

Roemenië kansrijke markt voor sierteeltproducten

Half juni organiseerde Anthos in samenwerking met de Nederlandse Ambassade in Boekarest een handelsmissie naar Roemenië. Zeven bedrijven uit de bloembollen-, vasteplanten- en boomkwekerijsector namen deel aan de reis. De markt blijkt kansrijk voor het Nederlandse sierteeltproduct. Maar, belemmeringen zijn er ook.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: Anthos

Het doel van de exportmissie naar Roemenië was de markt te verkennen en contacten te leggen met interessante (markt)partijen om uiteindelijk de afzet in Roemenië een impuls te kunnen geven. Onderdeel van het programma was een matchmakingsessie waarbij de deelnemers gesprekken konden aanknopen met onder andere vertegenwoordigers van gemeenten en provincies, maar ook met architecten, projectontwikkelaars, bouwbedrijven en kwekers. Naast Boekarest bracht de delegatie een bezoek aan de stad Cluj en werden groenprojecten bezocht. Tijdens een van de presentatiemomenten werd bovendien aandacht gevraagd voor het concept van de Groene Stad. Ook een groep Bulgaren maakte deel uit van de delegatie.

AFZETMOGELIJKHEDEN

Leon Smet, secretaris Boomkwekerij van Anthos en initiatiefnemer van de reis, kijkt er met een positief gevoel op terug: “Minister Ploumen was al eerder in Roemenië en tijdens dat bezoek zijn al goede contacten gelegd en bleek er ook animo voor de sierteeltproducten vanuit Nederland. Op zo’n moment is het goed om door te pakken, vandaar deze handelsmissie”, vertelt Smet. De open inschrijving leverde zeven aanmeldingen op van bedrijven uit de vasteplanten-, boomkwekerij- en bloembollensector. “Het bleek een zeer complementair gezelschap, ook onderling ontstond een goed contact en werden afspraken gemaakt.” In Roemenië liggen interessante afzetmogelijkheden, is de conclusie van Smet na de reis. “Er is interesse voor de Nederlandse kennis en het brede assortiment. In steden zoals Boekarest en Cluj tref je een zeer beperkt aantal soorten bomen aan in het openbaar groen. Daar liggen volop kansen.” Nederlandse ondernemers hebben al diverse grondposities in Roemenië, daarbij trekt de economie aan en ligt het land geografisch strategisch. “De markt is rijp voor samenwerking met Nederlandse producenten.”

Vooraf gemeenten vormen een interessante partij. “Zij gaan over het openbaar groen en dat is een hot item in Roemenië, met name vaste planten. Dat komt ons goed uit.” Lubbe heeft informatie over de producten van Molter toegestuurd aan de contacten die hij tijdens de reis heeft gelegd. “Binnenkort ga ik terug om zaken te concretiseren.”

PRODUCTKENNIS

Leo Kooijman van Boomkwekerij Ebben heeft tijdens de handelsmissie vooral geprobeerd ‘architecten te inspireren’ om met de producten van Ebben te gaan werken. “Het is duidelijk dat daar minder productkennis is dan hier en ze waren dan ook erg blij met onze professionele documentatie. Op zich hebben ze wel vooruitstrevende ideeën, zoals het gebruik van bomen en planten op daken. Ze zijn dus wel ontvankelijk voor het aanbod uit Nederland.” De markt voor de boomkwekerij is niet heel erg groot. “Van oudsher richt Roemenië zich op massaproducten voor lage prijzen, maar langzamerhand treedt het kwaliteitsbesef in. Voor onze boomkwekerij zie ik dan ook zeker mogelijkheden. De komende tijd ga ik partijen

benaderen die we daar hebben ontmoet en kijken welke follow-up we aan deze reis kunnen geven. Het was dus goed om erbij te zijn.”

JUB Holland doet al zo’n twintig jaar zaken in Roemenië, de markt is dus al redelijk bekend. “De afzet in de retailmarkt hebben we inmiddels goed op de rails. Op het gebied van landscaping valt er nog wel wat te winnen”, vertelt Jos Beelen van JUB Holland. “Het doel van deze reis was dan ook om contacten te leggen met hoveniers en gemeenten die zich bezighouden met openbaar groen.” Tijdens het speeddaten heeft Beelen interessante gesprekken gevoerd, onder andere met groot-handelsbedrijven die zaken doen met gemeenten. “Boekarest is opgedeeld in sectoren en die hebben allemaal een eigen burgemeester. Met vier van die sectoren hebben we al contact, met twee dus nog niet. Daar zouden we ook graag contracten mee afsluiten, zodat we een aantal jaren achtereen bollen kunnen leveren.” Door mengsels te maken van bollen die jarenlang mee gaan en deze machinaal te planten, biedt JUB een duurzaam product dat aantrekkelijk is voor gemeenten. “We hebben informa-

tie gegeven over onze werkwijze en geven daar binnenkort vervolg aan, waarschijnlijk samen met Boomkwekerij Ebben.” Tijdens de reis ontwikkelde de groep zich tot een hechte club. “We onderzoeken de mogelijkheden om deze markt collectief te gaan benaderen.”

KANSEN

Bart Faassen Boomkwekerij kreeg de laatste jaren al steeds meer vraag vanuit Roemenië. “Die markt hadden wij dus al in het vizier. Deze handelsmissie kwam op een goed moment.” Dat Roemenië qua infrastructuur nog veel werk heeft te verzetten, biedt kansen voor zijn bedrijf, denkt Faassen. “Lokale en regionale overheden, wegenbouwers, bouwbedrijven, waterschappen... ze zijn allemaal op zoek naar partijen die kunnen helpen met de invulling van het openbaar groen. Ik heb ter plekke nog niks verkocht, maar wel kennisgemaakt met groeninkopers en daar gaat zeker iets uit komen. Sommige partijen hebben al contact met ons gezocht. We hebben informatie gegeven over onze producten en prijzen. Op logistiek gebied zullen we het nodige moeten tackelen, maar daar komen we wel uit.” Als belemmering voor de handel met Roeme-

nië noemt Faassen de betalingsmentaliteit – ‘daarin hebben ze geen best imago, dus vooruit betalen’- en de taal. “Gelukkig spreken ze ook een beetje Italiaans en Frans, daar redden wij ons mee.”

De reis is zeer gewaardeerd, zowel door de deelnemers als door de ontvangende partijen, concludeert Smet. “De combinatie met de presentatie van De Groene Stad maakte het voor alle betrokkenen extra concreet en dus interessant. Mooi is ook dat er contacten zijn gelegd tussen de bedrijven die mee waren met deze reis, zij onderzoeken de mogelijkheden om met elkaar te gaan samenwerken. We zijn vanuit Anthos dan ook zeker van plan om dit soort trips vaker te organiseren.”

Roemenië kent 320 steden, waarvan 103 grote steden en 217 wat kleinere. Gemiddeld besteden de lokale overheden zo’n 100.000 tot 2 miljoen euro per jaar aan de modernisering en/of ontwikkeling van nieuwe, groene zones in hun stad, en voor het onderhoud aan bestaande groene zones. Gemiddeld hebben deze steden een budget van 250 miljoen per jaar beschikbaar voor reguliere groenprojecten.



Totale invoer in Roemenië in 2014		
Gewas	Hoeveelheid pcs	€
Hyacinten	1.092.612	336.876
Narcissen	537.042	96.943
Tulpen	2.244.557	371.378
Gladiolen	2.212.810	139.077
Overig	2.577.178	2.371.300
Bewortelde stekken en jonge planten, buitenteelt	196.496	735.844
Bomen, struiken en heesters, buitenteelt	4.955.989	4.212.501
Overig, buitenteelt	3.789.114	5.186.207