

II. Ontwikkelingen in de Hongaarse snijbloemen- en potplantensector

Kansen en mogelijkheden in de Hongaarse tuinbouwsector



(CIA World Factbook)

Ir. Liesbeth de Schutter, in opdracht van de LNV-raad te Boedapest

April 2009

Uitdagingen

- Grootschalige bloemenproductie vindt in Hongarije nog nauwelijks plaats. Het op grotere schaal produceren kan de kostprijs t.o.v. lokale kwekerijen sterk verlagen.
- Het arbeidskostenvoordeel en de hogere marktprijzen t.o.v. Nederland draagt verder bij aan de mogelijkheden voor lokale productie of samenwerking in de Hongaarse sierteelt.
- Hongaarse bedrijven hebben gebrek aan financiële middelen voor de noodzakelijke schaalvergroting en modernisering. Een aantal bedrijven zal openstaan voor samenwerking met Nederlandse kwekerijen.
- In mei 2011 wordt de landbouwgrond voor de vrije verkoop vrijgegeven. Dit kan een stimulans zijn voor buitenlandse investeringen in de Hongaarse tuinbouwsector.
- De sierteeltsector ontbeert een integrale ketenaanpak waarbij hoeveelheden en kwaliteit van het product gegarandeerd kan worden aan de grootschalige retail (hypermarktketens en bouwcentra). De sierteeltsector zou kunnen profiteren van efficiencyverbeteringen in de keten, met name op het gebied van logistiek en transport.
- Hongarije heeft een goed ontwikkeld logistiek netwerk en een gunstige ligging ten opzichte van groeiemarkten voor sierteeltproducten in de regio; met name in Roemenië, maar ook in Rusland en Oekraïne loopt de vraag op de productie vooruit waarbij Hongarije als gevolg van de nabijheid een concurrentievoordeel heeft ten opzichte van Nederland.
- Het uitbouwen van een kenniscluster op het gebied van sierteelt in Szigetszentmiklós (zuidgrens Boedapest). De grootste groothandelsmarkt, importeur en een aantal buitenlandse cash & carries zijn geconcentreerd in Szigetszentmiklós. Verdere professionalisering van de sierteeltsector zou vanuit dit expertise centrum moeten plaatsvinden.
- Het ontwikkelen van een kennis- en voorlichtingsnetwerk voor de sierteeltsector. De enige vorm van binnenlandse voorlichting wordt gegeven door zadenbedrijven. Daarnaast wordt een aantal gerberakwekerijen bezocht door DLV-Plant. De sector heeft dringend behoefte aan kennis en advies, met name op bedrijfseconomisch gebied.
- Samenwerken op het gebied van alternatieve energie. Hongarije zou een kennisrol in Europa kunnen spelen op het gebied van geo-thermale energie. Maar ook de mogelijkheden van zonne- en windenergie zijn nog onvoldoende onderzocht voor gebruik in de tuinbouw.

Voorwoord

Deze marktrapportage is geschreven in opdracht van de LNV-raad te Boedapest om Nederlandse geïnteresseerden te ondersteunen bij mogelijke activiteiten in Hongarije. Er is gekeken naar ontwikkelingen en krachten in de productie- en afzetketen om een beeld te kunnen schetsen van de productie-, handels- en samenwerkingsmogelijkheden in het Hongaarse tuinbouwcomplex. De rapportage valt uiteen in drie deelrapporten:

- I. Uitgebreide rapportage over de bedrijfsomgeving en de verschillende schakels in de keten van de kasgroentesector;
- II. Uitgebreide rapportage over de bedrijfsomgeving en de verschillende schakels in de keten van de snijbloemen- en potplantensector (deze rapportage);**
- III. Verkorte marktscan sierboomkwekerij in Hongarije.

Er is gekozen voor een aanpak waarbij sectordeskundigen en ondernemers in de Hongaarse tuinbouwsector individueel geïnterviewd zijn. Aan Nederlandse participanten in het onderzoek is het concept rapport vervolgens voorgelegd, en aan Hongaarse participanten is een samenvatting en de conclusies voorgelegd. Zij hebben daar hun reactie op kunnen geven. Een overzicht van de geïnterviewden is te vinden in de bijlage.

Tenslotte is het belangrijk te vermelden dat kwantitatieve gegevens over de sierteeltsector onvoldoende beschikbaar zijn, dan wel niet worden geactualiseerd. Gegevens zijn daarom voorgelegd aan, of gebaseerd op inzichten van, geïnterviewden. Geïnterviewden, LNV-raad of de auteur van dit rapport kunnen echter niet aansprakelijk worden gehouden voor onjuistheid van gegevens.

Boedapest, 4 april 2009
LNV-raad Boedapest
Füge utca 5-7
1022 Boedapest
Telefoon: +36 1 336-6300
e-mail: bdp-lnv@minbuza.nl

Managementsamenvatting	4
1. De sierteeltsector in Hongarije	6
1.1 Arealontwikkeling	6
1.2 Economische waarde van de sierteeltsector	6
1.3 Productie naar soort	7
1.4 Hongaarse sierteeltsector in internationaal perspectief	8
1.5 Handel met Hongarije	9
1.6 Structuur van de sierteeltsector	11
1.6.1 Geografische concentratie	11
1.6.2 Bedrijfsstructuur	12
1.6.3 Afzetketen van sierteeltproducten	14
1.7 Conclusie	15
2 Omgevingsfactoren sierteeltsector	16
2.1 Productieomstandigheden gunstig	16
2.2 Lange termijn demografie positief	16
2.3 Economische recessie raakt sierteeltsector hard	17
2.4 Sectororganisatie weinig effectief	17
2.5 Ontbreken van technologie- en kennisinfrastructuur	17
2.6 Conclusie	18
3 Ontwikkelingen in de productie- en afzetketen	19
3.1 Retail: tradities langzaam doorbroken	19
3.2 Groothandel concentreert in Szigetszentmiklós	20
3.2.1 Groothandelsmarkt blijft belangrijk	20
3.2.2 De “vrije” groothandel	21
3.2.3 Nieuwe toetreders in cash & carry	22
3.3 Bloemen- en potplantenkwekerijen	22
3.3.1 Schaalvergroting en specialisatie beperkt	22
3.3.2 Schaal te gering voor moderne technologie	23
3.3.3 Management: teler met teveel activiteiten	23
3.3.4 Stijgende kosten bij steeds lagere opbrengsten	24
3.4 Zaadbedrijven kennisleveranciers	25
3.5 Conclusie	26
4 Kansen en mogelijkheden in de Hongaarse sierteeltsector	26
4.1 Sturende factoren	26
4.2 Kansen en mogelijkheden sierteelt	27
4.3 Kansen en mogelijkheden export/groothandel	28
4.4 Kansen en mogelijkheden toeleverende bedrijven	29

Bijlage: Overzicht geïnterviewde sectordeskundigen en bedrijven

Managementsamenvatting

Kleine sector met groeiende vraag

De sierteeltsector in Hongarije is van beperkte omvang (ca. 454 ha.). Ongeveer de helft van dit areaal is bedekt, met name door kleinschalige bedrijven met plastic tunnels. Door de relatief gunstige natuurlijke productieomstandigheden en de welvaarts groei na de omwenteling, heeft de sector een gestage groei – met goede marges - van zowel snijbloemen als potplanten laten zien. Anjer, Gerbera en Roos bereikte productierecords in 2003. Potchrysan, geranium, cyclamen en de kerstroos werden populaire en veelgeteelde potplanten in Hongarije, alsmede verschillende meerjarige planten.

Goede marges ...

In 2006 werd er respectievelijk voor EUR 14 en EUR 10 aan snijbloemen en potplanten besteed per hoofd van de bevolking. Met ca. 10 miljoen inwoners, representeert de sierteeltsector een marktwaarde van EUR 240 mln. De binnenlandse productiewaarde wordt geschat op ca. EUR 95 mln. en de handelswaarde (van de import) op EUR 48 mln. De bruto marges op sierteeltproducten in Hongarije zijn relatief hoog, met ca. 10-50% voor de kweker, 20-30% voor de groothandel en tussen de 50-250% voor de retail.

..onder druk van import en kostenstijgingen

De hoge marges en het openen van de markt in 2003, heeft de deur opengezet voor concurrerende importstromen, met name uit Nederland. Het resulteerde in een scherpe daling van de Hongaarse potplantenproductie en een stagnatie van de groei in snijbloementeel. Hoogwaardige en prijsconcurrerende import van snijbloemen en potplanten neemt dus toe terwijl lokale arbeids- en energiekosten stijgen. Het uitblijven van de noodzakelijke investeringen in kostenbesparende maatregelen en schaalvergroting was mede het gevolg van de relatief goede marges, maar deze staan sinds 2005 onder druk van de stijgende productiekosten en toenemende import.

Uitblijven van structuurverbetering

Een andere belangrijke reden voor het lage investeringsniveau is het zwakke bedrijfsklimaat voor de sierteeltsector: de sierteeltsector kent geen prioriteit op de landbouwpolitieke agenda en ontbeert een sectororganisatie met voldoende draagvlak om een adequate lobby te voeren. Hierdoor zijn belangrijke structuurveranderingen, ondersteuning en innovaties uitgebleven en wordt de sector anno 2008 nog steeds gekenmerkt door een kleinschalige productie- en afzetstructuur: ca. 3500 telers en tussen de 5000 en 6000 bloemisten vinden elkaar met name op de groothandelsmarkt.

Vraag ook onder druk

Hongarije kampt met een budgettekort waardoor de overheid maatregelen moest treffen die de koopkracht en daarmee de vraag naar sierteeltproducten raakt. Maar de huidige financiële en economische crisis raakt de sierteeltsector in Hongarije nog veel harder. De verwachting is dat de vraag in 2009 en 2010 zal dalen waardoor de marges verder onder druk komen. De sterkste daling doet zich voor in anjers, maar ook de vraag naar gemengde boeketten en relatief dure bloemen zoals rozen en orchideeën staat onder druk. De vraag naar balkonplanten en bloeiende kamerplanten blijft nog wel stijgen. Daarnaast wordt ook de productie sterk belemmerd: de toch al beperkte financieringsmogelijkheden nemen verder af en door het verlies in vertrouwen in de forint heeft de sector ook te maken met relatief dure imputkosten (uitgangsmateriaal en

teeltbenodigdheden worden grotendeels geïmporteerd uit Euro landen). Mogelijk dat de komende tijd meer bedrijven zullen stoppen zonder dat dit areaal wordt ingevuld door andere bedrijven, waardoor – tijdelijk – een daling in de productie op zal treden.

Afzet verschuift langzaam naar grootschalige retail

Met de toetreding van buitenlandse bouwmarkten, tuincentra en supermarkketens is er een langzame verschuiving in het verkooppatroon van sierteeltproducten waar te nemen. Een groeiend deel van de potplanten wordt via deze kanalen afgezet, ten koste van de bloemist. Hyper- en supermarkten oriënteren zich nu ook op de verkoop van snijbloemen. Deze grootschalige afzetkanalen zijn op zoek naar grote volumes tegen scherpe prijzen en halen daarom steeds meer van de aanvoer uit het buitenland. Het verslechterde economische klimaat kan de verschuiving naar goedkoper product via het grootwinkelbedrijf mogelijk versterken. Op termijn wordt ook verdere groei van de markt door deze ontwikkeling verwacht, o.a. door promotiecampagnes.

Uitdaging groothandel

De veranderingen in de afzet leiden tot nieuwe uitdagingen in de distributie van bloemen en planten in Hongarije. Tot nu toe vervult de groothandelsmarkt een dominante rol in de afzet van kleine volumes aan de gefragmenteerde retail. Daarbij is een groot aantal binnen- en buitenlandse handelaren actief om met name de importstromen aan de retail, de groothandelsmarkten en de telers te leveren. De groeiende import door telers is vooral het gevolg van het jaarrond willen leveren, maar ook om grotere volumes dan wel een breder assortiment aan de afnemer te kunnen bieden. De toenemende import en vraag van grootschalige retail vraagt om een betere coördinatie en service door de groothandel.

Kansen op het gebied van professionalisering

Herstel van de binnenlandse vraag op de middellange termijn en een stijgende vraag uit aangrenzende markten zorgt ervoor dat volumes en marktprijzen zullen aantrekken. In combinatie met het vrijgeven van de grond voor vrije verkoop in 2011 zijn er mogelijkheden voor **lokale productie of samenwerking** in de snijbloemen- en potplantenkwekerij. Met name grootschalige bloemenproductie kan de kostprijs sterk verlagen waarbij er geprofiteerd kan worden van lagere arbeidskosten en hogere opbrengstprijzen dan in Nederland. Ook op het gebied van potplanten zijn kansen, maar de terugverdientijd op investeringen is langer vanwege de lagere marges in potplanten.

Export naar Hongarije biedt mogelijkheden doordat het importproduct steeds concurrerender wordt ten opzichte van Hongaarse sierteeltproducten; iets wat de Hongaarse teler ook demonstreert door steeds meer zelf te importeren in plaats van te produceren. Daarbij is de vraag naar betere **logistieke service** een uitdaging voor zowel de binnenlandse- als de internationale groothandel. Mogelijkheden voor groothandelaren worden verder ondersteund door de groeiende exportmogelijkheden naar aangrenzende markten, o.a. naar Roemenië.

Voor toeleverende bedrijven blijft de Hongaarse markt vooralsnog klein. De beste kansen doen zich voor op het gebied van **kennis en advies**. Het bouwen van een lokaal kennisnetwerk dan wel het aanbieden van commerciële teelt- en bedrijfseconomische adviezen zou in een sterke behoefte van grote- en middelgrote kwekerijen in Hongarije voorzien. Tenslotte zou Hongarije een kennisrol op het gebied van **alternatieve energie** – met name geo-thermale warmte – kunnen spelen. Nederland zou hierin kunnen samenwerken met Hongaarse of internationale onderzoeksinstituten.

1. De sierteeltsector in Hongarije

1.1 Areaalontwikkeling

De sierteelt in Hongarije is met een teeltareaal van ca. 454 ha. in 2008 een relatief kleine sector. Ongeveer de helft – 234 ha. – is bedekte teelt onder plastic of glas. In de jaren 80 was de sierteelt grotendeels zelfvoorzienend en besloeg slechts ca. 160 ha. De meeste kassen waren gebouwd tussen 1965 en 75. In 1990 was het glasareaal verdubbeld tot 360 ha. om in de stijgende vraag naar snijbloemen te kunnen voorzien. In de jaren daarna is een aanzienlijk deel van het oude kasareaal vervangen door plastic tunnels en, in beperkte mate, door 2^e hands kassen uit Nederland.

Door toenemende import neemt het teeltareaal vanaf eind jaren 90 structureel af. Tussen 2000 en 2006 vond er vooral modernisering en areaaluitbreiding plaats in glazen en plastic kassen door bestaande, grotere bedrijven. De economische en financiële problematiek in Hongarije heeft de schaal- en areaalontwikkeling sinds 2007 doen afnemen en tot stilstand gebracht.

Figuur 1 is gebaseerd op schattingen van sectorexperts en laat de volgende trends zien:

- Daling van het areaal snijbloemen onder glas/plastic
- Stijging van het areaal snijgroen
- Stabilisatie areaal groene kamerplanten (na sterke daling)
- Sterke daling areaal bloeiende pot- en perkplanten (geïnterviewden geven juist aan dat de productie de laatste jaren juist gestegen is)

Figuur 1: Areaalontwikkeling binnen de sierteelt in Hongarije

	Bedekte teelt 2008	Bedekte teelt 2003	Open veld 2008	Open veld 2003
Snijbloemen	129	173	70+	55
Snijgroen	45	10	50	
Droogbloemen	-	-	80	n.a.
Groene kamerplanten	20	23		0
Bloeiende planten (1 jarig)	40	61	20	21
Totaal	234	267	220+	76

Bron: DSZIT, *Flora Hungaria* (presentatie András Treer, 2008), Syngenta

Wanneer de historie op de langere termijn wordt bekeken, kan men vaststellen dat de sector sterk is gekrompen. In 1997 bestond de Hongaarse sierteeltsector nog uit 330 ha. bedekte teelt en ca. 1200 ha. open veld teelt. Met name het areaal snijbloemen op open veld en potplanten in de bedekte teelt is sterk afgenomen.

1.2 Economische waarde van de sierteeltsector

Door de internationale sector organisatie AIPH wordt de productiewaarde van de Hongaarse snijbloemen- en potplantensector op EUR 95 mln. geschat. Hiervan is ongeveer de helft snijbloem en de helft potplant (incl. balkon- en perkplant). Vanaf 2005 zou de productiewaarde licht gedaald zijn als gevolg van stakende kwekers die met kleinschalige bedrijven niet konden concurreren met goedkope importen na de toetreding tot de EU. Vanaf 2007 leidt de sector ook onder verslechterde marktomstandigheden.

Mogelijk is de werkelijke productiewaarde hoger omdat ca. 40% van de productie ongeregistreerd en direct wordt afgezet aan eindgebruikers. Overigens is niet precies te achterhalen hoe de hier genoemde productiewaarde is opgebouwd.

In 2006 werd er respectievelijk voor EUR 14 en EUR 10 aan snijbloemen en potplanten besteed per hoofd van de bevolking. Met ca. 10 miljoen inwoners, representeert de sierteeltsector een marktwaarde van EUR 240 mln. De bruto marges op sierteeltproducten in Hongarije zijn relatief hoog, met ca. 10-50% voor de kweker, 20-30% voor de groothandel en tussen de 50-250% voor de retail.

1.3 Productie naar soort

Figuur 2 geeft een beeld van het belang van de verschillende snijbloemen in Hongarije. Over de hele linie valt een afname van het productieareaal waar te nemen.

De **gerbera** is nu de meest gekweekte snijbloem. De vele (kleine) gerberatelers kweken onder folie, maar er is ook een aantal grote, moderne bedrijven onder glas (behorend tot de grootste snijbloemkwekerijen in Hongarije). De verwachting is dat de productie stabiel zal zijn, waarbij zowel de vraag – maar ook de concurrentie uit Nederland – af zal nemen. Een enkele grotere kweker heeft uitbreidingsplannen.

De lokaal geproduceerde **roos**, die ook veel wordt geïmporteerd, onderscheidt zich in kleurintensiteit en versheid. De roos heeft het productieareaal weliswaar weten te handhaven, maar een toenemend aantal kwekers verlengt de “winterstop” vanwege druk op de marges door importen. Ook kampt de gemiddelde rozenkweker met een gebrek aan financiële middelen om te investeren in bv. assimilatiebelichting om jaarrond te kunnen produceren.

Traditioneel (onder het communisme) was de rode **anjer** de belangrijkste snijbloem.

Sinds 2003 is de productie van anjers met 2/3 afgenomen. Dit is het gevolg van zowel een afnemende vraag als het gebrek aan technologie en financieringsmogelijkheden om te investeren in moderne variëteiten.

Figuur 2: Areaal (ha) snijbloemen in Hongarije, 2008

	Bedekte teelt 2003	Bedekte Teelt 2008	Open Veld 2008	Trend 2008-2010
Gerbera	30	25-30		Stabiel
Roos	20	20		Dalend
Anjer	60	20		Sterk dalend
Chrysant	24	15		Licht stijgend
Lelie	10	6		Stijgend
Aronskelk		6		
Lisanthus		6		Stabiel tot licht stijgend
Alstroemeria		6		
Strelitzia		4		Stijgend
Freesia		3		
Tulp		3	10	Stijgend
Hyacint		3		
Orchidee		2		Stabiel
Narcis		1		
Gladiool		-	50	
Overig		9	10	
Totaal		129	70+	Stabiel tot dalend

Bron: Interviews

In bloeiende potplanten is de potchrysan de meest geproduceerde plant, met name als grafplant rond Allerheiligen. De werkelijke productie is nog een stuk hoger, omdat hier veel ongeregistreerde (zwarte) productie plaatsvindt. Cyclamen, Poinsettia en Begonia zijn daarna de belangrijkste soorten. Als balkonplant is de geranium veruit de meest geproduceerde soort per jaar. Ook de begonia wordt geproduceerd voor dit segment en op de derde plaats de petunia. De begonia liet de afgelopen jaren een stijgende trend zien omdat deze veel gebruikt wordt bij het aanplanten van tuinen en perken bij openbare gebouwen. De productie van bloeiende pot- en perkplanten is tussen 2000 en 2006 afgenomen als gevolg van hoge energiekosten en toenemende concurrentie. De laatste jaren neemt de vraag echter toe en is de productie van met name geraniums gestegen.

Er zijn geen gegevens over groene – en bloeiende kamerplanten (zoals orchidee, Erica, Azalea etc.) beschikbaar. Wel wordt gesteld dat die hoeveelheden significant zijn.

Figuur 3: Productie bloeiende planten in Hongarije, 2008

Plant	Aantal planten	Trend
Potchrysan	2 mln.	
Cyclamen	0.8 mln.	Dalend
Poinsettia	0.5 mln.	Stabiel, licht stijgend
Begonia	0.1	
Pelargonium (geranium)	20 mln.	Stijgend
Overige bloeiende 1-jarigen	2 mln.	Stabiel, licht dalend
2-jarigen	30 mln.	Stabiel
Meerjarigen	5 mln.	Stijgend

Bron: Syngenta Seeds, DSZTT

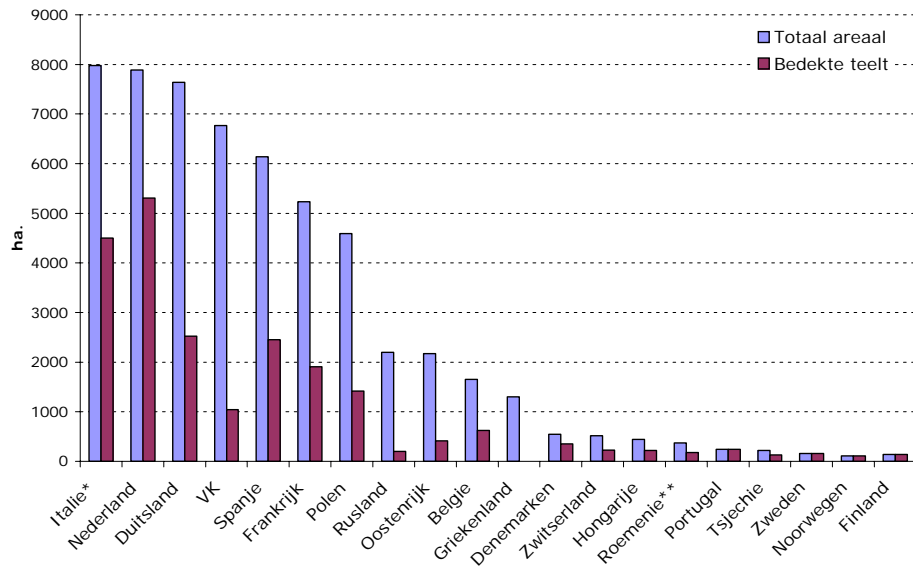
Vóór de financiële crisis was de verwachting dat de productie van snijbloemen en potplanten min of meer stabiel zou blijven. Tot nu toe stopten er veel kleinere bedrijven waarbij het areaal werd gecompenseerd door uitbreidingen door de grotere bedrijven. De hele sector heeft nu een afwachtende houding aangenomen t.a.v. investeringen in areaaluitbreiding of modernisering van technologie. Mogelijk dat de komende tijd meer bedrijven zullen stoppen zonder dat dit areaal wordt ingevuld door andere bedrijven, waardoor – tijdelijk – een daling in de productie op zal treden.

1.4 Hongaarse sierteeltsector in Europees perspectief

Hongarije neemt de 14^e plaats in binnen Europa op het gebied van sierteeltareaal (zie figuur 4). Het is dus een kleine producent die gezien de marktomvang en productieomstandigheden achterblijft bij de mogelijkheden. Hongarije is met de toetreding tot de EU dan ook grotendeels een importmarkt geworden, waarbij in totaal ca. 35-40% van de snijbloemen en 30% van de potplanten wordt geïmporteerd. Voor veel bloemen- en plantensoorten wordt ook het uitgangsmateriaal geïmporteerd.

Positief voor Hongarije is dat het een centrale ligging in C/O Europa heeft en dat het grenst aan markten die groter en/of aantrekkelijker zijn voor import van sierteeltproducten. Hongarije exporteert boomkwekerij producten naar Oostenrijk, Zwitserland en Turkije, een beperkt volume snijbloemen naar Roemenië en worden er rozenstokken op contract gekweekt voor de export. Tenslotte exporteert Hongarije nog droogbloemen, als een niche product. Individuele telers voeren incidenteel uit naar buurlanden; zo gaan er Hongaarse orchideeën naar Oostenrijk, maar het lijkt niet erg waarschijnlijk dat de Hongaarse export van sierteeltproducten binnen afzienbare tijd significant zal stijgen.

Figuur 4: Sierteelt areaal in geselecteerde Europese landen (2006)



Bron: AIPH, MARD

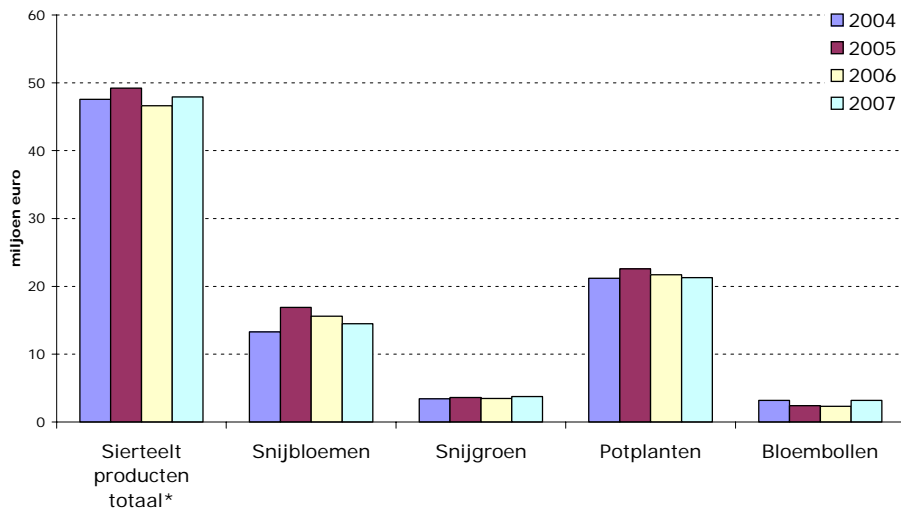
* Italië: bedekt areaal 2006 geschat o.b.v. historische gegevens

** Roemenië: 2007 gegevens (MARD)

1.5 Handel met Hongarije

Het sierteeltaanbod in Hongarije bestaat voor een belangrijk deel uit importproduct. In de winter wordt tot 90% van de potplanten en ca. 75-85% van de snijbloemen geïmporteerd. Op basis van de beschikbare gegevens kan men berekenen dat ongeveer een derde deel van het totale bloemen en plantenaanbod in Hongarije wordt geïmporteerd, maar officiële gegevens ontbreken.

Figuur 5: Import sierteeltproducten naar Hongarije 2004-2007



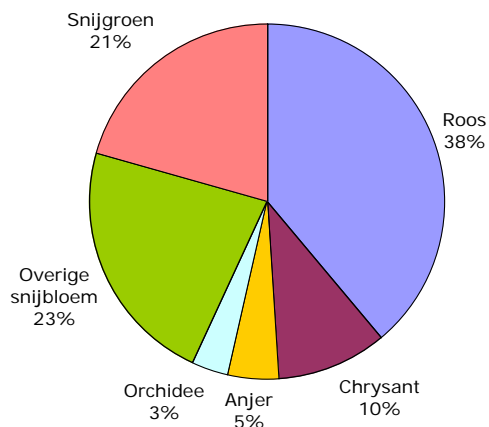
* incl. boomkwekerijproducten en jonge planten

Bron: AIPH International Statistics Flowers and Plants 2008

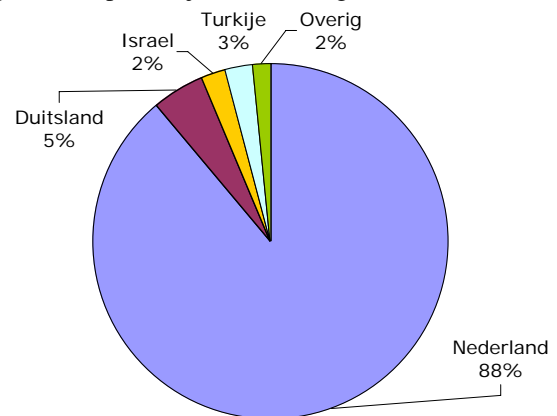
Figuur 5 laat zien dat de totale import van sierteelproducten – incl. boomkwekerijproducten – een min of meer stabiel niveau rond ca. EUR 48 mln. heeft bereikt. Met ca. 21 mln. euro handelswaarde in 2007 is de potplant het belangrijkste importproduct als gevolg van het instorten van de binnenlandse productie in de voorgaande jaren. Sinds 2005 neemt de importwaarde van potplanten iets af, maar in aantal planten neemt deze juist toe; over de hele linie geldt namelijk dat sierteelproducten in volume zijn gegroeid maar dat de prijs per eenheid product is gedaald als gevolg van toenemende concurrentie. Snijbloemen laten een licht dalende trend in importwaarde zien, terwijl bloembollen licht zijn gestegen.

Op de importmarkt voor snijbloemen is Nederland bijna een monopolist. De totale import van Nederlandse bloemen (incl. vers snijgroen) vertegenwoordigde een waarde van EUR 15.8 mln. in 2007. Incl. bloembollen is dit EUR 19 mln. Met name na het afschaffen van de invoerrechten in 2002 heeft een sterke stijging van de export veroorzaakt. Sinds 2006 lijkt het niveau gestabiliseerd. Roos is het belangrijkste importproduct; alleen Israël levert nog een klein deel naast Nederland. De (beperkte) import van anjers wordt vrijwel geheel door Turkije geleverd. Het gros van het jonge plantenmateriaal komt eveneens uit Nederland (niet in de cijfers).

Figuur 6: Import snijbloemen naar product, 2007 (p)



Figuur 7: Import snijbloemen en -groen naar herkomstland

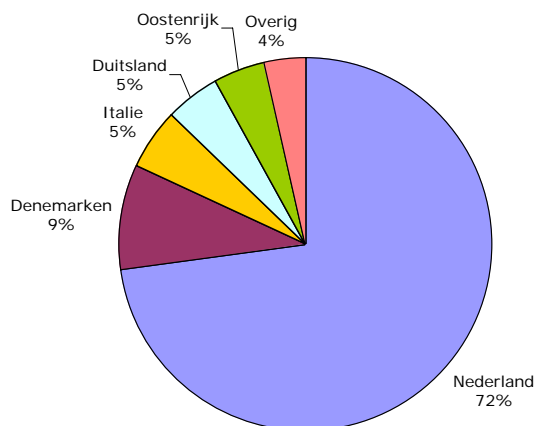


Bron: AIPH International Statistics Flowers and Plants 2008

Op de importmarkt voor potplanten is Nederland minder dominant, maar de import van potplanten uit Nederland is nog sterker gestegen dan die van snijbloemen. In 2007 vertegenwoordigde de Nederlandse import een handelswaarde van EUR 15.3 mln. (op het totaal van EUR 21.3 mln.). De groei van het potplantensegment in hypermarkten en tuincentra heeft ook het aandeel Deens en Duits product vergroot.

Vanaf 2008 is Italië zich gaan toeleggen op de export naar Hongarije en Roemenië. Dit is deels het gevolg van investeringen in handel en logistiek in die landen, deels ook het gevolg van toenemende importen vanuit Nederland naar Italië. In Turkije is de sierteelsector ook in ontwikkeling, maar naast anjers wordt er nog niet veel geëxporteerd. De verwachting is dat Turkije met lagere productiekosten (als gevolg van mild klimaat langs de kust) verder zal penetreren in C/O Europa. Met het uitblijven van schaalvergroting en modernisering in Hongarije zullen importstromen op termijn concurrerender worden, temeer omdat telers zich ook toeleggen op import.

Figuur 8: Import potplanten naar herkomstland, 2007 (p)



Bron: AIPH International Statistics Flowers and Plants 2008

1.6 Structuur Hongaarse sierteeltsector

1.6.1 Geografische concentratie

De snijbloementeel in Hongarije is sterk geconcentreerd in productieregio's (zie figuur 9). Potplanten kwekerijen zijn minder geconcentreerd, ze zijn over het hele land verspreid met een tendens naar locatie dichtbij afzetmarkten. Voor snijbloemen en potplanten zijn de volgende 4 productieregio's te onderscheiden:

1. Regio Kecskemét-Szeged;

Met de meeste zonuren, de hoogste lichtintensiteit en de aanwezigheid van een thermaal water netwerk, is dit het belangrijkste teeltgebied voor de Hongaarse tuinbouw.

Aan sierteeltproducten worden hier met name snijbloemen gekweekt (ca. 60% van het totaal), zowel in bedekte - als in open teelt. Rond Szeged worden ook veel rozenstokken en potplanten geproduceerd en in de regio Kecskemét worden veel kleinere sierboomkwekerijen (met name heesters en coniferen) aangetroffen. Doordat het zwaartepunt van de sierteeltproductie zich in dit gebied bevindt, zitten hier ook de meeste toeleveringsbedrijven.

2. Regio Boedapest

Van oudsher een belangrijk concentratiegebied voor sierplanten – zowel voor jonge planten als voor potplantkwekerijen. Met het sluiten van de grote staatskwekerijen is het belang afgenomen, maar de productie van bloeiende potplanten is nog steeds – en in toenemende mate - in dit gebied geconcentreerd. De snijbloemenproductie in deze regio is ook gegroeid als gevolg van de nabijheid van een koopkrachtige markt en de belangrijkste groothandelsmarkt voor snijbloemen (Flora Hungaria in Szigetszt.miklós). De regio Boedapest produceert ca. 25% van de potplanten en 15% van de snijbloemen.

3. Regio Győr;

Nog steeds het tweede productiegebied voor snijbloemen, maar het belang neemt af. Door de ligging in het westen van Hongarije en de komst van de Audi fabriek naar Győr, zijn de loonkosten sterk gestegen en wordt het steeds moeilijker om voldoende arbeiders te vinden. Hier zitten wel een aantal grotere, moderne bedrijven die product afzetten in Oostenrijk/Wenen. In 2007 wordt nog ca. 15% van de snijbloemen in deze regio gekweekt.

4. Regio Debrecen;

Een grote variëteit aan snijbloemen en concentratiegebied voor rozen. De regio strekt zich uit ten zuiden van Debrecen langs de Roemeense grens tot aan Békescsaba. Productie wordt ondersteund door toenemende (directe) export naar Roemenië, maar in totaal is dit gebied het minst significant voor de sierteelt en de productie neemt af.

5. Tenslotte is er nog de regio Szombathely;

In dit teeltgebied met relatief lichte leembodem en koel klimaat zijn veel sierboom- en potplantkwekerijen geconcentreerd. Dit is de belangrijkste regio voor groene, laag energetische potplanten.

Figuur 9: Belangrijkste productiegebieden van snijbloemen en potplanten



1.6.2 Bedrijfsstructuur

De schattingen t.a.v. het aantal bloemen- en plantenkwekers lopen sterk uiteen; van 1000 tot 4000 kwekers, maar waarschijnlijk zijn er in Hongarije ongeveer 3500 kwekers in de sierteelt actief. Hiervan zijn ca. 500 sierboomkwekerijen en wel 900 kleine potchrysantenproducenten. Ook het aantal actieve snijbloemen- en potplantenkwekerijen is een schatting: ca. 500-600 snijbloemenkwekers en ca. 1500 potplantenkwekerijen (incl. meerjarige planten). In totaal is er ca. 25-30 ha. glas in de sierteelt; de grootste kwekerijen beslaan ca. 3 ha. glas (snijbloemen).

Het ontbreken van betrouwbare gegevens omtrent aantallen en schaalgrootte in de sierteelt is een probleem bij het vaststellen van het de belangen en de ontwikkelingen in de sector. De Hongaarse sierteeltorganisatie DSZTT heeft aangegeven aan het eind van 2009 met een project te starten om deze gegevens uit de praktijk te verzamelen (zie contactgegevens DSZTT in de bijlage van dit rapport).

De bloemensector is wat grootschaliger dan de potplantensector in Hongarije. De 500-600 bloemenkwekers bewerken een oppervlakte van 375 ha. Het merendeel houdt zich bezig met seizoensproductie van o.a. zomerbloemen. Daarnaast zijn er ca. 200-300 bloemenkwekers die hoofdzakelijk in plastic tunnels kweken. Tenslotte zijn er ca. 20-25 bedrijven groter dan 1 ha. bedekte teelt.

Uit interviews komt het volgende beeld van de structuur in de belangrijkste snijbloemen naar voren:

Gerbera: 3-4 grote telers en zeer veel kleine telers.

Roos: 4-5 grote telers en ca. 80 kleinere telers in de zomer (ca. 4000 m² per bedrijf).

Tulp: 3 grote telers en een 10-tal kleine telers. De productie groeit, o.a. door toetreding nieuwe telers.

Chrysant: veel kleine telers.

Lelies: 2 grote telers

De potplantensector is zeer kleinschalig met een gemiddeld areaal van 0.04 ha. per kweker. Ca. 42% van de potplanten kwekers heeft een gemengd bedrijf met groente. Daarbij produceert de Hongaarse plantenkweker relatief veel variëteiten (op 1 bedrijf); er is dus weinig specialisatie. De grootste - soms gespecialiseerde - bedrijven zijn ca. 1.5 ha., maar er zijn ook veel typische, kleinschalige perkgoedbedrijven met 0.3-0.5 ha. folie tunnels met hoofdzakelijk verkoop aan huis.

Figuur 10: Aantal en grootte van sierteeltbedrijven in Hongarije in 2008

	# kwekers	Gemiddeld ha.	0.3-1 ha.	> 1 ha.
Snijbloemen	Ca. 500-600	0.6*	200-300	Ca. 20-25
Sierplanten	Ca. 1,500	0.04 ha.	20-30	Ca. 10-15

* incl. teelt op open veld

Bron: interviews (schattingen)

Het grootste snijbloemenbedrijf is **Floratom** in Szeged. Naast 18 ha. tomaten kweken ze 3 ha. gerbera's onder glas. In de aanloop naar EU toetreding heeft het (voormalig staats) bedrijf geïnvesteerd in technologie: de gerbera's worden gekweekt in een pot systeem met hangende containers. De kassen worden verwarmd met thermaal water en in de winter bijverwarmd met kokospitten. De opbrengst is 200-250 stengels /m². Vrijwel al het uitgangsmateriaal komt uit Nederland, meestal van Florist (Floratom is de Hongaarse vertegenwoordiger van Florist, heeft ook een kleine kwekerij voor Florist uitgangsmateriaal). Vrijwel alle gerbera's worden afgezet via de grootste groothandelsmarkt Flora Hungaria.

Een ander grote gerbera kwekerij is **Marosfleur** in Algyő. Sinds 1997 is er geïnvesteerd in nieuwbouw, waarbij het bedrijf in fases is gegroeid naar 2.3 ha. Het bedrijf heeft een klimaatcomputer en wordt verwarmd met thermaal water (en er is een CO₂ installatie). Het thermaal water is 55 graden. 90% van de tijd is dat voldoende voor gerbera's, bij extreme kou wordt er met gas bijverwarmd. T.o.v. geïmporteerd product zorgt het thermaal water voor een concurrentievoordeel: thermale energie is slechts 20% van de kosten voor gasverwarming, maar het bedrijf hoeft het thermaal water nog niet terug te pompen (in dat geval worden kosten meer dan 2 maal zo hoog).

Jonge planten komen uit Nederland (Terra Nigra, Florist, Schreurs) en uit Hongarije (Floratom/Florist). Om gebrek aan kennisnetwerk te compenseren gaat management in januari naar Nederland om nieuwe variëteiten te zoeken en de Horti Fair te bezoeken. Omgekeerd krijgt Marosfleur 4x per jaar een bezoek en teeltadvies van DLV-Plant en wordt kennis uitgewisseld met Floratom. Het product wordt dagelijks verkocht op de groothandelsmarkten in Szigetszentmiklós (Flora Hungaria) en Szeged.

In Dunakeszi, ten noorden van Boedapest, zit **Orchidea 24**; een orchideeënkwekerij van 1 ha. Ze produceren zowel stengels als bloeiende potplanten. Het is een ouder bedrijf dat in fases is gegroeid. De kassen bestaan deels uit 2^e hands kassen uit Nederland en deels uit plastic tunnels. Orchidea 24 verwarmt op gas. Investerings in alternatieve energie worden op dit moment als risicovol beschouwd vanwege de hoogte van de investering en de onduidelijkheid over regelgeving en subsidie/ondersteuning bij milieuvriendelijke investeringen. In Juli/Augustus (als het te warm is om te produceren) worden normaliter investeringen in technologieverbetering en/of kostenbesparingen gedaan: scherminstallatie, verpakkingsmachine om arbeid te besparen en het uitbesteden van het eerste deel van de kweek. Het bedrijf importeert jonge planten uit Nederland, maar ook gereed product (stengels en planten) om de leveringen in de zomer te continueren. Verkoop gaat met name via Flora Hungaria en een Nederlandse handelaar in Wenen.

De grootste potplanten kwekerijen zijn ca. 1.5 ha. De top-3 in Hongarije is:

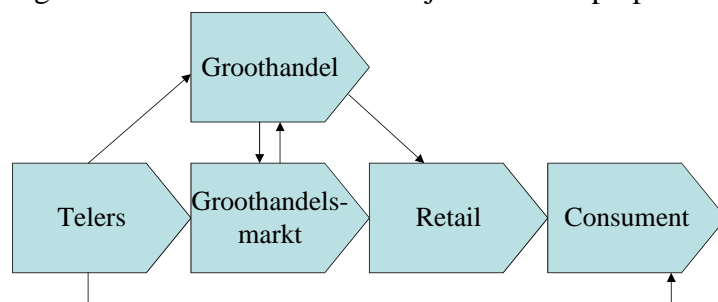
1. **Árendás** in Szeged. 1.5 ha. glasteelt met een breed scala aan pot- en perkplanten: 1 en 2 jarige bloeiende planten, poinsettia, cyclamen en groene potplanten. Product wordt afgezet op groothandelsmarkten, maar ook direct geleverd aan ketens (Tesco). Om meer volume te hebben en jaarrond te kunnen leveren wordt ook ingekocht bij andere kwekerijen en bij de groothandel.
2. **Feldhoffer** in Tordas. met ca 1.5 ha. glas en plastic voor de productie van meer exotische potplanten en Poinsettia (kerstroos).
3. **Flóratéka** in Monor (Z-O Boedapest). Ca. 1-1.5 ha. glas en plastic. Gespecialiseerde kwekerij in Poinsettia, Cyclamen en Pelargonium. Verkoop in grote volumes via groothandelsmarkt.

1.6.3 De afzetketen van sierteeltproducten

De keten in sierteelt in Hongarije is kort: het gros van de producten gaat vanaf de kwekerij naar de groothandelsmarkt waar de kweker zelf zijn product aan de retailer (meestal bloemist) verkoopt. Transport af-kwekerij wordt meestal zelf georganiseerd, de grotere kwekerijen hebben eigen air-conditioned trucks.

Bij potplanten wordt het grootste deel van de kwekerijproducten afgezet aan de groothandelaar (45% van de potplanten, 30% van de snijbloemen). Op deze manier wordt de gefragmenteerde afzet gebundeld tot grotere volumes en heeft de groothandelaar toegang tot de grootschalige retail. Een deel van dit volume wordt ook weer via de groothandelsmarkt verhandeld. Grotere potplantenkwekerijen leveren ook wel direct aan de retail. Sommige telers bundelen de afzet via een groothandelaar, anderen zetten een deel van het product direct bij de consument af (eigen tuincentrum en/of verkoop aan huis). Dit laatste gebeurt het meest bij balkon-/perkplanten (ca. 40%), maar ook wel bij potplanten (10%) en een gering volume van de snijbloemen (2%).

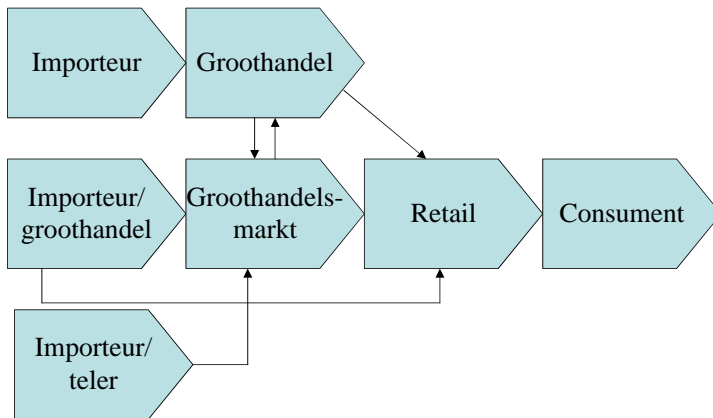
Figuur 11: De afzetketen van snijbloemen en potplanten voor **binnenlands** product



Bron: Flora Hungaria

Vanwege de aanzienlijke importstromen van snijbloemen en potplanten, is er feitelijk een parallelle stroom die dezelfde afzetketen heeft: Het gros van het importproduct wordt via de groothandelsmarkt op de binnenlandse markt gebracht. Importproduct wordt zowel door de internationale groothandel, de binnenlandse groothandel en de telers aangeboden. Een aanzienlijk deel van de telers importeert zowel eigen product in de winter als ook aanvullende producten jaarrond om het assortiment vollediger te maken. Verder is het te verwachten dat de rol van de groothandelsmarkt voor importproduct zal afnemen omdat steeds meer supermarktketens zelf importeren. Op de langere termijn zal de groothandel ook in toenemende mate direct (dus niet via de groothandelsmarkt) aan de retail leveren om het product verser te houden.

Figuur 12: De afzetketen van snijbloemen en potplanten voor **importproduct**



Bron: Flora Hungaria

1.7 Conclusie

Het openen van de markt in 2003 heeft de deur opengezet voor concurrerende importstromen van sierteelproducten, met name uit Nederland. Het resulteerde in een scherpe daling van de Hongaarse potplantenproductie en een stagnatie van de snijbloementeel. Sinds de toetreding tot de EU wordt de groei van de vraag voornamelijk met importstromen voorzien. Anno 2008 kan geconcludeerd worden dat de Hongaarse markt voor sierteelproducten weliswaar beperkt is maar aantrekkelijk door rol en omvang van het (Nederlandse) importproduct.

De Hongaarse sierteelkwekerijen zijn overwegend kleinschalig met een lage graad van technologie. Door gebrek aan financiële middelen en de achterblijvende economische groei heeft de sector een “wait and see” houding aangenomen. Het stoppen van de kleinere, onrendabele kwekerijen wordt momenteel dus niet meer opgevangen door schaalvergroting of modernisering van de groteren.

De afzetketen is kort en kent een traditionele structuur met een dominante positie van de groothandelsmarkt waar kwekers en afnemers elkaar treffen. Omdat met import het assortiment verbreedt wordt en er jaarrond geleverd kan worden, is naast de groothandel, ook de teler steeds meer gaan importeren. Het aantal spelers in de handel is daarom ook zeer groot.

2. Bedrijfsomgeving sierteelt

Een uitgebreide beschrijving van het bedrijfsklimaat voor de tuinbouwsector is te vinden in het rapport “Ontwikkelingen en kansen in de Hongaarse kasgroentesector” (MLNV-2009). Dat rapport is het hoofddocument waar deze rapportage deel van uit maakt. Omdat sierteeltproducten een andere functie in het bestedingspatroon innemen, wordt hier wel dieper ingegaan op het effect van de demografische- en economische ontwikkelingen.

Sierteeltproducten – anders dan groente en fruit – maken geen deel uit van het basisvoedselpakket. Het zijn luxegoederen die vrijwel uitsluitend worden gekocht om cadeau te geven op naamdagen of andere speciale dagen (in Hongarije wordt de naamdag gevierd i.p.v. de verjaardag). Het “concurrert” daarom met producten als chocola en is bijzonder gevoelig voor economische groei of – neergang. Andere verschillen met de voedingstuinbouwproducten is dat de sector nog minder prioriteit krijgt vanuit de landbouwpolitiek, dat er weinig of geen gegevens of kennis wordt vergaard of uitgedragen en dat het basisvoedselpakket mogelijk lager belast gaat worden om de dalende koopkracht te compenseren (sierteelt blijft op niveau van 20%). Tenslotte pakken de productieomstandigheden iets minder gunstig uit dan in de voedingstuinbouw.

2.1 Productieomstandigheden gunstig

De klimatologische omstandigheden zijn gunstig voor de teelt van snijbloemen en potplanten. De sector profiteert van een groot aantal zonne-uren, hoge lichtintensiteit (20-50% meer instraling), veel grondwater van goede kwaliteit voor irrigatie en een gunstige bodem voor grondteelten. Daarbij beschikt Hongarije over grote hoeveelheden thermaal water, dat door een beperkt aantal bedrijven tegen geringe kosten wordt ingezet voor de verwarming van de kassen. Het resultaat is een sierteeltproduct van gemiddeld hoge kwaliteit en intensieve kleuren (door groot aantal “echte” zonuren). Voor potplanten geldt dat het landklimaat (t.o.v. gematigd klimaat in West Europa) tot beter geharde producten leidt.

Minder gunstig is dat zowel de zomer als de winter extreme temperaturen kunnen laten zien waardoor het voor verschillende teelten niet mogelijk is om zonder koeling in de maanden juli en augustus te produceren. Ook zijn de energiekosten in de winter hoger door de lage temperaturen. De noodzaak voor investeringen in energiebesparende technologieën of alternatieve energie is dus hoog.

2.2 Lange termijn demografie positief

Het bevolkingsaantal in Hongarije is al jaren dalend. Echter, een licht toenemend geboortecijfer en een verbeterd gezondheidsinzicht heeft de afname in 2008 vrijwel tot stilstand gebracht. Wel is het zo dat met een toename van het aantal kinderen en ouderen, het bestedingspatroon op de korte tot middellange termijn niet wezenlijk zal veranderen. Daarbij komt dat jongeren minder snel en later trouwen, en waardoor er minder gezinnen worden gesticht. Over het algemeen concentreren de jongeren zich op werk en carrière, waarbij ook vrouwen in toenemende mate deelnemen aan het arbeidsproces. Op de langere termijn zal de bevolking licht gaan groeien en meer inkomsten uit arbeid halen (los van loonstijgingen). Op de korte termijn zal er echter nog geen merkbaar demografisch effect op het bestedingspatroon van luxe goederen zoals bloemen merkbaar zijn.

2.3 Economische recessie raakt sierteeltsector hard

Uit de interviews is een zorgelijk beeld naar voren gekomen t.a.v. de effecten van de huidige economische en financiële problemen op de ontwikkeling van de sierteeltsector in Hongarije:

1. de vraag naar bloemen en planten stagneert of neemt af; de komende 1-2 jaren zal de vraag aanzienlijk afnemen als gevolg van economische maatregelen die de koopkracht van vrijwel alle Hongaren aantast.
2. Het verlies aan vertrouwen in de forint zorgt voor stijgende input kosten: Uitgangsmateriaal, teelt- en verpakkingsbenodigdheden, technologie, kennis en advies etc. worden door de modernere bedrijven hoofdzakelijk geïmporteerd vanuit Nederland en dienen derhalve in Euro betaald te worden.
3. Investerings in modernisering of schaalvergroting ernstig belemmerd: Investerings in technologie zijn hard nodig om de rentabiliteit en kwaliteit op de langere termijn te garanderen. Zo lijdt de rozensector momenteel zeer onder het gebrek aan financiële middelen om in assimilatiebelichting te kunnen investeren en kampt een toenemend aantal bedrijven met te hoge energielasten. Het beleid van banken t.a.v. investeringen in de agrarische sector was al terughoudend voor de recessie en zal met een nog grotere terughoudendheid vrijwel alle significante investeringen in de sector belemmeren.

Op de korte termijn wordt de Hongaarse sierteeltsector beperkt geraakt door de financiële/economische crisis omdat kwekers relatief weinig schulden en leningen heeft uitstaan. Indirect kunnen er wel liquiditeitsproblemen ontstaan omdat afnemers langere betalingstermijnen zullen aanhouden. Dit zal het proces versnellen waarbij kleinere, onrendabele telers het bedrijf staken. Daarbij kunnen de grotere bedrijven niet de benodigde financiering aantrekken om te investeren in schaalvergroting en modernisering. De concurrentiekracht van de Hongaarse sierteeltsector wordt dus voor een langere termijn verzwakt.

2.4 Sectororganisatie weinig effectief

Voor de sierteelt ontbreekt feitelijk elke vorm van belangenbehartiging. De enige “onpartijdige” organisatie is de DSZTT (Hongaarse sierteelt organisatie), maar de overheid heeft sinds 2000 de subsidie stopgezet. Sinds die tijd wordt de (1-mans) organisatie gefinancierd door kleinere telersverenigingen, o.a. de groothandelsmarkt Flora Hungaria, en door een beperkt aantal kwekerijen. Het probleem is dat telers onvoldoende belang toekennen aan een sectororganisatie en dus ook niet bereid zijn tot een algemene heffing. De telersverenigingen en DSZTT werken wel aan dienstverlening richting telers, o.a. het verstrekken van prijsnoteringen, olieprijsen, telefoonkostenvergelijkingen etc. Een bijkomend probleem is dat maar ca. 40% van de telers een computer heeft.

2.5 Ontbreken van technologie- en kennisinfrastructuur

Voorheen was het kennis- en adviesnetwerk verweven met de grote staatskwekerijen en de universiteiten. Met het sluiten van de staatsbedrijven is de kennisinfrastructuur praktisch geheel verdwenen. Een aantal zadenbedrijven (Syngenta, Anthura) geven wel advies aan producenten van jonge- en potplanten, maar dat beperkt zich meestal tot een teeltadvies voor de winter. DLV-Plant bezoekt ook een aantal gerbera bedrijven vanuit Nederland. E.e.a. geeft aan dat de kennisinfrastructuur feitelijk niet meer bestaat en zeer gefragmenteerd wordt ingekocht. Terwijl de vraag naar nieuwe variëteiten toeneemt, heeft de teler steeds meer last van het ontbreken van kennis om goede kwaliteit te

kunnen produceren. De overkoepelende sectororganisatie DSZTT heeft een 4-tal aandachtsgebieden voor kennisopbouw geformuleerd, maar ontbeert de financiële middelen om ze uit te voeren. Ook de overheid ondersteunt op dit moment geen concrete plannen voor het opbouwen van een kennisinfrastructuur in de sierteeltsector.

2.7 Conclusie

Voor de kasgroentesector vormen de gunstige productiefactoren een stevige basis die de sector in staat stelt om met een lage kapitalisatiegraad producten van goede kwaliteit te leveren. De sierteeltsector moet echter concurreren met hoog kwalitatieve en prijsconcurrerende snijbloemen en potplanten uit het buitenland terwijl de arbeids- en energiekosten op de lange termijn stijgen en er door de sector weinig of niet geïnvesteerd wordt in ontwikkelingen op het gebied van R&D en innovaties. Kwekerijen worden gedwongen te investeren in modernisering en schaalvergroting maar het huidige economische en politieke klimaat in Hongarije verhindert telers om kennis en financiering aan te trekken. Het bedrijfsklimaat is daarom ongunstig te noemen en met het hoge niveau van import zal de situatie (marges) op de afzienbare termijn niet verbeteren.

Figuur 13: Samenvatting omgevingsfactoren sierteeltsector

	Negatief	Neutraal	Positief
Productie omstandigheden			X
Demografie		X	
Economie	X		
(Landbouw)politiek		X	
Sectororganisatie		X	
Technologie/kennis		X	

3 Ontwikkelingen in de productie- en afzetketen

3.1 Retail: tradities langzaam doorbroken

Met tussen de 5000 en 6000 verkooppunten in Hongarije is de bloemist nog altijd het dominante distributiekanaal voor bloemen en planten. Er treedt wel wat consolidatie op waarbij kwekerijen waarnemen dat grotere bloemisten een betere kwaliteit zoeken. Over het algemeen hanteert de bloemist hoge marges op snijbloemen en planten – tussen de 50 en 250%. De hoge prijzen beperken de vraag, maar bloemisten zeggen de marge nodig te hebben om de vaste kosten te kunnen voldoen. De verwachting is dat de bloemist dominant zal blijven in de afzet van bloemen, met name vanwege de behoefte tot persoonlijk contact tussen bloemist en consument.

Toch doet zich sinds de toetreding van de buitenlandse bouwmarkten en tuincentra een kentering voor in de markt: een groeiend deel van de potplanten wordt via deze kanalen verkocht, ten koste van de bloemist. Tuincentra onderscheiden zich in kwaliteit, service en kennis van het product. Bouwmarkten onderscheiden zich met lage prijzen.

De laatste trend is dat hyper- en supermarkten zich toeleggen op bloeiende balkon- en potplanten, en zich oriënteren op de verkoop van snijbloemen. Vrijwel alle hypermarkt ketens bieden pot- en balkonplanten aan; dit wordt gereflecteerd in een snelle toename van de verkoop via dit kanaal (25% in 2008). Het volume snijbloemen via het grootwinkelbedrijf is zeer beperkt, maar op het gebied van marketing en promotie zijn al veranderingen voelbaar. Zo worden “hypes” geïntroduceerd, zoals bv. het begin van de lente met een assortiment tulpenbossen en bloeiende balkonplanten. Als gevolg van de lagere prijzen, de promotie en het “one stop shop” principe is het te verwachten dat de verkoop van sierteelproducten via het hypermarktkanaal zal toenemen.

Figuur 14: Distributie van bloemen en planten door Hongaarse retailkanalen in 2008

Retailkanaal	Snijbloemen (%)	Potplanten (%)	Balkonplanten (%)
Bloemist	60	38	10
Kiosk	25	5	5
Straatverkopers	5	1	-
Open markten	8	1	15
Tuincentra	-	10	25
Bouwmarkten	-	20	20
Hypermarkten	2	25	25
Totaal	100	100	100

Bron: Interviews, KSH

Buitenlandse super- en hypermarkten (met een marktaandeel van 57% in 2007) importeren een belangrijk en toenemend deel van de aangeboden potplanten en snijbloemen. Het zijn met name de discounters (Aldi en Lidl) die een significante hoeveelheid snijbloemen aanbieden (vaak acties van 1 of 2 seizoenssoorten). Gezien de hoge omloopsnelheid zijn de bloemen relatief vers. Een aantal Tesco's is in 2008 begonnen met het aanbieden van gemengde boeketten tegen scherpe prijzen en ook Cora en Auchan bieden sinds kort snijbloemen aan. Cora koopt in met een Hongaarse importeur, die vooral bloemen uit Nederland en Ecuador importeert. Auchan geeft aan dat de hoeveelheid importproduct stijgt. Internationale ketens kopen soms ook in bij zusterbedrijven of regionaal hoofdkantoor; bv. Aldi Hongarije koopt met name in bij Aldi Duitsland.

Over het algemeen werken retailketens met tenders; aanbieders kunnen inschrijven met prijs/kwaliteit. Er wordt met en zonder termijncontracten gewerkt; hierin worden alleen de leveringsspecificaties vastgelegd (geen prijzen of volumes). Retailers in Hongarije zijn niet bereid zijn om met lange termijn contracten met groothandelsmarkten te werken (zoals het Duitse systeem). Dit zou weliswaar de versheid van het product bevorderen maar beperkt de prijsconcurrentie met importproduct. Bovendien geven retailers aan moeilijk tot afspraken met Hongaarse leveranciers te kunnen komen. Telers willen ook graag direct leveren aan retailketens; zo hebben Tesco en Auchan directe relaties met telers. Telers zijn echter vaak te klein/onprofessioneel voor tenders. Het tendersysteem neigt de inkomenspositie van telers te verzwakken.

Opvallend is dat geen van de binnenlandse supermarktketens zich toelegt op de verkoop van snijbloemen en/of potplanten. Mogelijk dat de gecompliceerde logistiek en distributie van sierteeltproducten hier een rol speelt. Maar ook voor de internationale ketens is het ontbreken van kennis van bloemen en planten een probleem, waardoor presentatie en kwaliteit van het product op de winkelvloer vaak onvoldoende is. Een aantal retailketens geeft aan dat er behoefte bestaat om de aanvoerketen te verbeteren.

3.2 Groothandel concentreert in Szigetszentmiklós

Doordat zowel het aandeel Hongaars product als het importproduct significant is (geschat op resp. 2/3 en 1/3 deel van het totale aanbod), is er een groot aantal spelers berokken bij de handel en distributie in Hongarije: groothandelsmarkten, internationale groothandel, de binnenlandse handelaar/distributeur en de kweker zelf.

Het gros van de snijbloemen en potplanten wordt nog altijd via de groothandelsmarkt aan de kleinschalige retail (bloemisten) afgezet (55% van het Hongaarse product, 70% van het importproduct). Langzaam wordt er wel steeds meer product direct door de groothandel aan de grootschalige retail geleverd.

Figuur 15: Marktaandeel in de handel van groente in Hongarije

Distributie product naar eindafnemer via:	% van Hongaars product	% van import-product	Trend
Groothandelsmarkt	25%	25%	Dalend
Groothandelsmarkt en binnenlandse handelaar*	30%	45%	Stabiel
(Internationale of binnenlandse) groothandel direct aan eindafnemer	30%	25%	Stijgend
Direct van teler aan retail/consument	15%	5%	Stabiel/stijgend
Totaal handelsvolume	100% (EUR 80 mln.)	100% (EUR 40 mln.)	

*teler levert op groothandelsmarkt aan handelaar, die levert vervolgens aan eindafnemer
Bron: eigen schattingen o.b.v. distributiegegevens Flora Hungaria 2008.

3.2.1 Groothandelsmarkt blijft belangrijk

Het belangrijkste distributiekanaal voor sierteeltproducten is de groothandelsmarkt; hier brengen kwekers het product zelf naartoe, huren een stand of verkoopplaats en verkopen de producten aan de afnemer, voornamelijk de (kleinschalige) bloemist. Grotere telers hebben vaak eigen gekoeld transport. Kleinere telers bundelen soms het transport en laten het door derden uitvoeren, vaak gaat het nog ongekoeld. Een belangrijk nadeel van de groothandelsmarkt is dat producten in kleine hoeveelheden worden verkocht en getransporteerd; dit sluit steeds minder goed aan bij de wensen van de grote afnemers.

Groothandelsmarkten concurreren onderling en met “vrije” handelaren en zoeken daarom naar toegevoegde waarde activiteiten voor hun leden; bv. het deelnemen aan beurzen in het buitenland om buitenlandse kopers aan te trekken en het aanbieden van gebundelde transporten. Ook willen ze op het gebied van marketing en promotie van telersproducten een rol gaan spelen.

Flora Hungaria (F.H.) is met 17 ha. handelsterrein de belangrijkste groothandelsmarkt voor sierteeltproducten in Hongarije. Het is een particuliere onderneming in eigendom van kwekers, handelaren en accessoireleveranciers. F.H. is 15 jaar geleden opgericht door 48 kwekers. In 2008 telde F.H. 520 eigenaren (telers, handelaren, accessoireleveranciers), waarvan ca. 300 actief verkopen en/of kopen op de groothandelsmarkt. De overige eigenaren zijn uitsluitend aandeelhouder. F.H. is gesitueerd in Szigetszentmiklós, ten zuiden van Boedapest aan de ringweg M0. Szigetszentmiklós is door de ligging in de nabijheid van de belangrijkste afzetmarkt (Boedapest) en door de dominante rol van F.H. een concentratiegebied voor de handel in sierteeltproducten geworden.

Op F.H. worden vrijwel alle producten verhandeld die de Hongaarse markt vraagt. De trend is dan ook naar een verbreding van het assortiment, met name door importen. Het aandeel importproduct op F.H. is hoog, omdat zowel handelaren als telers importproduct verhandelen. Vanaf 2003 is F.H. sterk gegroeid, met name door het wegvallen van importtarieven, maar op dit moment is de omzet gestabiliseerd als gevolg van stagnerende vraag en productie, alsmede toenemende concurrentie van buitenlandse cash en carry ondernemingen in Szigetszentmiklós.

In Boedapest zijn twee andere belangrijke groothandelsmarkten: het coöperatieve **Floracoop** in Budaörs dat oorspronkelijk de belangrijkste groothandelsmarkt voor Boedapest was. Door de beperkte uitbreidingsmogelijkheden en dichtslibbende autowegen heeft deze markt haar dominante rol verloren en is F.H. opgericht. De particuliere groothandelsmarkt **Szent László út** vervult nog steeds een belangrijke rol voor de kleinere retail binnen de stad Boedapest.

Groothandelsmarkt Szeged (Privi Nagybani Viragpiac) is met 6 ha. de belangrijkste groothandelsmarkt in het zuiden van Hongarije. De markt dankt dit belang aan de ligging bij het belangrijkste productiegebied van sierteeltproducten in Hongarije (Szeged-Kecskemét), en de nabijheid van de groeiende importmarkten in Roemenië en Kroatië. De markt kent dan ook een aantal grote Roemeense inkopers.

3.2.2 “Vrije” groothandel

De Hongaarse markt kent ca. 40 “vrije” handelaars/importeurs, maar een deel van deze handelaars is lid van een groothandelsmarkt. Zo is **Sum és Társa Kft.** – in Szigetszentmiklós - de grootste importeur van snijbloemen en planten in Hongarije en tegelijkertijd aandeelhouder/lid van Flora Hungaria. Sum geeft aan dat ze vrijwel geen Hongaars product meer verhandelen omdat de volumes te gering zijn, de productie te seizoensgebonden is en omdat het steeds lastiger zou zijn om met rekeningen te werken.

De grootste groothandelsketen is **Virágpaletta**; een coöperatieve organisatie waar telers en handelaren zijn aangesloten en die in 22 steden in Hongarije (in 2008) de distributie en logistiek van snijbloemen, potplanten en bloemistenaccessoires faciliteert. Met name

op het gebied van accessoires doet Virágpaletta het erg goed, in potplanten zijn ze minder belangrijk. De organisatie bestaat uit ca. 50 telers en ca. 20 handelaren en richt zich met name op de verkoop van Hongaars product aan bloemisten d.m.v. cash & carry punten. Telers hebben geen leveringsplicht en er wordt ook ingekocht van niet-leden. Importproduct wordt vooral ter aanvulling ingekocht.

De binnenlandse handelaar heeft het door de concurrentie van internationale transporteurs en telers wel steeds moeilijker; zo is het samenwerkingsverband Floranet (10 handelaren) ten onder gegaan. De belangrijkste speler in de binnenlandse distributie van bloemen en planten is **Vokesz Kft.**, ook gesitueerd in Szigetszentmiklós (Boedapest). Vokesz levert bv. product van telers aan Tesco en Auchan.

3.2.3 Nieuwe toetreders in Cash & Carry

Dit zijn marktplaatsen waar retailers producten in grotere hoeveelheden kunnen inkopen. Het verschil met de groothandelsmarkten is dat producten van de telers worden gekocht en vervolgens gebundeld worden aangeboden aan professionele afnemers. Hongarije kent een 10-tal binnenlandse cash & carries.

Op het gebied van cash & carries is wel een kentering waar te nemen: het aantal nieuwe toetreders stijgt, met name buitenlandse. In Szigetszentmiklós is in 2008 zowel het Italiaanse Viridarium als het Duitse Duna Virág geopend.

Viridarum is een samenwerkingsverband van 4 Italiaanse coöperaties dat fungeert als een marktplaats en logistiek centrum voor, met name, Italiaanse sierteeltproducten (snijbloemen, potplanten, boomkwekerijproducten). Het doel is om vanuit dit logistieke centrum de groeimarkten ten oosten van Hongarije te bedienen. Het Italiaanse instituut voor buitenlandse handel (ICE in Boedapest) heeft hierin een promotionele rol. De kwaliteit is goed maar de prijzen zijn voor de Hongaarse retail aan de hoge kant.

Duna Virág, met Duitse aandeelhouders, verkoopt sierteeltproducten van eigen kwekerijen uit Duitsland, Oostenrijk en Roemenië. De eigen kwekerijen hebben een gezamenlijk productieareal van 9 ha. vaste planten en boomkwekerijproducten. In het seizoen wordt het assortiment aangevuld met Hongaars product, maar de inkooprijzen worden door Hongaarse kwekers vaak als te laag ervaren. Ook hier is de kwaliteit van de producten hoog en is de prijs/kwaliteit gunstig voor afnemers.

3.3 Bloemen- en potplantenkwekerijen

3.3.1 Schaalvergroting en specialisatie beperkt

Er wordt door de geïnterviewden aangegeven dat de schaal van de snijbloemen- en potplantensector min of meer **stabiel** is. Tot voor kort vertoonde de potplantensector wel wat groei door schaalvergroting, maar dat was een gedeeltelijk herstel van de sterke afname in het laatste decennium. Balkon- en bloeiende perkplanten, en boomkwekerijproducten zijn de afgelopen jaren ook gegroeid, maar van een trend naar schaalvergroting kan men niet spreken. In de snijbloemensector is door de grotere kwekerijen wel geïnvesteerd in schaalvergroting, maar dat had hoofdzakelijk kostprijsverlaging per eenheid product tot doel. Als gevolg van stijgende import na de toetreding tot de EU kwamen de (hoge) marges namelijk onder toenemende druk.

Hierbij zijn er ook **geen trends in de modernisering van de bedekte teelt** waarneembaar – plastic blijft plastic en er wordt relatief weinig in

technologieverbetering geïnvesteerd. Zoals eerder in dit rapport aangegeven, heeft de sector sinds 2008 een “wait and see” houding t.a.v. de economische ontwikkelingen in Hongarije, de energiekosten en de hogere importprijzen voor uitgangsmateriaal en benodigheden (Euro vs. Forint). Kwekers geven aan dat toekomstige uitbreiding uitsluitend plaats zal vinden wanneer overheids subsidie (in het kader van het EU platteland ontwikkelingsprogramma) wordt toegewezen. Hierbij is de leencapaciteit van het bedrijf cruciaal, zowel voor de toewijzing als voor het voorfinancieren van de investering.

Enige vorm van **specialisatie** is wel merkbaar; met name de grotere snijbloemenkwekerijen specialiseren in 1 of 2 soorten. Op potplanten- en kleinere snijbloemenkwekerijen is deze trend minder waarneembaar en kweekt het gemiddelde bedrijf verschillende soorten om minder kwetsbaar voor prijsbewegingen te zijn. Daarnaast is er wel wat meer jaarrond productie als gevolg van teeltadviezen voor koude resistente variëteiten en hebben de grotere bedrijven geïnvesteerd in technologie (verwarming, potmachines).

Tenslotte leggen kwekers zich in toenemende mate toe op het **importeren van product** in de winter en/of het jaarrond importeren van aanvullende producten. Deze trend zet zich verder door en wordt gezien als een negatieve ontwikkeling: het geeft aan dat Hongaars product steeds minder goed concurreert met importproduct.

Tenslotte speelt er ook een **overnameprobleem**: De sierteelt kent veel typisch gestructureerde familiebedrijven (verschillende familieleden met ieder een enkele tunnel of stukje grond werken samen om aanbod/volume te vergroten). Deze kwekerijen zijn lastig voort te zetten/ te verkopen waardoor het aantal kleinere bedrijven versneld zal afnemen. Deze trend is al zichtbaar.

3.3.2 Schaal te klein voor moderne technologie

Er is maar een beperkt aantal moderne kwekerijen in Hongarije. Exacte aantallen zijn niet beschikbaar, maar waarschijnlijk zijn er ca. 20-25 moderne bedrijven. Van het totale bedekte areaal (234 ha.) is maar ca. 10% glas; het merendeel is dus plastic tunnel. Deze bedrijven hebben handmatige irrigatie, lage graad van bemestingstechnologie, geen automatische ventilatie en geen pot- of ompotmachines.

De moderne snijbloemenbedrijven concentreren op bewateringssystemen, scherminstallaties, klimaatcontrole en verpakkingssystemen. Over het algemeen zijn arbeidsbesparende technologieën steeds populairder aan het worden, al blijft deze ontwikkeling achter Nederland aanlopen om het arbeidskostenvoordeel te benutten.

In potplanten zijn de moderne bedrijven wel vergelijkbaar met Nederland. Het enige wat in Hongarije niet wordt gebruikt is een ompotmachine. Maar de moderne bedrijven in Hongarije zijn vaak kleinschalig en kweken nog steeds meerdere planten waardoor ze steeds minder goed kunnen concurreren met grootschalige telers in het buitenland.

3.3.3 Management: teler met teveel activiteiten

Één van de grootste uitdagingen op managementgebied is dat de meeste telers zich bezighouden met alle ketenactiviteiten: import, productie, distributie en verkoop. Met name het (vaak dagelijks) verkopen van eindproduct op de groothandelsmarkt is een tijdrovende activiteit die weliswaar de kennis van de markt en prijzen vergroot, maar waardoor er relatief weinig tijd overschiet om te concentreren op productie, nieuwe

variëteiten en efficiencyverbetering. Ook de trend naar steeds meer importeren beperkt de aandacht voor de productie.

Een tweede uitdaging ligt in de verbetering van samenwerking tussen telers om volume en assortiment beter op de markt en afnemers af te stemmen. Zoals in veel agrarische sectoren waren producenten voornamelijk individueel en zijn ze elkaars concurrent. Gezien de geringe schaal van de gemiddelde kwekerij is hier veel voordeel door samenwerking te halen. Op het gebied van transport en distributie (zowel naar de groothandelsmarkt als van de groothandelsmarkt naar de afnemer) wordt al wel sporadisch samengewerkt.

3.3.4 Toenemende kosten bij steeds lagere opbrengsten

Het kostenniveau van sierteeltproducten hangt sterk af van het type bedrijf. Kleinere kwekers met een paar tunnels en een aantal maanden per jaar teelt op open veld hebben vanzelfsprekend een lager kostenniveau dan de bedrijven die overwegend bedekte teelt hebben. De belangrijkste kostenposten bij gasverwarmde kassen is energie en arbeid met respectievelijk ca. 40-50% en 30-40% van de totale productiekosten. De overige variabele kosten zijn voor uitgangsmateriaal en gewasbeschermingsmiddelen.

In vergelijking met Nederland is er een kostenvoordeel voor arbeid en grond (zie figuur 17). In theorie hebben Hongaarse sierteeltbedrijven dus een kostprijsvoordeel maar in de praktijk is de kostprijs hoger door o.a. :

- Minder efficiënte arbeid;
- Geringe schaal kwekerijen
- Geen speciaal energietarief voor agrarische sector/tuinbouw (zoals in verschillende andere landen);
- Een zeer intensief en bureaucratisch fytosanitair controlesysteem waarbij kwekers veel onkosten moeten maken voor allerhande controles terwijl het niets oplevert. In de meeste landen gelden deze controles alleen voor uitgangsmateriaal, in Hongarije worden de strenge controles ook op kwekerijen toegepast.
- Voor sommige teelten zijn de zomermaanden juli en augustus te warm en moet er gekoeld worden. In de praktijk betekent dit dat de productie vaak wordt stilgelegd.

Een aantal grotere kwekerijen produceert wel tegen een lagere kostprijs. De kritische succesfactor voor deze bedrijven is dat ze de beschikking hebben over thermale bronnen om de kassen te verwarmen. Deze bedrijven hoeven tot 2012 niet te voldoen aan de verplichting om het water terug te pompen in de aardlaag (herinjectie). Zonder herinjectie zijn de energiekosten slechts 25 tot 50% van de energiekosten in gasgestookte kassen. De regelgeving op dit gebied blijft vooralsnog onduidelijk en kwekerijen hebben aangegeven dat de winstgevendheid aanzienlijk terug zal lopen als ze verplicht worden om het water te herinjecteren. Bedrijven die nieuwe thermaalbronnen willen boren moeten wel aan deze verplichting voldoen. Tot op heden zijn er nog geen bedrijven met een herinjectiesysteem in operatie. In plaats daarvan leggen grotere bedrijven zich toe op alternatieve energiebronnen, zoals verwarming op hout, steenkool of kokospitten.

In potplanten zijn de energiekosten ook van groot belang aangezien het merendeel “hoge-energie” planten zijn, zoals Cyclamen en Poinsettia. Geraniums en andere 1-jarige balkonplanten zoals Begonia kunnen beter tegen koude, maar kwekers willen graag vroeg in voorjaar de balkonplanten leveren waardoor ook flink verwarmd moet worden in de wintermaanden.

Figuur 16: Kostenverschillen sierteeltbedrijven Hongarije en Nederland

	Verskil met Nederland	Opmerkingen
Grond	Ca. 50% goedkoper	Hangt af van locatie
Arbeid	Ca. 10-30% goedkoper	Verskil wordt wel kleiner door stijgende lonen en moeilijkheid arbeid vast te houden.
Uitgangsmateriaal	Uit Nederland duurder Uit Hongarije goedkoper	Hongarije heeft beperkt aantal variëteiten
Kassen/installaties	Gelijk of duurder	Transport vanuit andere landen, m.n. Nederland
Energie	Gelijk of duurder 25-50% goedkoper	Hongarije kent geen speciale gastarieven voor tuinbouw Eigen thermaal bronnen of alternatieve energie (hout, stroverbranding)
Advies	Duurder	Vaak uit buitenland, m.n. Nederland
Kapitaal	Duurder	Hoger risico, geen eurozone

Bron: interviews

De opbrengstprijzen van snijbloemen zijn gebaseerd op Nederlandse veilingprijzen (+ transportkosten). Ten opzichte van het Hongaarse kostenniveau ligt de marktprijs dus relatief hoog, vooral voor seizoensgeteelde snijbloemen, en zijn de marges gemiddeld beter dan in Nederland. Voor bloeiende- en groene potplanten geldt in toenemende mate dat de Nederlandse of Duitse groothandelsprijs bepalend is; hier heeft de grootschalige inkoop van hypermarkten en tuincentra een sterk prijsverlagend effect waardoor de import-/opbrengstprijzen naar de Hongaarse kostprijs tendereert.

3.4 Zaadbedrijven kennisleveranciers

Ca. 10 jaar geleden is de verkoop van zaden in de sierteeltsector afgenomen ten gunste van de verkoop van jonge planten. In 2008 wordt nog steeds 60% van de (pot)planten geproduceerd met zaden, de rest met – veelal geïmporteerde jonge planten. Jonge planten productie van Syngenta zaden zijn geconcentreerd in De Lier (NL.). Jonge planten kwekerijen in Hongarije groeien ook, met name voor geraniums. Naast de vele kleinere lokale bedrijven zijn de belangrijkste zadenbedrijven voor de plantensector in Hongarije:

- Syngenta (jonge planten en eigen verkoopnetwerk gericht op grote en kleine plantenkwekerijen.
- Gold Smith (VS)
- Ball Group (VS)
- Morell (Fr) – gericht op Cyclamen

Voor snijbloemen op basis van uitgangsmateriaal is de situatie minder gunstig; internationale zaden-/ jonge planten bedrijven leveren over het algemeen bij een minimale ordergrootte. Hierdoor worden veel kleinere telers gedwongen om zelf het uitgangsmateriaal uit het buitenland te halen.

Gebrek aan kennis is met name een zwak punt voor kleine en middelgrote kwekers. Syngenta geeft teeltadvies als service aan kwekers. Ook universiteiten geven (passief) advies. Er zijn wel meer initiatieven, maar een gestructureerde aanpak om het kennisniveau te verbeteren ontbreekt. In het verleden hadden kwekers geen behoefte aan advies; de kwaliteit van de sierteeltproducten was goed en de marges waren hoog. Nu de marges onder druk staan, komt er meer vraag naar kennis. Ook neemt, door gebrek aan kennis, de kwaliteit van de producten af wanneer nieuwe variëteiten worden gekweekt.

3.5 Conclusie

De productie- en afzetketen in Hongarije wordt gekenmerkt door een zeer groot aantal kleinschalige bloemisten, een groot aantal grote en kleine (groot)handelaren en een zeer groot aantal kleine kwekerijen. Om deze reden blijft de traditionele groothandelsmarkt een centrale rol spelen.

Toch doen zich veranderingen voor in de markt die door de grootschalige retail (bouwmarkten, tuincentra, hypermarkten) worden gedreven: potplanten worden op grote schaal en tegen lagere prijzen ingekocht in het buitenland voor de grootschalige retail, ook heeft dit segment een sterke impuls aan de balkon- en perkplanten gegeven. De laatste trend is dat hypermarkten zich gaan toeleggen op de verkoop van snijbloemen. Deze trend vereist betere samenwerking en coördinatie van de keten. Zowel de groothandelsmarkt als de groothandel kan op dit moment niet de vereiste kwaliteit en service in de logistiek en distributie leveren. Wel komen er in Hongarije meer buitenlandse cash & carries van hoge kwaliteit. Dit zou een tussenstap kunnen zijn naar meer directe handel tussen groothandel en retail.

Deze trend wordt verder ondersteund doordat het importproduct steeds concurrerender wordt ten opzichte van Hongaarse sierteeltproducten; iets wat de Hongaarse teler ook demonstreert door meer zelf te importeren in plaats van te produceren.

4 Kansen en mogelijkheden in de Hongaarse sierteeltsector

4.1 Sturende factoren

Het toekomstperspectief in de Hongaarse sierteeltsector wordt met name bepaald door:

1. Toekomstige vraag naar snijbloemen en vaste planten

De vraag naar snijbloemen en potplanten is het afgelopen decennium significant gestegen als gevolg van het stijgende welvaartsniveau. In 2006 werd er respectievelijk voor EUR 14 en EUR 10 aan snijbloemen en potplanten besteed per hoofd van de bevolking. Dat hoort weliswaar tot de hoogste niveaus in C/O Europa, maar is slechts 40% van de bloemen- en plantenbestedingen per hoofd in West Europa.

Maar met name snijbloemen blijft een luxe product, waar de komende tijd op bezuinigd gaat worden als gevolg van een krimpende economie en druk op de koopkracht. De verwachting is dat de vraag in 2009 en 2010 zal dalen. De sterkste daling doet zich voor in anjers, mede als gevolg van een veranderende voorkeur, maar ook de vraag naar gemengde boeketten en relatief dure bloemen zoals rozen en orchideeën staat onder druk. Voor deze bloemen geldt dat ze in toenemende mate als enkele bloem wordt gekocht. De vraag naar bloeiende balkonplanten (met name geranium) en de bloeiende kamerplanten blijft nog wel stijgen; balkon- en perkplanten zijn relatief goedkoop door de hoge importhoeveelheden en bloeiende kamerplanten wordt gezien als het betere alternatief voor relatief dure snijbloemen. Groene kamerplanten kent een lage penetratiegraad in Hongarije. Op de langere termijn zal de Hongaarse economie zich herstellen en zal de vraag naar snijbloemen en potplanten verder stijgen.

2. Rol en penetratie grootschalige retail

Van belang voor de sierteeltsector is de rol en penetratiegraad van het grootschalige retailbedrijf in de afzet van snijbloemen en potplanten. De markt kan profiteren van deze trend doordat hypermarkten en bouwmarkten investeren in promotie van sierteeltproducten. Aan de andere kant zullen met name hyper- en supermarktketens een professionalisering van de aanvoerketen afdwingen. Dit biedt mogelijkheden voor importeurs en investeerders in de logistieke keten van sierteeltproducten in Hongarije.

3. Economische groei en financieel beleid

De problemen in de economie en de financiële sector hebben een vertragend effect op investeringen in areaaluitbreiding en technologie. Het aantrekken van de economie zal daarom van groot belang zijn om de ontwikkelingen in de tuinbouwsector op gang te krijgen. Subsidies uit het EU/nationaal fonds zullen dan pas significant effect sorteren wanneer banken bereid zijn een deel van de investering te financieren. In dit verband, en met het oog op mogelijke buitenlandse investeringen in de sector, is duidelijkheid over toetreding tot de Eurozone ook een belangrijke stimulans.

4. Grond en grondbeleid

Tot mei 2011 is het voor buitenlanders niet mogelijk om grond te kopen in de agrarische sector (wel als men 3 jaar als agrariër in Hongarije actief is geweest). Onduidelijk is op dit moment wat er met de grondprijs zal gebeuren na vrijgave, maar duidelijk is wel dat het voor buitenlandse geïnteresseerden in de agrarische sector interessanter wordt om in Hongarije te investeren.

5. Beleid t.a.v. buitenlandse investeringen en kennisontwikkeling in de agrarische sector

Waarschijnlijk het meest bepalend voor het toekomstperspectief is het beleid van de overheid/ Ministerie van landbouw ten aanzien van buitenlandse investeringen in de tuinbouw. De bureaucratie, hoge belasting en onduidelijke wet- en regelgeving t.a.v. vergunningen, subsidies en bv. geo-thermale energie maakt het op dit moment praktisch onmogelijk voor buitenlandse geïnteresseerden om in de tuinbouwsector te investeren. Daarnaast is het gebrek aan kennis en innovatie in de tuinbouwsector bedreigend voor de concurrentiekracht van de Hongaarse sector. Zonder kennis en innovatie kunnen geen ondersteunende beleidslijnen worden uitgezet en gaat de sector steeds meer achterlopen t.o.v. West-Europa.

Beleidsbepalers in de Hongaarse tuinbouw zullen op korte termijn strategische keuzes moeten maken en een transparant beleid uit moeten zetten. De benodigde bedrijfs- en sectorontwikkeling in de tuinbouw zal hierbij ook door middel van buitenlandse investeringen gerealiseerd moeten worden om in de benodigde financiering te voorzien.

4.2 Kansen en mogelijkheden sierteelt

Sterkten	Zwakten
<ul style="list-style-type: none">- Goede marges, wel afnemend- Kostenvoordeel arbeid- Goed imago Hongaars product- Teeltkennis aanwezig (van standaardproducten)	<ul style="list-style-type: none">- Kleinschalig/achterstand technologie- Gebrek aan samenwerking; teler doet alles zelf- Gebrekkige kennisinfrastructuur (teelt-technisch, bedrijfseconomisch, marktkennis)- Gebrek aan financiële middelen/ hoge rente- Hoge prijzen bloemist
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none">- Marktpenetratie grootschalige retail- Aantrekken vraag langere termijn- Vrijgeven grondmarkt- Stijgende transportkosten- Gebruik van alternatieve energie- Vraag Oostelijke markten- Toetreding Eurozone	<ul style="list-style-type: none">- Budgetproblemen overheid- Internationale concurrentie, met name uit Nederland, Duitsland en Oostenrijk.- Lage prioriteit tuinbouw op politieke agenda/ onduidelijk sectorbeleid, met name t.a.v. geo-thermale energie en buitenlandse investeringen

Ondanks de relatief kleine markt en de geringe concurrentievoordelen t.o.v. Nederland, biedt Hongarije mogelijkheden in de sierteelt. Met name grootschalige bloemenproductie kan de kostprijs sterk verlagen. Hierbij zal er op de langere termijn een arbeidskostenvoordeel ten opzichte van Nederland blijven bestaan waardoor minder geïnvesteerd hoeft te worden in arbeidsbesparende technologie. Aangezien Hongaarse telers maar zeer beperkte mogelijkheden hebben om uit te breiden dan wel te moderniseren, zal een modern, grootschalig bedrijf in Hongarije een lange termijn kostenvoordeel hebben en profiteren van de hogere marktprijs (basisprijs in Hongarije is Nederlandse veilingprijs + (stijgende) transportkosten).

Ook op het gebied van potplanten zijn mogelijkheden, vooral voor bloeiende balkon- en perkplanten, maar de terugverdientijd op investeringen is langer vanwege de lagere marges in potplanten. Door toenemende concurrentie (import) voor bloeiende planten en lage penetratie van groene potplanten in Hongarije zullen de marges onder druk blijven.

De lage prioriteit van de sierteelt op de politieke agenda en de zwakke sectororganisatie/belangenbehartiging zal een aantal belangrijke nadelen t.o.v. Nederland in stand houden:

- Gebrek aan transparantie bij vergunningen- en subsidiebeleid
- Ontbreken faciliterend beleid bij buitenlandse investeringen;
- Geen focus op kennis- en technologische ontwikkeling.

Bovenstaande zal het risicoprofiel van investeringen in de Hongaarse sierteeltsector vergroten. Daarbij komt nog dat, door het geringe productievolume, marktverstoringen sterk voelbaar zijn; zo zijn er Nederlandse handelaars ("Flying Dutchmen") die met volle vrachtwagens snijbloemen langs bloemisten rijden. Nadat de kosten zijn terugverdiend wordt het restant product gedumpt op de markt. Dit wordt (lokaal) als marktverstoring ervaren.

4.3 Kansen en mogelijkheden export/groothandel naar/in Hongarije

Sterkten	Zwakten
<ul style="list-style-type: none"> - Nederland marktleider in import sierteeltproducten - Goede marges handel - Centrale geografische ligging t.o.v. aangrenzende importmarkten - Logistiek/wegennet Hongarije 	<ul style="list-style-type: none"> - Relatief kleine markt Hongarije - Veel concurrentie/ teveel handelaren - Teler ook steeds meer handelaar - Tender systematiek retail (vermindert kans op relatie) - Gebrek aan wil tot samenwerking tussen telers en groothandel
Kansen	Bedreigingen
<ul style="list-style-type: none"> - Vraagverschuiving naar grootschalige retail - Verpakking en logistieke service - Promotie/communicatie - Export naar oostelijke markten - Nieuwe importstromen (Italië, Turkije) 	<ul style="list-style-type: none"> - Politieke en financieel-economische situatie in Hongarije - Toetreding Eurozone - Toenemende concurrentie die markt verstoort

Export en groothandel naar Hongarije is interessant gezien de relatief hoge marges en stabilisatie of afname van lokale productie. Hongarije is afhankelijk van Nederland voor zowel uitgangsmateriaal als eindproduct. Desalniettemin is het moeilijk om toe te treden

tot de binnenlandse handel en distributie in de Hongaarse markt. Daarbij is de handel in Hongarije sterk gericht op de kleinschalige kwekerijen en retail waar het persoonlijk contact tussen leverancier en afnemer een bepalende rol speelt. Voor de bloemist is de handelaar vaak de belangrijkste bron van kennis.

De trend naar verkoop van sierteeltproducten via het grootwinkelbedrijf creëert echter wel mogelijkheden. Grootwinkelbedrijven vragen om een gecoördineerde aanvoer van grote volumes prijsconcurrerend product op het juiste moment. Het maken van betrouwbare afspraken met groothandel en telers is hierbij van het grootste belang. De hypermarkten in Hongarije geven aan moeilijk tot afspraken met Hongaarse leveranciers te kunnen komen. Ook de dominante groothandelsmarkt worstelt met een gebrekkige logistiek richting grootwinkelbedrijven. Sommige geïnterviewden geven aan dat de handel in Hongarije meer naar het Duits/Nederlands/Italiaanse model moet gaan waarbij telers product verkopen aan groothandel voor bepaald %, en dat de groothandel afzet aan de retail. Nederlandse spelers zouden hier een rol kunnen spelen.

De internationale handel zou kunnen bijdragen aan het uitbouwen van een cluster op het gebied van sierteelt in Szigetszentmiklós (zuidgrens Boedapest). De grootste groothandelsmarkt, importeur en een aantal buitenlandse cash & carries zijn al geconcentreerd in Szigetszentmiklós. Verdere professionalisering van de sierteeltsector zou vanuit dit expertise centrum moeten plaatsvinden. Ook de export vanuit Hongarije naar nabij gelegen markten ten oosten van Hongarije is een kans, al zal Hongarije geen handelsland worden in sierteeltproducten

4.4 Kansen en mogelijkheden toeleverende bedrijven

De Hongaarse sierteeltsector importeert uitgangsmateriaal, kennis, technologie en kassen, teeltbenodigdheden en verpakkingsmateriaal uit het buitenland, met name uit Nederland. Vaak komen kwekers de producten zelf halen uit Nederland omdat de volumes te klein zijn voor de internationale handel. Al deze producten zijn potentieel interessant om te leveren in Hongarije en omliggende landen, maar gezien het kenniscluster in Nederland en de beperkte omvang van de sector in Hongarije, blijft het vooralsnog rendabeler om producten vanuit Nederland aan te bieden.

De sterk groeiende behoefte aan kennis biedt wel mogelijkheden om een commercieel kennisnetwerk vanuit Nederland aan te bieden. Binnenlandse voorlichting wordt op dit moment vooral gegeven door zadenbedrijven, als service om de verkoop te stimuleren. Daarnaast wordt een aantal gerberakwekerijen bezocht door DLV-Plant. De sector heeft dringend behoefte aan kennis en advies, zowel op teelt-technisch- als op bedrijfseconomisch gebied. De uitdaging hierbij is dat ook de vele middelgrote en kleinere kwekers op een rendabele manier toegang tot dit netwerk krijgen.

Ook op het gebied van onderzoek is samenwerking met Hongarije interessant. Met name op het gebied van alternatieve energie zou Hongarije in de toekomst een kennisrol kunnen spelen. Hongarije heeft de beschikking over thermale water, veel zonne-uren en windenergie. Geen van deze technologieën wordt op dit moment in de Hongaarse sierteeltsector onderzocht. Nederland zou hierin kunnen samenwerken met Hongaarse of internationale onderzoeksinstituten.

Bijlage: Overzicht geïnterviewde sectordeskundigen en bedrijven

De volgende personen en bedrijven worden bedankt voor hun medewerking en feedback:

Brinkman Hungary Kft. – Kastechnologie – www.brinkman.com
Giel Heijboer, algemeen directeur

DSZTT - Hongaarse sierteeltorganisatie – www.dsztt.hu
Mária Ocskay, voorzitter

Flora Hungaria – Groothandelsmarkt – www.florahungaria.hu
András Treer, operationeel manager

Floratom Kft. – kastuinbouw (tomaat, gerbera), Szeged
Árpád Nagy, directeur
Alfréd Forray, agronoom/Plant protection specialist

Kertészeti – Uitgeverij van vaktijdschriften
Klára Biza, president/hoofdredacteur sierteelt

Maros Fleur Kft. – Gerberakwekerij
Dr. Anna Nagy, directeur/eigenaar

Orchidea 24 – Orchideeënkwekerij
Klara Szep, mede-eigenaar

Syngenta Seeds – zadenbedrijf – www.syngenta.com
Katalin Rizmayer – verkoopmanager plantenzaden

Met speciale dank aan Erika Kósa (Efteling Bt.) voor het marktonderzoek retail en László Iványi van de LNV-raad te Boedapest.