is van belang dat ondernemers niet afwachtend zijn, maar een actieve rol spelen.

Een voorbeeld van innovatie in de logistiek waarvan de komende jaren veel wordt verwacht, is het gebruik van gesloten laadeenheden in de verslogistiek.

ICT speelt een belangrijke rol in zowel het productieproces als het transparant maken van de keten (tracing and tracking) en daarmee bij zaken als certificering, voedselveiligheid en Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Hierdoor kan de sector meer vertrouwen verwerven bij de consument en de samenleving.

Samenwerking

Zowel horizontale als verticale integratie nemen de komende jaren toe in de glastuinbouw. De horizontale integratie vindt vooral plaats door schaalvergroting van bedrijven, door fusies en door samenwerkingsverbanden als telersverenigingen.

Een voorbeeld van verticale integratie is het opkopen van handelshuizen door telersverenigingen. Ook het ontstaan van directe lijnen tussen supermarkten en telers(verenigingen), waarbij de tussenhandel wordt overgeslagen, is een vorm van verticale integratie. Een belangrijke ontwikkeling is de omvorming van handelshuizen tot service-provider op ketenniveau.

Een relatief nieuwe ontwikkeling is het ontstaan van internationale ketens waarin telers, toeleveranciers en foodproviders uit Europese landen samenwerken. De rol van ketenregisseur kan in dit geval bij handelsbedrijven of supermarkten liggen.

De ontwikkeling van de keurmerken door de retailsector heeft ook gevolgen voor de andere schakels in de keten. EurepGap en SQF1000 dwingen de gehele keten tot een grotere aandacht voor voedselveiligheid en het milieu.

Specialisatie en differentiatie

Op productieniveau is de specialisatie in glasgroentegewassen de afgelopen jaren sterk gegroeid. Naar verwachting zet de specialisatie zich verder door vanwege de onmiskenbare voordelen die dit met zich meebrengt op het gebied van efficiëntie, kennisgebruik en kostenbeheersing.

Behalve specialiseren, gaan glastuinbouwbedrijven zich ook differentiëren. Door de overgang van een aanbodgestuurde naar een vraaggestuurde markt, richt men zich op producten met toegevoegde waarde. Bij sommige producten is er al een trend naar een minder homogeen product. Er zijn niet alleen verschillende soorten tomaten, er is ook sprake van merknamen. Het grootwinkelbedrijf is bepalend bij de introductie van merknamen: als dat zich vastlegt om een bepaald product in de markt te zetten, zijn veredelaars en telers bereid om volgens strikte richtlijnen te werken en te produceren.

Een andere vorm van differentiatie is de focus op het biologische/ecologische product. De laatste jaren is dit product duidelijker en herkenbaarder in de detailhandel aanwezig, met name in sommige grootwinkelbedrijven. De groei laat echter nog op zich wachten. De vraag blijft vooralsnog achter bij het aanbod omdat de consument (nog) niet overtuigd is van de meerwaarde van het biologische product.

Champignons

Omzet en rendement

Het aantal teeltbedrijven is in de afgelopen jaren gedaald en de verwachting is dat deze lijn zich voortzet. De betaalde oppervlakte daalt ook, maar veel minder snel. Nederland is en blijft binnen de EU het belangrijkste productieland van champignons, maar ondervindt grote concurrentie van Polen. De opbrengstprijzen voor telers blijven dalen als gevolg van toenemende concurrentie op de belangrijkste exportmarkten en de grotere concentratie en macht bij de afnemers. Met een sterke stijging van de kosten in de bedrijfsvoering door onder meer wet- en regelgeving staat de rentabiliteit al jaren onder druk.

Ruim de helft van de Nederlandse productie wordt verwerkt, de rest is bestemd voor de versmarkt. Op beide markten wordt tachtig procent geëxporteerd.

Schaalvergroting

De kostprijs blijft voor de telers het belangrijkste aandachtspunt. Deze wordt bepaald door met name de kosten voor arbeid, compost en regelgeving (milieu), eisen en wensen van de consument (voedselveiligheid, duurzaamheid) en energie. De kostprijs is de afgelopen jaren gestegen. Om dit te compenseren is tot 2002 door kortere teeltschema's de productiviteit op de champignonbedrijven vergroot, zonder dat hierbij nadrukkelijk naar de markt is gekeken. Door de druk op de prijzen is een groot aantal bedrijven gestopt. De schaalvergroting zet zich onverminderd voort.

Dezelfde trend is te zien bij de champignonhandelaren. Naar verwachting blijven nog drie of vier bedrijven over, die zelf productiebedrijven hebben in meerdere landen. Ook in de industriële verwerking van champignons heeft zich een sterke schaalvergroting voorgedaan, die heeft geleid tot een speelveld waarin nog zes bedrijven actief zijn.

Internationalisering

Internationale ontwikkelingen bepalen in grote mate het reilen en zeilen van de Nederlandse champignonsector. De positie van Nederland als derde leverancier op de wereldmarkt staat onder druk, voornamelijk vanwege concurrentie uit lagelonenlanden zoals Polen waar de arbeidskosten vele malen lager zijn dan in Nederland. De Nederlandse productie is ongeveer twee keer zo groot als de Poolse, maar het Poolse aanbod stijgt terwijl de Nederlandse productie in omvang stagneert.

De belangrijkste afzetmarkt voor verwerkte champignons is Duitsland, gevolgd door Frankrijk en de Verenigde Staten. Nederland ondervindt in deze landen concurrentie van Frankrijk, China en Spanje. Met name China is een bedreiging, zeker wanneer het handelsverkeer in de wereld verder wordt geliberaliseerd.

De invoer in Nederland is gestegen en ook de re-export neemt toe. Verdere internationalisering in de teelt en handel van champignons ligt voor de hand. Een variant kan zijn dat een Nederlands handelsbedrijf wordt overgenomen door een buitenlands be-

drijf. De recente forse investering van een Amerikaanse groep in Frankrijk is hiervan een voorbeeld.

Verse groenten en fruit, en dus ook champignons, hebben aantrekkingskracht op de grote internationale voedingsmiddelenconcerns die in staat zijn om waarde toe te voegen aan de producten. Op termijn neemt het belang van deze partijen in de groente- en fruitsector en waarschijnlijk ook in de champignonsector toe.

Ontwikkeling van de marktvraag

Het gebruik van champignons verschilt per land. In Nederland, Verenigd Koninkrijk en Ierland zitten de 'heavy users' van verse champignons. In Duitsland, Frankrijk, Zuid-Europese landen en Scandinavië ligt de nadruk op champignonconserven. Enkele uitzonderingen daargelaten, moet worden geconstateerd dat de marktvraag voor zowel verse als conservenchampignons stagneert.

De consument vraagt om productdiversificatie (productinnovatie), producten van gecertificeerde bedrijven (duurzame productie), producten met gegarandeerde kwaliteit en houdbaarheid (voedselveiligheid). Dit biedt kansen voor 'andere paddestoelen' maar ook voor witte champignons in een 'nieuw jasje'. Het Verenigd Koninkrijk vraagt om een breed en diep assortiment, andere landen hebben ook belangstelling voor 'andere paddestoelen', maar van acceptatie op grote schaal door de consument in binnen- en buitenland is geen sprake. Afzetbevordering, bij voorkeur in samenwerking met andere aanbieders in Europa, kan een steun in de rug zijn.

Innovatie

Mechanisering/robotisering bij oogst en lagere arbeidskosten moeten een oplossing bieden voor de hoge productiekosten in de teelt. Arbeidskosten groeien in de EU op de langere termijn naar elkaar toe, zeker wanneer een 'level playing field' wordt gerealiseerd voor wat betreft de inzet van buitenlandse werknemers.

Nederland is vooral sterk op regelmaat en stabiliteit van de productie. Het sortiment paddestoelen is de laatste jaren wel uitgebreid, maar de champignonsector bestaat hoofdzakelijk uit witte champignons. Productinnovatie moet leiden tot marktverruiming. Dat geldt niet alleen voor nieuwe producten maar ook voor het bestaande product in nieuwe aanbiedingsvormen.

Samenwerking

Samenwerking in de keten is noodzakelijk om efficiënter en sterker te zijn. Dit leidt steeds vaker tot afzonderlijke ketens waarbij groepen van telers gekoppeld zijn aan een handelaar die vervolgens een exclusieve samenwerkingsovereenkomst heeft met een retailgroep. De handelsbedrijven gaan waarschijnlijk ook verwerkte champignons verhandelen. De retailer kan zodoende met een compleet pakket door een leverancier worden bediend, ondersteund met marketingactiviteiten (eventueel merkenoperatie) tot in het schap. Slaagt de handel er niet in om hier op in te spelen, dan rest niets anders dan regelmatig uitgewisseld te worden op basis van prijs.

Specialisatie en differentiatie

In de komende jaren zal het Europese veringsschap het strijdtoneel zijn voor Nederland en Polen. Op het gebied van de kwaliteit van champignons, doet het buitenland niet onder voor Nederland. Toegevoegde waarde van de Nederlandse leverancier en het Nederlandse product is een voorwaarde om deze strijd te winnen.

TOTAALBEELD VAN DE SECTOREN

Deze aandachtspunten trekken deels naar een richting waarin minder aandacht en geld is voor zaken van collectief belang. Door de economisch moeilijke omstandigheden ligt de strategische horizon van ondernemers dichterbij dan in het verleden.

De teelt van groenten onder glas vormt een uitzondering. Daar is sprake van een redelijk rendement en zien we ondernemers die zwaar investeren in schaalvergroting en technologische innovatie, waarmee Nederland de onbetwiste koploper is in glastuinbouw.

HERBEZINNING OP TAKENPAKKET EN HET NIVEAU VAN DE HEFFINGEN

In het bestuur van het PT is de keuze gemaakt voor het volgen van de ontwerpbenadering voor het toekomstige takenpakket en de daarvoor nodige heffingen. Dat houdt in dat de sectoren fundamenteel nadenken over het toekomstige takenpakket en de waarde die dat heeft voor de sectorgenoten.

In de discussie in de sectorcommissies van het PT en de beleidsnota's van de dragende organisaties komt een aantal criteria en overwegingen naar voren die leiden naar nieuwe keuzes. In het onderstaande laten we deze overwegingen de revue passeren en geven per overweging aan welke keuzes de sector groenten en fruit gemaakt heeft.

A Draagvlak en draagkracht, omgaan met signalen uit de sector

Ondernemingen uit de sector geven signalen af over de hoogte van de heffing en over de waarde die zij toekennen aan de taken die door de sector worden gefinancierd. Daarbij zijn de vragen aan de orde over het effect van de besteding van middelen onder andere aan onderzoek en collectieve promotie. Ook de draagkracht van de sectorgenoten speelt daarin een belangrijke rol. Als het minder goed gaat met de sector worden ondernemers kritischer op alle uitgaven die niet direct zichtbare toegevoegde waarde hebben.

Het negeren van duidelijke signalen kan leiden tot groeiende onvrede onder sectorgenoten.

In de sector groenten en fruit worden de signalen serieus genomen, wat leidt tot een heroverweging van de grote uitgaven aan onderzoek en promotie. De dragende organisaties en de sectorcommissie zijn met voorstellen gekomen om de uitgaven te reduceren. De glastuinbouw neemt hier een andere positie in, daar wordt sterk ingezet op innovatie, energiebesparing en maatschappelijk verantwoord ondernemen om ook op termijn de internationale concurrentie het hoofd te kunnen bieden.

B Schaalvergroting

Naarmate de ondernemingen in de sector door autonome groei en fusies en overnames groter worden wordt de behoefte aan collectieve uitgaven voor onderzoek en promotie minder sterk gevoeld. Grote ondernemingen hebben hun eigen marketingbudgetten en mikken vaak meer op het in samenwerking met de retail uitvoeren van consumentgerichte acties.

In alle sectoren is schaalvergroting een duidelijke trend. Telers, veilingen en handelsbedrijven zijn sterk afhankelijk geworden van de grootwinkelbedrijven en beste-

den hun promotiegelden aan acties die in samenwerking worden georganiseerd. Het introduceren van sterke merken is ondanks serieuze pogingen en omvangrijke investeringen, buitengewoon moeilijk gebleken. Collectieve promotie blijft van belang, maar krijgt een lagere prioriteit.

C Structurele verschuivingen in de keten

In de meeste ketens speelt de grootschalige retail (supermarkten) een steeds belangrijker rol in de afzet.

Voor de groenten en fruitsector is de structuurwijziging in de ketens zeer ingrijpend geweest. De grootwinkelbedrijven domineren de ketens en stellen de spelregels vast. De Nederlandse sector beschikt over voorbeeldige logistieke systemen en de producten van goede kwaliteit, maar dit levert geen extra inkomsten en geen loyaliteit binnen de ketens. Een hoog tempo van innovatie, beheersing van teelttechniek, perfecte logistiek en strakke kostenbeheersing zijn in combinatie noodzakelijk. De samenwerking in de ketens is van groot belang voor het versterken van de marktpositie van de sector.

D Internationale marktpositie

De ontwikkeling van markten en marktaandeel bepaalt in belangrijke mate de activiteiten die worden uitgevoerd door de organisaties die de collectieve promotie verzorgen. Ook leidt een dominantie positie tot kwetsbaarheid voor fytosanitaire problemen, door enkele zaken kan de reputatie ernstig geschaad worden.

Nederland heeft, met name in groenten onder glas een sterke marktpositie in Europa. Dat geldt ook voor champignons. In deze markten is helaas sprake van een te snelle groei van het aanbod bij een stationaire vraag. Nederland is marktleider in deze sectoren, maar door de slechte balans tussen vraag en aanbod, leidt die positie niet tot redelijke rendementen. Promotie heeft niet geleid tot het doorbreken van de stagnatie.

E Tempo en diepgang van innovatie

Sectoren verschillen sterk in het tempo en de diepgang van innovatie. In de glastuinbouw is het tempo hoog, mede door de economische en maatschappelijk druk op de sector. De uitgaven voor innovatie en onderzoek worden sterk bepaald door de technologische sprongen die mogelijk zijn. In sectoren waar het vooral gaat om innovatie op fytosanitair gebied liggen de kosten van onderzoek aan innovatie veel lager dan in sectoren waar de investeringen in technologie veel hoger zijn (zoals in de glastuinbouw).

De sector glastuinbouw investeert zwaar in innovatie, waarbij risicovolle projecten niet worden gemeden. Ook in de handel vindt in snel tempo innovatie plaats, waarbij het gaat om nieuwe concepten van verpakken en het organiseren van de logistieke stromen.

Voor de andere sectoren is het tempo lager, mede door de lage rendementen, er is te weinig ruimte om te investeren.

F Opvattingen over borging en toezicht

De opvattingen over borging en toezicht zijn in de gehele tuinbouw verschoven in de afgelopen jaren. Ook het Ministerie van LNV heeft aangegeven dat keuringen niet meer met collectieve middelen moeten worden gefinancierd. Ook in de Groenten en Fruit sector worden de collectieve geldstromen naar keuringsinstellingen afgebouwd.

De sector gaat mee in de ontwikkeling. De opvatting is inmiddels algemeen aanvaard dat het introduceren van kwaliteitsborgingsystemen en het uitvoeren van keuringen en certificering goed via private organisaties kan worden uitgevoerd en gefinancierd. De sector heeft intensive bemoeienis vanuit het PT minder noodzakelijk gemaakt.

G Vergelijking met andere sectoren

Na alle inhoudelijk overwegingen zal ook bezien worden wat het niveau van heffingen is in relatie tot de omzet van de sector, een vorm van benchmarking.

De statistieken hierover zijn op dit moment in voorbereiding.

TOTAALBEELD SECTOR GROENTEN EN FRUIT

De dragende organisaties hebben ingrijpende voorstellen gedaan om het takenpakket af te slanken en het uitgavenniveau te reduceren. Daarmee wordt ingespeeld op de signalen die uit de sector naar voren gekomen zijn. De bereidheid tot investeren in innovatie is voor de teelt onder glas echter onverminderd hoog.

TOETSINGSKADER

De PBO's zijn ingesteld om sectoren en ketens de mogelijkheid te bieden om taken die van collectief belang en algemeen belang zijn, vorm te geven. De Nederlandse agrosector is mede sterk geworden door de PBO's die ontwikkeling van relevante kennis en verspreiding daarvan hebben gepraktiseerd. Het concept van "samen sterk" vinden we niet alleen in de schappen, maar ook in de coöperaties die zich met een verwante basisfilosofie van samenwerking voor het gemeenschappelijke belang een sterke plaats veroverd hebben.

Uit de recente nota's van de SER blijkt dat de primaire bestaansreden van de PBO's mede gezocht wordt in de bijdrage die de PBO's leveren aan het algemeen belang. Daarnaast wordt aangegeven dat voor een aantal taken, die primair de sector ten goede komen, ook de mogelijkheid van financiering middels heffingen via een PBO in de toekomst moet open blijven. De overwegingen hierbij zijn van pragmatische aard. Genoemd wordt de mogelijkheid om, middels de voor alle bedrijfsgenoten verplichte heffingen, de problematiek van free riders actief te bestrijden.

De twee ingangen, die van de aard van de taak (publiek belang, algemeen belang, gemeenschappelijk (sector)belang) enerzijds, en de wijze van financiering anderzijds geven de basis voor het toetsingskader dat wij hanteren.

Wij geven het totaal van mogelijke combinaties van taaksoorten en financieringswijzen voor de tuinbouwsector in de onderstaande matrix weer:

	A Financiering uit publiekrechtelijke heffingen	B Financiering uit private bijdragen conform het profijtbeginsel
I Taken met een algemeen (maatschappelijk) belang	Kerngebied voor PBO's: de verantwoordelijkheid voor belangen die de directe sectorbelangen overstijgen en waarvoor heffingen passend zijn. Voorbeelden: milieu, ruimtegebruik, energietransitie, MVO e.a.	Komen niet voor
II Taken met een sectorbelang	Primair een sectorbelang. Pragmatische insteek in verband met opleggen van heffingen omdat anders de taken onvoldoende vorm kunnen krijgen. Voorbeelden collectieve promotie, onderzoek.	Taken die sectorbelang zijn, en waarvan de baten primair ten goede komen aan de ondernemingen. Voorbeelden: Keuringen, specifieke belangenbehartiging.

Wanneer we nu het uitgavenpatroon van het PT inbrengen in deze matrix, blijkt dat het overgrote deel van de uitgaven betrekking heeft op taken in het gebied van IIa. Daarbij zitten ook taken die conform de uitgangspunten van de SER, heroverweging verdienen, maar die nu nog via heffingen gefinancierd worden.

Nu het kabinet een toekomstverkenning vraagt waarin de schappen worden uitgedaagd hun toegevoegde waarde opnieuw aan te tonen, heeft dat consequenties voor de taken die uitgevoerd worden. Voor het nadenken over toekomstige taken hanteren wij in de vervolgparagrafen twee benaderingen:

- 1 Een benadering vanuit de huidige taakindeling en de visie van de dragende organisaties op de toekomstige uitvoering van die taken, rekening houdend met de kritische blik van ondernemers op de prijsprestatie verhouding van de schappen.
- 2 Een meer fundamentele benadering waarbij de taken, geplaatst in de hiervoor beschreven matrix, in de toekomst onomstreden blijken dan wel (wat betreft financiering) heroverwogen moeten worden.

Beide invalshoeken hebben wij gehanteerd bij verkenning van toekomstige taken. De eerste benadering mondt uit in hetgeen is opgenomen in de kolom "bestaand voorstel". De tweede benadering geeft uitkomsten die (tentatief, met het oog op discussie) zijn opgenomen in de laatste twee kolommen. Beide benaderingen, in onderlinge samenhang, hebben na discussie geleid tot de voorstellen van de toekomstige taakuitvoering op sectorniveau.

TAKEN

De volgorde van de beschrijving van de toekomstige taken die voor de sector worden uitgevoerd, volgt de indeling die in de afgelopen maanden is gehanteerd voor het overleg dat vanaf november 2004 is gevoerd tussen PT en de sectoren.

1 Voedselveiligheid

NR.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
1.a	Commissie levensmiddelen-wetgeving incl. Internationaal overleg	Algemeen en sectoraal	80.000	Voortzetten	IA/IIA	Voortzetten
1.b	Stichting Monitoring Voedingstuinbouw	Algemeen en sectoraal	72.000	Voortzetten	IA/IIA	Voortzetten
1c	Werkzaamheden in projecten Early Warning en Response Systemen (EWRS)	Algemeen en sectoraal	115.000	Voortzetten	IA/IIA	Voortzetten
1.d	Voorlichting en vraagbaak o.a Hygiëncode	Algemeen en sectoraal	60.000	Voortzetten	IA,IIA	Voortzetten

- 1a PT neemt deel in de commissie Levensmiddelen wetgeving in samenwerking met alle productschappen voor verse producten. Het productschap Akkerbouw heeft daarbij de coördinerende rol. De schappen ontlenen hun toegevoegde waarde in deze taak aan hun bijzondere verhouding met de overheid. De taken zullen worden voortgezet.
- 1b Food Compass verzorgt de monitoring van residuen in producten van bedrijven die zich vrijwillig bij de stichting aanmelden. Deze bedrijven betalen ook een eigen bijdrage. De stichting is opgezet op grond van de wensen van de overheid. Door voor meerdere sectoren te werken worden schaalvoordelen behaald. PT geeft financiële ondersteuning aan Food Compass om een basisniveau in de financiering te leggen. Het is een taak met een grote component algemeen belang die moet worden voortgezet.
- 1c Het PT steekt relatief veel energie in projecten, zoals EWRS waarbij het gaat om uitwerking van resultaten, communicatie en het beantwoorden van vragen over residuen van bestrijdingsmiddelen. Dit gebeurt in samenwerking met de overheid.
- 1c PT geeft voorlichting aan bedrijven en beantwoordt vragen met betrekking tot voedselveiligheid. In de sector wordt verschillende gedacht over de vraag of

deze taak wel tot het takenpakket van het PT hoort, de markt zou het ook zelf kunnen regelen. Gezien het algemeen belang zal deze taak worden voortgezet. De uitvoering moet waar mogelijk gestroomlijnd worden.

Samenvattend

Voedselveiligheid is een taak van hoge prioriteit, die van algemeen belang is. De sector heeft de verantwoordelijkheid naar de consument en de overheid en de taken moet voortgezet worden. Collectieve financiering is – mede vanwege schaalvoordelen - gerechtvaardigd, ook in de toekomst.

2 Borging en toezicht

NR.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
2.a	Keuring, borging en toezicht, zoals uitgevoerd door het KCB	Sectoraal en algemeen belang	3.622.000	Bijdrage afbouwen en in 2006 over naar directe doorbelasting	IA/IIB	Afbouwen
2.b	Fytosanitaire zaken, knolcyperus, nitraat	Sectoraal en algemeen belang	22.000	Voortzetten	IA/IIA	Voortzetten
2.c	Kwaliteitsprojecten	Sectoraal belang	250.000	Voortzetten	IIB	Voortzetten
2.d	PD survey tbv export naar Japan	Sectoraal belang	200.000	Voortzetten	IIB	Voortzetten
2.e	Project Plantkeur	Sectoraal en algemeen belang	50.000	Eenmalig	IIA	Eenmalig

- 2.a Het KCB verricht voor de bedrijven in de sector de verplichte keuringen en inspecties. De sector wil de uitgaven aan keuring direct door de bedrijven laten betalen. Directe betaling zou per 2006/7 moeten ingaan. Per die datum moet KCB dan eigen facturen gaan versturen, die helder aangeven welke diensten voor welke bedragen geleverd zijn. Ook andere sectoren binnen het PT kiezen voor deze constructie. Voor het ondersteunen van voortgaande ontwikkeling van systemen kan het PT een kleine jaarlijkse bijdrage leveren.
- 2.b Fytosanitaire zaken en de bestrijding van schadelijke gewassen en ziektes dienen het belang van de sector, maar ook het algemeen belang omdat daarmee besmetting wordt voorkomen, terwijl bovendien het vertrouwen van de exportlanden wordt bewaard. Alleen via collectieve heffingen en verordeningen

gen kunnen deze taken worden gefinancierd en geregeld. PT zal deze taken voortzetten past daarbij.

- 2c Voor projecten staat een bedrag van € 250.000 op de begroting van glasgroenten en fruit. De projecten zijn nog niet ingevuld. De financiële ondersteuning richt zich vooral op die projecten die een grote stap vooruit betekenen.
- 2d Voor export naar Japan zijn keuringen door PD verplicht. Het PT fungeert al verzamelpunt van inkomende en uitgaande gelden. De inzet van PT bedraagt € 15.000. Het KCB zou deze taak ook kunnen uitvoeren, aansluitende aan het uitgangspunt dat keuringen door bedrijven zelf moeten worden betaald.
- 2e Het project bij Plantkeur betreft het integreren van fyto-sanitaire keuring met kwaliteitskeuring, waarmee efficiencywinst voor bedrijven geboekt wordt. Er was sprake van een eenmalige bijdrage om tot systeemwijziging te komen.

Samenvattend

De rol van PT zal zich beperken tot het ondersteunen van nieuwe ontwikkelingen die een bijdrage leveren aan de verbetering van het algemene kwaliteitsniveau. Operatieve activiteiten zullen door de ondernemingen zelf worden gefinancierd. Er zal enige financiële ruimte blijven voor het ondersteunen van systeemspongen.

3 Internationale zaken

NR.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
3	Internationale zaken	Algemeen en sectoraal	307.000	Terugbrengen inzet	IIA	Voortzetten

- 3 Het PT werkt in Brussel aanvullend aan de brancheorganisaties. Het gaat vooral om participatie van PT, als lid van NL delegatie, in de officiële EU besluitvormende organen, als sprake is van onbezoldigd ambtenaarschap. De taak zal in afgeslankte vorm worden voortgezet.

Samenvattend

Deze taak blijft van belang voor de sector, vooral door de toegang die PT medewerkers hebben tot internationale overlegorganen.

4 Ketens, logistiek en datastromen

NR.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
4	Bijdrage aan stichting Frugicom	Algemeen en sectoraal	125.000	In 2005 en 2006	IIB	Alleen opbouw-fase

- 4 Bij de uitgaven gaat het om subsidies aan het project Frugicom. Het initiëren van een nieuwe systematiek kan via collectieve middelen worden gefinancierd. Wanneer het project in de exploitatiefase komt, zoals in 2006 het geval zal zijn, is afbouwen van de financiering te overwegen. Darbij wordt aangetekend dat dit type projecten zich regelmatig zal aandienen. Het is in het belang van de sector om deze dan ook als één van de financiers enige ondersteuning te geven. De post kan over de jaren fluctueren en wordt alleen aangesproken wanneer projecten van sectoraal en algemeen belang worden ingediend.

Samenvattend

De betekenis van dit beleidsterrein is voor de gehele tuinbouwsector van belang en ook voor de groenten en fruitsector. De sector kan besluiten mee te financieren aan projecten met een bredere strekking voor meerdere sectoren. Andere sectoren zullen daar leidend in zijn. Ook hier geldt de basisregel dat PT alleen meefinanciert om sprongen in ontwikkeling te ondersteunen. Activiteiten in de operationele fase worden niet ondersteund.

5 Onderzoek en innovatie

NR.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
5a	Kennisontwikkeling, gewasgerichte fondsen voor onderzoek	Sectoraal	6.700.000	Voortzetten in kleinere omvang	IA/IIA	Voortzetten in kleinere omvang
5b	Kennisontwikkeling, innovatie algemeen en lange termijn	Sectoraal en algemeen	PM	Geen voorstellen	IA/IIA/IIB	Verschuiving naar langere termijn
5c	SIGN projecten en Tuinbouw Cluster Academie	Sectoraal en algemeen	82.000	Geen voorstellen	IIA	Heroverwegen
5d	Innovatiefonds	Sectoraal	125.000	Eenmalige ondersteuning	IIA	eenmalig

- 5a Kennisontwikkeling middels technisch onderzoek wordt door ondernemers zeer gewaardeerd. Een sectoraanpak heeft draagvlak en geeft de mogelijkheid om de strategische voorsprong van de sector uit te bouwen. De steun is met name sterk voor praktijkonderzoek. Onderzoekvoorstellen worden systematisch behandeld en gescreend door de onderzoekscoördinator van PT. Projecten worden geïnitieerd door ondernemers, maar ook door onderzoekorganisaties. Het is een open en inzichtelijk selectieproces. Ondernemers wensen inbreng,

inzicht en invloed in het besluitvormingsproces, waarvoor verdere voorstellen worden voorbereid.

Onderzoek en innovatie is een grote post in het totaalbudget van de sector. De druk om te komen tot verlaging van heffingen is aanzienlijk. De grote post voor innovatie en onderzoek is dan ook heroverwogen door de dragende organisaties. Voor 2006 wordt in de voorstellen van de dragende organisaties een verlaging van het budget voorzien tot € 5.000.000. De criteria voor het toekennen van projecten zullen dus worden aangescherpt. Volledige financiering van kennisontwikkeling uit private bijdragen is niet werkbaar, wel zijn er mogelijkheden voor bijdragen van private organisaties aan projecten. De eis van openbaarheid van resultaten blijft hoe dan ook gelden. Opdrachten voor onderzoek en innovatie zullen waar mogelijk via tendering worden uitgegeven. Het moge duidelijk zijn dat een verlaging van het budget voor technisch onderzoek zal leiden tot een vermindering van inkomsten voor onderzoekinstellingen. Het in stand houden van de kennisinfrastructuur is op lange termijn van groot belang voor de sector.

- 5b Kennisontwikkeling die meer op de lange termijn gericht is, de echte innovatie, krijgt op dit moment slechts een beperkt deel van het budget. In het bevorderen van de gezondheid van de sector op lange termijn en het uitbouwen van de voorsprongpositie van de Nederlandse Groenten en Fruitsector, is verhoging van dit budget aan te bevelen ook gezien de mogelijkheid om van de overheid extra fondsen ter beschikking te krijgen.
- 5c Wat geldt voor onderzoek in zijn algemeen geld, geldt ook voor de projecten via SIGN. Zie hiervoor punt 5a en 5b.
- 5d Voor het Innovatiefonds in oprichting is voor 2005 een bijdrage gereserveerd van 125.000 als startbijdrage. Besluiten over dit fonds zijn in voorbereiding. Het gaat hier om een eenmalige bijdrage. Voor de komende jaren zijn in het kadervan het Innovatieplatform grote fondsen van de overheid beschikbaar voor besteding in de agro food sectoren. De sectoren moeten zelf ook een bijdrage inzetten om voor de fondsen in aanmerking te komen.

Samenvattend

Voor de toekomst van de sector zijn onderzoek en innovatie wezenlijk. In de teelt onder glas is het tempo van innovatie hoog, mede door het sterke ondernemerschap in de sector. Het niveau van investeren in de private sector ligt hoog. Via de collectieve middelen van het PT kunnen innovaties gesteund worden die van grotere omvang zijn en meer risico's in zich hebben. Onderzoek wordt geselecteerd met het sectorbelang en het algemeen belang als bovenliggende criteria. Het budget voor onderzoek is gezien de ontwikkelingen in de sector wat omlaag gebracht. Bovendien zullen de procedures voor het aandragen en goedkeuren van projecten worden herzien en zal aanbesteding van onderzoek middels tendering plaats vinden.

6 Energie (glastuinbouw als geheel, met uitzondering van 6f)

NR.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BESTAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
6a	Liberalisering energiemarkten en wijzigingen in tarief-systemen	Algemeen en sectoraal	200.000	Financiële inspanning 2006 – 2010	I.A / II.A	Afstemmen op ontwikkelingen
6b	CO2-emissiehandel glastuinbouw	Algemeen en sectoraal	300.000	Financiële inspanning 2006 - 2010	I.A	Nauwe samenwerking met andere actoren
6c	Energietransitie	Algemeen en sectoraal	2.700.000	Financiële inspanning 2006 - 2010	I.A	Voortzetten
6d	Energiebesparingsonderzoek	Algemeen en sectoraal	1.200.000	Financiële inspanning 2006 - 2010	I.A	Voortzetten
6e	Energievoorlichting en bevordering WKK	Sectoraal	700.000	Financiële inspanning 2006 - 2010	II.A / II.B	Afbouwen
6f	MJA-E Paddestoelen	Sectoraal	94.000		IA	Voortzetten

NB: De genoemde bedragen worden niet gefinancierd uit heffingen, maar uit een bestaand fonds, dit met uitzondering van MJA-E Paddestoelen

- 6a Het begeleiden van de liberalisering van de energiemarkten (gas en elektriciteit) en het inspelen op wijzigingen in tariefstructuren is een gemeenschappelijk sectorbelang en heeft in deze beleidsfase nog maar een beperkt algemeen belang. De financiële bijdragen die hier nodig zijn, zijn afhankelijk van de ontwikkelingen op de energiemarkten.
- 6b Het ontwikkelen en implementeren van een CO2-emissiehandelssysteem voor de glastuinbouw is een sectoraal belang met een belangrijke component van algemeen belang (energiebesparing, voldoen aan Kyoto-doelstellingen).
- 6c Sector en overheid zijn overtuigd van de noodzaak tot een transitie naar een duurzame energiehuishouding van de glastuinbouw. Dit wordt zowel ingegeven vanuit het sector belang als vanuit maatschappelijk belang. In 2002 is de sector – op basis van de PT/LTO Beleidsvisie Energietransitie 'Duurzame Energie Glastuinbouw 2002 – 2020' met ondersteuning van de rijksoverheid gestart met een energietransitieprogramma. Ambitie is dat in 2020 nieuw te bouwen kassen energieneutraal zijn. Er zijn vele alternatieven in uitwerking transitie met dezelfde doelstelling van beperking van energiegebruik. De uitgaven worden vanuit een bestaand fonds gefinancierd. In het transitieprogramma - gebaseerd op een 5-tal transitiepaden - investeert het PT op jaarbasis € 2.5 miljoen (groenten & bloemen gezamenlijk). Dit budget wordt ruim verdubbeld door bijdragen vanuit Rijksoverheid en EU.

Belangrijke multiplierwerking.

Met beeldbepalende projecten als Gesloten Kas en energieproducerende kas wordt de glastuinbouw als voorbeeld gesteld voor de energietransitie vanuit het Min. van EZ. Deze taak zal worden voortgezet.

- 6d Sector en overheid hechten veel belang aan het energiebesparingsonderzoek. Dit levert voor de sector kostenbesparing en een mindere afhankelijkheid van het gas op en past in het klimaatbeleid van de overheid. PT en LNV investeren daarom samen op 50/50-basis in het onderzoeksprogramma. Het onderzoek heeft vooral een précompetitief karakter en dient grotendeels een gewasoverstijgend belang. Maar een beperkt deel van het onderzoek (circa 10 tot 20%) is gewasgericht en minder strategisch van aard. Ook hier is de multiplierwerking krachtig en het energiebesparingsonderzoek is in het algemeen belang. De activiteiten zullen worden voortgezet.
- 6e Energiebesparingsvoorlichting en bevordering WKK is in deze fase m.n. een sectorbelang. De markt heeft deze rol al voor een belangrijk deel overgenomen. Energiebedrijven, installateurs en brancheverenigingen zijn zeer actief. Rol van PT kan worden afgebouwd.
- 6f Voor de champignonsector zijn specifieke afspraken gemaakt die ook kunnen worden voortgezet.

Samenvattend

Energiebesparing is een belangrijke strategische doelstelling voor alle teelten onder glas. Het tempo van innovatie ligt hoog, waarbij nieuwe en succesvolle concepten snel worden overgenomen. Zo heeft toepassing van WKK een grote vlucht genomen, wat ook geldt voor geavanceerde installaties om warmte op te slaan en weer af te geven. Het PT kan met name de grote nieuwe ontwikkelingen ondersteunen in de onderzoekfase en de conceptuele fase.

7 Arbeid

Nr.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
7.a	Arbeidsmonitor	Algemeen en sectoraal	18.000	Arbeidsmonitor blijft	I.A/IIA	Belang nader uitwerken; aanpassen uitvoering
7.b	Arbeidsmarktcommunicatie	Algemeen en sectoraal	70.000	In onderlinge samenwerking tussen sectoren	I.A/IIA	Belang blijft aanwezig

7.c	Arbo endotoxinen en stofreductie	Algemeen en sectoraal	Pm		I.A	Belang blijft aanwezig
7d	Kadervorming vaktechnische bestuurders	Sectoraal	31.000	Loopt af in 2005	IIB/IIA	Afbouwen

- 7.a De arbeidsmonitor levert gegevens die voor de sector van belang zijn en waarvoor geen andere bronnen beschikbaar zijn. Mede in verband met het algemeen belang, zoals b.v. de verhouding vast / flexibel en Nederlandse arbeid / buitenlandse arbeid is voortzetting van de arbeidsmonitor gewenst.
- 7.b Arbeidsmarktcommunicatie is zowel van sectorbelang als van algemeen economisch belang. De taak zal worden voortgezet, waarbij ook samenwerking gezocht wordt met Colland.
- 7.c Op het terrein van ARBO zijn projecten denkbaar die in het sectoraal en algemeen belang zijn, zeker waar het gaat om het voorkomen van beroepsziekten en het verminderen van risico's. Dat geldt voor het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, maar ook voor tilbelasting.
- 7d Dit is een in principe eenmalige activiteit, die gezien de plaatsing in IIB ook niet echt in aanmerking komt voor bekostiging door het PT.

Samenvattend

Het blijft voor de sector van belang om een positief imago op de arbeidsmarkt te hebben. Bovendien wordt de collectieve component van de verantwoordelijkheid van werkgevers vorm gegeven middels bijdragen die via het PT lopen.

8 Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen

NR.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
8.a	Toelating gewasbeschermingsmiddelen/middelen coördinator	Algemeen en sectoraal	183.000	Blijft taak	I.A	Voortzetten
8.b	Fonds kleine toepassingen	Algemeen en sectoraal	405.000	Blijft taak	I.A	Project voortzetten
8c	Glami	Algemeen en sectoraal	168.000	Voortzetten	I.A	Voortzetten
8.d	Convenant verpakkingen	Algemeen en sectoraal	68.000	Blijft minimale taak	I.A	Voortzetten

8.e	Ketenmanager biologische groenten en fruit	Sectoraal	50.000	Voortzetten	IIA	Heroverwegen
8.f	Bijdrage FAB (biodiversiteit)	Algemeen en sectoraal	80.000	Voortzetten	I.A	Voortzetten
8.g	Effectieve toediening en maatregelenpakket	Algemeen en sectoraal	276.000	Voortzetten	IA	Voortzetten
8.h	Onderzoek verduurzaamde champignons	Sectoraal belang	90.000	Geen	IIB	Wordt afgebouwd

8a en 8.b Een verantwoorde toepassing van gewasbeschermingsmiddelen is een maatschappelijke eis. Voor LTO Nederland, NFO, VPN heeft dit een hoge attentiewaarde. PT hoeft zich op dit beleidsgebied niet sterk te profileren. Financiering via PT is pragmatisch de beste lijn. De middelencoördinator per sector houdt overzicht en geeft voorlichting. Het is sectoraal en algemeen belang.

8.c De Glami taken kunnen worden voortgezet.

8.d PT kan een coördinerende rol blijven spelen, maar afstemming van taken en rollen met andere organisaties is noodzakelijk. Het convenant verpakkingen heeft wel een eindige looptijd.

8.e De ketenmanager wordt ingezet bij AKK, voor het aanjagen van ketenprojecten en -initiatieven. Permanente financiering voor de komende jaren lijkt niet vanzelfsprekend, maar met name CBL hecht hier waarde aan.

8.f Het project Functionele Agro Biodiversiteit wordt samen met HPA gefinancierd en wordt voortgezet.

8.g Het maatregelenpakket n de toediening zijn in het algemeen belang, zeker ook van de werknemers in de sectoren.

8.h Op de begroting is € 90.000 opgenomen. Invulling van dit project moet nog plaats vinden, waarbij milieuaspecten een belangrijke rol spelen. Heroverwogen zal worden om alleen die projecten te steunen die een substantiële bijdrage leveren.

Samenvattend

Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen wordt een steeds belangrijker eis van de maatschappij en de overheid. De sector zal moeten aantonen hier actief aandacht aan te besteden om de “license tot produce” te behouden.

9 Marktonderzoek en marktinformatie

Nr.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BESTAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
9.a	Veldwerk marktonderzoek	Sectoraal	200.000	Wordt in 2006 gere- duceerd naar 100.000	II.A	Alternatieven be- zien
9.b	Aansturing en interpretatie	Sectoraal	152.000	Wordt ge- reduceerd	II.A	Beweegt mee met volume
9.c	Beantwoorden vragen private org. en bedrij- ven.	Sectoraal	250.000	Wordt ge- reduceerd	II.B	Wordt ge- reduceerd
9.d	Verzamelen ar- tikelen vakbla- den, beheer da- tabanken	Sectoraal	90.000	Wordt ge- reduceerd	II.B	Wordt ge- reduceerd

- 9.a Veldwerk wordt uitgevoerd door gespecialiseerde marktonderzoekbureaus in de betreffende landen. PT doet de aansturing, analyse en rapportage. De private organisaties zijn de belangrijke opdrachtgevers. Het marktonderzoek wordt geprioriteerd, aangestuurd en bewaakt door de stuurgroep marktonderzoek waarin de private organisaties en AGFPN vertegenwoordigd zijn.). Een groot deel van de onderzoeksprojecten is gericht op het consumentengedrag (b.v. Nielsen en GFK informatie die collectief wordt aangekocht). Dit soort onderzoek kan worden gekwalificeerd als strategisch onderzoek in het belang van de gehele sector. Dit soort onderzoek wordt, vanwege de hoge kosten, vrijwel niet uitgevoerd door individuele bedrijven of private organisaties. Door collectieve financiering gekoppeld aan co-financiering kunnen schaalvoordelen worden behaald. Alle onderzoeken waarbij veldwerk aan de orde is worden door PT uitbesteed.
- 9.b Aansturing en interpretatie kunnen meebewegen met het volume van veldwerk in marktonderzoek. De gebruikers van de informatie zijn de grotere en/of marketing georiënteerde bedrijven, AGFPN en de andere private organisaties.
- 9.c Het gaat hier om het beantwoorden van vragen die door bedrijven, organisaties en interne afdelingen gesteld worden, maar ook om het verzamelen van informatie. (Jaarlijks worden voor de gehele tuinbouw ca. 3.000 informatie aanvragen van bedrijven en organisaties verwerkt. Daarnaast krijgt het PT eenzelfde aantal vragen die niet geregistreerd worden (omdat ze te ad-hoc, te klein zijn). In vergelijking met andere sectoren zijn de kosten van deze activiteit hoog. Dat wordt veroorzaakt omdat weinig marktonderzoek wordt uitgevoerd, maar veel marktinformatie wordt verkregen uit andere bronnen (deskresearch)
- 9.d Deze activiteiten worden ook uitgevoerd voor private organisaties.

Samenvattend

Marktonderzoek en marktinformatie zijn weliswaar van belang, doch zullen wel fors worden gereduceerd. De verzameling van deze informatie zal in samenwerking met andere sectoren zo efficiënt mogelijk worden opgezet. In de groenten en fruitsector kan gebruik gemaakt worden van andere bronnen van informatie, zodat eigen onderzoek beperkt kan worden.

10. Statistiek

Nr.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
10	Bijhouden statistiek	Sectoraal	220.000	Wordt gereduceerd	II.B	Kosten reduceren

- 10 Het gaat hierbij om de exportstatistiek verse groenten en fruit van het KCB (€ 178.000) en de oogstraming hardfruit (€ 42.000). De kosten worden gereduceerd.

Samenvattend

Statistische gegevens blijven belangrijk en voor verzameling en bekostiging is een collectieve aanpak passend.

11. Generieke promotie

Nr.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BESTAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
11.a	Promotie via AGF promotie Nederland	Sectoraal	1.610.000	Reduceren met 28%	II.A	Reduceren
11.b	Schoolfruit	Sectoraal en algemeen	832.000	Reduceren met 28%	IA/IIA	Reduceren
11.c	Witlofpromotie	Sectoraal	140.000	In 2005 voor de laatste keer	IIB	Reduceren
11.d	Plan van aanpak fruitteelt	Sectoraal	80.000	Eenmalig	IIB	Eenmalig
11.e	Afzetbevordering champignons	Sectoraal	370.000	Heroverwegen	IIB	Voortzetten
11.f	Afzetbevordering uien	Sectoraal	205.000	Heroverwegen	IIB	Heroverwegen
11.g	Marktgerichte bedrijfsvoering fruitteelt	Sectoraal	56.000	Voortzetten	IIB	Heroverwegen

- 11.a Generieke promotie vormt een grote post. Besteding vindt vooral in Nederland plaats. De effectiviteit van de besteding van gelden wordt met name door grotere handelsondernemingen enigszins in twijfel getrokken omdat die zelf hun eigen marketinginspanningen organiseren en financieren in samenwerking met supermarktorganisaties. Inmiddels besteden de supermarktketens veel geld aan promotie van groenten en fruit. De handel steunt deze acties ook financieel. Het draagvlak voor generieke promotie is beperkt, waarbij aangetekend wordt dat sectorgenoten uit de teelt meer geld zouden willen besteden aan specifieke producten. Nu de bezwaren tegen de hoogte van de heffingen die worden geïnd via PT toenemen, kan de omvang van deze post niet onbesproken blijven. In overleg tussen de dragende organisaties is een sterke verlaging van het budget voorgesteld. Overigens is het budget in verhouding tot de omzet in de sector laag wanneer we dat vergelijken met budgetten die door commerciële ondernemingen worden ingezet. De generieke promotie van AGFPN richt zich meer op het belang van gezonde voeding en wordt daarbij mede gefinancierd door overheden en is daarmee van algemeen belang.
- 11.b Schoolfruit richt zich op de Nederlandse jeugd en beoogt bij jongeren een gezond eetpatroon te bevorderen. Ook voor deze post zijn bezuinigingen voorgenomen. De betrokken bedrijven of andere stakeholders kunnen zelf meer bijdragen aan deze activiteit, waardoor een multipliereffect ontstaat.
- 11.c De promotie witlof wordt gefinancierd uit een specifieke heffing. De activiteiten worden na 2005 gestopt.
- 11.d Plan van aanpak fruitteelt is een project, de duur is nog niet vastgesteld.
- 11.e Afzetbevordering champignons wordt heroverwogen in het licht van de mogelijke opstart van een pan-Europese campagne. De sector staat onder druk en vergroting van de afzet heeft hoge prioriteit.
- 11.f Afzetbevordering uien is gezien de huidige situatie zeer urgent, maar heroverweging is wel aan de orde.
- 11.g Dit is een activiteit waar jaarlijks verschillende projecten onder kunnen vallen, gericht op het verstreken van het ondernemerschap en de marktgerichtheid van fruitteeltondernemers. De activiteit komt ten goede aan ondernemers en past minder goed in collectieve financiering.

Samenvattend

Generieke promotie blijft ook in de toekomst en belangrijke taak voor PT, waarbij de omvang van het budget in de tijd wel kan verschuiven door het ontstaan van andere instrumenten voor promotie.

12. Imago sector

NR.	HUIDIGE TAKEN	BELANG	UITGAVEN 2005	BE-STAAND VOORSTEL	MATRIX SEGMENT	CONSEQUENTIE
12.a	Sector PR	Sectoraal	120.000	Samenwerking met sectoren	IIB	Jaarlijks bezien
12.b	Kom in de kas	Sectoraal	125.000	Samenwerking met sectoren	IIB	Jaarlijks bezien

- 12.a Imagoversterking is de primaire taak van privaatrechtelijke organisaties. Indien de projecten duidelijk het sectorbelang dienen kan financiering en coördinatie via PT lopen. Samenwerking met promotieorganisaties en private organisaties blijft belangrijk.
- 12.b Kom in de kas is een inmiddels bekend programma, maar kan in het licht van de druk op budgetten worden heroverwogen. Jaarlijks wordt bezien of de activiteit wordt gesteund.

VERVOLGACTIVITEITEN

Deze notitie voor de groenten en fruitsector is worden besproken binnen de sectorcommissie en later met een groep geselecteerde ondernemers. Binnen de sectorcommissie is een fundamentele discussie gevoerd over de financiering van taken en de wijze waarop deze worden uitgevoerd. Zodra dit voor alle sectoren heeft plaatsgevonden, kan het totaalbeeld voor PT worden geschetst. Dat zal geen uniform beeld zijn voor alle sectoren, maar moet ruimte laten voor invulling naar behoeften.

FINANCIËLE PATRONEN

Samengevat en indicatief leidt de opstelling van toekomstige taken tot de volgende patronen.

NR	TAAK	MINDER	MEER	2005 % budget	
1	Voedselveiligheid	Voorlichting		650.000	4
2	Borging en toezicht	Financiering KCB Plantkeur		4.150.000	23
3	Internationale zaken	Sobere uitvoering		307.000	2
4	Ketens en logistiek			125.000	0,7
5	Onderzoek en innovatie			6.907.000	38
6	Energie			pm	
7	Arbeid			120.000	0,7
8	MVO	Efficiënt inrichten	Aandacht verhogen	1.320.000	7
9	Marktonderzoek en informatie	Reduceren		692.000	4
10	Statistiek	Efficiente uitvoering		220.000	1
11	Generieke promotie	Budget reduceren		3.293.000	18
15	Imago sector	Budget reduceren, samenwerken		245.000	1
Totaal				18.029.000	

In het totaalbedrag is € 2.275.000 aan PT-organisatiekosten begrepen.