

Proefstation voor de Bloemisterij
Linnaeuslaan 2a
1431 JV Aalsmeer
Telefoon 02977-26151

DE LEVENSCYCLUS VAN BLOEMKWEKERIJPRODUKTEN

Rapport no. 26

Aalsmeer, juni 1985
Ing. L. Oprel



ISBN 239198

Dit rapport wordt u toegestuurd na storting van f. 7,50 op giro 174855 ten name van Proefstation Aalsmeer onder vermelding: Rapport nr. 26 'De levenscyclus van bloemkwekerijprodukten'.



INHOUD

VOORWOORD	3
SAMENVATTING	4
1. INLEIDING	5
2. DE LEVENSCYCLUSTHEORIE	
2.1 Algemeen	6
2.2 Vorm van de levenscyclus	6
2.3 Grenzen van de levensfasen	7
3. DE OORZAKEN VAN DE LEVENSCYCLUS	
3.1 Algemeen	8
3.2 Vraagveranderingen	8
3.3 Aanbodfactoren	9
4. DE BEPALING VAN DE LEVENSCYCLUS	10
5. DE LEVENSCYCLUS VAN PRODUKTEN	
5.1 Algemeen	11
5.2 Sansevieria	11
5.3 Rozen	
5.3.1 Sonia	12
5.3.2 Mercedes	13
5.3.3 Motrea	13
5.3.4 Belinda	14
5.3.5 Baccara	15
5.3.6 Ilona	16
5.3.7 Red Succes	17
6. HERNIEUWDE LEVENSCYCLUS VAN EEN PRODUKT	19
7. LEVENSCYCLUS VAN EEN PRODUKTCATEGORIE	21
8. LEVENSCYCLUS VAN (HOOFD)PRODUKTOEGROEPEN	
8.1 Inleiding	23
8.2 Snijbloemen	
8.2.1 Snijanthurium	23
8.2.2 Troschrysanthe	24
8.2.3 Freesia	25
8.2.4 Gerbera	25
8.2.5 Iris	26
8.2.6 Tulp	27
8.3 Potplanten	
8.3.1 Begonia	28
8.3.2 Cyclamen	28
8.3.3 Potchrysanthe	29
8.3.4 Poinsettia	30
8.3.5 Saintpaulia	30
9. PRAKTISCHE BETEKENIS VAN DE LEVENSCYCLUS	32
GERAADPLEEGDE LITERATUUR	35

VOORWOORD

De produktie van bloemkwekerijprodukten breidt gestaag uit. Zowel het aantal geproduceerde eenheden als het assortiment van snijbloemen en potplanten vertoont een opgaande lijn.

Deze aanhoudend groeiende stroom van produkten vindt wereldwijd een weg naar de consument. Naarmate de produktie verder uitgebreid wordt en de marges versmallen, neemt voor de teler het belang van marktinformatie en marktinzicht toe.

In drie losse publikaties wordt ingegaan op de afzetproblematiek, gezien vanuit het gezichtspunt van de teler als producent van bloemkwekerijprodukten.

Omdat de veiling het belangrijkste afzetkanaal is voor de teler, wordt de afzet en prijsvorming op dat niveau benaderd.

De drie publikaties over de afzet en prijsvorming van bloemkwekerijprodukten op veilingniveau zijn:

(25) PRIJSVORMING VAN BLOEMKWEKERIJPRODUKTEN OP VEILINGNIVEAU

(26) DE LEVENSCYCLUS VAN BLOEMKWEKERIJPRODUKTEN

(27) PRIJSANALYSE EN PRIJSVOORSPELLING OP VEILINGNIVEAU

De cijfers tussen haakjes geven het nummer aan, waaronder de rapporten opgenomen zijn in de reeks van het Proefstation voor de Bloemisterij.

Voor de nuttige tips en opmerkingen bij de totstandkoming van deze publikaties wil ik de heren De Kleijn, Van Gaasbeek en Tap van de sectie Marktonderzoek Tuinbouw van het LEI in Den Haag en de heer Jansen van het IWIS/TNO te Den Haag bedanken.

Ing. L. OPREL
Aalsmeer, voorjaar 1985

SAMENVATTING

De levenscyclustheorie van produkten is gestoeld op de gedachte dat de afzet van produkten een natuurlijk patroon volgt. Deze natuurlijke ontwikkelingsgang is onder te verdelen in een aantal fasen, de levensfasen. Elk van deze fasen wordt gekenmerkt door de snelheid (en richting) waarmee de afzet verandert.

De levenscyclus wordt enerzijds door veranderingen in de vraag naar en anderzijds door het aanbod van een produkt veroorzaakt.

De levenscyclustheorie is in deze studie voor een aantal bloemkwekerijprodukten op veilingniveau nagegaan. Uit de beschreven cycli is gebleken dat de vorm van de cyclus van diverse produkten kan verschillen in hoogte (omzet) en lengte (jaren). Produkten die soortgelijke produkten (op)volgen, kennen geen of nauwelijks een introductiefase. Dit in tegenstelling tot echt nieuwe produkten die eerst een zekere weerstand moeten overwinnen. Naast de levenscycli van afzonderlijke produkten is ook ingegaan op combinaties van levenscycli, zoals de hernieuwde levenscyclus van een produkt, de levenscyclus van een produktcategorie en de levenscyclus van een (hoofd)produkt(groep).

De praktische betekenis van de levenscyclusgedachte strekt zich in de eerste plaats uit tot het inzicht geven in het marktgebeuren. Verder kan de levenscyclus een hulp zijn bij het nemen van maatregelen om de afzet te vergroten. In samenhang met prijsanalyses en eventueel andere (onderzoek)-gegevens kan de levenscyclus zeer waardevol zijn voor teler, toelevering (vermeerdering en veredeling), onderzoek en beleid (veilingen en veilingorganisaties).

Het karakter van de levenscyclus is vooreerst beschrijvend. Nader onderzoek zou mogelijk aanwijzingen kunnen opleveren, waardoor op basis van een deel van de levenscyclus bepaalde uitspraken gedaan kunnen worden over het verdere verloop.

De levenscyclustheorie kan waardevol zijn bij het beoordelen van de levenskansen van nieuwe produkten naar analogie van het afzetverloop van bekende produkten.

Kennis over de levenscyclus en de oorzaken daarvan kan mogelijkheden bieden de cycli van een (hoofd)produkt(groep) te beïnvloeden (verlengen, verhogen of een hernieuwde cyclus) door middel van assortiment, verpakking, reclame, onderzoek en dergelijke.

Al met al is de levenscyclusanalyse een waardevol gegeven, dat ook van toepassing is voor bloemkwekerijprodukten.

1. INLEIDING

Voor een bedrijf is de afzet van de produkten tegen kostendekkende prijzen van levensbelang. Ontwikkelingen op de afzetmarkt van de produkten kunnen verstrekkende gevolgen hebben voor het voortbestaan van een bedrijf. De bedrijfsopzet en de keuze van de voort te brengen produkten zullen soms aangepast moeten worden als gevolg van veranderingen op de afzetmarkt. Het niet tijdig onderkennen van ontwikkelingen op de afzetmarkt kan leiden tot inkomensderving en soms tot kapitaalverlies.

Ook de bedrijven die bloemkwekerijprodukten voortbrengen verschillen in dit opzicht niet van andere bedrijven. Voor de teler geldt dat hij de ontwikkelingen op zijn afzetmarkt nauwlettend moet volgen om de bedrijfsresultaten in positieve zin te beïnvloeden en daarmee het voortbestaan van zijn bedrijf te verzekeren.

Voor de teler van bloemkwekerijprodukten is de veiling het belangrijkste afzetkanaal. De veiling fungeert daardoor als de afzetmarkt voor bloemkwekerijprodukten.

Een belangrijk afzetverschijnsel is de zogenaamde levenscyclus van produkten. Deze studie is gericht op de beschrijving van de levenscyclus-theorie en van de praktijk van de levenscyclus van bloemkwekerijprodukten, zoals die zich op de veiling voordoet.

2. DE LEVENSCYCLUSTHEORIE

2.1 Algemeen

Veel verschijnselen op aarde hebben een eindige cyclus, zoals bijvoorbeeld het leven van mens en plant.

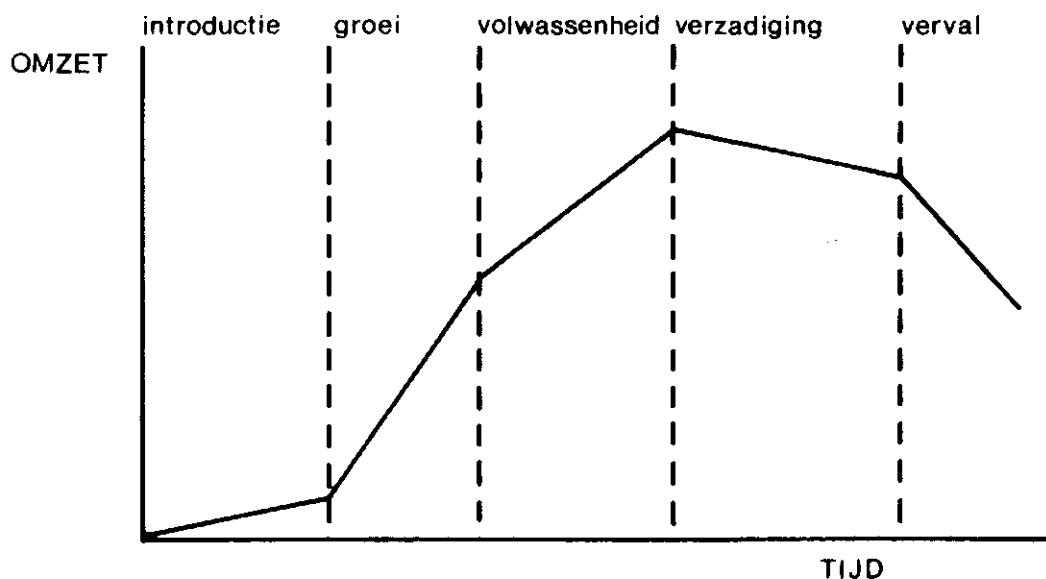
Onderzoekers veronderstelden jaren geleden dat een dergelijke cyclus mogelijk ook voor de afzet van produkten zou kunnen gelden. Op basis van deze gedachte hebben zij een theorie ontwikkeld die bekend is geworden onder de naam 'product-lifecycle', de levenscyclus van een produkt. De theorie van de levenscyclus van produkten draagt een beschrijvend karakter. Dit wil zeggen dat de levensloop van een produkt beschreven wordt op basis van waargenomen feiten.

2.2 Vorm van de levenscyclus

De levenscyclus van een produkt wordt weergegeven door de afzet (gulden omzet of stuks) van een produkt uit te zetten tegen de tijd. In beide gevallen (omzet en stuks) is het patroon vrijwel gelijk, maar de omzetontwikkeling loopt wat voor op de aanbodontwikkeling. In deze studie is daarom gekozen voor de levenscyclus op basis van de omzet.

De levenscyclus van een produkt blijkt in de regel een vast, meestal een S-vormig verloop te vertonen. In figuur 1 is de grondvorm van de levenscyclus van een produkt afgebeeld.

Achtereenvolgens vertoont de omzet een geleidelijk begin, een snelle toename, een minder snelle toename, een langzame daling en een sterke teruggang. Deze fasen in het 'leven' van een produkt worden aangeduid als de introductie, groei, volwassenheid, verzadiging en verval.



Figuur 1. De grondvorm van de levenscyclus van een produkt.

De vorm van de levenscyclus hoeft niet altijd zuiver S-vormig te zijn. Een echt nieuw produkt zal op de markt eerst een zekere weerstand ondervinden ('onbekend maakt onbemind') en als gevolg daarvan in het begin een langzame - maar versnellende - groei te zien geven naarmate die weerstand overgaat in waardering. In die situatie zal de levenscyclus veelal wel een 'S'-vorm bezitten.

Een (op)volger van een reeds bekend produkt behoeft weinig tot geen weerstand te overwinnen. Bij een 'volger' ontbreekt daarom veelal de introductiefase, waardoor geen S-vormig maar een omgekeerde 'U' of klokvormig patroon ontstaat.

De hoogte (omzet) en de lengte in jaren van de levenscyclus kan per produkt verschillen. Dit hangt onder andere af van de aard van het produkt. Zo hebben 'rage'-artikelen meestal een zeer korte levenscyclus.

2.3 Grenzen van de levenscyclus

De levenscyclus van een produkt wordt ingedeeld in een aantal fasen. De vraag doet zich voor wat het typerende van deze fasen is. Dus wanneer een produkt in een andere fase komt.

Deze grenzen van de levensfasen blijken niet altijd even nauwkeurig te bepalen. In de literatuur over de levenscyclustheorie is de bepaling van de grenzen niet eenduidig.

In deze studie worden de grenzen aan de hand van de volgende kenmerken bepaald:

- de **introduktiefase** begint op het moment dat er omzet van een produkt is. In de introduktiefase groeit de omzet langzaam, maar de toename van de omzetgroei wordt steeds groter.
- als de toename van de omzetgroei maximaal is, komt het produkt in de **groeifase**. De omzetgroei verloopt in deze fase snel. De groeifase wordt gekenmerkt door een snelle, absolute, stijging van de omzet.
- als de omzetgroei een absolute top bereikt, is er sprake van de **volwassenheidsfase**. Deze fase wordt gekenmerkt door een steeds minder wordende stijging van de omzet. De volwassenheidsfase duurt voort tot de omzet maximaal is.
- vanaf het punt dat de maximale omzet bereikt wordt, begint de **verzadigingsfase**. In de verzadigingsfase daalt de omzet van het produkt. De verzadigingsfase wordt begrensd door het punt, waarop de afnemings van de omzet maximaal is.
- voorbij dat punt is er sprake van de **vervalfase**. In de vervalfase loopt de omzet steeds verder terug, maar de afnemings neemt in omvang af.

Uitgaande van een S-vormig verloop van de levenscyclus, hangt elke "knik" van de 'S' samen met de overgang naar een andere fase (zie ook figuur 1).

Bij de in deze studie weergegeven figuren is de levenscyclus geschat met behulp van een schattingsmodel. Voor informatie over het model wordt verwezen naar 'BEPALING VAN DE LEVENSCYCLUS'(OPREL,1985).

3. OORZAKEN VAN DE LEVENSCYCLUS

3.1 Algemeen

In het voorgaande is de levenscyclus van een produkt geschetst. Bij het 'opgaan, blinken en verzinken' rijst de vraag welke krachten een dergelijke cyclus veroorzaken.

De oorzaken van de levenscyclus kunnen van tweeërlei aard zijn. Enerzijds zijn veranderingen in de vraag naar een produkt en anderzijds veranderingen in het aanbodverloop van een produkt bepalend voor de levenscyclus.

In het navolgende zal op beide veranderingen ingegaan worden.

3.2 Vraagveranderingen

De vraag naar een produkt wordt gevormd door de mogelijke (potentiële) kopers die het produkt aantrekt. Deze mogelijke kopers zijn bereid het produkt te kopen wanneer de prijs die zij moeten betalen, overeenkomt met wat zij voor het produkt overhebben. In het algemeen kan gesteld worden dat naarmate de prijs daalt het aantal gekochte stuks toeneemt.

Binnen het totaal van mogelijke kopers wordt vaak nog een indeling gemaakt naar groepen mogelijke kopers.

Er is een kleine groep 'vernieuwers' die bij voorkeur een produkt kopen dat nieuw op de markt komt, zij ontdekken het produkt als het ware. Deze 'vernieuwers' die vrij ongevoelig zijn voor de prijs van het produkt, zijn grotendeels bepalend voor de introductiefase.

Wanneer het produkt wat meer bekendheid heeft gekregen volgt een groep 'vroege volgers'. Bij een nog grotere bekendheid, verkrijgbaarheid en een lagere prijs van een produkt treden achtereenvolgens de 'vroege meerderheid' en de 'late meerderheid' aan. Als laatste groep komen de 'dralers'. Naarmate een produkt over een langere periode gedurende het jaar verkrijgbaar is, zullen de 'vernieuwers' sneller gevolgd (kunnen) worden door de 'vroege volgers', de 'vroege' en 'late meerderheid'. Het is aannemelijk dat het begin van de levenscyclus (introductiefase en eventueel groeifase) bij jaarrondprodukten een kortere periode zal beslaan dan bij seizoenprodukten.

In tabel 1 is een denkbeeldige indeling naar groepen kopers weergegeven, om een indruk te geven hoe de totale groep mogelijke kopers samengesteld kan zijn.

Tabel 1. Denkbeeldige indeling naar groepen kopers van een produkt.
Omvang van de groepen mogelijke (potentiële) kopers in %

Kopersgroep	aandeel in %
Vernieuwers	2,5
Vroege volgers	12,5
Vroege meerderheid	35,0
Late meerderheid	35,0
Dralers	15,0

Bij de indeling naar groepen potentiële kopers moet ook nog de aankoopfrequentie in aanmerking genomen worden. Evenals voor andere produkten spelen bij bloemkwekerijprodukten herhalingsaankopen door kopers een grote rol. Aangenomen mag worden dat de aankoopfrequentie per groep potentiële kopers verschilt. De 'vroege' en 'late meerderheid' zal een produkt met regelmaat gedurende een langere termijn blijven kopen dan de andere groepen.

Uit panelonderzoek bij consumenten zou meer duidelijkheid verkregen kunnen worden over de omvang van de groepen kopers en hun (herhalings)aankooppatroon of aankoopfrequentie. Voor het analyseren (en voorspellen) van levenscycli kan kennis over dit kopersgedrag van uitermate groot belang zijn.

De totale vraag naar een produkt wordt aldus gevormd door verschillende groepen kopers die elkaar enerzijds aanvullen en anderzijds opvolgen. De omvang van de gekochte hoeveelheid produkt varieert dus in de loop van de tijd van weinig via veel naar weinig.

Vraagveranderingen bij een produkt zijn niet los te zien van de wisselende beschikbaarheid van een heel assortiment produkten waaruit de koper in de loop van een jaar kan kiezen. Door de verkrijgbaarheid van andere of betere produkten kan de vraag naar een bepaald produkt wisselen.

3.3 Aanbodfactoren

De levenscyclusgedachte gaat uit van een zekere natuurlijke ontwikkelingsgang in de omzet van produkten die voor een deel veroorzaakt wordt door veranderingen in de vraag naar een produkt (koperspubliek). Voor een ander deel ligt de oorzaak van deze ontwikkelingsgang bij het aanbodverloop van een produkt.

Het aanbodverloop van een produkt wordt bepaald door de gerealiseerde prijs, de produktiecapaciteit en de produktietechnische aspecten.

De produktiecapaciteit past zich vaak schoksgewijs aan veranderende omstandigheden aan. De toe- of afname van het aanbod betreft vaak een bedrijf of bedrijfsdeel.

De produktietechnische aspecten omvatten (teelt)technische problemen, zoals teelttemperatuur, gewasbescherming enzovoorts. Dit geldt voornamelijk in de aanloopfase. Men moet nog ervaring opdoen bij de teelt van het nieuwe produkt. Ook in latere fasen blijft dit een rol spelen, maar dan meer in de vorm van het optimaliseren van de teelt.

Voor een nieuw produkt zijn de produktietechnische aspecten in kaart te brengen met behulp van de profielmethode. Uit het profiel van een nieuw produkt kan men een beeld krijgen van het te verwachten aanbodverloop.

De produktietechnische aspecten hebben ook een weerslag op de produktiekosten per eenheid. De verhouding die er tussen de prijs per eenheid en de produktiekosten per eenheid produkt bestaat, is mede van belang voor de aanbodontwikkeling. Te meer, daar de prijs hoofdzakelijk als gevolg van een groter aanbod daalt.

Door het beschikbaar komen of wegvallen van andere produkten kan de producent zijn aanbod van een produkt variëren. Als er in de ogen van een producent bijvoorbeeld een aantrekkelijker produkt beschikbaar komt, dan kan hij de produktie van het ene produkt inkrimpen ten gunste van het meer belovende produkt. Hierdoor kan een levenscyclus, die vanuit de vraag naar dat produkt gezien nog niet geheel voltooid was, afgebroken worden.

Overwegingen die hierbij voor de producent een rol kunnen spelen, zijn bijvoorbeeld plezieriger werk, schoner werk, gunstiger financiële vooruitzichten en dergelijke.

4. DE BEPALING VAN DE LEVENSCYCLUS

In het voorgaande zijn de grondvorm en de oorzaken van de levenscyclus van produkten aan de orde gesteld. In dit hoofdstuk zal de bepaling van de levenscyclus van produkten centraal staan.

Alvorens een levenscyclus van een produkt vastgesteld kan worden, moet een afbakening, een omschrijving gegeven worden met betrekking tot het produkt en de tijd. Dit is noodzakelijk om een levenscyclus te kunnen begrijpen en juiste gevolgtrekkingen te kunnen maken.

Ten aanzien van wat in het normale spraakgebruik produkt genoemd wordt, zijn er een aantal mogelijkheden, waaruit een keuze gemaakt kan worden:

- hoofdproduktgroep, zoals rozen;
- produktgroep, zoals kleinbloemige rozen;
- subproduktgroep of produktcategorie, zoals kleinbloemige rozen rood;
- produkt, zoals de rozencultivar 'Motrea'.

Een indeling als bovenstaande neemt van boven naar beneden in nauwkeurigheid toe. Een hoofdproduktgroep is een mengeling van diverse kleuren, cultivareigenschappen (bijvoorbeeld houdbaarheid) en type en derhalve van verschillende cycli.

Bij een produktgroep is het type gelijk, maar kan er nog een grote variatie in kleur en cultivareigenschappen zijn. Een productcategorie bevat alle cultivars van gelijk type en kleur.

Bij de bepaling van een levenscyclus voor (hoofd)produktgroepen of productcategorieën is het probleem dat de samenstelling naar (type), kleur en cultivareigenschappen zelden gelijk is. Hierdoor kunnen elkaar versterkende of tegenwerkende effecten binnen dergelijke groepen (verschillende cycli) optreden, zodat niet precies duidelijk wordt wat de levenscyclus bepaalt.

Naast levenscycli van (hoofd)produkt(groep)en zijn er ook levenscycli van kleuren. Door modeontwikkelingen, in interieur bijvoorbeeld, raken produkten met een zekere kleur meer of minder gewaardeerd. Het kennen van dergelijke kleurlevenscycli kan van invloed zijn op de cycli van afzonderlijke produkten.

Een andere indeling die van invloed is op de levenscyclus, is de periode. Bij het vaststellen van een levenscyclus kan uitgegaan worden van de omzet per jaar en per maand. De jaaromzet verbergt naast de algemene ontwikkelingen ook veranderingen in het aanvoerpatroon binnen het jaar. Bij het aanvoerpatroon is eigenlijk ook sprake van een levenscyclus, waarbij die cyclus een aanvang neemt met een aanvoer in een zekere periode (seizoen).

Ten aanzien van de omzetgegevens is er de keuze tussen de totale veilingomzet in Nederland en de afzet van een produkt op de veiling(en) die representatief zijn voor de marktontwikkelingen.

In het algemeen geldt dat afhankelijk van het doel waarvoor de levenscyclus opgesteld wordt, een keuze gemaakt moet worden. De beperkingen die aan die keuze verbonden zijn dienen daarbij in acht genomen te worden. Om deze reden verdient een weergave van de levenscyclus, waarbij de diverse ontwikkelingen zo min mogelijk verward worden de voorkeur.

De omzet die bij de bepaling van de levenscyclus gebruikt wordt, luidt in reële termen. Dit wil zeggen dat de omzet gecorrigeerd wordt voor inflatie. In deze studie is gecorrigeerd met de prijsindex werknemersgezinnen van het CBS (prijspeil 1980).

5. DE LEVENSCYCLUS VAN PRODUKTEN

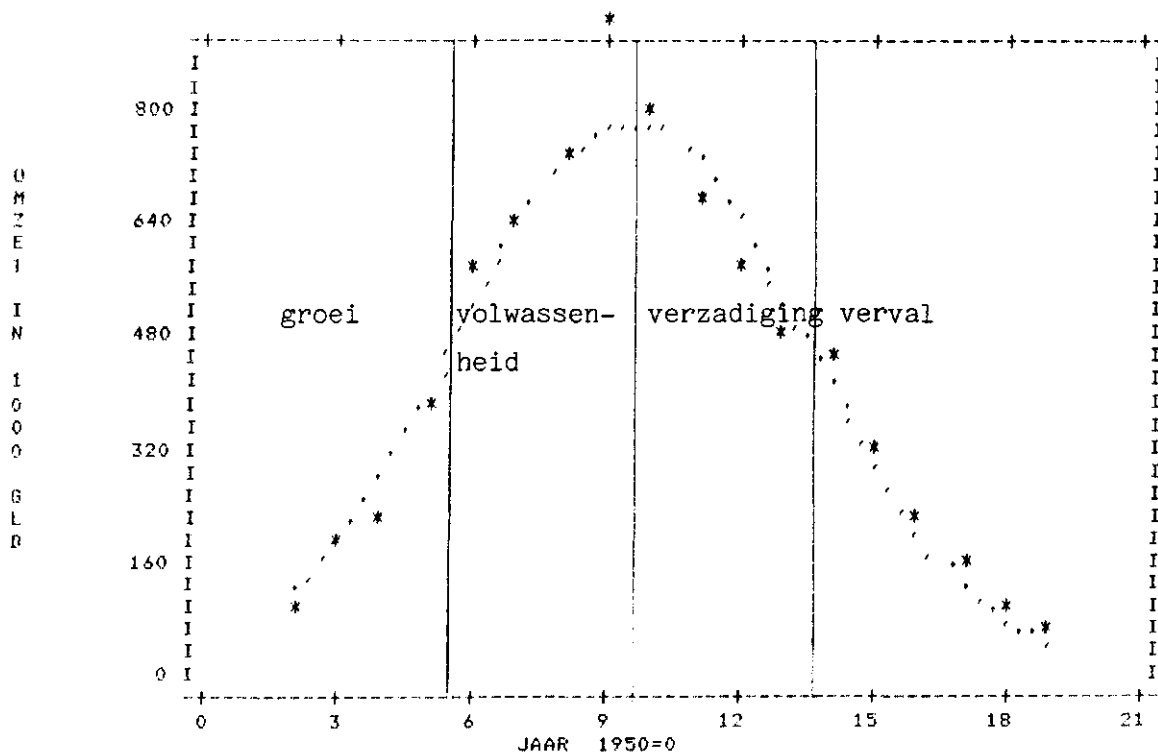
5.1 Algemeen

In het voorgaande is een aantal opmerkingen geplaatst over de bepaling van de levenscyclus. In dit hoofdstuk zal de levenscyclus van produkten aan de orde gesteld worden. Sansevieria wordt in dit verband als produkt aangemerkt, hoewel het feitelijk ook een hoofdproduktgroep is. De reden hiervoor is gelegen in het sortiment, dat (nagenoeg) geheel uit één produkt bestaat.

In het navolgende wordt soms aanvullende informatie gebruikt afkomstig van prijsanalyses. Voor de uitvoering en resultaten van prijsanalyses wordt verwezen naar 'PRIJSANALYSE EN PRIJSVOORSPELLING OP VEILINGNIVEAU', rapport no. 27.

5.2 Sansevieria

De potplant Sansevieria was in vijftiger jaren een gewilde bladplant. De plant ontleende zijn sierwaarde aan de groene bladeren met een gele rand. Sansevieria was makkelijk in de verzorging. En het was voor de consument geen moeilijke plant om te vermeerderen. De levensduur van de plant bij de consument was hierdoor vrij lang.



Figuur 2. Levenscyclus van Sansevieria (PVS, prijspeil 1980)

De introductie van Sansevieria begint aan het eind van de veertiger jaren. Omstreeks het begin van de vijftiger jaren raakt Sansevieria meer bekend en meer gewaardeerd. Vanaf dat tijdstip vangt de groeifase aan met een snelle stijging van de omzet. Dit duurt tot 1955-1956. Vanaf 1956 zwakt de omzetsijging wat af en Sansevieria is in de volwassenheidsfase gekomen. Rond 1960 wordt de maximale omzet bereikt.

Vanaf dat moment trad het produkt Sansevieria de verzadigingsfase binnen, die gekenmerkt wordt door het begin van een prijsval. In 1963-1964 gaat de verzadigingsfase over in de vervalphase. Deze vervalphase strekt zich uit tot het eind van de zestiger jaren.

Voor de bedrijfstak beslaat het economisch interessante deel van de levenscyclus (groei- en volwassenheidsfase) van Sansevieria circa 8 jaar. De lengte en hoogte van de levenscyclus van Sansevieria is beperkt als gevolg van mode en de lange levensduur bij de consument (eenvoudige plantverzorging en makkelijke vermeerdering door scheuren). Dit laatste betekent met name dat er weinig herhalingsaankopen plaatsgevonden hebben.

5.3 Rozen

Het sortiment rozen bestaat uit een zeer groot aantal cultivars die elk op grond van specifieke eigenschappen als een produkt te omschrijven zijn. Van dit grote aantal cultivars zijn er slechts enkele die een belangrijke plaats innemen binnen de totale omzet van rozen. Op de levenscycli van enkele cultivars zal ingegaan worden.

Daarbij zijn enkele belangrijke en enkele minder belangrijke cultivars. De omzetgegevens, waarop de levenscycli gebaseerd zijn, zijn ontleend aan de VBA, waar het grootste deel van de landelijke rozenafzet plaats vindt. De omzetten luiden in prijzen van 1980.

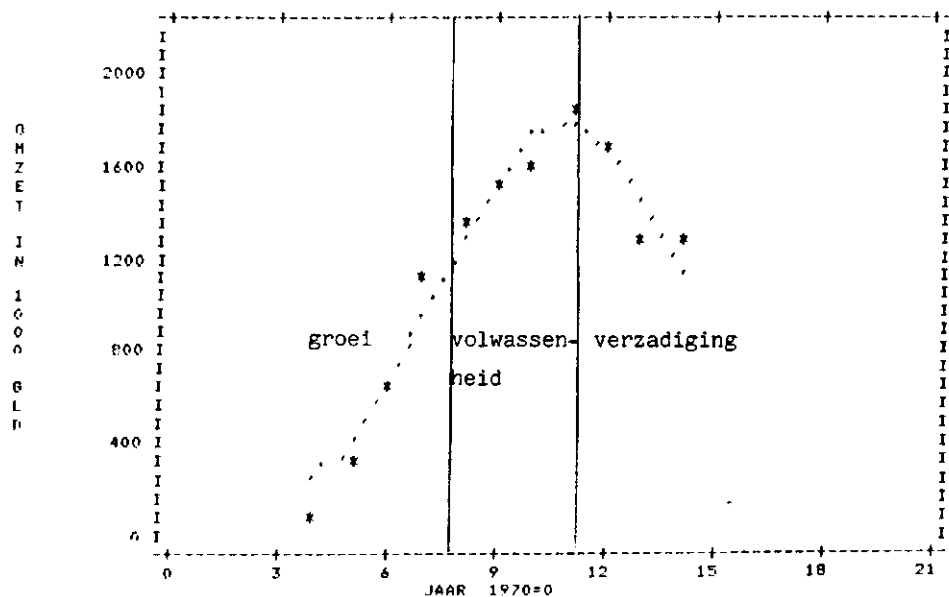
5.3.1 SONIA

De cultivar 'Sonia' is een grootbloemige, roze roos met vrij lange, stevige bloemstelen. De knop en bloemvorm zijn zeer fraai en de houdbaarheid is zeer goed. De produktie van 'Sonia' is goed (180 stuks per m² per jaar) en het gewas leent zich goed voor doorstoken.

In figuur 3 is de levenscyclus van 'Sonia' weergegeven voor de maand juni. De introductie van 'Sonia' valt rond 1970. De groeifase dient zich vrijwel meteen aan en duurt tot 1973-1974. In 1974 gaat 'Sonia' over van de groei naar de volwassenheidsfase. Deze fase duurt tot 1980. Sinds 1980 bevindt het produkt zich in de verzadigingsfase.

De lange tijd tussen het begin van de volwassenheidsfase en de (nog toekomstige) vervalphase wijst er onder andere op dat er veel herhalingsaankopen plaatsvinden. Blijkbaar is 'Sonia' een gewaardeerd produkt. De uitkomsten van prijsanalyses bevestigen dit. Op basis van deze gegevens kan gesteld worden dat de verzadiging bij 'Sonia' geen gevolg is van een verminderde vraag, maar van een verminderd aanbod door wellicht geringere financiële resultaten.

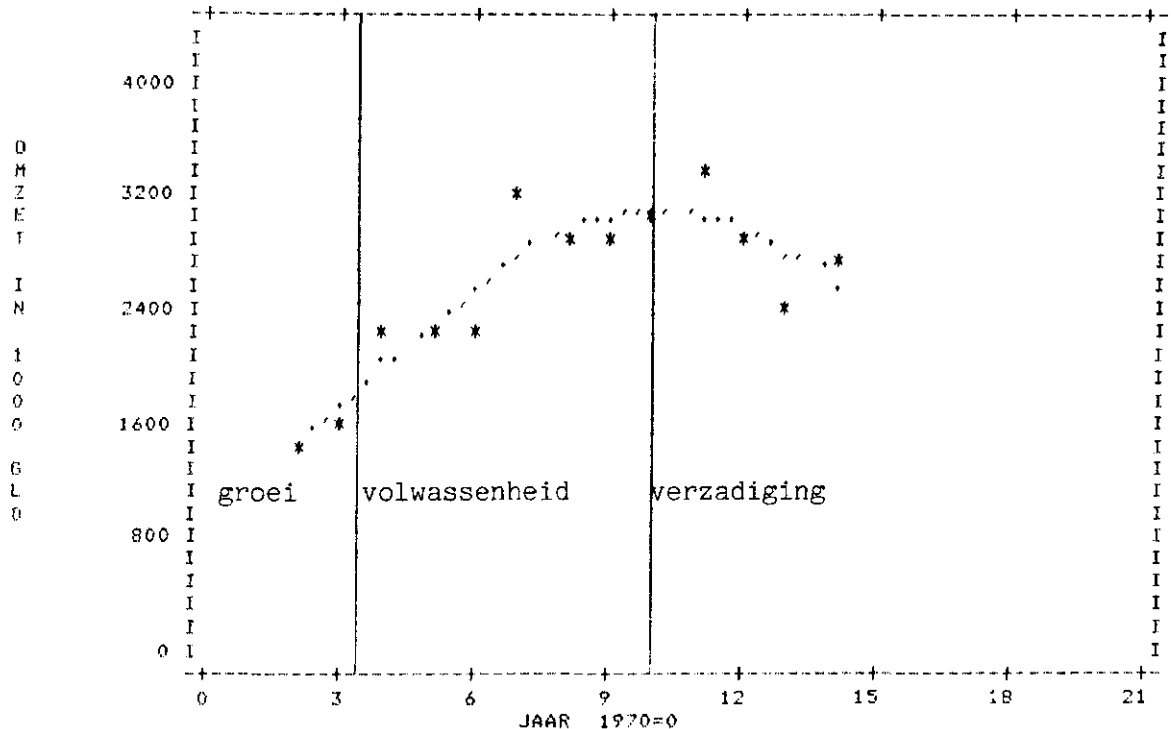
Voor de bedrijfstak beslaat het economisch interessante deel van de levenscyclus circa 10 jaar (groei- en volwassenheidsfase).



Figuur 3. Levenscyclus van 'Sonia'

5.3.2 MERCEDES

De cultivar 'Mercedes' is een oranje-rode, middelgrootbloemige roos met een zeer goede houdbaarheid. De knop en bloem zijn goed gevormd, soms plat. De bloemstelen zijn stevig. Onrijp gesneden bloemen komen niet open. 'Mercedes' leent zich niet zo goed voor doorstoken en is gevoelig voor meeldauw en zwart. Produktie: 200 stuks per m² per jaar.



Figuur 4. Levenscyclus van 'Mercedes'

Rond 1974 is er te spreken van de introductie. Ook 'Mercedes' vertoont de levenscyclus van een 'volger'. Vrijwel gelijktijdig met de introductie dient zich de groeifase aan. In 1977-1978 gaat de groeifase over in de volwassenheidsfase die in 1981 weer over gaat in de verzadigingsfase. In 1984 lijkt 'Mercedes' de vervalphase binnen te treden. De oorzaak van het intreden van de verzadigingsfase is een gevolg van de afnemng van het aanbod en niet een gevolg van een vraagval. Blijkbaar zijn de produkt-eigenschappen (lage winterproduktie) voor de teler minder gunstig dan voor de koper.

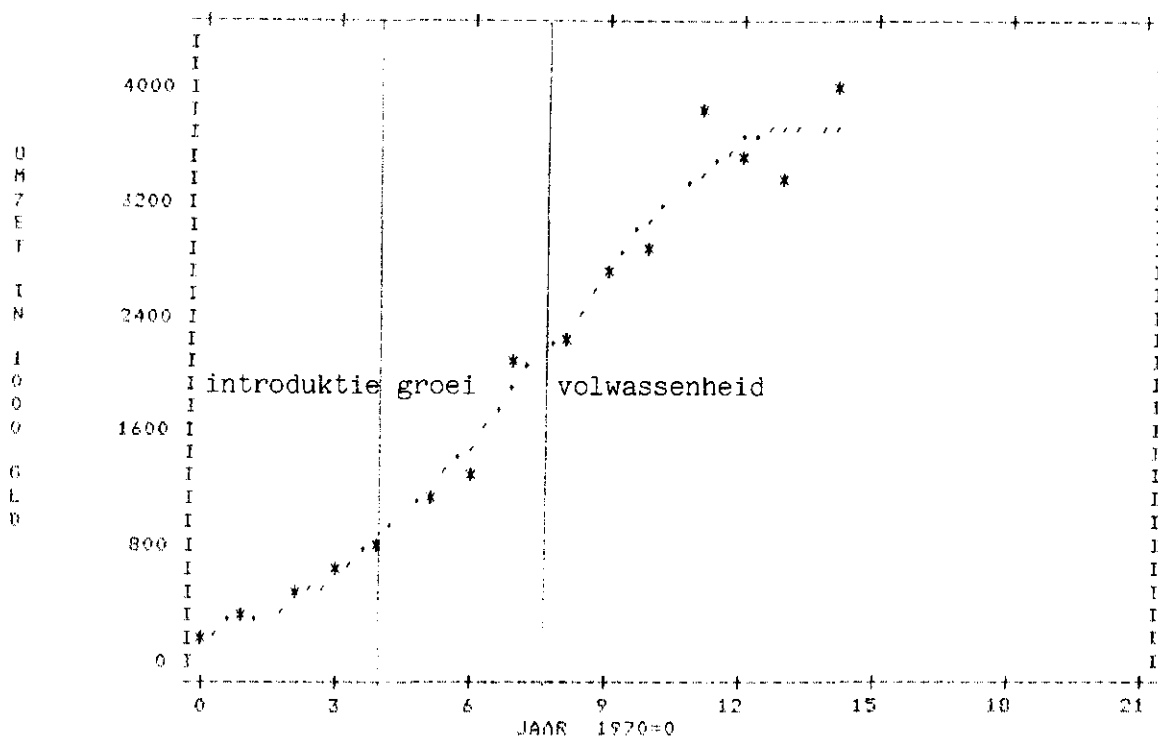
Het gevolg is evenwel dat de levenscyclus van 'Mercedes' vrij kort te noemen is (figuur 4), met een economisch interessant deel van circa 7 jaar (groeï- en volwassenheidsfase).

5.3.3 MOTREA

De cultivar 'Motrea' is een kleinbloemige, donkerroze roos met een stevige steel en weinig dorens. De produktie is hoog (240 stuks per m² per jaar) en 'Motrea' is heel geschikt om door te stoken. De houdbaarheid is zeer goed. Het gewas is wat gevoelig voor meeldauw.

De introductie van de cultivar 'Motrea' valt rond 1969. Het opvallende in de levenscyclus van 'Motrea' (figuur 5) is de aanwezigheid van een circa 5 jaar durende introductiefase. Dit is duidelijk een afwijking ten opzichte van andere cultivars, zoals 'Sonia' en 'Mercedes'. Kennelijk heeft 'Motrea' wat nieuws, waardoor het produkt niet zondermeer een andere cultivar opvolgt. Dit nieuwe van 'Motrea' is mogelijk de (bijna) afwezigheid van dorens of de wijze van openbloeien.

De groeifase begint in 1974 en duurt tot 1977-1978. Van 1978 tot circa 1983-1984 (?) bevindt 'Motrea' zich in de volwassenheidsfase. Uit de lengte en hoogte van de levenscyclus mag afgeleid worden dat 'Motrea' een gewaardeerd produkt is, zowel bij producent als koper. Het economische interessante deel van de levenscyclus beslaat circa 10 jaar (groeifase en volwassenheidsfase).



Figuur 5. Levenscyclus van 'Motrea'

5.3.4 BELINDA

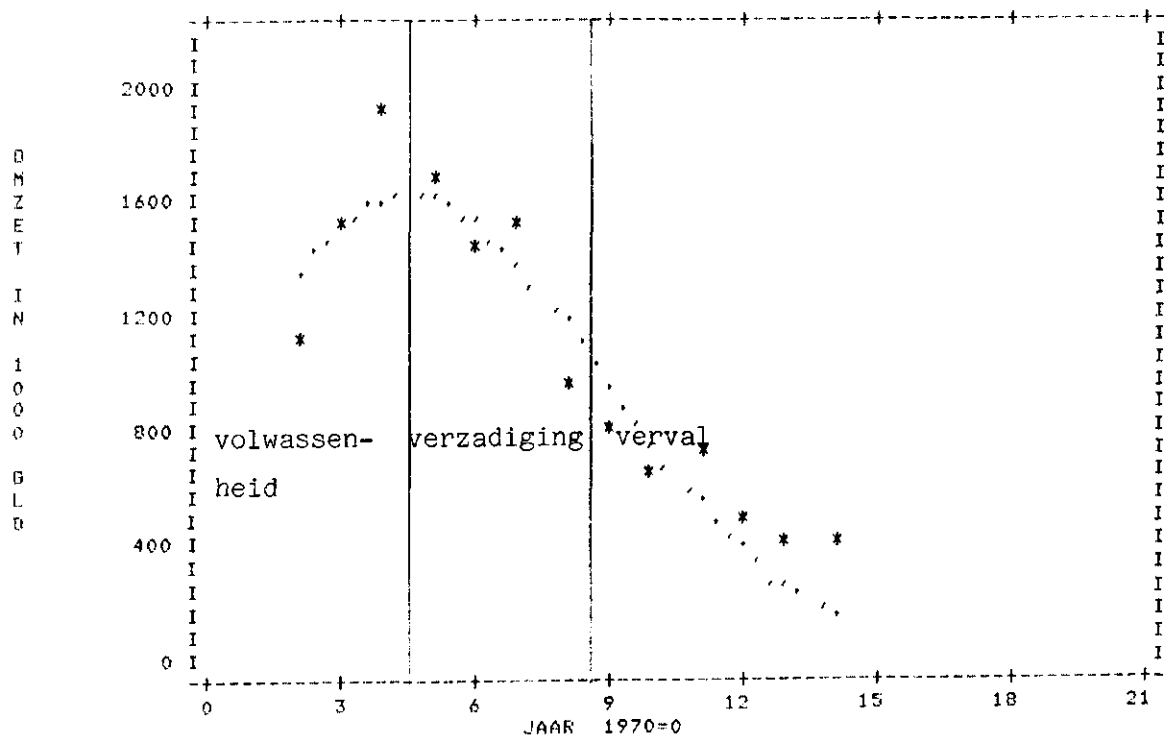
De cultivar 'Belinda' is een middelgrootbloemige, oranje roos met stevige, matig lange bloemstelen. De produktie is 220 stuks per m² per jaar. Deze cultivar is gevoelig voor (valse en echte) meeldauw. De houdbaarheid op water is goed.

De introductie van 'Belinda' vindt aan het eind van de jaren zestig plaats. Vanaf ongeveer 1972 is de groeifase afgesloten (figuur 6) en begint de volwassenheidsfase. Rond 1975 wordt de volwassenheidsfase afgesloten en treedt de verzadigingsfase in, die na 1978 overgaat in de vervalphase. In de vervalphase doet zich nog een lichte opleving voor die de vervalphase verlengt.

Uit de prijsanalyses blijkt dat 'Belinda' sinds het begin van de zeventiger jaren getroffen is door een trendmatige prijsdaling. Deze prijsdaling zou verband kunnen houden met de bijzondere, oranje, kleur, waardoor er weinig herhalingsaankopen plaatsvinden.

Het voor de bedrijfstak economisch interessante deel van de levenscyclus van 'Belinda' is beperkt tot een vijftal jaren.

In figuur 6 is de levenscyclus van de cultivar 'Belinda' in juni weer-gegeven.



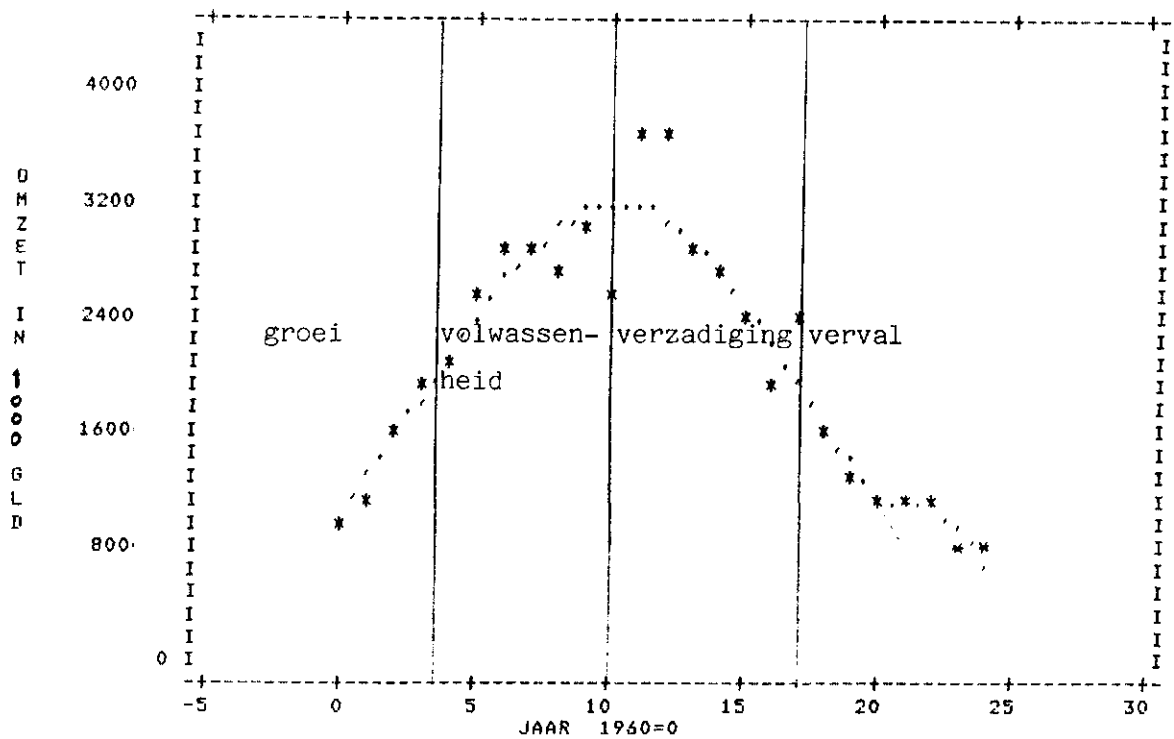
Figuur 6. Levenscyclus van 'Belinda'

5.3.5 BACCARA

De cultivar 'Baccara' is een geranium-rode, grootbloemige roos met lange, stevige bloemstelen. De knop is vrij kort en kan in het najaar vaak zeer donker gekleurd zijn. De houdbaarheid op water is goed, bloemen in een vergevorderd bloeistadium verkleuren evenwel blauwachtig. De productie van 'Baccara' bedraagt 100 stuks per m² per jaar.

De levenscyclus van 'Baccara' is weergegeven in figuur 7. Voor de samenstelling van deze levenscyclus is gebruik gemaakt van gegevens van de veiling 'Bloemenlust' en 'VBA'.

Sinds 1972 zijn de Verenigde Bloemenveilingen Aalsmeer (VBA) ontstaan uit een samengaan van de veilingen 'Bloemenlust' en 'CAV'. Van 'Bloemenlust' zijn omzetgegevens per maand voorhanden, van de 'CAV' niet. Omdat de omzet van 'Baccara' hoofdzakelijk via 'Bloemenlust' liep, zijn in de levenscyclus van 'Baccara' tot 1972 de cijfers van 'Bloemenlust' gebruikt en daarna de gegevens van de VBA.



Figuur 7. Levenscyclus van 'Baccara'

De introductie van 'Baccara' vond ongeveer halverwege de vijftiger jaren plaats. Vanaf circa 1960 tot 1964-1965 bevond 'Baccara' zich in de groei-fase. Van 1965 tot 1970 verkeerde deze cultivar in de volwassenheidsfase. De verzadigingsfase beslaat de periode 1970 tot 1977. Sinds die tijd verkeert 'Baccara' in de vervalphase. In de vervalphase doet zich nog een kleine opleving voor door nieuwe aanplant.

Tot het begin van de zeventiger jaren is 'Baccara' vrijwel de enige grootbloemige, rode roos. Dan komt echter de cultivar 'Ilona' op en ontstaat er een concurrentie. Halverwege de zeventiger jaren komt daar nog in beperkte mate de concurrentie van de cultivar 'Red Succes' bij en sinds het begin van de tachtiger jaren is de opkomende cultivar 'Madelon' van belang van voor de prijsvorming van 'Baccara'.

Voor de bedrijfstak beslaat het economisch interessante deel van de levenscyclus circa 15 jaren.

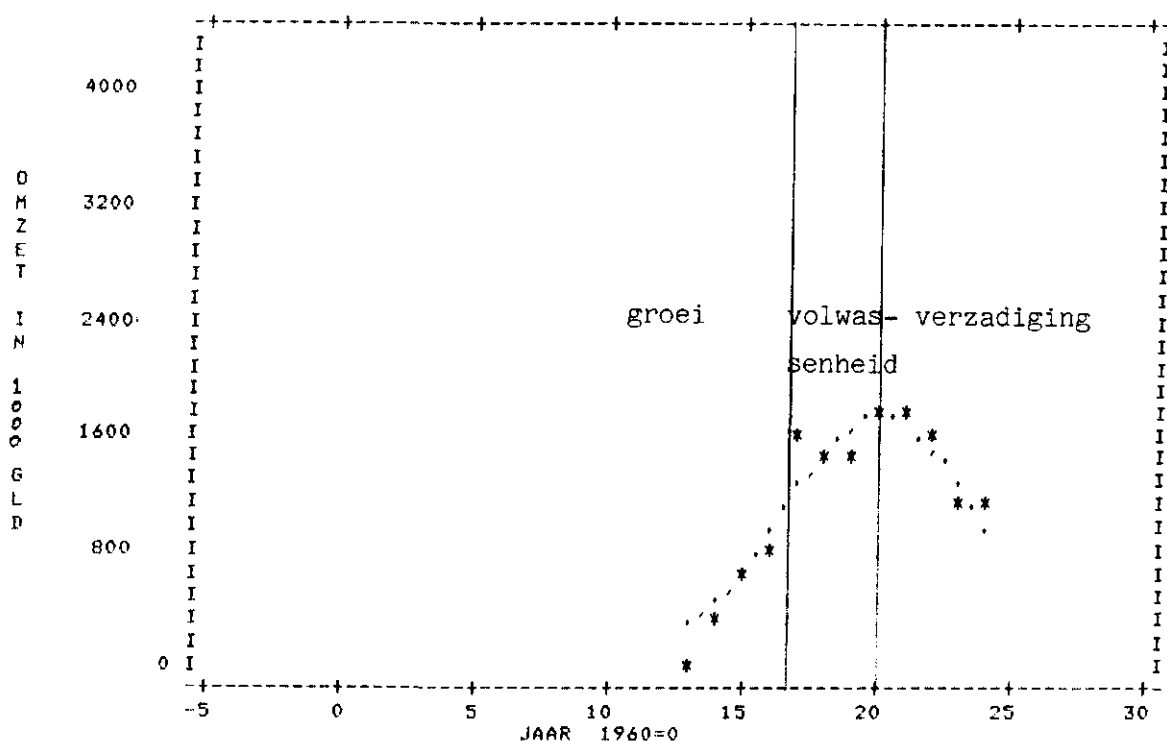
5.4.3 ILONA

De cultivar 'Ilona' is een rode, grootbloemige roos met stevige, vrij lange bloemstelen. Het produkt heeft in knop een rode kleur, in tegenstelling tot 'Baccara' die vaak donker is. De produktie per m² (120-140 stuks per m² per jaar) is hoger dan 'Baccara'. De houdbaarheid is goed, mits voldoende rijp gesneden. 'Ilona' is geschikt om door te stoken, maar vraagt veel warmte. De introductie valt rond 1973 te plaatsen. De groeifase treedt vrijwel meteen in en duurt tot 1977. Dan treedt een 4 jaar durende volwassenheidsfase in. In 1981 begint de verzadigingsfase en het lijkt er op dat de vervalphase zich in 1984 aandient (figuur 8).

De levenscyclus van 'Ilona' vertoont het typische klokvormige patroon van een (op)volger. De opvolging betreft de cultivar 'Baccara' die vanwege een lage produktie minder interessant is voor de teler. Vanwege de vergelijkbaarheid is de cyclus van 'Ilona' weergegeven op dezelfde schaal als 'Baccara'.

De levenscyclus van 'Ilona' wordt bekort door het optreden van concurrentie

van andere grootbloemige, rode rozen ('Red Succes' en 'Madelon').
 Het economisch interessante deel van de levenscyclus beslaat circa 7 jaar.



Figuur 8. Levenscyclus van 'Ilona'

5.4.4 RED SUCCES

De cultivar 'Red Succes' is een grootbloemige, rode roos met vrij lange, stevige takken. De bloemen zijn goed gevormd. De knop is iets afgeplat. Het blad is gevoelig voor verbranding. Deze cultivar leent zich minder voor doorstoken. De houdbaarheid op water is goed.

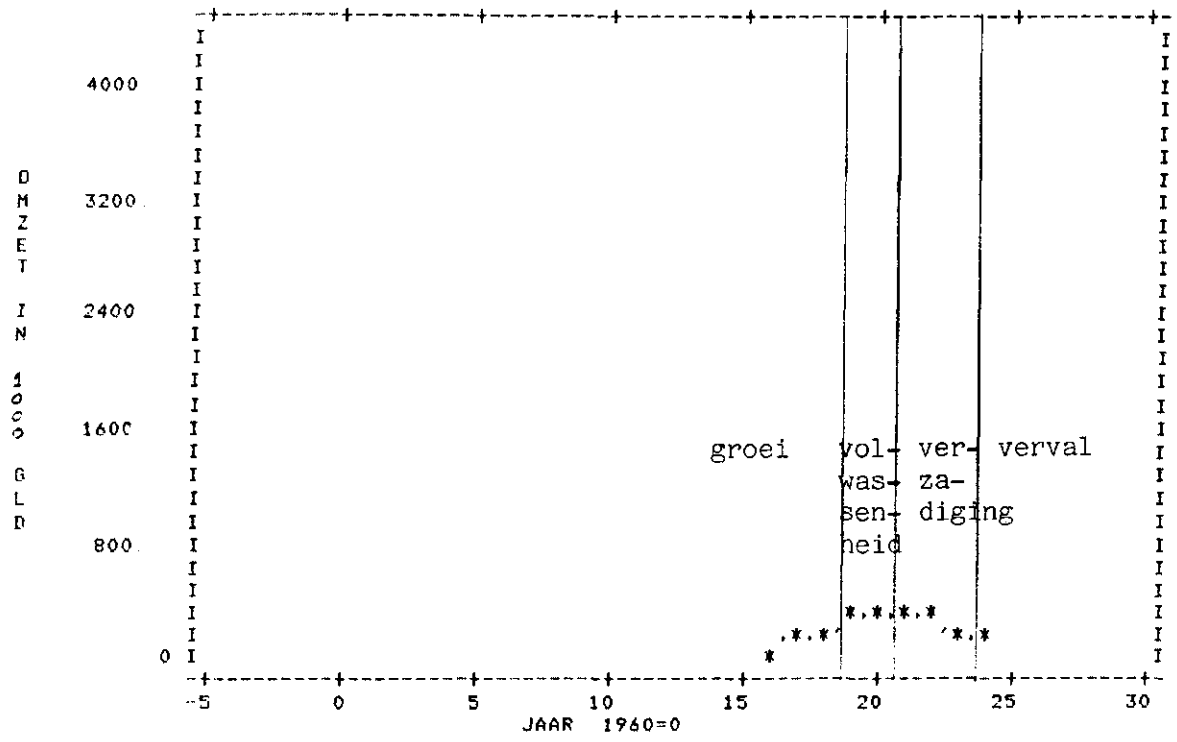
De produktie van 'Red Succes' is met 120-130 stuks per m² per jaar hoger dan 'Baccara', maar lager dan 'Ilona'.

De introductie van 'Red Succes' valt rond 1976. De introductiefase is vrijwel afwezig, waardoor de levenscyclus het beeld van een (op)volger vertoont. Deze opvolging betreft de cultivar 'Baccara'. Om deze reden is de levenscyclus afgebeeld op de schaal van 'Baccara', zodat de verhouding beter blijkt.

De groeifase beslaat de jaren 1976 tot 1979. De volwassenheidsfase is kort (1979-1980). De verzadigingsfase is eveneens kort van duur en betreft de jaren 1981 tot en met 1983. Vanaf die tijd verkeert 'Red Succes' in de vervalphase.

De levenscyclus van 'Red Succes' is kort. Dit wordt in belangrijke mate veroorzaakt door de opkomst van de cultivar 'Madelon', die een sterke druk op de prijs uitoefent.

Het economisch interessante deel van de levenscyclus beslaat 5 jaar.

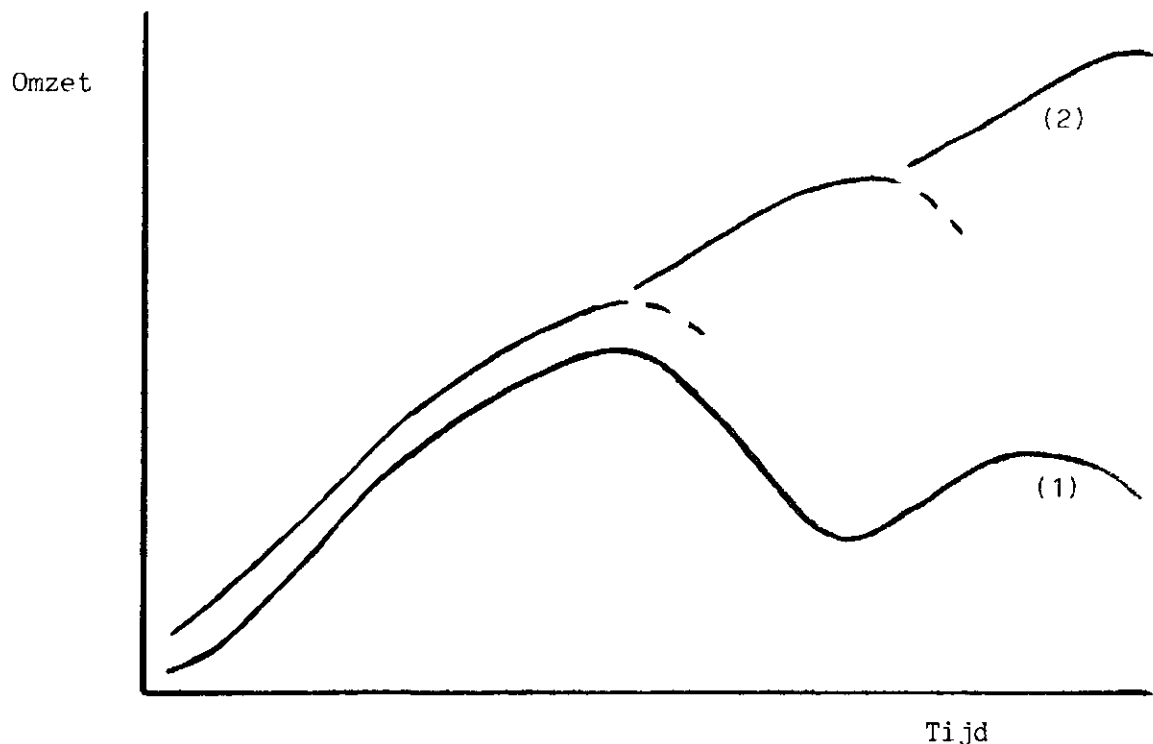


Figuur 9. Levenscyclus van 'Red Succes'

6. HERNIEUWDE LEVENSCYCLUS VAN EEN PRODUKT

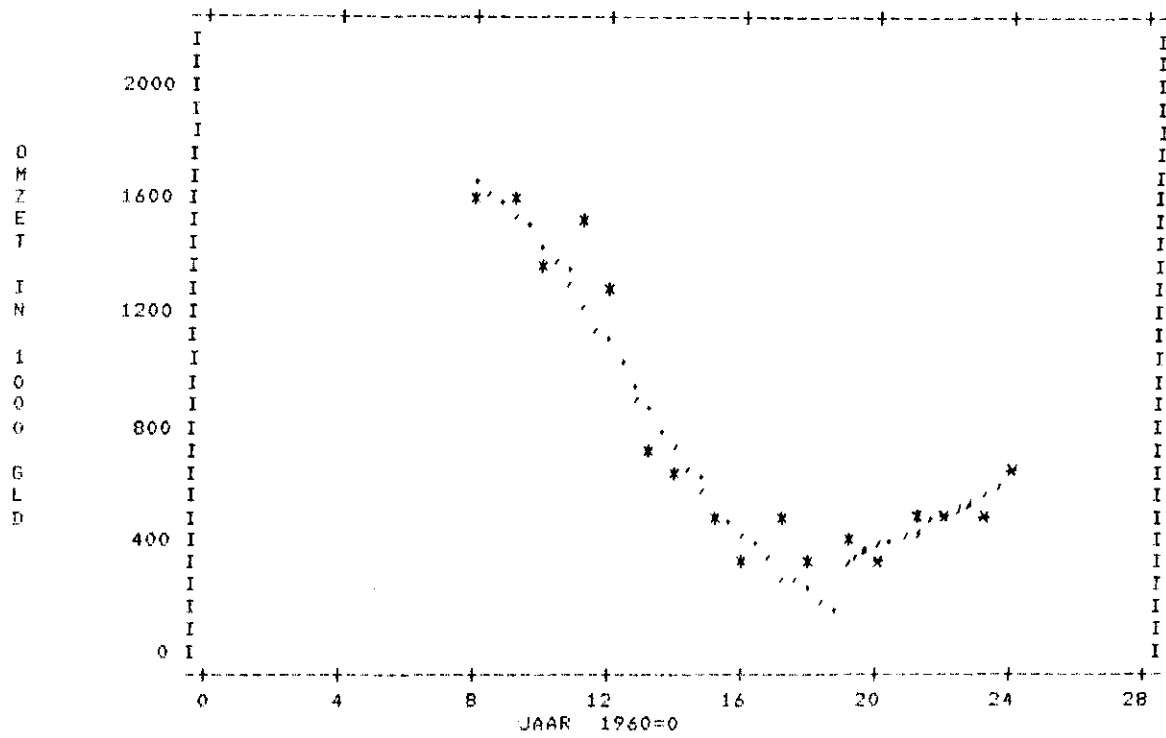
Door mode, produktverbetering, andere toepassingsmogelijkheden of een grotere (mogelijk hernieuwde) bekendheid kan een nieuwe levenscyclus ontstaan. Daarbij zijn twee situaties te onderscheiden. In het ene geval ontstaat er een nieuwe cyclus van hetzelfde produkt doordat het produkt aangepast is, waardoor het (tijdelijk) alsnog betekenis heeft voor de markt. In het andere geval is er sprake van andere of meer toepassingen, waardoor het produkt een vergrote vraag ontmoet. Deze vergrote vraag stuwt de levenscyclus op.

De nieuwe cyclus vangt aan tijdens, en is als het ware gebouwd op de 'oude' cyclus. In de literatuur staat dit verschijnsel bekend als "cycle-recycle" (het eerste geval) en de geschulpte cyclus (tweede geval). In figuur 10 wordt een voorbeeld van deze situaties gegeven.



Figuur 10. Hernieuwde levenscycli (Cycle-recycle (1) en Schulppatroon (2))

De bovenste lijn in figuur 10 is de geschulpte levenscyclus, het resultaat van bijvoorbeeld andere (meer) toepassingen van een produkt. De onderste lijn is de "cycle-recycle", het resultaat van bijvoorbeeld een produkt-aanpassing. Deze laatste situatie doet zich voor bij de lichtroze kleinbloemige roos 'Carol' (figuur 11) die sinds het einde van de zeventiger jaren aan een 'recycle' begonnen is. Voor de teler is deze cultivar weer interessant vanwege de geringe energiebehoefte en het vervallen van de licentie. Bovendien zijn er nu selecties beschikbaar die in voorjaar en zomer minder last hebben van verbleken. Een recycle is veelal kleiner dan de voorafgaande eerste cyclus.



Figuur 11. "Cycle-recycle" bij 'Carol'

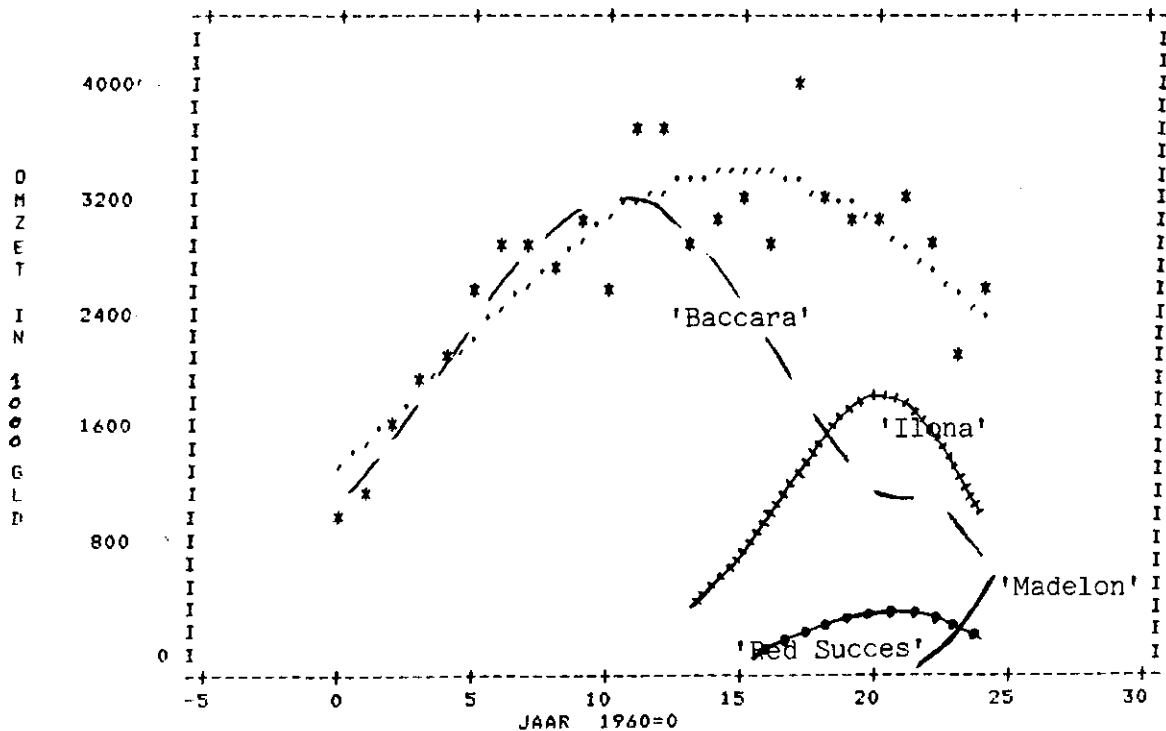
7. LEVENSCYCLUS VAN EEN PRODUKTCATEGORIE

Tot nu toe is de levenscyclus van een specifiek produkt aan de orde geweest. Het is ook mogelijk dat een levenscyclus betrekking heeft op een subproduktgroep of produktcategorie.

Onder een produktcategorie wordt een groep zeer nauw verwante produkten verstaan. Een voorbeeld is de produktvorm grootbloemige, rode rozen. Een dergelijke groep bestaat uit een of meerdere cultivars die een aantal overeenkomstige, goed onderscheidbare eigenschappen hebben, namelijk bloemtype (grootbloemig) en kleur (rood).

Een produktcategorie kan ook een levenscyclus bezitten. Deze levenscyclus is opgebouwd uit de levenscycli van de cultivars die tot deze produktcategorie behoren. De levenscyclus van een produktcategorie is een samengestelde cyclus. Door opvolging en stapeling van de levenscycli van de afzonderlijke produkten (cultivars) is de cyclus van een produktcategorie hoger en langer, maar wordt ook door andere variabelen beïnvloed dan de cycli van cultivars.

In figuur 12 is de levenscyclus van de produktcategorie grootbloemige, rode rozen afgebeeld bestaande uit de cultivars 'Baccara', 'Ilona', 'Red Succes' en 'Madelon'.



Figuur 12. Levenscyclus van de produktcategorie grootbloemige rode rozen

In figuur 12 is slechts een deel van de levenscyclus van de produktcategorie grootbloemige, rode rozen weergegeven in verband met de beschikbaarheid van afzetgegevens. Niettemin geeft de figuur een helder beeld van de situatie waarin de produktcategorie, bestaande uit de cultivars 'Baccara', 'Ilona', 'Red Succes' en 'Madelon', verkeert.

Voor de bespreking van de produkteigenschappen en dergelijke van deze cultivars zij verwezen naar hoofdstuk 5, paragraaf 3.5 tot 3.7.

De volwassenheidsfase van de produktcategorie grootbloemige rode rozen begon omstreeks 1964 en duurde tot 1975. Vanaf 1976 bevindt de produktcategorie in de verzadigingsfase.

Uit prijsanalyses is gebleken dat de levenscyclus samenhangt met de markt voor grootbloemige, rode rozen. De overgang van de volwassenheidsfase naar

de verzadigingsfase wordt gekenmerkt door het naderen van marktverzadiging. Sedert het begin van de zeventiger jaren doet zich een vraagdaling voor die deels samenhangt met de gewijzigde samenstelling van de produktcategorie grootbloemige rode rozen. Een ander deel van de oorzaak moet waarschijnlijk gezocht worden in de houdbaarheid van de grootbloemige (rode) rozen. Op grond van het huidige sortiment mag een voortgaande daling van de omzet van grootbloemige, rode rozen verwacht worden.

8. LEVENSCYCLUS VAN (HOOFD)PRODUKTGROEPEN

8.1 Inleiding

Een andere combinatievorm van levenscycli is de levenscyclus van een (hoofd)produktgroep. In tegenstelling tot de produktcategorie is een (hoofd)produktgroep gebaseerd op globale overeenkomsten. Achter een dergelijke (hoofd)produktgroep gaat in de regel een heel sortiment van cultivars schuil met verschil in kleur, vorm en dergelijke. Een (hoofd)produktgroep is daardoor veel meer een allegaartje dan een produkt of produktcategorie (zie ook hoofdstuk 4).

Het spreekt voor zich dat de levenscyclus van een (hoofd)produktgroep vele malen langer en hoger kan zijn dan de cycli van produkten of produktcategorieën.

Omdat de levenscyclus van een (hoofd)produktgroep toch een informatieve waarde heeft zullen in het volgende achtereenvolgens de levenscycli van enkele snijbloemen en potplanten behandeld worden. Daarbij wordt uitgegaan van jaarcijfers, hetgeen wel consequenties kan hebben voor de interpretatie (verschuiving in aanvoerpatroon, hoofdstuk 4). De bespreking per (hoofd)produktgroep draagt door de genoemde punten een globaler karakter dan met de bespreking per produkt het geval was.

De gegevens voor de cycli zijn ontleend aan het PVS en luiden in prijzen van 1980.

8.2 Snijbloemen

8.2.1 SNIJANTHURIUM

Snijanthurium (*Anthurium andreanum*) is sinds het begin van de zestiger jaren opgekomen. De afzet geschiedt hoofdzakelijk via de bloemenveiling Westland.

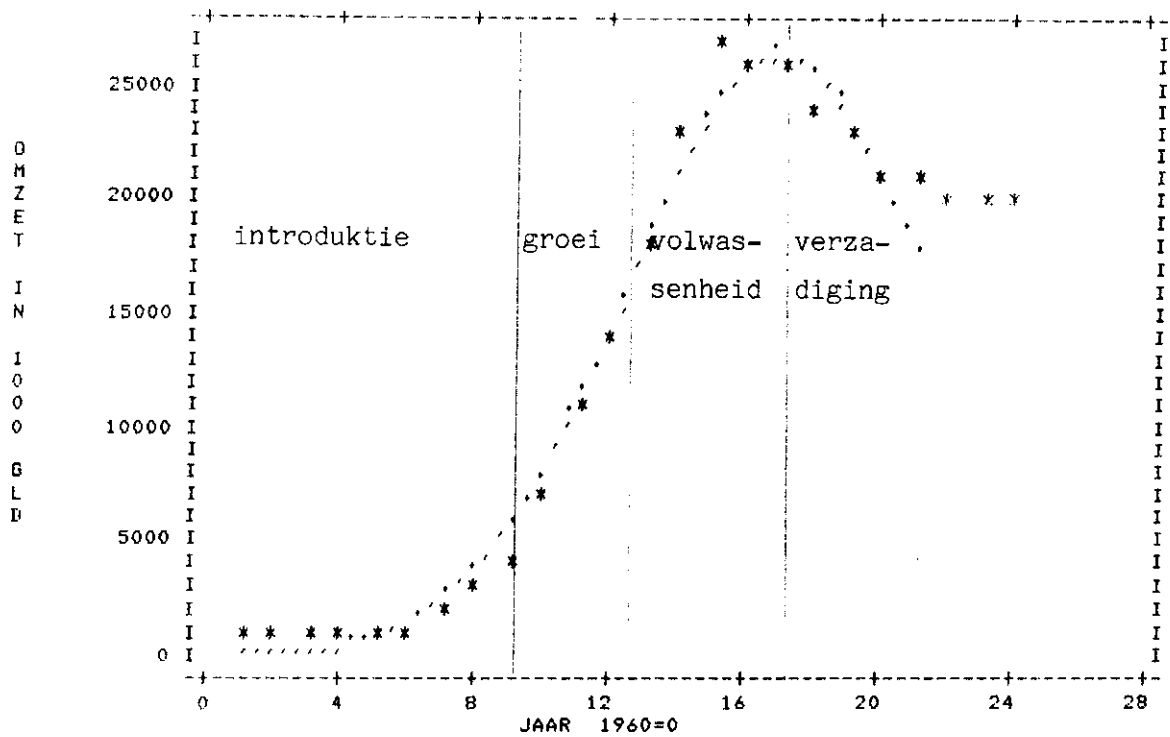
Snijanthurium wordt voor een belangrijk deel toegepast in bloemstukken en in mindere mate als snijbloem op de vaas. Vanwege de hoge prijs heeft het een exclusief karakter. Ook het uiterlijk is exclusief en doet wat kunstmatig aan.

Een probleem van Snijanthurium wordt gevormd doordat het schutblad, dat de sierwaarde bepaalt, soms blauw verkleurt. Verder is Snijanthurium volumineus en kwetsbaar, wat hoge transport- en verpakkingskosten met zich meebrengt.

De teeltduur en de aanloopfase (van planten tot volle produktie) zijn lang. Hierdoor is het een vrij kapitaalintensieve teelt.

Omstreeks 1960 begint de introductie van Snijanthurium. De introductiefase duurt tot 1969 (figuur 13). Vanaf dat moment komt Snijanthurium in de groeifase, die gekenmerkt wordt door een snelle toename van de afzet. In 1973 gaat de snelle stijging van de afzet over in een langzamer stijging: Snijanthurium is in de volwassenheidsfase beland. Lang duurt dit niet, want rond 1977 treedt Snijanthurium de verzadigingsfase binnen.

Door een sortimentswijziging (nieuwe cycli) die zich sinds de tachtiger jaren in de omzet van Snijanthurium aftekent, stabiliseert de omzet zich.



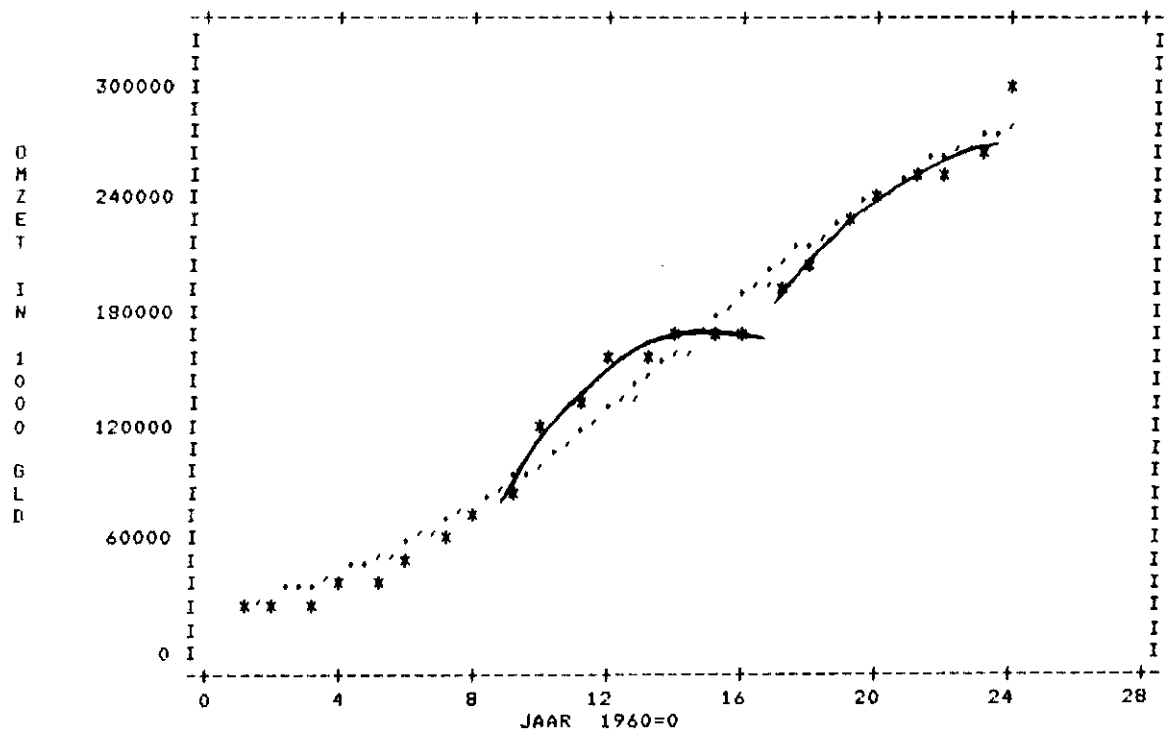
Figuur 13. Levenscyclus van Snijanthurium

8.2.2 TROSCHRY SANT

De troschry sant is een belangrijk jaarrondprodukt, met een vrij snelle opvolging van sortimentsveranderingen.

Rond 1967 begint de groeifase van troschry sant. Deze fase gaat rond 1975 over in de volwassenheidsfase.

Het belang van de sortimentsveranderingen blijkt uit de in figuur 14 aangegeven golven ("Spider-tijdperk" en "Horim-Westland-tijdperk") die de totale cyclus van troschry sant opgestuwd hebben.



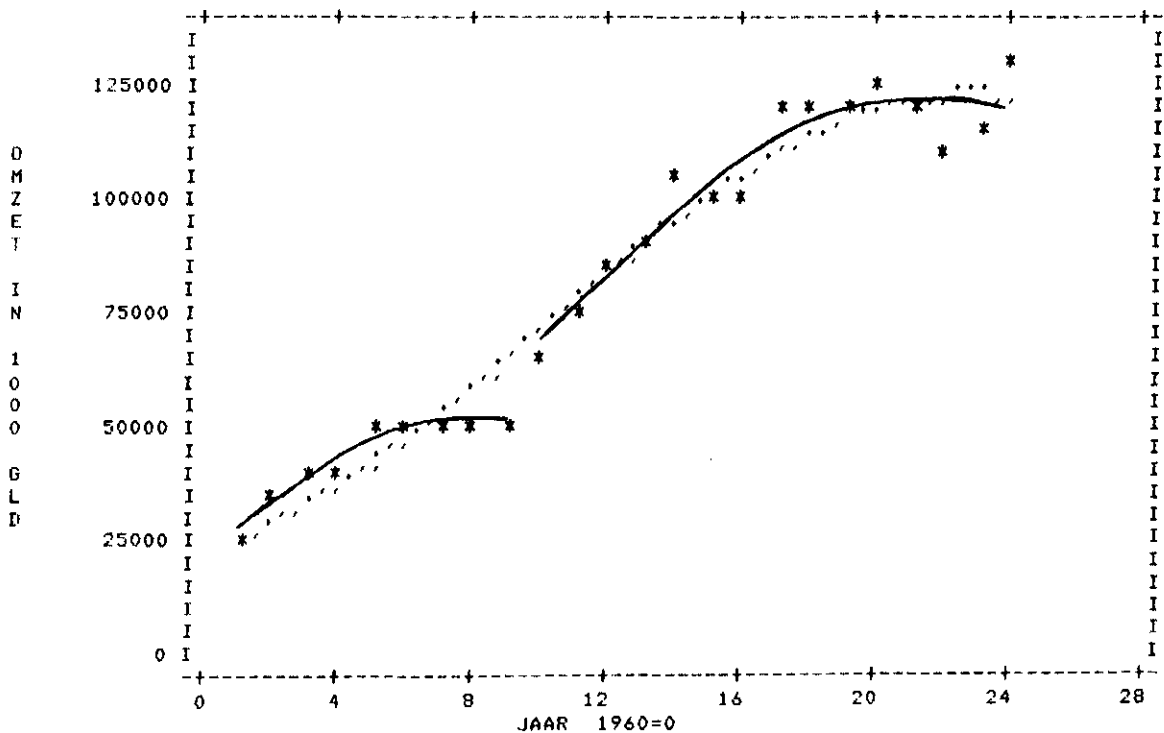
Figuur 14. Levenscyclus van Troschry sant

8.2.3 FREESIA

De levenscyclus van Freesia (figuur 15) vertoont globaal hetzelfde beeld als troschrysanthe.

De overgang van de introductie- naar de groeifase valt rond 1970. Rond 1983 gaat de groeifase over in de volwassenheidsfase. Deze fasen in de levenscyclus zijn niet los te zien van de ontwikkelingen in de teelt, zoals de overschakeling van zaaifreesia naar knolfreesia aan het einde van de zestiger jaren (zie aangegeven golven).

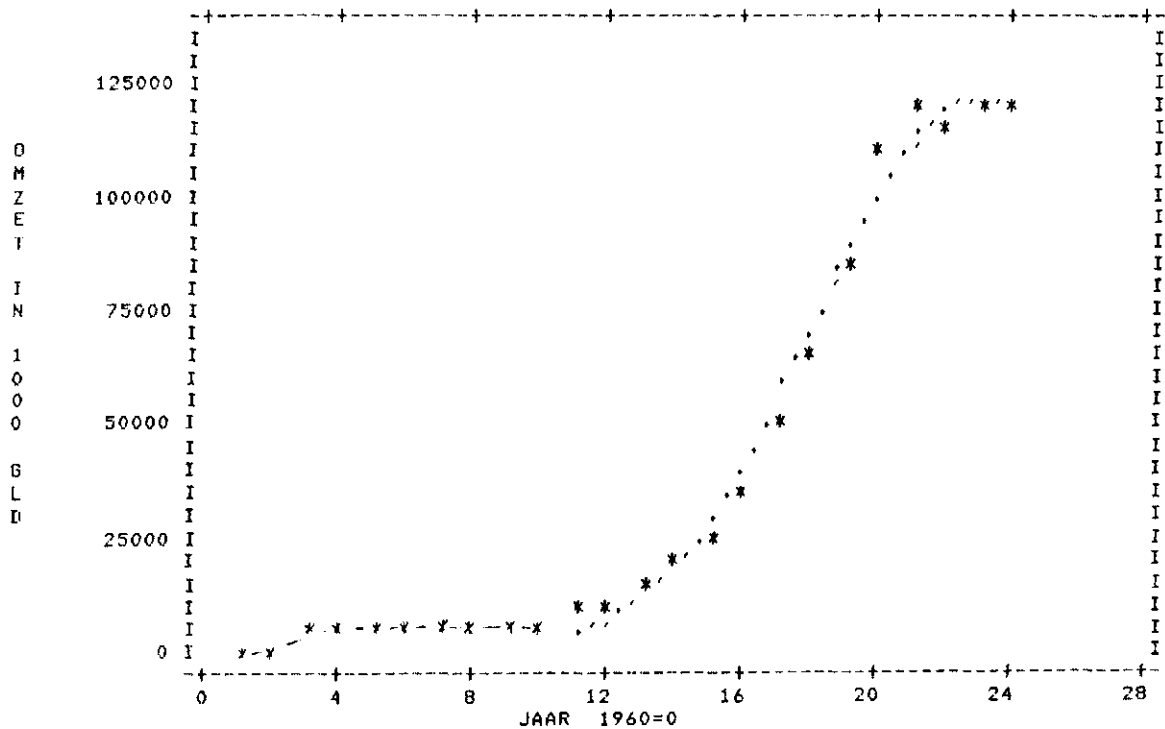
Wanneer sortimentsverbeteringen doorgang vinden mag mogelijk een stabilisatie (eventueel een lichte stijging) van de omzet verwacht worden.



Figuur 15. Levenscyclus van Freesia

8.2.4 GERBERA

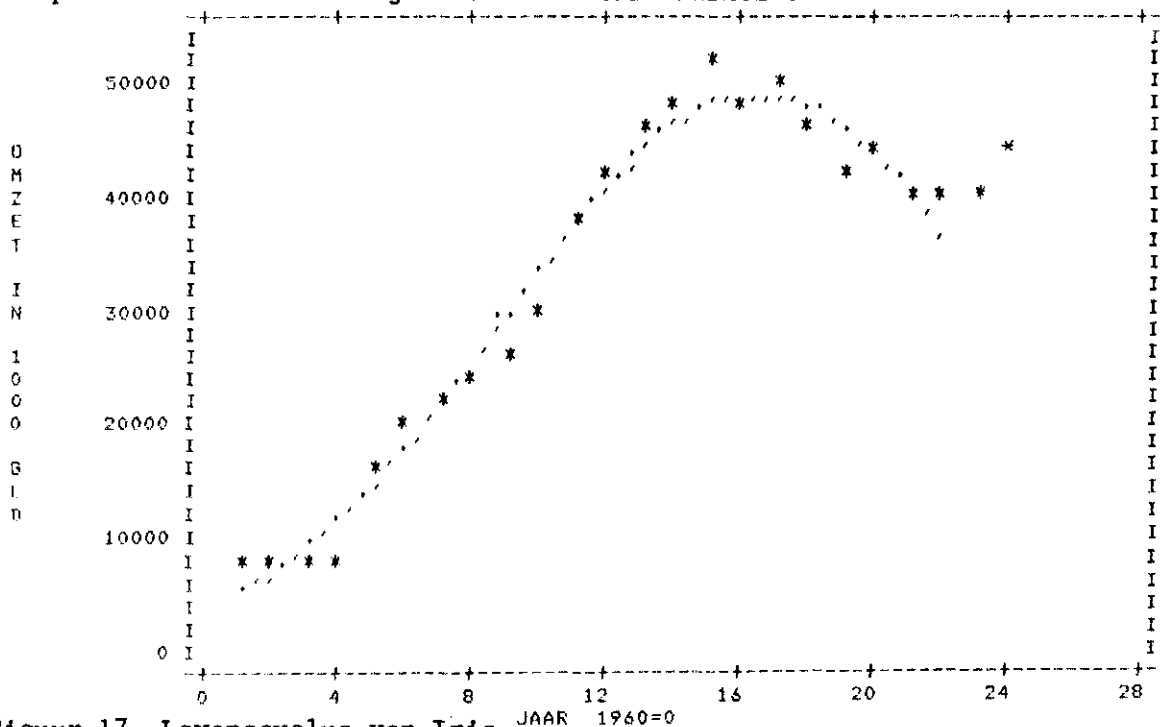
In figuur 16 is de levenscyclus van Gerbera afgebeeld. Hieruit blijkt dat Gerbera met name de laatste vijftien jaar een grote omzetstijging gekend heeft. Zoals in de figuur aangegeven is bestaat de levenscyclus van Gerbera uit een tweetal te onderscheiden kleinere cycli die samenhangen met ontwikkelingen in de teelt. De eerste fase is die van de zaaigerbera's (zestiger jaren). Daarop volgt de fase van de vegetatieve vermeerdering. In deze fase traden veranderingen in planttijd en vergroting van het sortiment (klonen) op. In hoeverre er nu een nieuwe cyclus zal gaan ontstaan is niet geheel te voorspellen. Verwacht mag worden dat zolang de houdbaarheid van het sortiment niet verbeterd wordt ook de toepassingsmogelijkheden niet zullen worden verruimd, hetgeen zal (kunnen) resulteren in een daling van de omzet, zoals bij Snijanthurium het geval geweest is.



Figuur 16. Levenscyclus van Gerbera

8.2.5 IRIS

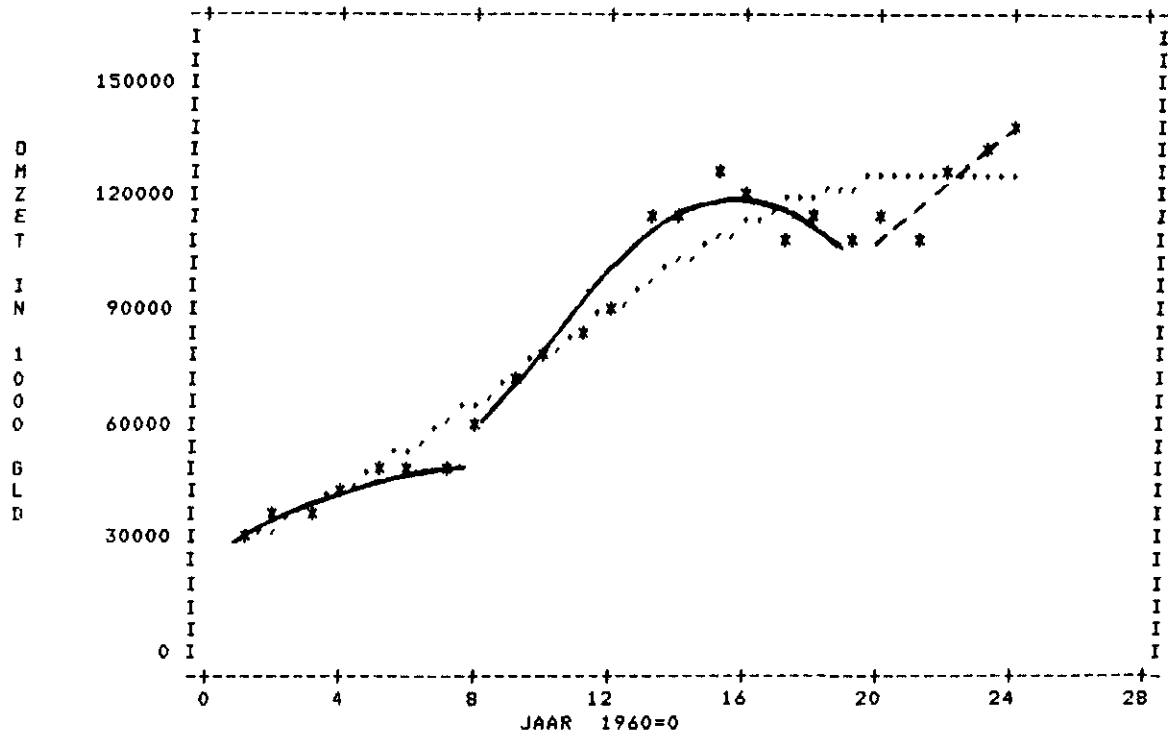
De levenscyclus van Iris (figuur 17) toont een beeld wat overeenkomt met de levenscyclus van Snijanthurium, hoewel de levenscyclus van Iris langer en hoger is. De groeifase gaat rond 1970 over in de volwassenheidsfase. Deze duurt tot 1976-1977. Vanaf 1977 verkeert Iris in de verzadigingsfase. Door de opkomst van andere kleuren (wit, geel) in de tachtiger jaren (nieuwe cycli) mag een stabilisatie van de afzet verwacht worden, waarbij de hoofdkleur (blauw) verder terug kan lopen. Een probleem van Iris blijft de korte houdbaarheid.



Figuur 17. Levenscyclus van Iris

8.2.6 TULP

De levenscyclus van Tulp kent een aantal deelcycli (figuur 18). De voorlaatste en laatste deelcyclus (vanaf 1968, respectievelijk 1979) hangen samen met de opkomst van 'Apeldoorn', respectievelijk de verbetering van de houdbaarheid en de veranderingen in het sortiment (minder 'Apeldoorn'). Op basis van de levenscyclus (nieuwe deelcyclus vanaf 1980) mag de komende jaren nog met een omzetsijging gerekend worden.



Figuur 18. Levenscyclus van Tulp

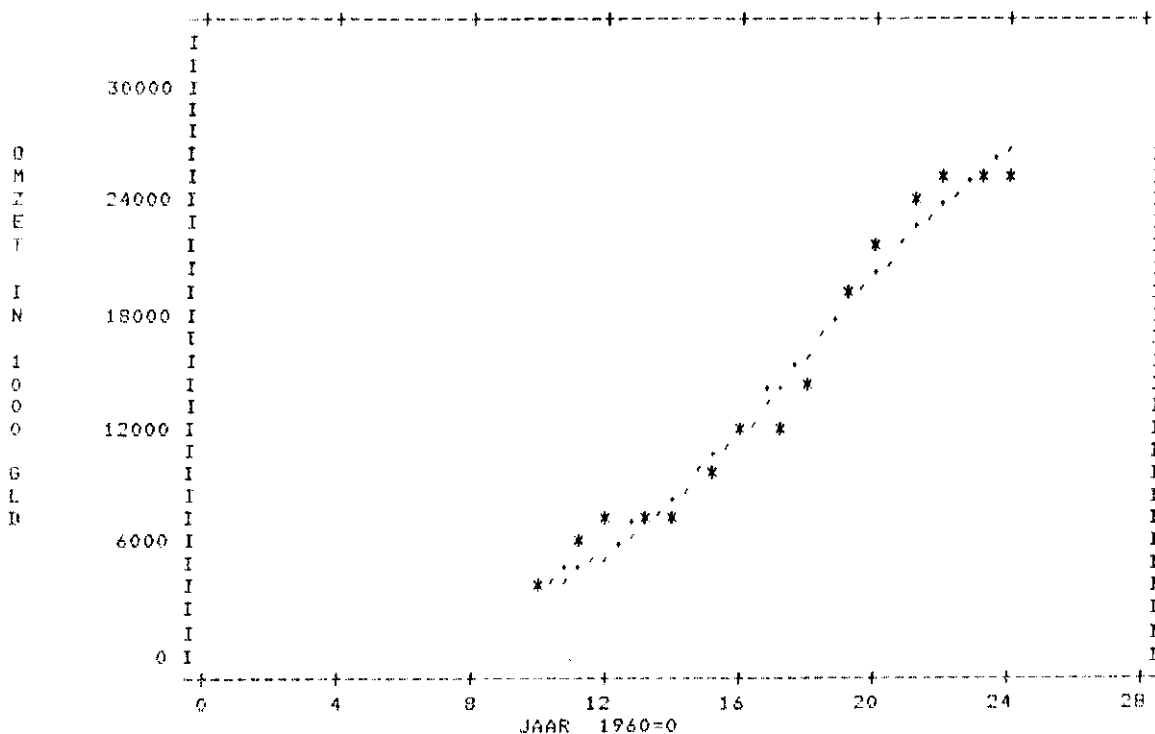
8.3 Potplanten

8.3.1 BEGONIA

De hoofdproduktgroep Begonia wordt gekenmerkt door een groot sortiment met diverse kleuren en bloemtypen. De ontwikkelingen in het sortiment hebben er toe bijgedragen dat de omzet fors is gestegen.

Het begin van de groeifase van Begonia valt rond 1973. Deze groeifase duurde tot 1978-1979. Nu verkeert Begonia in de volwassenheidsfase.

Op basis van de levenscyclus (figuur 19) mag verwacht worden dat de omzet nog wat verder zal stijgen als de ontwikkelingen in het sortiment doorgaan.

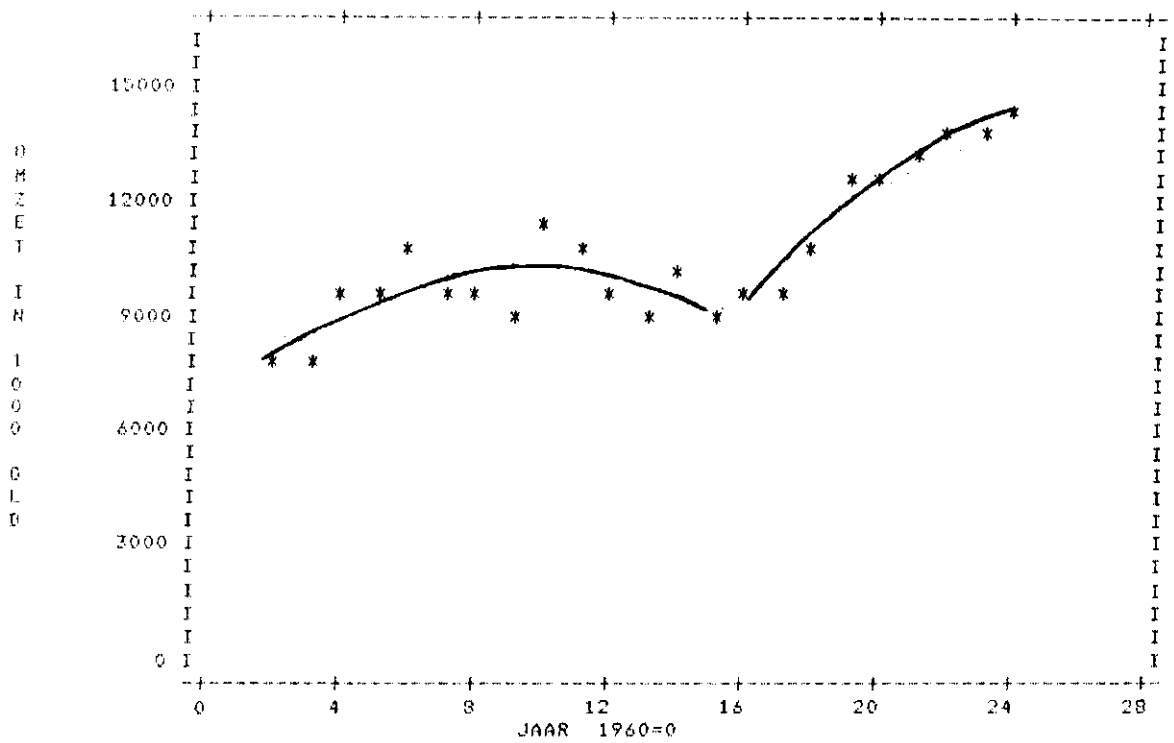


Figuur 19. Levenscyclus van Begonia

8.3.2 CYCLAMEN

Cyclamen is een reeds lang bekend en lang geteelde potplant met een verscheidenheid aan typen en kleuren. Op basis van het aanvoerpatroon is het nog altijd een seizoenprodukt. De levenscyclus (figuur 20) draagt een duidelijk samengesteld karakter. De eerste cyclus beslaat de periode die jaren voor 1960 al een aanvang nam en rond 1970 een top bereikte. Vanaf 1975-1976 is er een nieuwe cyclus ontstaan (mode, sortiment). Binnen deze hernieuwde cyclus verkeert Cyclamen nu in de volwassenheidsfase.

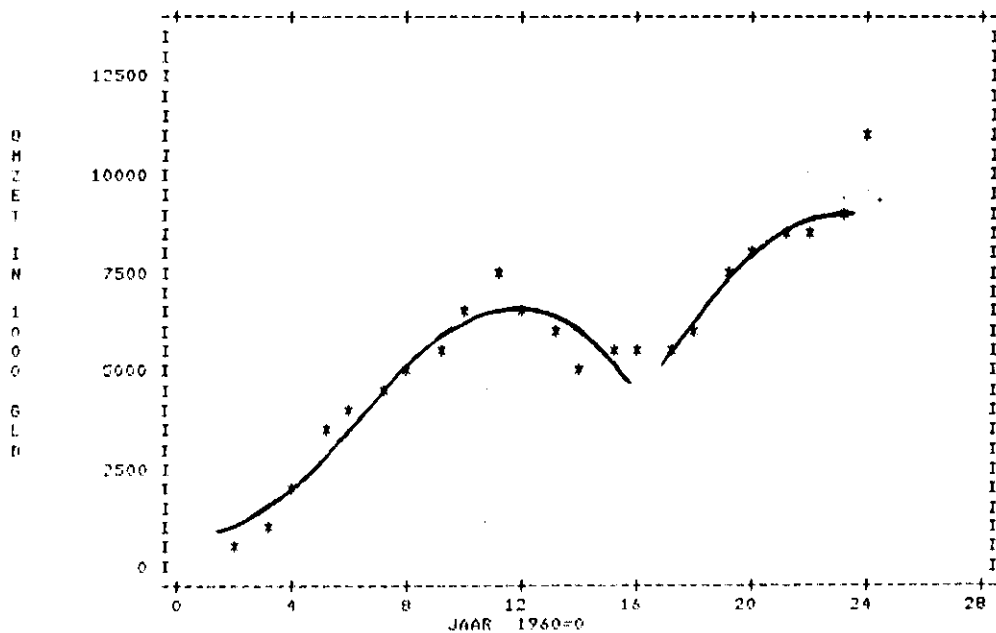
Zonder sortimentsveranderingen of andere ontwikkelingen zoals meer aanvoerspreiding door het jaar, zal de omzet de komende jaren nog licht kunnen stijgen.



Figuur 20. Levenscyclus van Cyclamen

8.3.3 POTCHRYSAANT

De levenscyclus van de potchrysaant (figuur 21) bestaat evenals de levenscyclus van Cyclamen uit twee deelcycli. In de zeventiger jaren bestond het sortiment van potchrysaant hoofdzakelijk uit de kleur geel. Deze levenscyclus bereikte rond 1972 een top en daarna trad de verzadigingsfase in. Door een grotere variatie in kleuren en de mode ontstond een nieuwe cyclus. In deze nieuwe cyclus verkeert potchrysaant sinds 1983 in de verzadigingsfase. De ontwikkeling naar een groter planttype (sinds 1983-1984) zou een nieuwe deelcyclus kunnen gaan vormen.



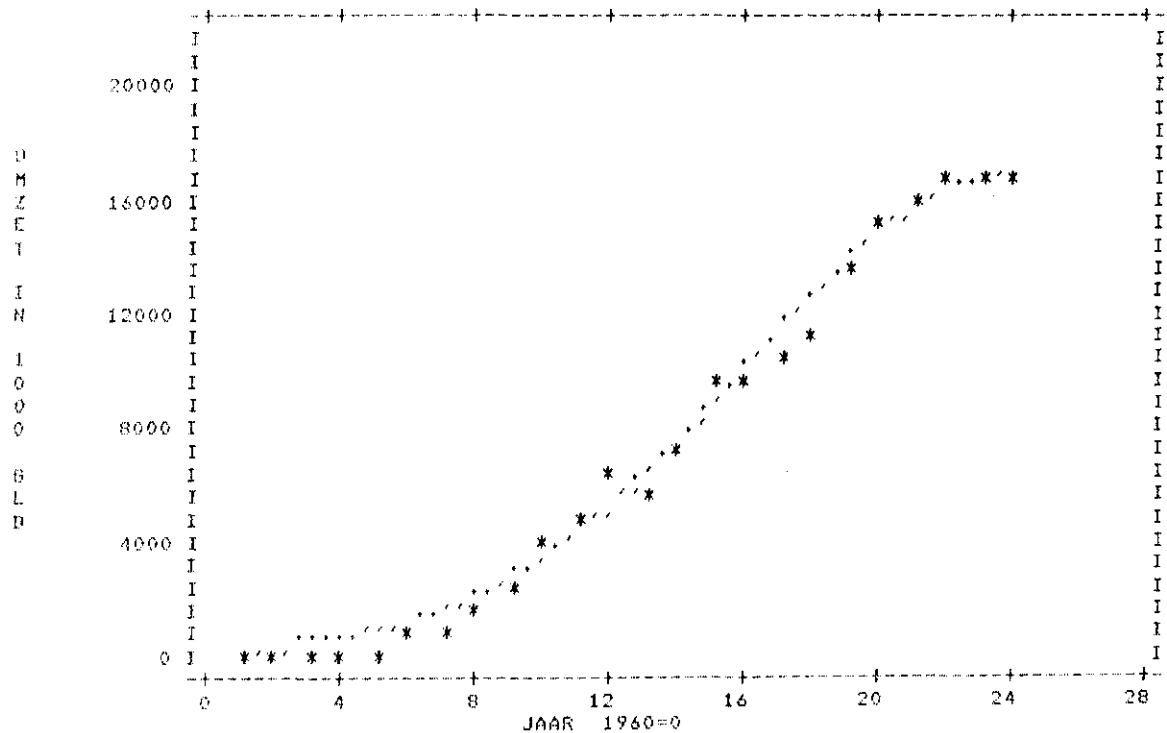
Figuur 21. Levenscyclus van Potchrysaant

8.3.4 POINSETTIA

Poinsettia is een seizoenprodukt, waarvan de afzet geconcentreerd is in een korte periode voor de Kerstdagen. In de ogen van de kopers is het een echt Kerstartikel, hetgeen blijkt uit de gewone naam 'Kerstster'.

In de levenscyclus van Poinsettia (figuur 22) vallen minder duidelijk deelcycli waar te nemen. De veranderingen in het sortiment (meerkoppers, meer kleuren) zijn kennelijk vrij geleidelijk doorgevoerd, zodat ook de levenscyclus in hoogte en lengte meer geleidelijk toegenomen is.

De groeifase van Poinsettia begint omstreeks 1971 en gaat in 1977 over in de volwassenheidsfase. Uit de figuur valt af te lezen dat de verzadigingsfase niet ver verwijderd is, tenzij mode-ontwikkelingen of sortimentsveranderingen voor een nieuwe impuls zorgen.



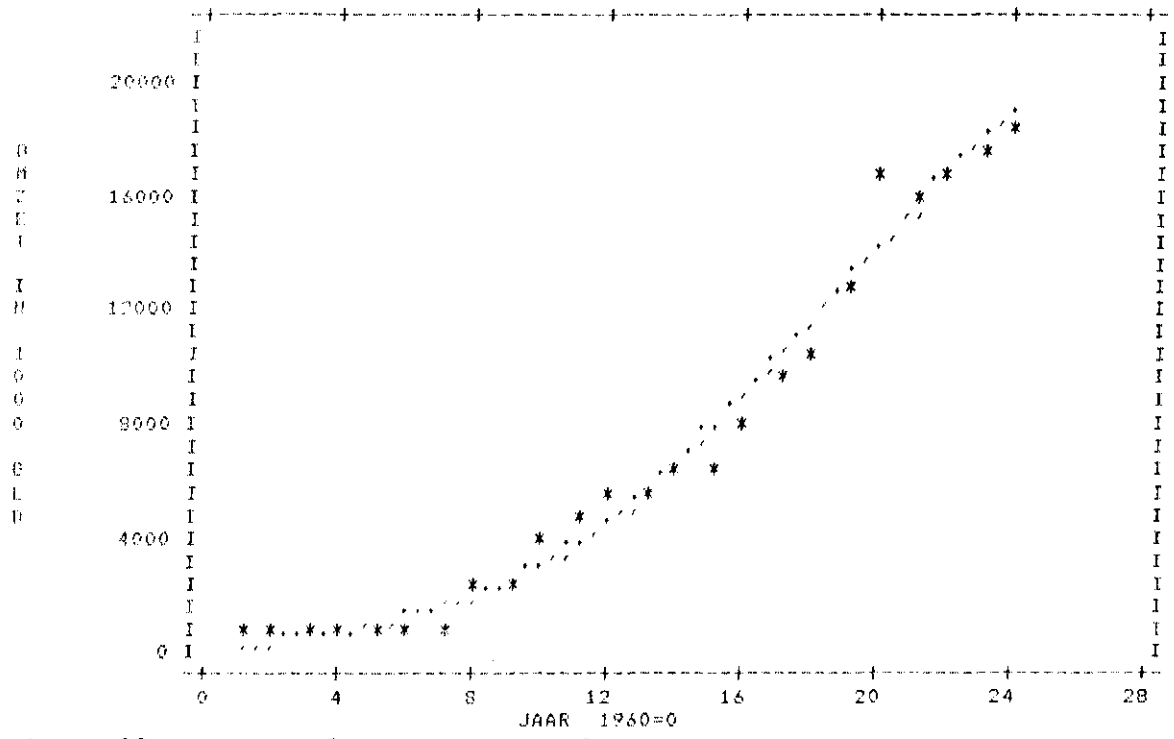
Figuur 22. Levenscyclus van Poinsettia

8.3.5 SAINTPAULIA

Bij Saintpaulia, een potplant met een jaarrondaanvoer en een veelkleurig sortiment is ongeveer hetzelfde beeld van de levenscyclus (figuur 23) als bij Poinsettia waar te nemen. De sortimentsveranderingen en spreiding van de aanvoer door het jaar heen lijken voor een geleidelijke, doch gestage omzetstijging zorggedragen te hebben.

De groeifase van Saintpaulia begon in 1972-1973 en ging rond 1979 over in de volwassenheidsfase.

Op grond van de in figuur 23 afgebeelde levenscyclus van Saintpaulia, mag een verdere toename van de omzet verwacht worden, hoewel het tempo lager zal zijn, tenzij mode- of sortimentsontwikkelingen de loop van de levenscyclus wijzigen.



Figuur 23. Levenscyclus van Saintpaulia

9. PRAKTISCHE BETEKENIS VAN DE LEVENSCYCLUS

In het onderstaande zijn een aantal punten met betrekking tot de betekenis van de levenscyclus weergegeven. Een aantal punten roepen nieuwe vragen op, waarvoor nader onderzoek gewenst is. Aandachtspunten voor nader onderzoek worden niet in alle gevallen apart vermeld, maar zijn te onderscheiden door de onderlijning.

De levenscyclustheorie van produkten blijkt praktische betekenis te hebben voor bloemkwekerijprodukten. De theorie over de levenscyclus draagt geen voorschrijvend, maar een beschrijvend karakter. Dit houdt in dat op basis van de levenscyclus van produkt A geen conclusies getrokken kunnen worden over het exacte toekomstige verloop van de levenscyclus van een nieuw produkt B. Wel biedt de levenscyclustheorie de mogelijkheid om verwachtingen over het toekomstig omzetverloop van het ene produkt naar analogie te baseren op het omzetverloop van een ander produkt.

De levenscyclustheorie geeft aan dat produkten een tijdelijke betekenis hebben en dat die betekenis veelal volgens een natuurlijk patroon verloopt.

De levenscyclustheorie heeft het voordeel dat het een visueel gerichte, illustratieve theorie is. Dit bevordert de overdraagbaarheid van bijvoorbeeld onderzoekresultaten die de levenscyclus (kunnen) beïnvloeden of beïnvloed hebben.

Een punt van belang voor het weergeven van een levenscyclus is de afbakening. Daarbij is het van belang onderscheid te maken naar (hoofd)-produktgroep, produktcategorie en produkt en naar periode (jaar of maand). Worden deze zaken verward, dan worden gemakkelijk verkeerde conclusies getrokken.

Bij de analyse van levenscycli moet altijd de opbouw in het oog gehouden worden. Als startpunt verdient de levenscyclus van het produkt (cultivar) de voorkeur, waarna de analyse uitgebreid kan worden naar produktcategorie en via de produktgroep naar de hoofdproduktgroep.

Bij de bestudering van levenscycli van een aantal produkten is gebleken dat de hoogte (omzet) en lengte (jaren) per produkt sterk kunnen verschillen. Er zijn weinig produkten met een hoge en lange levenscyclus en veel produkten met een korte en/of lage cyclus.

Hoewel een produktcategorie meestal uit meerdere produkten (cultivars) bestaat, is het ook mogelijk dat een produktcategorie (vrijwel geheel) uit een produkt bestaat, wanneer dit produkt over voldoende goede produkteigenschappen beschikt en/of er geen andere produkten in die produktcategorie zijn.

De levenscyclus van een (hoofd)produkt(groep) heeft een beperktere praktische betekenis, tenzij er kennis bestaat van de levenscyclus van produkt en produktcategorie. Het is wel van belang voor het verwerven van inzicht.

De levenscyclus van een produkt wordt bepaald door veranderingen in de vraag naar en het aanbod van een produkt. Een lange levenscyclus van een produkt en met name van een lange groei- en volwassenheidsfase wijst er op dat het produkt gunstige eigenschappen bezit voor zowel koper als teler. Ware dit niet het geval dan zou door een vraagval, een afnemning van het aanbod of beide de levenscyclus bekort worden.

De levenscyclus van een produkt wordt in belangrijke mate bepaald door het kopersgedrag. Uit panelonderzoek bij consumenten zou meer duidelijkheid

verkregen kunnen worden over de omvang van de groepen kopers en hun (herhalings)aankooppatroon of aankoopfrequentie. Voor het analyseren (en voorspellen) van levenscycli kan dit van uitermate groot belang zijn.

Een lange volwassenheids- en verzadigingsfase geeft informatie over herhalingsaankopen. Ontbreken herhalingsaankopen dan zal de tijdsduur van deze fasen kort zijn.

De levenscyclus van een produktcategorie kan nut hebben in het kader van modeveranderingen. Een studie naar bijvoorbeeld modekleuren kan voor het voorspellen van levenscycli en van hernieuwde cycli (recycle) bij produktcategorieën waardevolle informatie opleveren. Een betere afstemming van het aanbod op de (mode)behoeften van de consument die hieruit kan resulteren, kan de financiële resultaten van de bedrijfstak gunstig beïnvloeden.

De levenscyclustheorie kan een hulpmiddel zijn bij het nemen van maatregelen om de omzet te verhogen. Middelen daartoe zijn onder andere wijziging van de verpakking, het opvoeren van de kwaliteit, het vergroten van de toepassingsmogelijkheden van het produkt en nieuwe afzetmarkten (regio's).

De levenscyclus van een produkt heeft betekenis voor de introductie van nieuwe produkten. Wordt een echt nieuw produkt geïntroduceerd dan moet rekening gehouden worden met een zekere weerstand tegenover het nieuwe, het onbekende. De introductiefase zal een bepaalde periode in beslag nemen. En als het produkt over voldoende eigenschappen beschikt om waardering op te roepen zal de omzet kunnen groeien. Onderzoek over produkteigenschappen die door de (mogelijke) kopers gewaardeerd worden, kan een hulpmiddel vormen bij het beoordelen van de levenskansen van nieuwe produkten. Daarnaast kan (tijdelijke) ondersteuning van nieuwe, veelbelovende produkten de introductie verkorten en/of vergemakkelijken.

Voor een (op)volger van een produkt waarvan eigenschappen bekend zijn is de introductie veelal geen groot probleem. Het produkt is dan wel nieuw maar in de regel niet zo afwijkend dat er een weerstand overwonnen moet worden.

De levenscyclus toont ook aan dat produkten soms nieuwe levenskansen hebben door veranderingen in de mode of wijziging van (produktie)omstandigheden. Dit kan van betekenis zijn voor te vroeg 'geboren' produkten, die op het moment van introductie niet over de juiste of gewenste (mode) eigenschappen beschikken en daardoor aan een vroegtijdig eind komen. Jaren later zou een dergelijk produkt soms toch kansen kunnen blijken te hebben. Een herintroductie zou dan misschien overwogen moeten worden. In dit kader spelen nieuwe afzetmarkten (andere behoeften) wellicht ook een rol.

Voor een nieuw produkt spelen de produktietechnische aspecten een belangrijke rol bij het te verwachten aanbodverloop en dus ook bij het verloop van de levenscyclus. Men moet nog ervaring opdoen met de teelt. Ook in latere fasen blijven de produktiekosten een rol spelen, zij het meer in de vorm van optimalisering van de produktie.

Voor een nieuw produkt zijn de produktietechnische aspecten in kaart te brengen met de profielmethode.

De levenscyclus van produkten kan potentieel in hoogte en lengte vergroot worden door optimalisering van de produktie(methoden), onder andere door een verlaging van de produktiekosten per eenheid bij een toenemend aanbod en door wijziging en verbetering van het aanvoerpatroon. Door verdringing, bijvoorbeeld als gevolg van verschil in produktiekosten, kan de levenscyclus van het ene produkt een nieuwe impuls krijgen onder

gelijktijdige bekorting van de levenscyclus van het verdrongen produkt.

Kennis over (de oorzaken van) de levenscyclus kan een hulpmiddel zijn voor onderzoek en veredelingsbedrijven, zodat tijdig vernieuwde en/of verbeterde produktiemethoden en produkten voor de telers beschikbaar zijn.

Kennis over (de oorzaken van) de levenscyclus kan ook voor veilingen een hulpmiddel zijn in hun beleid ten aanzien van voorschriften omtrent verpakking, kwaliteit en dergelijke.

Voor georganiseerde acties in groter verband, zoals het voeren van reclame, kan de kennis over de levenscyclus van diverse (hoofd)produktgroepen, produktcategorieën en produkten van grote invloed zijn ter verlenging en/of ter verhoging van de levenscyclus of om hernieuwde cycli op te roepen. Daarbij is met name de momentbepaling (levensfase) voor een te ondernemen aktie van groot belang.

Door nadere studie naar het verschijnsel levenscyclus zijn er wellicht aanwijzingen te vinden die meer mogelijkheden geven de levenscyclus te voorspellen en te beheersen.

GERAADPLEEGDE LITERATUUR

- Bloemenveiling Westland, Statistische overzichten. Snijbloemen/potplanten
Honselersdijk, Bloemenveiling Westland.
- Geest, L.van der, Succes en verval.
Economisch Statistische Berichten, 7-11-1984.
- Goedegebure, J., Produktontwikkeling.
JG/evv/30.
Wilhelminadorp, Proefstation v.d. Fruitteelt, 1981
- Jagers, P.J.C., Ondernemingsplanning: het goud ligt op straat!
De Automatiseringsgids, 25-4-1984.
- Jong, Dr. H.W. De, Dynamische markttheorie.
Leiden, Stenfert Kroese, 1981.
- Keuning, Dr.D. en Dr.D.J.Eppink, Management en Organisatie
theorie en toepassing.
Leiden, Stenfert Kroese, 1982.
- Kleijn, Ir.E.H.J.M.de, Produktontwikkelingsstrategie.
Doc:MAN/GG/LEI/80/6.
Den Haag, LEI, 1980.
- Kleijn, Ir. E.H.J.M.de, Produktvernieuwing verlangt systematische
verkenning en afweging.
Vakblad voor de Bloemisterij 39(1984)25 pag 39.
- Kotler, Philip, Marketing Management: analysis, planning and control.
Londen, Prentice/Hall, 1984.
- Leeflang, Prof.dr.P.S.H. en Drs.P.A.Beukenkamp, Probleemgebied Marketing,
een managementbenadering.
Leiden, Stenfert Kroese, 1981.
- Meij, M.van de, Het beoordelen van nieuwe sierteeltproducten
Stageverslag
Utrecht, Rijks Hogere Tuinbouwschool, 1984.
- Oprel, Ing.L., Levenscyclus onderstreept belang van produktontwikkeling.
Vakblad voor de Bloemisterij 39(1984)25 pag 43.
- Oprel, Ing.L., Prijsvorming van bloemkwekerijproducten op veilingniveau.
Rapport no. 25.
Aalsmeer, Proefstation voor de Bloemisterij
in Nederland, 1985.
- Oprel, Ing.L., Prijsanalyse en prijsvoorspelling, Rapport no. 27.
Aalsmeer, Proefstation voor de Bloemisterij
in Nederland, 1985.
- Oprel, Ing.L., Bepaling van de levenscyclus
Aalsmeer, Proefstation voor de Bloemisterij
in Nederland, 1985.
- Proefst. v.d. Bloemisterij et al., De teelt van Kasrozen, Bloemteeltreeks
no. 4, 7e druk.
Aalsmeer, Proefstation voor de Bloemisterij, 1984.

PVS Jaarverslag/Statistiek, Den Haag, Produktschap voor Siergewassen.

V.B.A. Statistische overzichten. Snijbloemen/potplanten
Aalsmeer, Verenigde Bloemenveilingen Aalsmeer.

Wasson, Dr. C.R., How predictable are fashion and other product life
cycles?
Journal of Marketing, Juli 1968.