

NIEUWS

- [Snijbloemen](#)
- [Potplanten](#)
- [Uitgangsmateriaal](#)
- [2007](#)
- [2006](#)
- [2005](#)
- [2004](#)
- [Nederland](#)
- [Sierteelt Nederland](#)

ACHTERGRONDEN

- [Feiten & Cijfers](#)
- [Beeldmateriaal](#)

BUITENLAND

- [Deutschland](#)
- [España](#)
- [France](#)
- [Italia](#)
- [United Kingdom/Ireland](#)

Zoek in tekst

Zoek in beeld

Informatiebulletin Uitgangsmateriaal – november 2008

Onderwerpen:

Internationalisering zet door

Steeds meer bloementelers uit de Europese Unie oriënteren zich op meer productiemogelijkheden buiten de EU. Tot nu toe ging het daarbij vooral om landen in Oost-Afrika: Kenia, Oeganda, Tanzania en laatstelijk ook Ethiopië. Enkele producenten zochten hun heil in Ecuador. Daarnaast vestigen veel jonge ondernemende mensen zich na hun studie aan middelbare school, hogeschool en universiteit in het buitenland. Stages van onderwijsinstellingen in de EU en afstudeeropdrachten worden vaak in het buitenland uitgevoerd. Als het om bloemen en planten gaat is dat niet zelden in een productiegebied in Afrika of Zuid-Amerika. De drempel om na de stage of na het afstuderen terug te keren naar het buitenland is groot.

De internationalisering is inmiddels ook doorgedrongen tot China. Bedrijven uit de EU starten er productielocaties op. Reden hiervoor is dat de import van bloemen duur is en dat in China de arbeid relatief goedkoop is. Europese ondernemers zien de mogelijkheden die de 1,3 miljard consumenten hen op den duur zal geven.

In de buurt van Kunming, in de zuidelijke provincie Yunnan, heeft zich vorig jaar een ondernemer uit de EU gevestigd. Op een bedrijf van 3,8 ha teelt hij rozen voor de Chinese markt. Daarnaast is hij agent voor enkele van de Europese veredelingsbedrijven voor rozen.

Dat het goed gaat blijkt wel uit de uitbreiding die al weer op stapel staat. Volgend jaar wordt het bedrijf verdubbeld.

De rozenkweker heeft ook een productiebedrijf in Kenia en heeft Nederland als thuisbasis. In China richt hij zich op het kwaliteitsegment. Omdat veel Chinese telers in de winter onvoldoende produceren of een slechte kwaliteit hebben, heeft de Europese teler gekozen voor een bedrijfopzet waar in de winter kan worden gestookt. Daardoor produceert hij in de winter gewoon door en profiteert hij van de hoge prijzen die worden veroorzaakt door de lagere aanvoer. Nadeel van het produceren in China is dat er een groot assortiment nodig is omdat de markt grote hoeveelheden van één cultivar nog niet aan kan.

U bent ingelogd



[Naam Van Vliet](#)

[Wijzig uw gegevens](#)

[Wijzig uw wachtwoord](#)



Rozenteler in China



Europese veilingen internationaliseren

Onderwerpsuggesties voor de redactie

Interview met deskundigen op het gebied van internationalisering van de bloemeteelt. Voor namen, adressen en verdere assistentie: c.van.vliet@flowercouncil.org.

Europese veilingen internationaliseren

De bloemenveilingen in de EU ontpoppen zich steeds meer als spelers op het internationale speelveld. "Als een op de markt georiënteerde organisatie werken wij aan de belangen van onze leden", zei de voorzitter van een van de grote veilingen in de EU. Deze belangen bepalen ook wat voor diensten de veiling ontwikkelt en hoe de kosten daarvan worden verdeeld. Zowel producenten in Nederland, de EU als daarbuiten kunnen van deze diensten gebruik maken, maar er zijn ook diensten die alleen voor leden toegankelijk zijn. Al deze diensten moeten de producenten helpen bij het vermarkten van de producten op de best mogelijke manier.

Leden van de veiling die bijvoorbeeld in andere werelddelen zijn gevestigd hebben te maken met een andere marktvraag en andere uitdagingen. Om deze telers ook aan de veilingen te binden en Europa de draaischijf voor de internationale bloemenhandel te laten blijven, zijn specifieke diensten nodig.

Voorbeelden van dat soort diensten zijn onder meer het organiseren van het transport van productieplaats naar marktplaats en het verbeteren van de kwaliteit in de afzetketen. De veiling kijkt bij deze ontwikkelingen niet zozeer naar de omzet als wel naar gegarandeerde aanvoer op de lange termijn.

Veilingen doen meer dan het vermarkten van producten in opdracht van leden en andere aanvoerders. Zij zorgen voor informatie, voor zekerheid van afzet, voor een gegarandeerde en snelle betaling en de veiling brengt de koopkracht van veel handelaren bij elkaar.

Door schaalvergroting, internationalisering en virtualisering van de marktplaats gaat er de komende jaren veel veranderen, maar bloemen kunnen nog steeds niet door een koperdraad worden vervoerd. Logistieke processen moeten daarom worden verfijnd en zo efficiënt worden gemaakt. De Europese veilingen werken daar heel hard aan in het belang van alle producenten, zowel in Europa als daarbuiten.

Onderwerpsuggesties voor de redactie

Interview met deskundige op het gebied van ontwikkeling van bloemenveilingen. Namen en contactgegevens te verkrijgen bij c.van.vliet@flowercouncil.org.



Kwekersrecht in
China



Brazilië



Kwekersrecht in China

Veel veredelingsbedrijven uit de EU hebben bedrijven opgezet in China om de Chinese telers van goede kwaliteit materiaal te kunnen voorzien tegen een voor Chinese verantwoorde prijs.

Het is daarbij van groot belang dat het kwekersrecht goed is geregeld. Met behulp van deskundigen uit EU-lidstaat Nederland wordt het Chinese systeem van registreren van nieuwe cultivars vorm gegeven. China heeft de revisie van het UPOV-verdrag van 1978 ondertekend, maar er wordt druk uitgeoefend op de Chinese autoriteiten om de revisie van het verdrag van 1991 te ratificeren.

Tegengestelde belangen in de Chinese landbouwsector, waar de voedselvoorziening een hogere prioriteit heeft dan de sierteelt, weerhouden de Chinese regering tot nu toe tot het nemen van de noodzakelijke stappen.

Een van de belangrijkste onderdelen van de registratie van nieuwe rassen is het goed uitvoeren van de zogeheten DUS-test. DUS staat voor 'Distinctiveness, Uniformity, Stability' (Onderscheid, Uniformiteit, Stabiliteit). Dit houdt in dat een door een verdelingsbedrijf ter registratie aangeboden nieuw ras aan bepaalde eisen moet voldoen die in internationaal geaccepteerde protocollen zijn vastgelegd.

Ook in China zijn DUS stations waar het onderzoek wordt gedaan in opdracht van de Chinese autoriteiten. In het kader van het hulpprogramma worden Chinese technici getraind in het uitvoeren van DUS-testen. Dit wordt uitgevoerd door Naktuinbouw, een organisatie die zich in Nederland bezighoudt met kwaliteitskeuringen van uitgangsmateriaal en het uitvoeren van DUS-testen in opdracht van zowel de Nederlandse overheid als het Europese Kwekersrechtbureau (CPVO) in Angers, Frankrijk.

Begin september werd in Kunming in het kader van het trainingsprogramma een seminar georganiseerd dat grotendeels was gewijd aan kwekersrecht.

Onderwerpsuggesties voor de redactie

Interview met een deskundige op het gebied van kwekersrecht in China. Namen en contactgegevens te verkrijgen bij c.van.vliet@flowercouncil.org.

Import uit Brazilië

De import in de EU van snijbloemen uit Brazilië is relatief gezien beperkt. Alleen Strelitzia, Heliconia en Ananas kunne zich verheugen op een marktaandeel waarmee ze in de aandacht opeisen van Europese groothandelaren.

Van Ananas is Brazilië zelfs de grootste leverancier met een aandeel van 55%. Twee andere tropische bloemen, Strelitzia en Heliconia spelen Braziliaanse telers

een bescheiden, maar niet onopgemerkte rol.

De prijs van Ananas uit Brazilië was in 2007 zelfs iets hoger dan het gemiddelde van alle Ananas-toeven.

Heliconia uit Brazilië bracht in Europa gemiddeld bijna 1.03 euro op, 7 eurocent meer dan het overall gemiddelde van alle Heliconia.

In aantal en omzet is de snijroos het belangrijkste product dat Braziliaanse telers op de Europese markt afzetten. Het aantal loopt echter terug door de grote concurrentie uit Oost-Afrika. Braziliaanse telers zijn hier niet tegen opgewassen vanwege hogere transportkosten.

Braziliaanse organisaties die de belangen behartigen van de telers aldaar, buigen zich over de vraag hoe ze Braziliaanse met groter succes op de Europese markt kunnen verkopen.

Onderwerpsuggesties voor de redactie

Interview met een deskundige op het gebied van de teelt van snijrozen. Namen en contactgegevens te verkrijgen bij c.van.vliet@flowercouncil.org.

top 

back 