

Handel met Japan makkelijker door JEFTA

Onlangs sloten de Europese Unie en Japan een historisch handelsakkoord: JEFTA. In eerste instantie werd gedacht dat onder andere de bloembollenindustrie hiervan zou profiteren. Navraag leert dat dit beeld niet correct is. Maar hoe zit het nu eigenlijk met de export naar Japan?

Tekst: Bobbie van der List

De Japanse en Europese regeringsleiders was er veel aan gelegen om deze zomer een handelsakkoord te presenteren, nog voordat de G20-top in het Duitse Hamburg plaats zou hebben. En zo geschiedde op 6 juli 2017: het was volgens verschillende media vooral een symbolisch akkoord, een manier om aan president Donald Trump van de Verenigde Staten van Noord-Amerika te laten zien dat Europa en Japan een wereld voorstaan van internationale samenwerking, zonder al te veel handelsbarrières. Het handelsakkoord wordt JEFTA (Japan European Free Trade Association) genoemd. De contouren van het akkoord moeten nog duidelijk worden en er zijn de nodige plooiën die in de komende maanden gladgestreken dienen te worden in Tokio en Brussel.

Toch is dit het grootste handelsakkoord ooit als we puur kijken naar volume aan handel. Dat de bloembollenindustrie haar graantje mee zou pikken, werd direct ook vermeld. Maar in hoeverre klopt dit beeld?

Volgens Evert van Zanten van Onings Holland ligt het genuanceerder: "Kaas- en vleesquotums die opgebouwd worden, daar hebben wij geen last van. Er verandert niks op de korte termijn. Al die akkoorden en samenwerkingsverbanden berusten op het neerhalen van tarieven. Maar Japan is de laatste tien jaar al bezig dit te doen, de dingen in lijn te krijgen", aldus Van Zanten.

Toch hoopt de bloembollenindustrie dat het akkoord de export van bloembollen vanuit Nederland naar Japan een nieuwe impuls te geven. Vanaf 2004 is de export namelijk licht gedaald. Het gaat dan met name om tulpen en lelies. De dalende export vanuit Nederland houdt onder andere verband met toegenomen concurrentie uit andere landen, waaronder

Chili en Nieuw-Zeeland. Sinds halverwege de jaren tachtig is er een bilateraal protocol tussen Japan en Nederland van toepassing. Mede door dit protocol moeten partijen in Nederland worden gekeurd conform de normen van de daar toe ingestelde 'Klasse I Japan'.

Dit protocol maakte het exporteren van bloembollen naar Japan makkelijker. "Maar doordat Chili en Nieuw-Zeeland ook in dit protocol zijn opgenomen, is het voor die landen ook gemakkelijker om handel te drijven met Japan", aldus Van Zanten.

NORMALISERING

Masato Toyoshima is voorzitter van de bloembollenassociatie van Japan en sluit zich bij Van Zanten aan als het gaat om toegenomen concurrentie. "In de voorbije twee jaar zien we ook een toename vanuit Frankrijk als het gaat om lelies. Dit zal ook impact hebben op de interesse in bloembollen uit Nederland." Ook Toyoshima ziet niet direct een verband tussen het JEFTA-verdrag en een stijging van het aantal bloembollen dat naar Japan wordt geëxporteerd. Daar komt volgens Toyoshima

bij dat de Japanse overheid vooralsnog geheimzinnig doet over de betekenis van het verdrag voor de bloembollenindustrie. "Daar hopen we later dit jaar meer over te weten te komen." Voorheen waren de Japanners enorm pietluttig als het ging om het inspecteren van bloembollen. Van Zanten: "De laatste jaren is dat gelukkig genormaliseerd. Voorheen was het zo dat als je tulpen had waar bijvoorbeeld 1% zuur in zat, dan kwamen ze in Japan binnen en moest je in de haven uitzoeken hoe het precies zat met als gevolg navenant hoge kosten. De versoepeling is ook voor ons prettig. En als ik eerlijk ben, van alle landen in het verre oosten is dit het meest logische systeem. Soepeler dan in China bijvoorbeeld."

PARTICULIER GEBRUIK

Toch is er de laatste jaren minder belangstelling voor Nederlandse bloembollen. Hoe dat komt? We spreken hierover met eigenaar van bloembollenimporteur Nakamura-Noen, Keigo Nakamura. "Je kunt zien dat vanaf 2000 de export al terugloopt. De vraag vanuit Japan is niet afgenomen, maar het heeft te maken met concurrentie van anders exporterende landen", aldus Nakamura.

Toch ziet hij wel degelijk bepaalde trends in de Japanse markt die van invloed zijn op de vraag naar bloembollen vanuit Nederland. "Als we kijken naar lelies, dan gaat de meerderheid van de bloemen naar begrafenissen en brui-

loften, soms naar hotels of voor persoonlijk gebruik. Er is een hoop winst te behalen onder de particuliere consumenten. Wij proberen dit te promoten in Japan, zodat men geïnteresseerd raakt in lelies om deze thuis te gebruiken. Hopelijk zal dit effect hebben op de export vanuit Nederland", zegt Nakamura.

Voorzitter van de bloembollenassociatie Toyoshima ziet de toekomst zonnig in. "Het is lastig om trends te beschrijven in de bloembollenindustrie. In Japan zijn er extreem veel feestdagen. In vergelijking met de Europese bloemencultuur is men in Japan minder enthousiast als het gaat om het geven van bloemen als cadeau, maar je ziet wel degelijk een lichte stijging. Tulpenbollen zijn steeds meer in trek in grote detailhandels."

Bruggen bouwen

Commissaris voor Handel Cecilia Malmström toonde zich na de ondertekening optimistisch over het nieuwe handelsverdrag: "Deze overeenkomst heeft een enorm economisch belang, maar het is ook een manier om ons dichterbij elkaar te brengen. Wij laten zien dat de EU en Japan als democratische en open internationale partners geloven in vrijhandel. Dat wij geloven in het bouwen van bruggen, en niet van muren. Aangezien Japan de op drie na grootste economie van de wereld is en er grote vraag is naar Europese producten, houdt dit akkoord een enorm potentieel in voor Europa. Wij verwachten een aanzienlijke stijging van de uitvoer in veel sectoren van de economie van de EU."

