

Kweker is nog steeds de basis van de sierteeltketen

De Veense tuinbouw is Don van der Meer met de paplepel ingegoten. Zijn vader was kweker en werkte jarenlang op de voormalige Veense veiling E.M.M.. Zelf verdiende Don als jong ventje zijn zakgeld op een gerbera en alstroemeriakwekerij in Roelofarendsveen. Na de tuinbouwschool kwam hij terecht bij Oudendijk im- en export.

Anno 2010 is Don managing director bij Oudendijk, im- en exporteur van snijbloemen. Vanuit zijn functie heeft Don een brede kijk op de internationale sierteeltmarkt. Enthousiast schetst hij een aantal ontwikkelingen die volgens hem voor Nederlandse kwekers en exporteurs veel kansen bieden.



Internationale afzetmarkt groeit nog steeds

De internationale afzetmarkt voor bloemen en planten verruimt zich nog steeds. Volgens Don liggen daar drie belangrijke ontwikkelingen aan ten grondslag. “Er zijn nog steeds afzetgebieden in Europa die door de opkomende lokale economie interessante groeimarkten zijn voor de afzet van bloemen en planten. Neem bijvoorbeeld de landen in het voormalige Oostblok. Daarnaast biedt de opkomst van geconditioneerde zeevracht mogelijkheden om verder weg gelegen afzetmarkten te bedienen tegen relatief lage logistieke kosten. De toenemende digitalisering van de sierteeltsector maakt het internationale zakendoen bovendien makkelijker, transparanter en sneller. Nieuwe markten en klanten liggen hierdoor letterlijk en figuurlijk binnen handbereik.”

Ketenverkorting

Dit alles neemt niet weg dat – zeker ook onder invloed van de internationale crisis – de marges in de sierteelt onder druk staan. Eindklanten – bedrijven die bloemen en planten uiteindelijk aan de consument leveren – zijn derhalve continue op zoek naar mogelijkheden om de inkoopkosten te verlagen. Hierdoor zoeken ze steeds vaker contact met de kwekers van sierteeltproducten. Wanneer de kweker de

producten immers in het begin van de keten al kan produceren en verwerken conform de wensen van de eindklant, kunnen veel extra handelingen en tijd – dus geld – bespaard worden. De winst die geboekt wordt in de snelheid van aflevering, vergroot bovendien de houdbaarheid van de bloemen bij de consument in de vaas.

Don: “Als een supermarktketen bijvoorbeeld rozen wil verkopen in een eigen hoes, voorzien van een eigen informatiesticker, is het veel makkelijker als de kweker ze direct zo aan kan bieden. Voorheen was het de exporteur die de rozen voor hen ompakte. De traditionele rol van de exporteurs is door deze ontwikkeling verschoven van inkoop- en verwerkingsspecialist naar logistieke dienstverlener. De exporteur collecteert de verschillende orders aan bloemen en planten en transporteert die door naar de eindklant. Daarnaast is er voor de exporteur nog een belangrijke taak weggelegd in de marktwerking van nieuwe, kansrijke afzetlanden. Ik verwacht dat de ketenverkorting de komende jaren alleen maar zal toenemen. Alleen de

schakels die veel waarde toevoegen, zullen overblijven. Wie dat zijn en welke rol ze vervullen zal de tijd leren. Zeker is dat kwekers die heel klantgericht denken en werken altijd blijven bestaan. Zonder product is er immers ook geen afzetmarkt en vice versa. Heel zwart-wit gezegd zijn alleen de kweker en consument zeker van hun bestaansrecht.”

Nederland centrum van de sierteelt

Een andere belangrijke ontwikkeling in de sierteelt is de opkomst van nieuwe productielanden in Afrika en Zuid-Amerika. Volgens Don is Nederland ondanks deze ontwikkeling nog steeds h\$ centrum van de internationale sierteelt. “De rijke Nederlandse sierteeltgeschiedenis is ooit begonnen bij de productie en de verkoop via de veilingklokken. Vandaag de dag zijn de Nederlandse veilingklokken wereldwijd nog steeds prijsbepalend. Daarnaast Nederland ligt logistiek gezien enorm centraal. Vanuit Aalsmeer kan binnen 24 uur iedere uithoek in Europa beleverd worden, iets wat bijvoorbeeld vanuit Engeland of Duitsland ondenkbaar is. Hierdoor zijn alle toonaangevende im- en exporteurs rondom de veilingen gevestigd. Voeg daar de lokale productie aan toe, die heel belangrijk is voor de breedte van het assortiment bloemen en planten, en je hebt een ijzersterke combinatie van productie, verkoop en distributie die uniek is in de wereld. Vanuit dat cluster kan iedere vraag van eindklanten 24 uur per dag op maat ingevuld worden: van volumeorders tot kleine (na) bestellingen.”

Kansen voor de Nederlandse producent

Don: “In Nederland wordt nog steeds een relatief breed en diep assortiment bloemen en planten geteeld. De glastuinbouw in de gemeente Kaag en Braassem is hier een levendig voorbeeld van. In combinatie met de centrale ligging biedt dat voor kwekers en exporteurs veel kansen. Bestellingen die na de veiltijden binnenkomen, kunnen immers snel en dagvers ingekocht en geleverd worden. Bovendien is Nederland een van de weinige producerende landen ter wereld waar product vernieuwingen vandaan blijven komen. Beide zijn belangrijk voor de borging van de afzet. Het is niet voor niets dat wij als exporteur nog steeds een groot deel van onze producten uit Nederland en de Veenstreek halen!

Nederlandse kwekers die inspelen op de ketenverkortings kunnen ook in de afzet naar retailers veel waarde toevoegen. Door hier samen in op te trekken met exporteurs en eindklanten is in de keten nog veel efficiency te behalen, daar ben ik van overtuigd!”

Oudendijk Group

Het hoofdkantoor van Oudendijk is gevestigd in de Kwakel, op een steenworp afstand van de veiling in Aalsmeer. Het ruim 60-jarige bedrijf heeft als filosofie om de keten van kweker naar consument zo kort mogelijk te houden. De Oudendijk Groep heeft eigen veredelings-, teelt- en export bedrijven in Zuid-Amerika, Africa en Portugal, een distributiecentrum in Ecuador, en een verwerkings- en distributiecentrum en een exportorganisatie in Aalsmeer.

De door Oudendijk geproduceerde bloemen worden zowel in Noord-Amerika, Japan als in Europa verkocht. Oudendijk export verkoopt zowel import- als in Nederland geteelde bloemen aan klanten in heel Europa.

De Oudendijk Group is vooral gespecialiseerd in de teelt en verkoop van Protea, Agapanthus, Allium's, Franse tulpen, Hypericum, Nerine, Ornithogalum, Chrysanten en Lelies

