

Barendse, L.V.J., D.A. Schuitemaker, and W.H. Molenaar, 1976. Kwaliteit Nederlandse snijbloemen in West-Duitsland. Sortering laat te wensen over. (Quality of Dutch cut-flowers in Western Germany. Grading leaves much to be desired).

Vakbl. Bloem. 31(53): 16.

Species mentioned: tulip, lily, daffodil, rose, chrysanthemum, Anthurium, cut green.

Key words: cut flower; quality; marketing; non-returnable packing.

Contents: report on a study trip to West-Germany, to follow exported Dutch flower produce along its subsequent path to various outlets: super markets, street market, flower shop. Complaints and remedies. Competitors' methods and quality.

Dit voorjaar hebben de auteurs van dit artikel een studiereis gemaakt naar West-Duitsland. Gedurende deze reis hebben zij getracht om vanuit verschillende gezichtspunten, namelijk marketing, houdbaarheids- en technologisch onderzoek, de Nederlandse snijbloem te volgen tot aan de consument. Tevens hebben zij aandacht geschonken aan de produkten, die vanuit andere landen op de Duitse markt komen.

Het accent van de reis heeft gelegen op de volgende vragen:

1. Wat zijn de eventuele nieuwe afzetmogelijkheden op de Duitse markt?
2. Hoe is de kwaliteit van onze bloemen bij de detailhandel, en tijdens de verhandeling?
3. Welke kritiek is er op het assortiment, de sortering, het transport en de verpakking?
4. Hoe werkt de concurrentie en wat zijn hun sterke punten?
5. Hoe is de kwaliteit in de additionele afzetkanalen in vergelijking met traditionele afzetkanalen?

Naast het bezoeken van enkele oude contacten, hebben de auteurs getracht nieuwe contacten te leggen, waardoor een bredere visie omtrent de opvattingen over de Nederlandse snijbloem kan worden gegeven. Onderstaand een kort verslag van de diverse bezoeken, waarin de belangrijkste ervaringen zijn samengevat.

Ontwikkelingsstadium

Wat betreft het stadium waarin de bloemen gekocht en verkocht worden het volgende.

Veel tulpen worden te rijp ontvangen in Duitsland. Dit geldt echter niet voor de 'Apeldoorn', deze is juist veel te onrijp. Narcissen zijn ook vaak te onrijp.

Juist in deze sector — bolbloemen

— ondervinden wij weinig concurrentie van niet-Nederlandse leveranciers en staan wij bekend om het grote assortiment. De slechte naam van de te onrijpe rode 'Apeldoorn' plus het ontbreken op die markt van andere goede rode tulpen, bederft de markt van tulpen. Evenals 'Apeldoorn' waren ook lelies vaak erg onrijp.

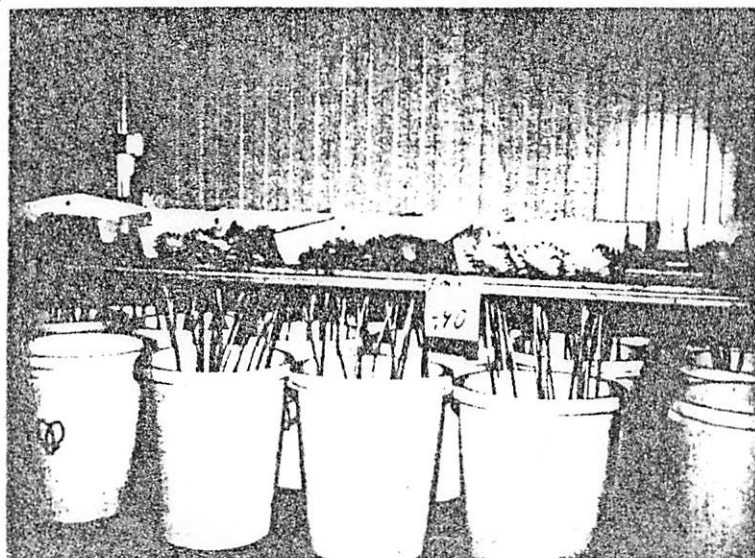
Sortering

De sortering van de Nederlandse bloemen laat te wensen over, spe-

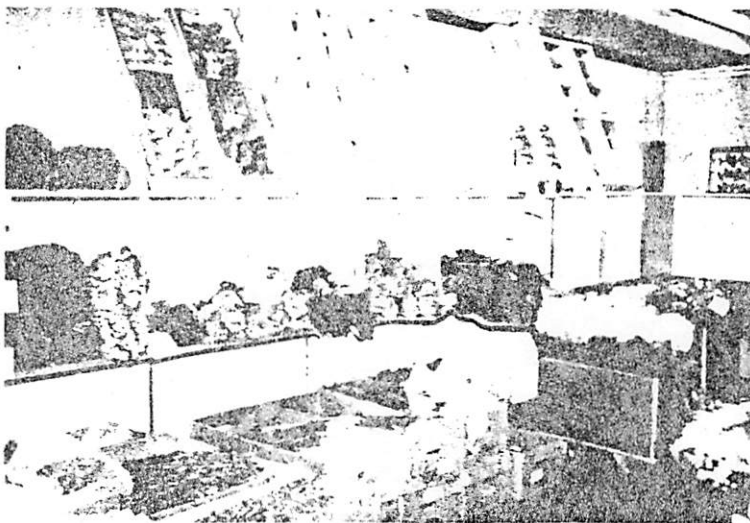
ciaal t.a.v. rozen, chrysanten en Anthurium. Ten aanzien van de sortering pleitte men voor een veel strengere controle en een beperking in het aantal sorteringen. Wat de sortering betreft staan de elders in dit artikel genoemde concurrenten inmiddels beter aangeschreven, met name Frankrijk en Italië.

Voor organisaties als DCK en Agrexco is dit begrijpelijk, daamen geheel of gedeeltelijk productie, verpakking en afzet in één hand heeft. In vele opzichten, o.a. me

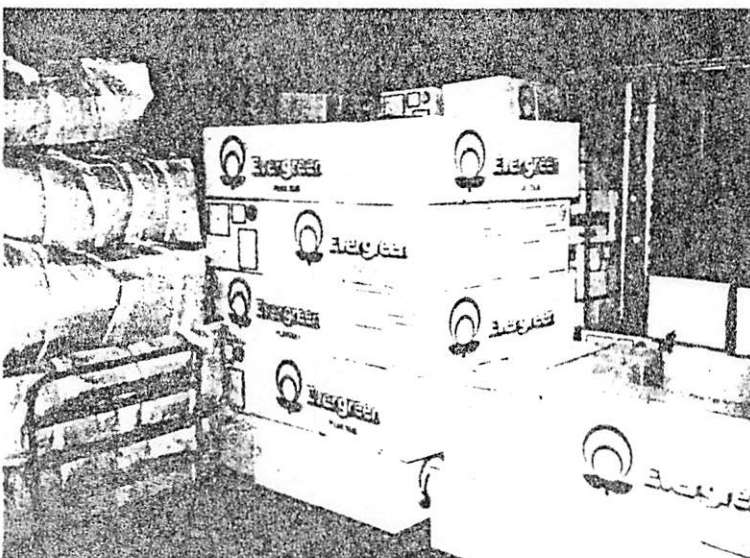
**'Apeldoorn',
lelies en
narcissen
vaak onrijp**



Een gemakkelijk in water te zetten produkt bij verhandeling in de groothandelsfase



Overzicht verkooppunt bij de groothandelsmarkt te Bottrop



Links zoals het snijgroen uit Kenia aankomt bij Evergreen — Frankfurt. Rechts zoals het doorverkocht wordt

onderzocht

betrekking tot oogstrijpheid van de bloem, conditionering tijdens de afzet, kwaliteit van de verpakking, consequente sortering, gelijkmatige kwaliteit, is ons dit duidelijk gebleken.

DCK hanteert bij het oogsten een kleurenfotoserie van de knopstadia. Dit bedrijf past eveneens consequent koeling toe vanaf de oogst — gedurende het weg- en luchttransport — tot aan het distributiecentrum van de groothandel of supermarkt.

Sortiment

Verschraling van het assortiment en standaardisatie kunnen leiden tot afzetstagnatie. Het betreft hier niet alleen de breedte, maar vooral de diepte van het assortiment. Nederland heeft wat betreft het assortiment altijd voorop gelopen. Breed-

Een punt van kritiek op de meermalige exportdoos betrof de temperatuur (broei) ten gevolge van te dichte stapeling van „warme” bloemen.

Gunstig kwamen in dit opzicht de veilingdozen naar voren, waarin een beperkte hoeveelheid produkt gepakt wordt door de kweker. Ook de prijs van deze meermalige doos vond men hoog. Gepleit werd voor een meermalig te gebruiken aluminium, triplex of kunststofkrat.

Distributie

Op sommige punten in Duitsland heeft de Nederlandse groothandel

eigen distributiecentra. Wij constateerden prijsverschillen ten opzichte van de Grossmarkt, die tot ca. 50% lager waren.

De positie van de Grossmarkten leek ons relatief onbelangrijk in de totale afzet, en in de uitbreiding naar additionele afzetpunten.

Kwaliteit

Algemeen werd geklaagd over het ruilen van het Nederlandse snijgroen. Er waren voorts veel klachten over de kwaliteit van de Nederlandse Anthuriumbloemen. Blauwverkleuring en beschadiging waren

steeds terugkerende problemen. Ten aanzien van de kwaliteit van de bloemen op diverse afzetpunten kregen wij de volgende indruk: supermarkten: redelijk goed; straathandel en bloemenwinkels in passages: goed; overige bloemenwinkels: redelijk tot matig.

Aan het begin van de week viel de kwaliteit tegen — dit was met name in bloemenwinkels het geval.

L. Barendse,
Proefstation Aalsmeer
D. A. Schuitemaker, VBN
W. H. Molenaar,
Sprenger Instituut

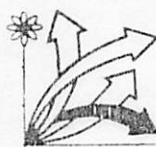
Klachten over snijgroen en Anthurium

te-assortiment is voor de Duitsers een van de belangrijkste redenen om bij Nederlandse exporteurs te bestellen.

Verpakking

Veel lof ondervond de eenmalige Gerberaverpakking. Men vond de hoge prijs uit het oogpunt van goede presentatie aanvaardbaar. Eenzelde opmerking hoorden wij t.a.v. de kunststoffolie om 20 rozen. Men sprak van een omzetsijging hierdoor tot 20%.

Aansluitend hierop merkten wij, dat veel éénmalige dozen direct — zonder overpakken — aan de detailhandel of supermarkten verkocht werden. Vooral de concurrenten Agrexco, DCK (E-vergreen), Italië en Frankrijk volgden deze afzetmethode. Hier wordt gewerkt met een standaard-verkoopshooftheid.



De Nederlandse bloemisterij in cijfers

Potplanten: 8

Bemiddelingsbureau

Sinds enkele jaren hebben we op de 3 belangrijkste potplantenveilingen („VBA”, „CCWS” en „Berkel”) een zgn. bemiddelingsbureau. Eenieder, die bij de productie en afzet van potplanten betrokken is, zal erkennen, dat deze wijze van afzet beslist een stimulans is geweest voor de ontwikkeling van de potplantensector.

Ontwikkeling

Op de 3 bovengenoemde veilingen was de totale omzet aan potplanten via het bemiddelingsbureau in 1974 (het eerste volledige jaar!) al bijna f13 miljoen. Dit was 16% van de totale omzet aan potplanten op die veilingen. Een jaar later, in 1975, was deze omzet reeds opgelopen tot f28 miljoen, hetgeen neerkwam op 24% van de omzet!

Over de eerste 10 maanden van dit jaar is de omzet via het bemiddelingsbureau wederom sterker toegenomen dan de omzet via de „klok”, nl. 51% tegen resp. 23%. Het aandeel in de totale omzet, die aan potplanten wordt verhandeld via het bemiddelingsbureau,

verschilt per veiling. In 1975 was dit op de „VBA” 18% in Berkel 21% en op de „CCWS” zelfs 48%!

Seizoenpatroon

In de hieronderstaande figuur hebben we voor 1975 een beeld geschetst van het aandeel, dat het bemiddelingsbureau op de „VBA” en de „CCWS” per maand, in de omzet had. Duidelijk kunnen we zien, dat de belangstelling in november en de-

cember het grootst is. De aanvoer van Poinsettia zal hier wel het nodige toe hebben bijgedragen. In de voorzomer (juni-juli) is er kennelijk wat minder belangstelling.

Sortiment

Per veiling blijken er vrij grote verschillen te bestaan in het assortiment, dat verhandeld wordt via het bemiddelingsbureau. Op de „VBA” waren in 1975 de belangrijkste planten, die via het bemiddelingsbureau werden verhandeld: Bromelia, Poinsettia en de groep cactussen en vetplanten.

Toekomst

Ondanks het feit, dat het bemiddelingsbureau in een grote behoefte voorziet, moeten we ons toch afvragen of het vandaag de dag optimaal functioneert. Binnen de 10 produktgroepen van de landelijke potplantencommissie van de NTS, is een discussie op gang gekomen over de vraag, hoe de afzet van potplanten zo goed mogelijk kan verlopen. Ook het bemiddelingsbureau krijgt in deze discussie ruime aandacht.

Ir. C. A. M. Groenewegen,
(CAD Bloemisterij)

