

Stabiele groei van Pioenrozen



Niemand die een beter zicht heeft op de ontwikkeling van pioenrozen dan de partij die jaarrond handelt in pioenstekken. CNB is als bemiddelingsbureau bij vele aspecten in de productie en afzetketen betrokken en heeft het overzicht. En de markt voor pioenrozen is aantrekkelijk schetst Ron Hoogeveen van de CNB. Dusdanig aantrekkelijk dat Hoogeveen sinds een half jaar nieuwe collega Gijs Laan opleidt om aan de toenemende vraag naar bemiddeling in Pioenrozen te voldoen.

Aantrekkelijk

De aantrekkelijkheid van de markt van Pioenrozen is gebaseerd op een aantal aspecten: belangrijkste is de aandacht die retail geeft aan pioenrozen. Voor de retailmarkt is de pioenroos een fantastisch product. Een snijbloem met geur in de aantrekkelijke kleuren rood, roze wit en met een goed vaasleven is aantrekkelijk. Belangrijk daarbij is dat de aanwezige knoppen in de bloemen ook daadwerkelijk open gaan. Bedenk daarbij de aantrekkelijkheid van een seizoenproduct waar mooie acties mee te voeren zijn. De CNB mannen zien de aandacht van de supermarkten voor Pioenrozen in heel Europa terug komen. Maar niet alleen in Europa is de Pioenroos een groeiend product. Op heel het Noordelijk halfrond is een groei te zien in Pioenrozen.

Hybride

Naast de aantrekkelijkheid voor de supermarkt zijn er andere aspecten die vertrouwen geven in een stabiele groei. De introductie van hybride rassen maakt dat de Pioenrozen langer kunnen bloeien waardoor verlenging van het seizoen mogelijk is geworden.

Verlenging

Een andere verklaring voor de groei van de afzet en de productie is de mogelijkheid tot verlenging van het groeiseizoen dat betekent gedurende een langere periode een constante aanvoer. Verlenging naar achter wordt vooral gerealiseerd door andere soorten. De veredelaars hebben blijkbaar een aantal goede ouderlijnen te pakken die het mogelijk maken om ook later in het seizoen goede bloemen te kweken. De vervroeging naar voren wordt onder andere gerealiseerd door de inzet van teeltsystemen als kassen, tunnelkassen en afdekdoek. Ook de mogelijkheden van ULO bewaring in de koelcellen draagt bij aan een verlenging van het seizoen. Daarnaast zit vervroeging voor de retailmarkt in het import product. Inmiddels staan ook in Spanje, Italië en Frankrijk flinke arealen met Pioenrozen. De pioenen van deze teelten zijn uitermate geschikt voor vervroeging van het verkoop seizoen.

Internationaal

CNB specialist Hoogeveen ligt toe dat veel Pioenroos teelten in Zuid Europa een sterke verbinding hebben met Nederlandse kwekers. Ruim de helft

van de Pioenbedrijven in Zuid Europa hebben Nederlandse banden waarbij diverse vormen van samenwerking wordt. Van eigen bedrijven tot joint ventures met lokale bedrijven. Hoogeveen benadrukt wel dat internationalisering onderdeel meot zijn van verdere bedrijfsontwikkeling. Voor seizoensvervroeging is productie in Zuid Europa noodzakelijk om aan de vraag naar een constant product gedurende een lang seizoen te voldoen. Door slimme samenwerking of eigen teelt blijft de kweker gedurende het gehele seizoen gesprekspartner voor de Retail.

Stabiel

Nu zien zowel Hoogeveen als Laan geen obstakels voor de internationale bedrijfsontwikkeling. De bedrijven die afgelopen jaren Pioenrozen zijn gaan telen hebben een heel bewuste keus gemaakt. Opvallend is dat veel tulpenbroeiers de Pioenroos als tweede teelt zijn gaan uitvoeren. Pioenen passen mooi in de arbeidsfilm en een deel van de apparatuur is aanwezig op deze bedrijven. Daarbij is ook de kennis om bloemen te kweken ruimschoots aanwezig. Ook het pakket van de toeleveranciers op deze bedrijven sluit goed aan bij de uitbreiding met pioenen. Dat betekent dat de uitbreiding van de pioenrozen geborgd is op professionele bedrijven waar een gedegen strategische visie onder ligt. Dat geeft vertrouwen dat de groei stabiel is. En dat geeft ook ruimte voor verdere groei en dat gaat ook gebeuren aldus Hoogeveen. De retail kan enorme hoeveelheden aan. Als het vaasleven, het open gaan van de knoppen en de leverbetrouwbaarheid kan worden gewaarborgd dan zullen Pioenrozen een vast onderdeel worden of blijven in het assortiment van de supermarkten.

Grond

Naast mogelijkheden en bedrijfsstructuur is voor de productie van Pioenrozen de grond essentieel. Optimaal is een lichte kleigrond of zavel met voldoende inhoud. Toch is het ook mogelijk om op zandgrond pioenen te telen aldus Laan en Hoogeveen. Het is dan wel zaak om het organische stof gehalte voor elkaar te hebben evenals de bemesting en de waterhuishouding. De praktijk wijst uit dat ook op zandgronden goede pioenen worden geteeld.

Cijfers

De import uit Zuid Europa, Israel, Marocco, Chili, Nieuw Zeeland laat zien dat de Pioenrozen een internationale teelt is. Cijfers zijn wat lastig te achterhalen maar vanuit de marktkennis van CNB is de inschatting dat ruim de helft van de pioenstekken wordt geëxporteerd. CBS cijfers laten een groei van het areaal zien en een vergelijkbare groei van het aantal kwekers. Dit lijkt in tegenstelling tot de

benoemde schaalgrootte maar er is een verklaring aldus Hoogeveen. Er is een flinke groep potplantenkwekers die het assortiment aanvullen met Pioenrozen. Deze produceren Pioenrozen op een pot en daarmee ontwikkelen ze een afwijkende variatie in het assortiment Pioenrozen. Evenals Pioenstekken die via tuincentra aan de consument wordt verkocht. Met name dit segment leent zich voor online verkoop. In al deze segmenten constateert CNB groei.

Arbeid

De markt is aantrekkelijk, de kwekers zijn professioneel en het product is volwassen en genoeg onderscheidend. Toch benadrukken de CNB heren de beperking in de teelt. Die is zoals in veel tuinbouwsectoren arbeid. Met name de oogstarbeid is lastig te verkrijgen en de kosten voor deze arbeid stijgen sneller dan alle andere kosten. De beschikbaarheid van oogstarbeid is feitelijk de grens van de groei constateren Laan en Hoogeveen in gezamenlijkheid. De perspectieven voor Pioenrozen zijn goed blijkt uit de analyse van de CNB experts. De professionaliteit en het duidelijke onderscheid van Pioenrozen maakt dat de groei gebeurt in een stabiel groeiende markt. Belangrijkste uitdaging is om de groei behapbaar te blijven houden voor de kwekers. De professionaliteit van de kwekers geeft vertrouwen in de aantrekkelijkheid van de teelt van Pioenrozen.



Gijs Laan

Ron Hoogeveen

Contactgegevens

Voor advies in assortiment en beschikbare stekken:
Gijs Laan: g.laan@cnb.nl • 06 37 22 58 70
Ron Hoogeveen: r.hoogeveen@cnb.nl • 06 53 390 229