

POOLSE IMPORTEUR:

Groeikansen bol-op-pot

Net als de Poolse detaillist zijn de importeur en de groothandelaar positief over bol-op-potproducten. Ze beschouwen het als een groeimarkt, zo blijkt uit marktonderzoek dat door de afdeling Markt en Innovatie van het Productschap Tuinbouw is uitgevoerd.

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto: www.visionpictures.com

De Nederlandse export van bol-op-pot naar Polen laat al jaren een gestage groei zien. Groeimarkt Polen is dus de moeite van nader onderzoek waard, zo vond de KAVB. Die gaf de afdeling Markt & innovatie van het PT de opdracht om eens na te gaan hoe in Polen zelf tegen bol-op-pot wordt aangekeken. De visie van de detaillisten staat op de andere pagina, de opinie van importeurs en groothandelaren komt in dit artikel aan de orde.

AANBOD GENOEG

De importeurs vinden het aanbod van met name de lentebloeiers voldoende. Het groeit zelfs, maar niet alles is even populair. Tulp en krokus zijn soms minder gewild, omdat ze te snel hun sierwaarde verliezen. Bij de zomerbloeiers nemen Begonia, Zantedeschia (calla) en dahlia aan relatief belang toe, terwijl lelie en Nerine afnemen. In tegenstelling tot de detaillist zit de importeur niet te wachten op meer variatie in potmaat en uitvoering. Het aanbod in de maten vinden ze voldoende, en de meeste consumenten zijn zelf wel in staat om een sierpot om de plastic pot heen te zetten.

VRAAG KLANT BEPALEND

De importeurs kopen meestal niet al te progressief in. De specifieke vragen en behoeften van de klanten zijn leidend. Ze houden goed bij welke producten minder goed verkopen en houden hiermee rekening in hun inkoopbeleid. Inkoopcriteria voor importeurs zijn de vraag van de klant in assortiment en kleur, het beschikbare aanbod, het land van oorsprong en de betrouwbaarheid van de leverancier. Nederland staat als leverancier van bol-op-pot goed aangeschreven bij de importeurs. De leveranciers zijn stipt en correct, open, eerlijk en betrouwbaar, gaan goed om met klachten en zijn klantvriendelijk. Ook de Nederlandse kwe-

kers hebben een goed imago. Dat komt door de zeer goede en stabiele kwaliteit van de producten, de mate van innovatie, het brede assortiment en de vroege beschikbaarheid in het seizoen. Dat laatste punt is vooral van belang in relatie tot de Poolse productie. Die komt later op gang, en mede daardoor vormt het Nederlandse product een prima invulling van de vroege vraag. Minpunten zijn er ook, zo maken de importeurs en groothandelaren duidelijk. Soms zijn de prijzen relatief hoog, zijn bepaalde leveranciers wat te commercieel en agressief, en fluctueren de prijzen nogal.

LENTE GROEIT, ZOMER NIET

Hoewel het economisch getij niet gunstig is in Polen verwachten importeurs en groothandelaren dat de markt voor de lentebloeiers stabiel blijft tot groeit. Belangrijke voorwaarde is dat er voldoende dynamiek, innovatie en creativiteit

in het aanbod blijven. Wat de zomerbloeiende bol-op-potproducten betreft zijn de verwachtingen minder gunstig. De groep vormt maar een klein deel van het assortiment, waardoor de betrokkenheid erop van de importeur niet groot is. Bovendien heeft het product volgens de Poolse importeurs duidelijk minder voordelen dan de lentebloeiers. Dit is voor een belangrijk deel toe te schrijven aan de onbekendheid met deze productgroep. En de concurrentie met andere bloemen en planten is groot. Groeimogelijkheden worden wel gezien door bijvoorbeeld een breder assortiment aan te bieden. Daarnaast heeft de groep ook voordelen, zoals de goede houdbaarheid en de lange sierwaarde. Bovendien kan het als cadeau worden gepositioneerd. Een product als Zantedeschia wordt door een aantal importeurs als zeer interessant beschouwd.

INFORMATIEBEHOEFTE

De importeurs gebruiken veel informatiebronnen als het gaat om bol-op-pot, waaronder internet, vakbladen, contacten met Nederlandse kwekers en vakbeurzen. Informatie die ze zoeken heeft betrekking op beschikbaarheid van assortiment en kleur, noviteiten, prijzen, trends in markt en productie, foto's van producten en tips voor onderhoud. Klanten stellen ook regelmatig vragen aan hun importeurs. Die gaan over het aantal bollen per pot, het onderhoud van de producten, de mogelijkheid om de bollen in de tuin te planten, de prijzen, en hoe de houdbaarheid van het product is te verlengen.

Ten slotte zijn er nog wat aanbevelingen vanuit de importeurs voor deze groep van producten. Zo moet het thema 'lente' nog meer nadruk krijgen als belangrijk Unique Selling Point van de lentebloeiers. Om de zomerbloeiers meer bekendheid te geven is vooral veel communicatie nodig met de detailhandel over de unieke eigenschappen. Wat de concurrentie betreft dienen de Nederlandse leveranciers zich te realiseren dat Polen zelf de belangrijkste medespeler op de markt zal worden.



Rapport

Het rapport Groeikansen voor Nederlandse bol-op-pot in Polen/onderzoek onder Poolse importeurs van Nederlandse bol-op-pot in Polen heeft bestelnummer 2009/47, en is voor vakgenoten gratis te bestellen bij het PT via www.tuinbouw.nl