

# De Russische broeierij in wo

De bloemenexport naar Rusland is nog steeds booming. Vorig jaar liet die export een stijging zien van 27 procent tot € 252 miljoen en ook het eerste kwartaal van 2013 laat positieve ontwikkelingen zien. Rusland-kenner Dick Haakman belicht in BloembollenVisie in een tweetal artikelen actuele ontwikkelingen op de Russische markt. In dit nummer de tweede aflevering.

Tekst: Wim Ciggaar  
Foto's: PR

**H**aakman Flowerbulbs BV is gespecialiseerd in de export van tulpen voor de broeierij. Daarnaast houdt het bedrijf zich bezig met wat droogverkoop in bulk en dan met name nieuwe soorten voor de Japanse en Russische markt en heeft Haakman een eigen kwekerij in Nieuw-Zeeland waar 35 ha tulpen geteeld worden voor de broeierij. In ons land worden onder de naam H.&M. (Haakman & Menting) van november tot Pasen zo'n 15 miljoen tulpen gebroeid. Dat gebeurt uitsluitend in de dikkere maten omdat men zich richt op de teelt van een kwaliteitsproduct voor de bovenkant van de markt.

## BLOEMENAFZET

Het fenomeen veilingen is in Rusland onbekend. Wie bloemen teelt moet zelf zijn afzet verzorgen. Dick Haakman: "Wat je veel ziet is dat de bloemen naar de lokale winkels en de kleine supermarkten gaan of via de directe verkoop op straat van eigenaar verwisselen. In de grote steden zie je een tendens dat de straathandel meer en meer verboden wordt ten gunste van de grote supermarkten. Ook barst het

er van de kleine winkels en/of bloemenmarkten. Daarnaast zie je nog steeds heel veel avonturiers in Rusland en daarmee worden de Russische transporteurs bedoeld die bloemen uit West-Europa importeren. De meest favoriete bloem in Rusland is de zware, rode roos, direct gevolgd door de tulp en op enige afstand de chrysanthe. De lisianthus staat op de vierde plaats in de top-5. De anjer, ten tijde van het communisme DE bloem in Rusland is duidelijk op zijn retour."

## EISEN

Aan de kwaliteit van de tulp worden op de Russische markt hoge eisen gesteld. Er is alleen interesse voor het zwaardere assortiment, de kleuren moeten vooral helder zijn en enkelbloemige soorten hebben de voorkeur. "Het gefranjerde is alweer op zijn retour, aldus Haakman. "Je hebt een percentage parkieten en dubbelbloemigen, maar voor de massa moet je de doodgewone tulp hebben. Een tendens is dat Russische broeiers door de concurrentie uit Nederland ook naar de kleinere maten beginnen te vragen. Wat dat betreft herhaalt de geschiedenis zich, want hetzelfde hebben we in het verleden meegemaakt met in eerste instantie Duitsland, later gevolgd



Een boeket voor 5940 roebel

door Japan en de laatste jaren ook steeds meer Scandinavië. In dat opzicht vind ik dat we in ons eigen land nu goed bezig zijn door eerst de zwaarste tulpen te veilen, dan de 24 grams en als laatste de lichtere groepen. Veel concurrentie heeft de tulp in Rusland overigens niet. Zeker voor Vrouwendag (8 maart) heeft de tulp weinig concurrentie te vrezen. De tulp is in Rusland een hotje. Na de Sovjettijd is de tulp gedoopt als de 8/3-bloem en staat de tulp op een gigantisch hoge ladder.

## PRIJZIG

Werden bloemen in de communistische tijd uitsluitend per stuk verkocht, tegenwoordig is het meer en meer gewoonte geworden om een bosje bloemen te kopen. Wel zijn de bloemen in Rusland vrij prijzig. Gemiddeld betaalt de consument zo'n 40 tot 70 roebel voor één tulp, oftewel € 1,00 tot € 1,60. Een boeketje bij de betere bloemist gaat voor een kleine 6.000



Rijpe tulpenverkoop uit de kofferbak en op straat. Bloemen zijn in Rusland vooral bedoeld om cadeau te geven. De duur van het vaasleven is niet van belang.

# ord en beeld (slot)

roebel (plm. 125 euro) over de toonbank. Dick Haakman: "Dat is vrij veel, zeker als je kijkt naar wat consumenten te besteden hebben. In de stad is het gemiddelde maandsalaris zo'n 1000 dollar, op het platteland verdient men niet meer dan de helft. Je moet echter niet vergeten, dat een vrachtauto met bollen € 25.000,- kost aan vracht en importheffing en in de Oekraïne zelfs € 35.000,-. Daar komt de bolprijs dan nog eens bovenop. Bloemen zijn in Rusland dan ook vooral een geschenkartikel. Elke man koopt voor elke vrouw die hij goed kent drie tulpen. Dat kunnen er ook meer zijn, maar altijd in ongelijke getallen en dus ook geen bos van tien, maar elf."

## KWALITATIEF BETER

Veel hinder van de buitenlandse import ondervindt de Russische bloemproductie overigens niet. Volgens Yuriy Petrychko, een tot Nederlander genaturaliseerde Oekraïner die bij Haakman werkt en samen met Dick Haakman de Russische markt bewerkt, voelen de Russische broeiers zich wel enigszins bedreigd, maar zien ze de import niet echt als concurrentie. "Daar zijn hun bloemen door de kwaliteit en versheid te goed voor en zijn ze in staat een stabiele en zware kwaliteit te leveren. Een voordeel van de Russische tulpenbroeierij is dat het broeien in een heel langzaam tempo plaatsvindt en er in een seizoen maar één keer gebroeid wordt. Op zich zou de Russische broeierij best nog kunnen groeien. De potentie is er, want er is meer vraag naar dan aanbod van Russische producten. De faciliteiten vormen echter een groot probleem. Doordat men niet meer faciliteiten kan bemachtigen en tegenstand ondervindt door factoren als de gasprijs, importheffingen op de bollen, ambtelijke molens et cetera, ontwikkelt de lokale productie zich te langzaam. Uiteraard spelen ook de klimatologische omstandigheden daarbij een belangrijke rol. Daar staat tegenover dat in Rusland een hele grote middenklasse komt



Kas met zware tulpen

opzetten die handel doet en daar profiteren vooral de grote steden van."

## DROOGVERKOOP

In dit segment probeert Haakman Flowerbulbs zich op de Russische markt met name te onderscheiden door het nieuwe sortiment aan te bieden. Dick Haakman: "In Rusland heb je verschillende grote droogverkopers zitten, met name in en rond Moskou. De totale bloembollenexport naar Rusland bedraagt echter niet meer dan zo'n 30 miljoen euro. Extra handicap bij de export naar Rusland is, dat die droogverkoop voor een heel groot gedeelte snel geleverd moet worden, want in sommige delen van Rusland vriest het al in oktober en dan moeten de bollen in de grond dus beworteld zijn. In Novosibirsk kan de vorst zelfs gemakkelijk 2,5 meter in de grond zitten. Daar wordt het in de winter net zo koud als warm in de zomer. Bij de droogverkoop gaat het vooral om de nieu-

we soorten. Vooral de rijke consument is daarin geïnteresseerd. Die kopen de bollen voor de datsja's, dat zijn stukken grond buiten de stadsgrenzen waar de burgers vroeger groenten verbouwden en die nu tot tuinen worden omgeturnd omdat de supermarkten de groentevoorziening hebben overgenomen. De bollen die men koopt bestaan voor het overgrote deel uit tulpen (95%) en voor de rest vorstbestendige bijzondere bolgewassen."

Volgens Haakman zal de bloembollenexport op Rusland nooit zo snel groeien als destijds in Japan. Daar was alles aanwezig. Geld, logistiek en kennis. Bovendien wordt in Rusland veel tegengehouden. "De grootste exporttoename van bloembollen hebben we in Rusland wel gehad. De mensen willen wel, maar de import wordt beperkt en politiek ligt alles erg gevoelig. Wat dat betreft ben ik wel eens huiverig van alle politieke uitspraken die we ons als klein landje denken te kunnen veroorloven."

## Problemen waterbroei

De waterbroei in Rusland gaat met de nodige problemen gepaard. In de voorlichtingsboeken wordt deze volgens Dick Haakman belicht als goedkoper en sneller, maar nergens wordt onderbouwd hoe je op water moet broeien. Daardoor gaat er veel fout met de waterbroei in Rusland, met name bij de beschadigde partijen. Naar verluidt heeft het de Russen kapitalen gekost.

## Kiepers

In de winter van 2012 reisden Dick Haakman en Yuriy Petrychko door Rusland bij een gemiddelde temperatuur van -15°C tot -45°C. Dit jaar was de gemiddelde temperatuur +5°C tot -15°C. Heel wat warmer dus dan vorig jaar en dat blijkt aanleiding te zijn geweest tot heel veel problemen met de luchtvochtigheid in de plastic kassen. Die was te hoog omdat men niet veel hoefde te stoken. Dick Haakman: "Men had dus meer moeten ventileren, maar er wordt niet altijd naar ons geluisterd. Daardoor werd men dit jaar geconfronteerd met veel kiepers, met name ook bij Strong Gold."