

## Importeursonderzoek Polen

Kwalitatief onderzoek onder Poolse importeurs van  
snijbloemen en kamerplanten



## Poolse importeurs lovend over Nederlandse bloemen en planten

*Wel bezorgdheid om gepasseerd te worden*

***De Poolse importeurs van bloemen en planten zijn zeer te spreken over de bloemen en planten uit Nederland. Nederland heeft een sterke positie en men verwacht dat Nederland haar positie de komende jaren nog verder zal versterken. De grootste bezorgdheid die door de importeurs wordt uitgesproken, is de vrees om op termijn gepasseerd te worden in de keten van bloemen en planten. Bijvoorbeeld door supermarkten en tuincentra die zelf direct inkopen, groothandelaren die zelf direct inkopen in Nederland en wellicht van "Flying Dutchmen of Germans".***

### **Positie Nederland blijft sterk**

De meeste Poolse importeurs richten zich òf op snijbloemen òf op kamerplanten en hebben slechts een beperkt assortiment. Nederland is zonder meer de belangrijkste handelspartner voor snijbloemen (met een marktaandeel van circa 75%, gevolgd door Polen met circa 15%). Uit andere landen, zoals Italië (vooral snijgroen), Ecuador, Colombia en Kenia (rozen en anjers), worden slechts in zeer beperkte mate snijbloemen ingevoerd.

Ook voor kamerplanten is Nederland de belangrijkste handelspartner met een marktaandeel van circa 75%, gevolgd door Denemarken (circa 10%, met name potrozen en in mindere mate Kalanchoë) en België (circa 10%, vooral Azalea's). In enkele gevallen wordt ook lokaal product gekocht (potchrysanthe, Phalaenopsis, Hydrangea en Hedera) en uit Duitsland.

Nederland heeft een sterk imago, waardoor het belang van Nederland in Polen in de laatste 5 jaar is toegenomen. Dit geldt voor zowel snijbloemen als voor kamerplanten. Voor de komende jaren wordt verwacht dat Nederland haar positie verder zal versterken. Veel genoemde redenen voor deze toename hebben betrekking op het assortiment, kwaliteit en logistieke aspecten.

Ecuador, Kenia en Colombia hebben, vooral voor snijbloemen, enig marktaandeel verworven door lage prijzen en een uitbreiding van het aantal variëteiten (vooral voor rozen). Hun aandeel blijft evenwel beperkt en er wordt geen toename uit deze landen verwacht. Momenteel is de belangrijkste concurrent voor Nederland de productie in Polen zelf. De lokale productie van snijbloemen en kamerplanten is in Polen toegenomen, mede door de toetreding tot de EU. Ondanks een lage(re) prijs lijken de lokale producenten de afgelopen 5 jaar echter toch aan belang te hebben ingeleverd, door:

- aanbod in te beperkte hoeveelheden (te kleinschalige bedrijven);
- beperkt assortiment, vooral gericht op seizoensproducten (Gerbera, tulpen, lelies);
- weinig noviteiten;
- vaak is de kwaliteit nog onvoldoende.
- op het gebied van de productiekosten (hoge verwarmingskosten);
- onvoldoende gespecialiseerd personeel;

### **Gevolgen economische crisis volgens importeur beperkt**

Het onderzoek is in mei 2009 uitgevoerd ten tijde van een internationale economische crisis. De impact hiervan is volgens de Poolse importeurs nauwelijks merkbaar. Wat wel duidelijk merkbaar is, zijn de gevolgen van de wisselkoersen. Deze hebben een negatieve impact, aangezien Nederlandse snijbloemen en kamerplanten hierdoor duurder worden. Dit betekent een terugval in hun omzet, marges en rentabiliteit. Toch ervaren Poolse importeurs geen significante wijzigingen in hun inkoopgedrag met betrekking tot de invoer vanuit Nederland. Er wordt door een aantal importeurs iets meer gelet op het inkoopvolume uit Nederland.

### **Belangrijkste verkoopkanaal is de bloemist**

De bloemisten zijn het belangrijkste afzetkanaal voor de Poolse importeurs: gemiddeld wordt circa 45% van de omzet gerealiseerd door bloemisten. De groothandel is goed voor een aandeel van circa 35% en 5% wordt via ambulante handelaren verkocht. De verkoop aan tuincentra, bouwmarkten en supermarkten is vooralsnog beperkt (< 5% van de totale omzet). Enkele importeurs verkopen tot 35% van hun omzet rechtstreeks aan de consument. De afzetkanalen voor snijbloemen en kamerplanten komen grotendeels overeen, hoewel bij kamerplanten het aandeel van de groothandel iets hoger ligt.

De importeurs verwachten dat het belang van bloemisten en supermarkten zal toenemen. De groothandel zelf lijkt iets aan belang af te nemen, maar over de positie van de groothandel is geen eensgezindheid: sommigen zien hun belang (verder) afnemen (o.a. bij gebrek aan professionalisme, onvoldoende kwalitatieve opslagruimte, (te) groot aantal groothandelaren, opkomst van de supermarkten die steeds meer en meer rechtstreeks en dus zelf gaan inkopen, etc.). Andere importeurs denken dat er een sanering komt in het aantal groothandelaren maar dat de 'overblijvers' in omvang zullen groeien, waardoor het aandeel van dit afzetkanaal in hun omzet redelijk stabiel zal blijven. Bouwmarkten, die nu nog nauwelijks voet aan de grond hebben, worden door de importeurs niet in staat geacht sterk te gaan groeien.

### **Verkoopmarge varieert sterk**

De prijszetting van snijbloemen en kamerplanten wordt bepaald door de vraag enerzijds en de inkoopprijs anderzijds. Weinig importeurs werken met een vaste marge. De sterke (onderlinge) concurrentie zorgt ervoor dat de marge varieert, afhankelijk van:

- het afzetkanaal: kleinere marge bij de groothandel en supermarkten, grotere marge bij de bloemisten en rechtstreekse verkoop aan consumenten en bedrijven;
- de regio: hogere marges in de grote steden, kleinere marges buiten de grote steden;
- de concurrentie die de importeur zelf ervaart met andere importeurs;
- de seizoenen: lagere marge in de winter, hogere marge in de zomer;
- vaste en onregelmatige klanten (die sporadisch kopen).

### **De Poolse consument verandert**

Poolse consumenten waren tot voorkort vrij traditioneel in hun aankopen, bijvoorbeeld met een duidelijke voorkeur voor "klassieke" (sommigen spreken van "ouderwetse") bloemen, zoals rozen, anjers en chrysanten. De consument lijkt zich nu op een omslagpunt te bevinden en volgt steeds vaker de trends uit West-Europa:

- consumenten zijn veeleisender geworden, vooral op het gebied van versheid en kwaliteit;
- consumenten willen zich onderscheiden: zij staan meer dan vroeger open voor noviteiten;
- consumenten vragen om kamerplanten in grotere decoratieve potten over te planten;
- toegenomen kennis van het aanbod van snijbloemen en kamerplanten; de vraag naar speciale snijbloemen of 'exotische' kamerplanten (Yucca, Ficus) neemt toe;

### **Importeur wil meer informatie**

Importeurs informeren zich vooral via bladen (Kwietnik, Florum, Bukiety, Flora en Kwiaty do ślubu), brochures/catalogi, productfolders, internet, maar ook via marktobservatie in binnen- en buitenland, overleg met leveranciers, seminars en lezingen, vakbeurzen (Aalsmeer Market, IPM Essen, Flormart, Horti Fair, Bronisze en Polagra) en bezoek aan de veilingen in Nederland. Poolse importeurs willen hun klanten zoveel mogelijk informeren over trends en noviteiten, de informatievoorziening naar hen toe is dan ook zeer belangrijk. De meeste importeurs zeggen onvoldoende geïnformeerd te worden door hun leveranciers en hebben behoefte aan meer informatie over:

- beschikbaarheid van bepaalde soorten en variëteiten bloemen en planten;
- trends in snijbloemen en kamerplanten (actualiteit, noviteiten, nieuwe variëteiten in het aanbod, welke producten nemen in belang toe, welke producten nemen af, etc.);
- trends bij bloemisten en decorateurs (ideeën opdoen);
- verwachte prijsstijgingen of -dalingen;
- lijsten met namen van kwekers, importeurs, groothandelaren en van nieuwe afzetkanalen;
- meer informatie van en over Bloemenbureau Holland;
- vakbeurzen en evenementen in Polen en in Europa.

*Wilt u meer weten?*

*Voor meer informatie over het project "Importeursonderzoek Polen" (PT 2009-38) kunt u contact opnemen met René van Paassen (r.vanpaassen@tuinbouw.nl). Rapporten zijn voor sectorgenoten, via MijnPT, gratis te downloaden, of aan te vragen bij John Claassen via telefoonnummer 079-34 70 633 of per e-mail j.claassen@tuinbouw.nl.*

**Productschap Tuinbouw**

**Adres** Louis Pasteurlaan 6  
**Postbus** 280, 2700 AG Zoetermeer  
**Telefoon** 079 - 347 07 07  
**Fax** 079 - 347 04 04  
**Internet** [www.tuinbouw.nl](http://www.tuinbouw.nl)  
**e-mail** [info@tuinbouw.nl](mailto:info@tuinbouw.nl)

rapport