

POOLSE DETAILLIST:

Bol-op-pot gewild, maar aanbod kan beter

De Poolse detaillist verkoopt vooral in het voorjaar graag bollen op pot. Vooral supermarkten en bouwmarkten kunnen een breed sortiment aanbieden. Naast veel aanbod uit Nederland is er ook lokaal geproduceerd materiaal. De kracht van het product is groot, maar de detaillist plaatst ook een aantal kanttekeningen, zo blijkt uit onderzoek van het PT.

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto: www.visionspictures.com

Het is in Polen niet veel anders dan in andere landen van West-Europa. Na de winter hunkert de consument naar kleur. Het product bol-op-pot is dan een welkom geschenk voor de consument. Maar hoe beleeft de verkoper van dat product zaken als kwaliteit, sortiment en prijs? Op verzoek van de KAVB onderzocht de afdeling Markt en Innovatie van het Productschap Tuinbouw dit onderwerp. Daarbij werd niet alleen gekeken naar voorjaarsbloeiers, maar ook naar zomerbloeiers.

VEEL BIJZONDERE DAGEN

Vooral in de vroege lente is bol-op-pot gewild. Er zijn dan in Polen veel bijzondere dagen, zoals Valentijnsdag, Vrouwendag en Grootmoederdag. Ook Pasen is een specifieke gelegenheid om bollen-op-pot te kopen. De ondernemers verkopen dit product dan ook graag. Er is weinig concurrentie van snijbloemen en perkgoed. Daarnaast is de marge op dit product groter dan op snijbloemen. Het aanbod is groot in Polen. Naast hyacint en narcis komen Muscari, tulp, krokus, anemoon, iris, amaryllis en soms ook sneeuwkllokje voor. Het aanbod is het grootst bij supermarkten en bouwmarkten. Bloemisten hebben veelal minder ruimte om dit brede sortiment uit te stallen.

De consument reageert sterk op wat er op televisie te zien is over bol-op-pot. Als in tuinprogramma's een bepaald product te zien is geweest, volgt daarna vraag ernaar in de winkel. Dit geldt ook voor professionele tuinbladen.

De ondernemers zijn tevreden over het aanbod van noviteiten. Het is voor de supermarkten gemakkelijker om ze te verkopen, omdat ze



meer ruimte hebben. Bloemisten moeten echt kiezen wat ze ervan meenemen.

PRIJS STERK BEPALEND

Er zijn veel redenen voor de ondernemers om bollen-op-pot te kopen. Als belangrijkste inkoopcriteria gelden prijs, kwaliteit, beschikbaarheid, potmaat, bolmaat, kleur, rijpheidsstadium en opvallendheid. De kwaliteit wordt onder meer bepaald door zaken als uniformiteit, uiterlijke frisheid, mooi in de knop zitten en vrij van ziekten en plagen.

Hoewel het aanbod in Polen voornamelijk uit Nederland komt, is er ook sprake van lokale productie. Veel detaillisten hebben een spontane loyaliteit naar de lokale Poolse producent, ook al is de kwaliteit daarvan wat minder. Het wordt beschouwd als steun aan de eigen economie.

WORDT ALTIJD VERKOCHT

De Poolse detaillist is goed te spreken over de belangstelling voor bol-op-pot bij de consument, zeker waar het de voorjaarsbloeiers

betreft. De afzet is stabiel tot licht groeiend, hetgeen wordt toegeschreven aan de toenemende reclame voor het product en het zich uitbreidende assortiment. Het is een product dat ook in tijden van economische tegenwind toch nog betaalbaar is.

Van de presentatie wordt veel werk gemaakt. Dat is voor de bloemist lastiger dan voor de supermarkt, eenvoudigweg omdat die eerste minder ruimte heeft. De ondernemers signaleren bij de verkoop een belangrijk probleem. De helft vindt dat de potten te snel gaan bloeien, de sierwaarde van korte duur is of de planten snel lelijk worden. Meer beschikbaarheid van een gekoelde ruimte is een grote wens.

MOOIERE POTTEN

Het Nederlandse product heeft een goede naam in Polen, maar er zijn nog wel aandachtspunten genoemd door de Poolse ondernemers. Voor een deel van de markt kan het interessant zijn om meer met de verpakking te doen, mits daarbij de prijs niet te hoog wordt. Daarnaast blijft de bol niet altijd op zijn plaats zitten en komt er soms uitval voor vanwege ziekten en plagen. Wat de Poolse kwekers betreft leveren die fris ogende planten, maar is hun aanbod kleiner en van minder kwaliteit.

Als suggesties voor verbetering worden onder meer genoemd meer contact tussen leverancier en afnemer, meer keuzemogelijkheden voor het aantal bollen op pot en planten aanbieden die niet door de Poolse broeiers worden geproduceerd.

ZOMERBLOEIERS

In het onderzoek is ook gekeken naar zomerbloeiers-op-pot. De belangstelling hiervoor is er zeker, maar detaillisten zijn met deze groep minder bekend, en kennen ook nog onvoldoende de voordelen van deze producten. Met de nodige promotie is hier nog het nodige te bereiken. Punt van aandacht is wel dat detailhandelaren zomerbloeierende bollen-op-pot meer als individuele plant beschouwen. Het is zaak daarmee rekening te houden in de promotie.

Rapport

Het rapport Poolse detaillist tevreden over bol-op-pot maar beschikbare aanbod kan beter is gratis te bestellen bij het PT via de website www.tuinbouw.nl. Het rapport heeft code PT 2009/45.