

Frankrijk is de derde grootste afnemer van Nederlandse sier- teeltproducten. Een groep telers en broeiers van KAVB Jong! ging met marketing consultant ConsumerView op bezoek bij twee handelscentra voor Franse bloemisten: Agora en Rungis. Het derde en laatste deel van de serie over de Franse markt.

Tekst en fotografie: René Bouwmeester

De bloemisten vormen verruit het grootste verkoopkanaal van bloemen en planten in Frankrijk. Het marktaandeel bij de snijbloemenverkoop is 68 procent, bij de kamerplanten is het aandeel 32 procent. Het land telt zo'n 14.500 bloemisterijen, waarvan er bijna 600 tot een keten behoren. Grote ketens zullen hun producten waarschijnlijk rechtstreeks bij de kweker of een handelskanaal als FloraHolland bestellen. Het overgrote deel van de bloemisten koopt zelfstandig bloemen in. Een deel van die bloemen komt uit Nederland. Verschillende exporteurs zijn zeer actief in La Douce France en er zijn groothandelsbedrijven actief op de Franse markt. De retail-safari die KAVB Jong! onlangs naar Frankrijk maakte, bezocht twee van deze groothandelskanalen: de Belgische groothandel Agora, met 22 vestigingen in Frankrijk, en de versmarkt Rungis nabij Parijs.

Het Belgische groothandelscentrum Agora richt zich op bloemisten en tuincentra uit Nederland, België, Frankrijk en Luxemburg. Het bedrijf heeft een hoofdvestiging in Kontich even onder Antwerpen. Agora beschikt verder over zes cash-and-carry-filialen in België en twintig stuks in Frankrijk. In beide landen is de onderneming marktleider. De omzet over 2013 bedroeg 150 miljoen euro. De inkoop doet de

organisatie op handelsplaatsen in Nederland, Frankrijk en Italië. In Nederland is Agora onder de naam Floris Holland vertegenwoordigd bij FloraHolland in Naaldwijk, Rijnsburg en Aalsmeer. De Italiaanse vestiging bevindt zich nabij Genua, aan de Bloemenriviera. Daarnaast komt een deel van het assortiment rechtstreeks van de teler. Agora werkt hiervoor met Belgische telers samen. Omdat er simpelweg weinig lokale producenten zijn, heeft dat een beperkte invloed op het totale assortiment.

Agora gaat er prat op alles onder één dak aan te bieden: dagverse snijbloemen en groenmaterialen, binnen- en buitenplanten, basisbenodigdheden en decoratiemateriaal. Het belangrijkste verkoopargument voor klanten van Agora is dan ook de tijdwinst die de koper heeft als hij alles op dezelfde plek kan kopen, zegt Dirk Laeremans, bedrijfsleider snijbloemen bij Agora in Kontich. Vanuit deze vestiging worden ook de onlineverkoop gestuurd en op deze plek bevindt zich het magazijn voor decoratiemateriaal.

BETROKKENHEID

De hoofdvestiging in Kontich meet 40.000 vierkante meter. De cash-and-carry voor bloemen en planten staat uiteraard vol met allerlei producten, waaronder karren vol met bol-op-pot-producten in allerlei variaties. Droogverkoop van bollen vindt heel weinig plaats op de Bel-



Rungis is dé handelsplaats van de versgroothandel in

'Kweker m

gische handelsplaats. De verwerking van bloemen tot boeketten is daarentegen wel een activiteit van de Belgen. Relaties met toeleveranciers vindt Laeremans van grote waarde voor het verbeteren van de handel. "We leggen niet te veel vast in die relaties, maar onderhouden wel een nauwe band met onze kwekers. Ze moeten weten wat we neer zetten."

"Voor een kweker is het heel belangrijk dat hij de hele keten begrijpt", zegt Laeremans. "Hoe denkt de eindklant? Onze klanten gaan sneller werken met kortere lijnen. Ze willen niet een winkel vol met drie producten maar twintig producten. Dat betekent dat we kleine verpakkingen moeten leveren. Een bloemist gaat voor de breedte, niet de hoeveelheid." Kwaliteit en prijs zijn beiden even belangrijk, zegt Laeremans. "Liefst een stabiele prijs, maar de markt is onstabiel."

Wat verlangt Agora van de toeleveranciers? Laeremans vraagt vooral betrokkenheid. "We vinden het super dat kwekers hier - bij Agora - komen kijken. Er zijn kwekers die een presentatie geven voor onze klanten en meedenken over promotionele acties of nieuwe producten. Dat waarderen we."

PARIJS

Het andere afzetkanaal waar met name Franse bloemisten en tuincentra inkopen is de internationale marktplaats Rungis, in een voorstad



Het groothandelscentrum Agora heeft voldoende bol-op-pot



Parijs en omstreken

oet hele keten begrijpen'

van Parijs. Deze plek is hét centrum voor de verkoop van allerlei versproducten; van vlees en vis tot groente, fruit en sierteelproducten.

De totale jaarmzet van Rungis bedraagt 7,6 miljard euro. De handelsplaats biedt plaats aan 12.000 werknemers en trekt dagelijks 24.000 toeleveranciers en kopers. Ongeveer 1.200 bedrijven zijn actief op het handelsterrein dat een afmeting heeft van 232 hectare. Het gebied is volgebouwd met hallen, laaddokken en parkeerplaatsen. Ondernemers zijn per branche geclusterd. Op het terrein bevinden zich ook winkels, hotels en allerlei voorzieningen die Rungis tot een stad op zich maken.

De klanten van deze vershandelsplaats bestaan uit winkeliers (50 procent), restauranthouders (35 procent) en supermarkten (15 procent). Ongeveer 65 procent van de klanten komt uit Parijs en omgeving. Een kwart komt uit de verder gelegen Franse provincies en 10 procent van de klanten komt uit het buitenland. Ook Nederlandse horecaondernemers kopen op Rungis in, zelfs als dit betekent dat zij in Frankrijk Nederlandse producten, zoals vis, kopen. Naar schatting worden zo'n 18 miljoen mensen door Rungis bediend.

De handel in Rungis gaat dag en nacht door. De diverse afdelingen hebben elk hun eigen openingstijden, al ligt het zwaartepunt in de nacht. De vishandel vindt bijvoorbeeld plaats tussen

2.00 en 7.00 uur. Zuivelproducten worden juist tussen 5.00 en 14.00 uur verhandeld.

SIERTEELT

De hallen voor de handel in sierteelproducten bieden plaats aan 139 bedrijven en hun 420 werknemers. Het merendeel van de bedrijven bestaat uit groothandelaren, maar een handvol teeltbedrijven brengt op Rungis eigen producten aan de man of vrouw. De omzet van de sierteelhandel op Rungis bedraagt zo'n 214 miljoen euro. In totaal worden jaarlijks zo'n 186.000 ton bloemen en 15.000 ton planten verhandeld.

De kopers zijn voornamelijk bloemisten, tuincentra en een enkele supermarkt uit Parijs en de wijde omtrek, tot zo'n 100 kilometer. De

marktplaats voor sierteelproducten is open van 5.00 tot 12.00 uur.

Hoewel de hallen naast elkaar zijn gelegen, is er onderscheid tussen de ruimte voor bloemen en die voor planten en decoratiemateriaal. Het gedeelte met planten en producten voor tuincentra doet denken aan een cash-and-carry zoals Agora heeft. Het is kleinschaliger en hokkerig van opzet. De variatie in het aanbod is groot: van Deense karren met bol-op-pot tot manshoge palmen.

Het handelscentrum voor snijbloemen lijkt nog het meest op een grote overdekte markt. In een grote hal staan de producten uitgesteld. De paden dragen namen als allée des tulips. Alle handelaren hebben een vaste plek. Sommige handelaren beschikken over een klein kantoor, anderen alleen over een balie.

Het sierteelassortiment is overwegend gericht op het hogere segment: forse lelies, zware tulpen. De rekken van de verkopers staan vol met producten in emmers van FloraHolland of dragen logo's van Nederlandse leveranciers. De meeste bloemen zijn zo verpakt dat ze direct de schappen in kunnen.

Daarnaast worden producten van lokale telers verhandeld. Deze telers werken samen in de vereniging van sierteelproducenten van Rungis, afgekort APHUMR. De organisatie bestaat uit 61 ondernemers die actief zijn in alle verschijningsvormen van de sierteelt.



'Tulpenstraatje' in de markthal van Rungis