



Kunming City, in de zuidelijke provincie Yunnan, moet het centrum van de Chinese bloementeel worden met zones voor productie en verwerking. Hier moet ook het grootste logistieke centrum voor sierplanten en snijbloemen van heel Azië komen. Die ambitie spreekt uit het 12e vijfjarenplan (2011-2015). Onderzoek en trainingsprogramma's moeten de lage kwaliteit op exportniveau brengen. De primaire markt is overigens China zelf.

Kunming, het toekomstige centrum van de floricultuur

Chinese bloem- en sierteelt in stroomversnelling

De aankondiging van het 12e vijfjarenplan klinkt ons westerlingen wat gedateerd in de oren, maar in China zijn overheid en bedrijfsleven nog altijd sterk met elkaar verweven. Verschillende provincies concurreren elkaar op het gebied van bloemen en proberen de sector in hun regio te stimuleren door middel van gunstige condities en subsidies. De regio rond de zuidelijke stad Kunming lijkt er bovendien te springen. Van oudsher worden de oevers van het schilderachtige Dianchi meer gebruikt voor de teelt van bloemen. Gedurende het vorige vijfjarenplan verdriedubbelde het volume van Kunming's Internationale Bloemenveiling en het Dounan Handelscentrum tot 12 miljoen (bloem)stelen. Dat betekent dat een kleine 40% van alle snijbloemen op de Chinese markt via de provincie Yunnan naar de klant gaat. De regio vormt een logistieke spil en wil die positie uitbouwen.

In het nieuwe plan is plaats ingeruimd voor een verwerkingsfaciliteit van 15.000 m², die moet verrijzen in de zone naast het nieuwe vliegveld, dat ook in aanbouw is. De verwerking van bloemen en sierplanten moet extra toegevoegde waarde genereren en Kunming Airport wil het logistieke centrum worden met

snelle one stop douanefaciliteiten. Daartoe bundelen ook de bloemenveiling en het handelscentrum hun krachten. Ze gaan verder als één bedrijf met dependances in de grotere Chinese steden. Om aan de verwachte vraag te kunnen voldoen moet het areaal voor de sierteelt komende vijf jaar met tweederde toenemen. Opvallend is dat het plan, ondanks de grote schaal, rekening houdt met het milieu. Zo wordt Dianchi meer ontzien. Bestaande kwekerijen worden zelfs overgebracht naar gebieden in het achterland om een stabiele groei en welvaartsverdeling in de provincie te garanderen. En met het oog op toerisme wordt geïnvesteerd in het landschap. Maar terwijl cultuurhistorische regio's worden ontzien, zijn elders modeldorpen aangewezen voor verschillende teelten. Hillegom en het beschermde duingebied op z'n Chinees.

Gebrek aan kwaliteit

Zelfkritiek is er ook. Om succesvol te zijn als exporteur moet nog heel wat veranderen. Slechts een derde van de bloemen heeft exportkwaliteit en de toelevering is onbetrouwbaar. Onderontwikkelde kweekfaciliteiten, slechte infrastructuur en een gebrek aan standaardisatie en specialisatie zijn hieraan debet. De overheid investeert daarom onder meer in onderzoek naar betere





methoden voor de vermeerdering van materiaal. Naarmate bedrijven zich meer specialiseren, stijgt automatisch de kwaliteit van het geleverde (uitgangs)materiaal, is de gedachte. Driekwart van het uitgangsmateriaal willen de Chinezen in 2015 zelf produceren, waaronder ook bollen.

Bij de kwekerijen ligt de nadruk op de introductie van good practices en het trainen van gestandaardiseerde technieken. De overheid wil bijvoorbeeld kwekers voorlichten over biologische gewasbescherming en over het op peil houden van de bodemkwaliteit. Verder moet er controle komen op het gebruik van chemicaliën in de landbouw. In 2015 moet meer dan de helft van de snijbloemen van hoge kwaliteit zijn. Dan is het doel bereikt.

Interne competitie

Opmerkelijk is dat in het vijfjarenplan niet wordt gerept over het aantrekken van buitenlands kapitaal en samenwerking met westerse bedrijven of overheden. In het plan

“De toelevering is nog onbetrouwbaar”

ligt sterk de nadruk op concurrentie met andere provincies binnen China. Daar liggen de kansen en de bedreigingen. De provinciale overheden ontwikkelen zelf stimulerende maatregelen en doen vervolgens een beroep op fondsen van de centrale overheid. Afhankelijk van de regio krijgen bijvoorbeeld investeerders in intelligente (gesloten) kassystemen, tot een derde vergoed op de investeringskosten. Over 2009 groeide het areaal intelligente kassen met 46% tot een totaal van 22.000 hectare. De indrukwekkende

groecijfers worden voor een groot deel op het conto geschreven van de warme rugwind die waait vanuit de overheden. Maar dan nog, zonder een goede afzetmarkt zou groei niet mogelijk zijn. Die markt is de thuismarkt, en die groeit hard.

Enorm marktpotentieel

Snijbloemen uit Kunming worden onder andere geëxporteerd naar Nederland. De import is minder dan € 1 miljoen en groeit langzaam. Ter illustratie, we exporteren vanuit Nederland alleen al voor € 3,4 miljoen aan snijbloemen naar Hongkong. Ook voor Chinese bedrijven is de thuismarkt begerenswaardig. Kunming heeft in Hongkong een marktaandeel van 40%. En in de grote Chinese steden groeit de vraag naar snijbloemen met sprongen.

In vergelijking met de totale wereldmarkt vallen de Chinese markt cijfers nu nog in het niet: de westerse landen en Japan behappen samen 95% van de markt voor bloemen.

Een markt van bijna € 135 miljoen. Maar landen als China, India, Maleisië, Thailand en Vietnam tonen al jaren groecijfers voor snijbloemen van 20%. Wie nu marktaandeel veroverd in dit enorme potentieel, die zit later op rozen. Het is daarom niet verwonderlijk dat ook buitenlandse ondernemingen neerstrijken in Kunming. Onder meer uit Nederland. Kunming plaatst zichzelf zonder gêne als goedkoop ‘productieland’ tussen Kenya en Colombia. Alle twee grote productie-regio's voor exportbloemen. Het vijfjarenplan

wijst erop dat die positie een goede uitvalsbasis vormt voor het verkrijgen van marktaandeel op westerse markten. Het grote arbeidsaanbod en het gunstige klimaat worden aangehaald als troeven om de positie verder uit te bouwen en te consolideren. Toch lijkt het westen nog slechts bijzaak. Het primaire afzetgebied is China (60%), met de rest van Azië als goede tweede.

Tot nu ging het verhaal vooral over snijbloemen, maar het gaat evenzeer over zaden, bollen en sierplanten. Nederland importeert bijvoorbeeld voor € 32 miljoen aan Chinese bollen. Omgekeerd voeren we voor € 20 miljoen aan bollen naar China uit. Ook bij andere beter houdbare producten als zaden en sierplanten wordt de aanwezigheid van China als ‘groene producent’ voelbaar.

Snijbloemen zijn moeilijker over grote afstanden te exporteren. Kunming hoopt in 2015 op het nieuwe veilings- en handelscentrum een omzet van 6,5 miljard stelen te halen. Daarnaast is een even groot productie-areaal beschikbaar voor bollen en sierplanten. Twee vijfde van die productie is bedoeld voor de export. Naar Azië wel te verstaan. Want van de huidige export gaat al 90% naar Aziatische landen. Gezien de ambitie zal dat ook zo blijven. Maar de druk op westerse markten zal langzaam toenemen. Wie slim is en een graantje mee wil pikken, neemt contact op met zijn bank en gaat eens een kijkje nemen in Yunnan.

Marcel van den Hark