

INTERNATIONALE CONCURRENTIE NEEMT TOE VOOR NEDERLANDSE SIERTEELTKETEN

Hoewel Nederland in 2014 een vrij positief jaar achter de rug had, voelt de sector steeds meer de hete adem van de concurrentie in de nek. Komt daarbij dat de export naar Rusland onder druk staat. Een van de grootste veranderingen van de afgelopen jaren is de toegenomen internationale concurrentie in de sector, vooral op het gebied van snijbloemen, zegt een rapport van Rabobank.

.....
Willy De Geest, Bronnen: Rabobank Cijfers&Trends, VGB, CBS

Vorig jaar zakte de Nederlandse exportwaarde van bloemen en planten met ruim 2%. Exporteurs rekenen in 2015 weer op een beperkte toename en delen de zorg over de omslag van een groei- naar krimppmarkt in Rusland.

Internationale concurrentie neemt toe

In de wereldwijde snijbloemenexport is het aandeel van Nederland langzaam aan het afnemen: van 58% in 2003 naar 52% in 2013 dit ten koste van landen als Colombia, Ecuador, Kenia, Ethiopië en Maleisië. Deze landen kunnen goedkoper en grootschalig snijbloemen van goede kwaliteit produceren. In grote groeiende markten als Brazilië, China, India, Mexico en Turkije zijn weinig grote wijzigingen te zien in export- en importstromen maar neemt de lokale teelt van bloemen en planten wel toe, zegt het Rabobankrapport.

We kunnen vaststellen dat bijvoorbeeld het aantal Nederlandse rozentelers al geruime tijd daalt. Sinds 2000 is het aantal Nederlandse rozenbedrijven afgenomen van 765 tot 142 in 2014. Daarnaast nam ook het rozenareaal in flink mate af: van 932 hectare in 2000 tot 311 hectare in 2014. Nederland heeft nog wel een dominante rol in Europa. Het is op Europese markten nog steeds een belangrijke leverancier van zowel Nederlandse als via Nederland geïmporteerde bloemen. Dit is ook zo in het pot- en perkplantensegment. Maar de consumentenbestedingen aan bloemen en planten zijn de afgelopen jaren niet meer gegroeid, althans niet in de traditionele bloemen- en plantenmarkten. De stagnatie heeft niet alleen te maken met economische omstandigheden maar ook met een verschuiving naar het wat lager geprijsde segment dat vooral via (supermarkt)ketens wordt verkocht.



▲ Nieuwe productielanden kunnen goedkoper en grootschaliger snijbloemen van goede kwaliteit produceren.

Bloemenexport naar Rusland heeft het zwaar

Rusland is op relatief korte termijn uitgegroeid tot een belangrijke groeimarkt van sierteelproducten. De Russische markt voor bloemen en kamerplanten is inmiddels groter dan de Spaanse. Toch is het ook een instabiele markt. In 2013 had Rusland een aandeel van een kleine 5% in de totale Nederlandse export van sierteelproducten. Ter vergelijking: het Belgische aandeel is 4,3%. Na de stabilisatie van de export naar deze voormalige groeimarkt in 2013 viel er eind 2014 een daling van 25% op te tekenen. Volgens het rapport zijn de vooruitzichten voor deze markt zijn niet gunstig. De daling van de koers van de roebel heeft een zeer negatieve impact en de Russische middenklasse doet, nu het slechter gaat met de economie, het zuiniger aan met hun aankopen. Rusland importeerde ook meer bloemen rechtstreeks uit Ecuador en Kenia en minder uit of via Nederland. Met Rusland is België (-0,5% tot € 206 miljoen) het enige land in de top-10 afzetbestemmingen waar tot en met november een daling van de exportwaarde moest worden genoteerd.

Blijvende groei

De Rabobank verwacht voor de komende jaren een blijvende groei in de wereldwijde sierteelproductie en internationale sierteelhandel. Die groei zal echter met pieken en dalen gepaard gaan. Dat komt doordat de landen die een groter aandeel krijgen in zowel de productie als consumptie doorgaans meer instabiliteit kennen. Nederlandse telers zullen de toegenomen concurrentie voelen nu de groei in de Europese markt tot stilstand is gekomen. Zij doen er volgens het rapport goed aan zich nog meer te richten op nicheproducten, typische lokale producten en seizoensproducten. Maar zelfs dan blijft de concurrentie fors omdat uiteindelijk alle sierteelproducten concurreren om dezelfde vaas of stukje vensterbank.

In een turbulente wereld met bloemen- en plantenstromen uit diverse delen van de wereld is controle over beschikbaarheid, kwaliteit, herkomst en assortiment één van de belangrijkste voorwaarden voor succes. Daarom moeten de actoren tussen de teler en retailer meer de rol van 'facilitator' op zich nemen. De partijen in deze toekomstige keten werken op een transparante manier en langdurige basis samen, daarbij ondersteund door de diensten van de 'facilitator', aldus het Rabobankrapport. ■