

---

## POTPLANTENSECTOR: INTERNATIONALISERING VRAAGT OM SAMENWERKING

*Gerben Splinter en Anita van der Knijff*

Nederland heeft een sterke uitgangspositie op de Europese afzetmarkt voor potplanten. Naar verwachting groeit deze markt de komende jaren nog verder. Bloemenbureau Holland hanteert een groeioprognose van circa 20% tot 2009. Wel komen de groeimarkten van de toekomst steeds verder weg te liggen. Ook zal de teelt van potplanten in andere Europese landen de komende decennia groeien. Kortom: de sierteelt wordt steeds internationaler. Bij toenemende internationalisering is het voor de Nederlandse sierteeltsector cruciaal de regie in handen te houden zodat de internationale toonaangevende positie gewaarborgd blijft. Een belangrijk knelpunt hierbij is de toenemende drukte op de Nederlandse wegen. Het project FloriLog-regie heeft als doel om voor dit knelpunt oplossingen te vinden. FloriLog-regie staat voor floriculture (sierteelt) en logistieke regie met de i van informatie, internationalisatie en intelligentie.

### *Acht uitdagingen*

Met het oog op bovenstaand doel zijn door het project FloriLog-regie een achttal belangrijke uitdagingen voor de Nederlandse potplantensector op het gebied van internationalisering geformuleerd:

1. kies positie in afzetketen en stem activiteiten af op de vraag van de consument;
2. organiseer de afzet naar zelfstandige detaillisten slimmer;
3. verwerf een positie in de daghandel (basisassortiment) van buitenlandse retailers;
4. zorg voor een goede uitgangspositie op verafgelegen groeimarkten;
5. her-/verover meer marktaandeel binnen verzadigde markten;
6. integreer internationale potplantenstromen;
7. plan logistiek in keten beter;
8. zorg voor een goede balans van individuele en collectieve belangen.

### *Oppakken uitdagingen*

Individuele bedrijven hebben in het verleden bewezen goed in staat te zijn om te kunnen inspelen op internationale ontwikkelingen. Sommige uitdagingen vragen echter om een *gezamenlijke* aanpak vanuit de potplantensector. Een belangrijk discussiepunt hierbij is de rolverdeling binnen de potplantensector. Telers en handelaren moeten deze uitdagingen samen aangaan om zo de kansen voor een verbetering van de concurrentiepositie te benutten. Bovenstaande uitdagingen zijn inmiddels eenmalig bediscussieerd met een selecte groep vertegenwoordigers uit de potplantensector. In de groep gericht op het detaillistenkanaal werd uitdaging 2 (afzet naar zelfstandige detaillisten: slimmere ketenorganisatie vereist) als belangrijkste benoemd. In de groep die vooral gericht is op het retailkanaal, waaronder telers en handelaren, kwam uitdaging 7 (verbeteren van logistieke planning in de keten) als belangrijkste naar voren. Beide uitdagingen zijn hieronder kort toegelicht.

### *Afzet naar zelfstandige detaillisten*

Ongeveer een derde van de Nederlandse export van potplanten is gericht op de buitenlandse groothandel, die de potplanten weer doorverhandelen naar de zelfstandige detaillisten. In deze afzetketen zijn veel partijen actief en wordt per schakel relatief weinig waarde toegevoegd, waardoor de marges laag zijn. Deze markt en het rendement van deze markt wordt langzaam kleiner, maar tot 2015 zullen zelfstandige detaillisten nog wel een belangrijk aandeel houden in de afzet van potplanten binnen een groot aantal Europese landen. De detaillist van de toekomst gaat zich specialiseren. De Nederlandse potplantensector moet hier op inspelen. Om hun positie te behouden, te verbeteren en de steeds beter georganiseerde lokale telers voor te blijven, moeten Nederlandse potplantentelers en -handelaren de keten slim organiseren, dus efficiënt en 'fijnmazig' een breed productenpakket distribueren compleet met marketingondersteuning.

Voorbeelden zoals die op beperkte schaal worden toegepast:

- cash & carry-concept in plaats van groothandelsmarkten;
- strategische allianties aangaan met buitenlandse groothandel. Dit werkt kostenbesparend en de naamsbekendheid van de lokale handelaar werkt voordelig;
- door inzet van ICT-toepassingen en een fijnmazig logistiek systeem direct en vraaggestuurd leveren aan individuele detaillisten.

### *Verbeteren logistieke planning in de keten*

De Nederlandse potplantentelers en -handelaren worden geconfronteerd met een groeiend aantal productstromen. Dit vereist een kritische blik op de inrichting van het logistieke systeem vanuit efficiency-oogpunt. Er moeten mogelijkheden worden gezocht om de logistieke prestaties binnen de keten en daarmee de concurrentiepositie te verbeteren. De huidige logistiek is nog sterk gebaseerd op de traditionele afzetketen. Ook in de keten waarbij rechtstreeks wordt geleverd aan bouwmarkten en tuincentra kan de logistiek nog worden verbeterd:

- zorg voor een goede informatievoorziening, organiseer slimmer en communiceer duidelijk door goed gebruik te maken van ICT-toepassingen;
- stem de tijden en processen beter af (onder andere veiltijdstip, verzamelen van planten binnen Nederland);
- benut nieuwe transportsystemen en andere vervoersmodaliteiten;
- beperk de voorraadpunten tot een minimum vanuit het oogpunt van kwaliteit en risicomanagement. Het ideale voorraadpunt ligt bij de kweker.

### *Vervolg project*

Met de hierboven eerder genoemde groep vertegenwoordigers uit de sector is ook nagedacht over collectieve strategische opties voor het Nederlandse potplantennetwerk. Deze informatie zal in het vervolg van het project (looptijd tot en met 2008) verder worden uitgewerkt.

### **Meer Informatie:**

Rapport 5.06.09 *Acht uitdagingen voor de Nederlandse potplantensector*