

Importeursonderzoek Verenigd Koninkrijk

Kwalitatief onderzoek onder importeurs van snijbloemen
en kamerplanten in het Verenigd Koninkrijk



Importeurs lovend over Nederlandse bloemen en planten

Vooruitzicht lokale productie is slecht

De Engelse 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 deze positie de komende jaren nog verder zal versterken. De wisselkoers tussen de Euro en de Pond zou hier eventueel nog invloed op kunnen hebben. Enkele importeurs lijken echter ook hun bedenkingen te hebben bij Nederlandse leveranciers vanwege de monopoliepositie van Nederland en de stijgende prijzen. De verwachtingen van de lokale productie zijn voor de toekomst over het algemeen slecht.

Economische crisis

Britse importeurs vermelden een duidelijk, negatief effect van het huidige economische klimaat en de sterke Euro. Producten uit Nederland (als belangrijkste Euro-land) zijn hierdoor aanzienlijk duurder geworden. Desondanks vinden de importeurs dat de crisis niet echt een extra invloed heeft gehad op de inkoop vanuit één specifiek land. Het is meer een algemene impact, gelijkmatig verdeeld over alle landen heen. Hoewel er bij de importeurs enige onzekerheid is over de toekomst door het huidige economische klimaat, verwachten ze in de komende maanden toch een zekere stabiliteit in de verkopen, met zelfs daarna (volgens sommigen) een mogelijk herstel of groei. In sommigen gevallen zal de crisis ook extra kansen opleveren voor de sterkere bedrijven die de crisis goed doorkomen. Er blijft echter een zekere vorm van onzekerheid bestaan door het huidige economische klimaat en vanwege de groeiende concurrentie van de 'Flying Dutchmen' en andere bedrijven die de markt (bv. supermarkten) buiten importeurs om belevaren.

Positie Nederland

Nederland heeft een uitstekend imago onder importeurs en domineert de invoer van snijbloemen en kamerplanten. De importeurs uit het onderzoek kopen minstens 50% van hun snijbloemen (inkoopwaarde) uit Nederland (roos, chrysanth, tulp, lelie, Gerbera, Cymbidium, Freesia, Alstroemeria, Lisianthus en Iris). Andere 'sources' zijn lokale productie (chrysanth, tulp en lelie), Colombia (vooral anjer) en Italië (snijgroen).

Meer dan 50% van de planten (inkoopwaarde) wordt gekocht uit Nederland: Phalaenopsis, Anthurium, Kalanchoë, Dracaena, Ficus, potroos, potchrysanth, Hydrangea, Spathiphyllum, Hedera, Cyclamen en Begonia. Een aantal importeurs koopt zelfs 100% uit Nederland. Andere leveranciers zijn België (potroos, potchrysanth, Hydrangea en Spathiphyllum), lokale productie (potroos, potchrysanth, Kalanchoë, Cyclamen en Begonia) en Denemarken (potroos, potchrysanth, Hedera, Cyclamen en Kalanchoë).

Nederland heeft haar belang op de Britse markt zien toenemen in de afgelopen 5 jaar, zowel voor snijbloemen als voor kamerplanten. De belangrijkste redenen hiervoor zijn: meer creativiteit en innovatie in de producten, productkwaliteit (t.o.v. de andere landen), efficiënte organisatie, beter management, een ruimer aanbod van bloemen en planten. Een aantal landen heeft de afgelopen jaren aandeel verloren: Italië (slechte productkwaliteit & communicatie), Verenigd Koninkrijk (minder geavanceerde teeltmethoden), Colombia (minder vraag naar anjers), Zuid-Afrika, Duitsland (hoge prijzen), Turkije & Spanje (slecht renderende bedrijven). Hiernaast is er een verminderd aanbod en/of lagere commerciële proactiviteit/push van de leveranciers door leveranciers uit Israël, België, Italië en Denemarken. De meeste importeurs denken in de eerste plaats aan Nederland als het land dat in marktaandeel nog zal kunnen toenemen (bloemen en planten). De waarde van de Euro versus het Britse Pond zal wellicht een rol spelen in de mate waarin dit zal plaatsvinden. Andere landen waarvan wordt verwacht dat ze enigszins in belang zullen toenemen: Ecuador, Colombia, Kenia (voor snijbloemen) en Denemarken en het Verenigd Koninkrijk (voor kamerplanten). Van landen als Italië, Spanje, België, Turkije, Colombia, Israël en volgens sommige importeurs ook Nederland (vanwege de stijgende prijzen en de monopoliepositie van Nederland), wordt een daling in belang verwacht.

Transport

Het transport van bloemen en planten vanuit Nederland wordt door Nederlandse transporteurs/leveranciers verzorgd. In de meeste gevallen betaalt de importeur een totaalprijs waarin zowel de producten als het transport inbegrepen zijn. Volgens hun schatting schommelen deze kosten tussen de 8% en de 15% van de waarde van de producten. Over het algemeen zijn er weinig logistieke problemen. De problemen die er zijn, hebben te maken met de late leveringen. De oorzaken worden meestal door de importeurs aanvaard, omdat de leverancier er in principe niks aan kan doen (pech of ongeval onderweg, stakingen bij de (Franse) spoorwegen en/of havens, problemen in de kanaaltunnel, files en verkeersproblemen).

Afzetkanalen

Britse importeurs verkopen hun bloemen en planten aan verschillende type klanten (straatmarkten, kiosken, collega groothandelaren, tuincentra, groenteboer ('greengrocer'), supermarkten en bouwmarkten), maar de bloemist is het belangrijkste. De afgelopen jaren zijn de verkopen aan kiosken, straatmarkten en kleinere groenteboeren minder belangrijk geworden doordat deze verkooppunten steeds meer verdwijnen. Voor de komende jaren verwacht men dat deze trend zich door zal zetten.

Binnen het bloemistensegment zijn het vooral de bloemenateliers en floral-designers die een positieve ontwikkeling kennen. Dit zorgt voor een ontwikkeling van het 'high-end' segment en aanbod. En hier wordt een verdere groei in verwacht. Daarnaast wordt meer omzet bij een aantal directe klanten verwacht. Van supermarkten, bouwmarkten, tuincentra en andere groothandelaren wordt verwacht dat hun aandeel in de omzet in de komende jaren vrij stabiel zal zijn.

Verkoopmarge

Op het gebied van prijsstelling werken importeurs over het algemeen op basis van een vaste marge. Er is een bepaalde flexibiliteit die rekening houdt met de prijs die de klanten volgens de importeurs bereid zijn te betalen voor bepaalde producten. Dit gebeurt met name op basis van ervaring. De inkoopprijs varieert afhankelijk van het seizoen (vraag en aanbod). Ook door wisselkoersen kunnen de inkooprijzen variëren, wat veelal volledig wordt doorgerekend aan de klant. Hiernaast noemt men het grote effect van niet-Engelse feestdagen op de inkooprijzen. De standaard marges op snijbloemen en ook kamerplanten liggen bij de Britse importeurs gemiddeld tussen de 25% en de 35%. Er zijn enkele kleine verschillen naar type klant:

- bloemisten (25% tot 30%);
- bloemenateliers en -designers (30% tot 35%);
- straatmarkten / kiosken / groenteboeren (25% tot 30%);
- overige groothandelaren (15% tot 20%);
- tuincentra / supermarkten / bouwmarkten (25% tot 30%);
- directe eindklanten (30% tot 40%).

Fair Trade

Een aantal importeurs hecht een vrij groot belang aan 'Fair Trade' labels, vanwege de stijgende consumentenvraag naar producten met een dergelijk label. Andere importeurs krijgen minder of geen vraag naar deze producten en hebben de indruk dat dit niet leeft bij de klanten en de consumenten.

Vooruitzicht lokale productie slecht

Het is voor iedereen duidelijk dat de Britse productie van bloemen en planten in de afgelopen 5 jaar gedaald is. Verklaringen voor deze productiedaling zijn: hoge productiekosten, verlaging van het rendement, minder investeringen in nieuwe teelttechnieken en kassen, lage productkwaliteit en onvoldoende en onregelmatige aanvoer van producten. De vooruitzichten voor de lokale Britse productie van bloemen en planten zijn zeer negatief. De concurrentie is groot (vooral vanuit Nederland) en zal alleen maar toenemen. Er wordt niet meer geïnvesteerd in de lokale productie. Er blijven steeds minder kwekers actief, waardoor er steeds meer problemen en beperkingen zijn in het aanbod. De huidige normen voor productkwaliteit en logistiek zijn gezet door de Nederlanders en zijn voor de lokale Britse productie niet haalbaar. Een aantal Britse importeurs gelooft in een mogelijke heropleving van de Britse productie. Er is een aantal goede kwekers actief, die met de nodige investeringen en modernisering, een beter resultaat zouden kunnen neerzetten.

Wilt u meer weten?

Voor meer informatie over het project "Importeursonderzoek Verenigd Koninkrijk" (PT 2009-39) 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
e-mail info@tuinbouw.nl

rapport