



De Nederlandse regiefunctie in de bloemenhandel

Nederland vervult meer en meer de rol van internationale marktplaats van de handel in snijbloemen. Terwijl het productieareaal van snijbloemen in Nederland daalt neemt het belang van de regiefunctie juist toe. Dit komt door de kennis en instituties die de transactiekosten in de bloemenhandel laag houden.

Nederland heeft een belangrijke positie in de productie en handel van snijbloemen, maar het productieareaal van snijbloemen is het afgelopen decennium beduidend afgenomen. Tegelijkertijd floreren de Nederlandse veilingen en uitvoer, onder andere door de toevoer van snijbloemen uit het buitenland. Deze veilingen fungeren niet langer als verkooporganisatie van Nederlandse telers, maar als internationale marktplaats. De Nederlandse snijbloemenketen telt tegenwoordig schakels in vele landen, maar de regie van de keten is in ons land blijven liggen. Deze trend vormt onderdeel van een meer algemene ontwikkeling waarbij de Nederlandse regie- en handelsfunctie in agrarische producten aan belang wint terwijl de eigen agrarische productie daalt (Bunte en Dijkxhoorn, 2010). De achterliggende reden is dat in dit tijdperk van globalisering dankzij een afname van

transactiekosten steeds meer specialisatie en fragmentatie van productie plaatsvindt, waarbij comparatieve voordelen in het uitvoeren van taken worden benut (Grossman en Rossi-Hansberg, 2008). Kennelijk specialiseert Nederland zich bij de agrarische producten, en meer in het bijzonder bij de snijbloemen, in het kopen, doorverkopen en bemiddelen in de handel. Dit hangt samen met de aanwezige product- en handelskennis op dit gebied. De vraag is in welke zin Nederland ook in de toekomst deze functie kan blijven vervullen en met welke veranderingen er omgegaan dient te worden.

Het Nederlandse sierteeltcluster

Internationaal zijn er twee grote handelsclusters in sierteeltproducten te onderscheiden: het Europese en het Amerikaanse cluster (Van Meijl *et al.*, 2001). Het Europese handelscluster is georiënteerd op de Europese consument. Een groot gedeelte van deze markt verloopt via de Nederlandse veilingen terwijl de productie in toenemende mate plaatsvindt in Afrika. De Noord-Amerikaanse markt wordt met name vanuit Ecuador en Colombia voorzien. **Figuur 1** geeft een overzicht van de Nederlandse keten voor snijbloemen. Ons land is niet alleen een

FRANK H.J. BUNTE

Onderzoeker bij LEI Wageningen UR

FRANK A.G. DEN BUTTER

Hoogleraar aan de Vrije Universiteit Amsterdam

YOURI DIJKXHOORN

Onderzoeker bij LEI Wageningen UR

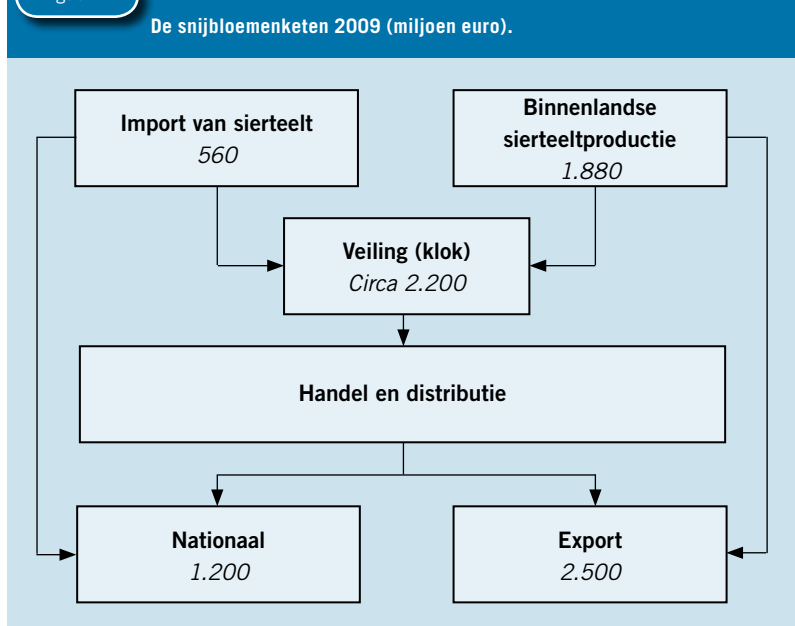
producent en exporteur van snijbloemen, maar voert ook veel snijbloemen in om ze vervolgens weer uit te voeren. De internationale verkoop van snijbloemen op groothandelniveau vindt namelijk voor een belangrijk deel op Nederlandse veilingen plaats. De veilingen zijn de spil van het Nederlandse handelsnetwerk dat verder onder andere uit importeurs, exporteurs en gespecialiseerde vervoerders bestaat. Een onderdeel van de waardedoelvoeging daarbij is dat een gedeelte van de verhandelde snijbloemen wordt geassembleerd in boeketten.

De sterke internationale concurrentiepositie van de Nederlandse sierteeltcluster kan verklaard worden door een aantal factoren. Zo is het cluster zeer hecht en innovatief (Zimmerman *et al.*, 2003). Het Nederlandse klimaat is weliswaar ongunstig ten opzichte van dat in het Middellandse Zeegebied en landen rond de evenaar, maar dit wordt gecompenseerd door een reeks technische innovaties, waaronder het gebruik van moderne kassen en assimilatiebelichting, die de groeiomstandigheden optimaliseren (Porter, 1990). Tevens hebben veel bedrijven uit het gehele cluster ingezet op internationalisering waardoor Nederland wereldwijd een toonaangevende positie heeft ingenomen. Het Nederlandse productassortiment bestaat uit een divers pakket dat wordt gekenmerkt door een goede kwaliteit, waarmee ons land zich snel kan aanpassen aan veranderende marktvraag (Zimmerman *et al.*, 2003). Tot slot is er een zeer gunstige geografische ligging ten opzichte van belangrijke internationale afzetmarkten.

Het areaal waarop de eigen productie van snijbloemen plaatsvindt is in de afgelopen jaren fors gedaald van 3.300 hectare in 1990 tot 2.600 hectare in 2009. Dit geldt met name voor rozen en chrysanthen, traditioneel de belangrijkste sierteeltgewassen. Het areaal rozen is afgenomen van 900 tot 500 hectare. De toegevoegde waarde is echter minder sterk afgenomen, omdat op de nog steeds in Nederland geteelde grootbloemige rozen een relatief hoge toegevoegde waarde gerealiseerd wordt (Snijders *et al.*, 2006). Deze toegevoegde waarde bestaat uit kortere logistieke lijnen tussen afnemer en producent waardoor het risico op kwaliteitsverlies beperkt blijft.

De sierteelt buiten Nederland is met name geconcentreerd rond de evenaar. Dit houdt in dat er een sterke concentratie van sierteelt is in Oost-Afrika, zoals Kenia en Ethiopië, en het noorden van Zuid-Amerika, met name Ecuador en Colombia. Voor de Nederlandse marktplaats is hierbij de ontwikkeling in Oost-Afrika van belang. De rozenproductie heeft zich daar dankzij buitenlands kapitaal sterk ontwikkeld. Diverse buitenlandse kwekers en investeerders, waaronder Nederlandse, hebben in Oost-Afrika grote productiebedrijven opgezet. Kenia is op dit moment de belangrijkste Afrikaanse producent met 2.300 hectare, gevolgd door Ethiopië met 500 tot 700 hectare. Vooralsnog behoren de rozen uit Oost-Afrika vooral tot het kleinbloemige segment. Dankzij een verdere toename van het kennisniveau in logistiek en teelttechniek wordt een verbetering

Figuur 1



Bron: Productschap Tuinbouw, Eurostat, VBN

van de kwaliteit en verdere verbreding van het assortiment verwacht. Hierdoor neemt naar verwachting het belang van deze landen in de internationale sierteelt verder toe. Ondanks gunstige perspectieven hebben de Oost-Afrikaanse telers ook te maken met bedreigingen zoals een toename van de vracht- en personeelskosten (Neeffjes, 2008). Mede dankzij deze ontwikkelingen in Oost-Afrika is het aandeel van importproducten op de Nederlandse bloemenveiling sterk toegenomen (tabel 1). Het marktaandeel van Nederlandse producenten is in de periode 2007–2009 afgenomen van 77,9 procent tot 74,4 procent ten gunste van Afrikaanse leveranciers. Het prijsverschil tussen Nederlandse en Afrikaanse snijbloemen is hier in belangrijke mate debet aan. De groei van het aandeel van Afrikaanse leveranciers kan verder verklaard worden door de openstelling van de Nederlandse veilingen voor buitenlandse leden. Om het internationale aanbod optimaal te integreren in het Nederlandse aanbod heeft FloraHolland een wereldwijd netwerk van lokale vertegenwoordigingen in onder meer Spanje, Kenia en Israël opgezet. De productie van de Keniaanse en Ethiopische telers werd in 2008 voor circa 75 procent via Nederland verhandeld (Neeffjes, 2008).

Het perspectief van de transactiekosten

Transactiekosten zijn de kosten die nodig zijn om de activiteiten van de opeenvolgende schakels in een keten op elkaar af te stemmen. Afstemming betreft het maken van afspraken tussen bedrijven over inkoop en verkoop. Transactiekosten bestaan dus uit de kosten die bedrijven maken om de juiste partner te vinden, een overeenkomst te sluiten en de naleving van de overeenkomst te controleren en af te dwingen (Den Butter, 2009). Het WRR-rapport Nederland Handelsland veronderstelt dat Nederland een comparatief voordeel heeft in het laag houden en omlaag brengen van de transactiekosten (WRR, 2003). Daarbij moet worden

Tabel 1

Marktaandeel en opbrengstprijzen op Nederlandse veilingen naar land van herkomst.

	Marktaandeel (in procenten)			Gemiddelde verkoopprijs (euro per steel)		
	2007	2008	2009	2007	2008	2009
Nederland	77,9	75,8	74,4	0,25	0,24	0,22
Overig Europa	6,0	5,6	5,7	0,15	0,15	0,15
Afrika	13,6	16,0	17,4	0,15	0,15	0,14
Azië en Latijns-Amerika	2,3	2,4	2,3	0,26	0,28	0,27

Bron: VBN

ingespeeld op de nieuwe mogelijkheden die de huidige tijd van globalisering en gemakkelijke communicatie via ICT bieden voor het verlagen van de transactiekosten. Lagere transactiekosten betekenen dat een verdergaande specialisatie en opsplitsing van de waardeketen kan plaatsvinden. Hierdoor verschuift de economische bedrijvigheid in ons land van zelf produceren naar de regievoering over de productie (Den Butter, 2006). De manier waarop de bloemenveilingen in ons land zijn uitgegroeid en omgevormd tot een wereldwijde marktplaats, illustreert deze verschuiving. Instituties spelen een belangrijke rol bij de reductie van transactiekosten en het bevorderen van de afstemming tussen leveranciers en afnemers in de keten. Instituties kunnen gedefinieerd worden als formele en informele spelregels (Furubotn en Richter, 1996) die de interactie tussen personen en organisaties structureren (North, 1997). Spelregels stellen eisen aan gedrag of uitkomsten (Ostrom, 1990). Zij bepalen welk gedrag vereist, gewenst en verboden is. Omdat mensen en organisaties zich aan de regels houden en verwachten dat anderen dit ook doen, creëren de regels zekerheden. Greif (2000) spreekt in dit verband van het spel van vertrouwen dat nodig is om een transactie waarbij opdracht levering en betaling volgtijdelijk plaatsvinden, te doen slagen. Instituties en de daarbij behorende gedragsregels vormen een wezenlijk kenmerk van dit spel van vertrouwen. Daarbij is het nodig dat de spelers in dit spel zich aan de spelregels houden en daarmee een reputatie van betrouwbaarheid opbouwen. Vaak gaat het daarbij om berekend of calculatief vertrouwen waarbij de winst van schending van het vertrouwen niet opweegt tegen de kosten van reputatieverlies. De wereldwijde reputatie van betrouwbaarheid is een essentiële voorwaarde voor het goed kunnen functioneren van de Nederlandse bloemenveilingen als internationale marktplaats. Betrouwbare

Kader 1

Standaardisering in de logistiek

Standaardisering in de logistiek speelt een belangrijke rol in het verlagen van de transactiekosten in de internationale handel. Voorbeelden betreffen het gebruik van stapelwagens, fusten en de kwaliteitsbewaking tijdens zeetransport.

- 1. De Nederlandse veilingen gebruiken op dit moment twee verschillende typen stapelwagens. Er wordt in het project Landelijke Uniforme Stapelwagen onderzocht hoe te komen tot één type. De nieuwe stapelwagens kunnen van een RFID-chip voorzien worden waardoor tracking en tracing binnen de gehele keten mogelijk wordt.**
- 2. Verse bloemen worden geveild in bakken gevuld met water. Deze zogenoemde bloemenfusten zijn door de bloemenveilingen gestandaardiseerd en zijn bovendien gemakkelijk te reinigen en te stapelen waardoor er efficiënter met ruimte kan worden omgegaan. De fusten kunnen door de gehele keten van teler tot afnemer gebruikt worden. De veilingen verhuren de fusten op dagbasis; dit bevordert het gebruik en de beschikbaarheid ervan.**
- 3. Veiling, handelspartijen en kennisinstellingen nemen momenteel zowel afzonderlijk als gezamenlijk initiatieven voor het transport per schip. Dit wordt onder andere gedaan om de kosten voor transport te verlagen en de kwaliteit van de producten tijdens het transport te waarborgen. De initiatieven betreffen de koeling van snijbloemen en de selectie van variëteiten die tijdens zeetransport tegen een stootje kunnen. Momenteel gaat nog veel handel verloren door beschadiging tijdens het logistieke proces.**
- 4. De invoer van bloemen is vereenvoudigd door CLIENT, een elektronisch systeem, ontwikkeld door de Nederlandse overheid. CLIENT staat voor Controles op Landbouwgoederen bij Import en Export naar een Nieuwe Toekomst (Van der Meulen *et al.*, 2010). CLIENT draagt bij aan een efficiëntere en effectievere organisatie van de grenscontroles op landbouwgoederen. De indiening van een aanvraag voor inspectie en fytosanitaire controle van een importzending snijbloemen dient elektronisch plaats te vinden via CLIENT. Op 1 april 2003 werd het eerste CLIENT-importsysteem op Schiphol operationeel voor de import van snijbloemen. Begin 2009 verloopt 99 procent van de importzendingen via het systeem van elektronische vooraanmeldingen. Het CLIENT-systeem wordt momenteel ook voor export uitgewerkt.**

instituties en een efficiënte intermediaatiele verlagen de transactiekosten voor de bloemenhandel zodanig dat deze via ons land blijft lopen.

Williamson (1985) onderscheidt vijf aspecten die de hoogte van transactiekosten bepalen, namelijk twee aspecten van menselijk gedrag: beperkte rationaliteit en opportunistisch gedrag; en drie eigenschappen van transacties: *asset specificity*, onzekerheid en frequentie van de transactie. In dit kader is met name de onzekerheid van het logistieke proces van belang. De organisatie van de transactieketen van snijbloemen is uiterst complex: de afstemming van de aanvoer van uniforme grote partijen snijbloemen op een gefragmenteerde vraag naar heterogene partijen; aanvoer uit en afzet in binnen- en buitenland; de organisatie van invoer- en uitvoercontroles; de kwaliteitscontrole door overheid, veiling en handel; garantieverlening ten aanzien van de financiële transacties die in de fractie van een tel gemaakt worden, enzovoort. De Nederlandse regie over de handel in snijbloemen is afhankelijk van de nauwe afstemming van de activiteiten tussen de veilingorganisaties, telers, groothandel, Schiphol en de overheidsdiensten: douane en de nieuwe Voedsel en Waren Autoriteit (nVWA). Standaarden voor transport, kwaliteit en invoer- en uitvoerprocedures, de omvang van de markt en de veelheid aan transactiemogelijkheden, zoals digitaal, telefonisch of ter plaatse, verlagen de transactiekosten voor leveranciers en afnemers en versterken de concurrentiepositie van Nederland.

Handelsinstituties in de sierteelt

Het voorgaande schetst het belang van instituties en innovaties die de transactiekosten verlagen, voor de versterking van de regiefunctie van Nederland in de handel van snijbloemen. De hervormingen die hiertoe hebben bijgedragen betreffen: standaardisering in de logistiek (kader 1), vereenvoudiging van de invoer, nieuwe verkoopmethodes zoals bemiddeling en elektronisch veilen, en borging van kwaliteit en duurzaamheid (kader 2).

Vanwege de concentratie in de detailhandel bestaat er toenemende behoefte aan alternatieve verkoopvormen. Het percentage producten dat op de klok wordt geveild, neemt af. De veilingorganisaties doen steeds meer aan verkoopbemiddeling. Sinds de jaren zeventig worden er al via bemiddelingsbureaus producten buiten de klok om verkocht. Dit betreft tegenwoordig een kwart van de jaarlijkse omzet. De veilingorganisatie speelt zelf ook de rol van bemiddelaar. Inmiddels wordt er bij circa tien procent van alle transacties door de veiling bemiddeld tussen producent en handelaar.

De Nederlandse veilingen bieden ook verschillende mogelijkheden om online te handelen. Een van de mogelijkheden is KOA (Kopen op Afstand). Dit houdt in dat de inkoper niet meer fysiek aanwezig hoeft te zijn op de inkooptribune, waardoor hij voor de inkoop meerdere veilklokken tegelijkertijd kan gebruiken. Ook kunnen handelaren hun klanten gebruik laten

maken van KOA, waardoor zij direct zicht hebben op het veilaanbod. Dit kan een positief effect op de vraag hebben. Er waren eind 2009 1650 KOA-aansluitingen bij FloraHolland, zowel in Nederland als in het buitenland.

Kopen op afstand maakt fysieke scheiding tussen verkoop en distributie mogelijk. Snijbloemen worden nog wel in Nederland verhandeld, maar niet meer fysiek via Nederland gedistribueerd. Dit gebeurt reeds op beperkte schaal. Sommige kwekers vrezen dat deze ontwikkeling ongunstig is voor de prijsontwikkeling. Met name kwekers die zich richten op niche markten verwachten dat zij zich niet meer kunnen onderscheiden op productkwaliteit op basis van beschrijvingen en foto's. Echter, snijbloemen worden op naam van de teler geveild. De reputatie van de teler is bij snijbloemen in tegenstelling tot bijvoorbeeld bij tomaten een factor van belang. Anders gezegd, de productspecificiteit is zo groot dat het feit dat een partij bloemen door een bepaalde teler geleverd is, een kwaliteitskenmerk van die bloemen vormt. Dit belang van fysieke nabijheid voor het verlagen van de transactiekosten speelt overigens ook meer in algemene zin. Het vormt een reden om economische bedrijvigheid te concentreren in stedelijke agglomeraties of regionale clusters (Ter Weel *et al.*, 2010), omdat interacties en ideeënuitswisselingen beter tot stand komen.

Conclusie

Snijbloemen vormen een goed voorbeeld van een product waarbij in ons land een transitie plaatsvindt van handel op basis van eigen productie naar handel op basis van regievoering. Deze transitie is mogelijk gemaakt door een reeks instituties die de transactiekosten van internationale handel via Nederland verlagen: de harmonisatie van logistieke standaarden en elektronische handel, standaardisering van kwaliteit, snelle controle en douaneafhandeling. Ook financieel neemt de veiling risico's weg door de financiële

afrekening tussen afnemer en teler te verzorgen. Deze instituties zorgen voor de borging van het vertrouwen dat buitenlandse leveranciers en afnemers in de Nederlandse veilingen hebben. Deze ontwikkeling heeft het belang van wederuitvoer in de afgelopen jaren fors doen toenemen.

Toch is niet gegarandeerd dat Nederland de sterke regiefunctie in de bloemenhandel onverkort kan handhaven. Zo kan door het toenemen van de directe handelstransacties tussen telers en grootwinkelbedrijf in potentie het aanbod op de veiling verschromen. Het is daarom van belang dat proactief wordt gereageerd op nieuwe ontwikkelingen en mogelijkheden om de transactiekosten in de bloemenhandel verder te verlagen. De overheid heeft daarbij een belangrijke rol; zij kan bijvoorbeeld de verdere totstandkoming van standaarden in de logistiek bevorderen. Dit geldt met name voor die elementen van logistiek en transport die tot het publieke domein behoren. Verder heeft de overheid een taak bij de fytosanitaire borging van de invoer en de uitvoer. Daarnaast is het vooral van belang wereldwijde bekendheid te geven aan de reputatie van Nederland als spil in de internationale bloemenhandel, en te borgen dat ons land op dit gebied de voorsprong in kennis en efficiënte afhandeling weet te behouden.

LITERATUUR

- Bunte, F. en Y. Dijkxhoorn (2010) Nederland regieland; transactiekosten van internationale handel in agrarische grondstoffen en voeding. *Rapport LEI*, 2010(084).
- Butter, F.A.G. den (2006) De toekomst van de Nederlandse maakindustrie ligt bij de regievoering. *ESB*, 91(4493), 420–423.
- Butter, F.A.G. den (2009) *Transactiemangement; sleutelcompetentie voor Nederland bij een regierol in de globalisering*. SMO, 2008(4-5).
- Furubotn, E.G. en R. Richter (1996) *Institutions and economic theory: the contribution of the new institutional economics*. Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Greif, A. (2000) The fundamental problem of exchange: a research agenda in historical institutional analysis. *European Review of Economic History*, 4(3), 251–284.
- Grossman, G. en E. Rossi-Hansberg (2008) Trading tasks: a simple theory of offshoring. *American Economic Review*, 98(5), 1978–1999.
- Meijl, H. van., A. Wolters, R. Thoen en H. Vis (2001) *Onderweg naar de top*. Intern Rapport Floriade studies 2002: internationale concurrentie Nederlandse tuinbouw. Den Haag: LEI/VEK.
- Meulen, H., B. Janssens, A. Breukers, J. Bremmer en Y. Dijkxhoorn (2010) *Fytobberij: de fytosanitaire lastendruk in feiten en beleving*. Den Haag: LEI Wageningen UR.
- Neefjes, H. (2008) De stand van de rozenteelt in het buitenland. *Vakblad voor de bloemisterij*, 2008(50), 38–41.
- North, D.C. (1997) Transaction costs through time. In: Menard, C. (red.) *Transaction cost economics: recent developments*. Cheltenham: Edward Elgar, Cheltenham, 149–160.
- Ostrom, E. (1990) *Governing the commons: the evolution of institutions for collective action*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Porter, M.E. (1990) *The competitive advantage of nations*. Londen: Macmillan.
- Snijders, H., D. Jacobs en H. Vrolijk (2006) *De economische kracht van agrofood in Nederland*. Den Haag: SMO.
- Weel, B. ter, A. van der Horst en G. Gelauff (2010) *The Netherlands of 2040*. CPB Bijzondere Publicatie, 88.
- A.D. Westerman (2003) *Scenario's voor een vitaal Nederlands snijbloemencluster; naar robuuste strategieën voor bedrijfsleven en overheid*. Den Haag: LEI Wageningen UR.
- Williamson, O.E. (1985) *The economic institutions of capitalism*. New York: Free Press.
- WRR (2003) *Nederland handelsland. Het perspectief van de transactiekosten*. *Rapporten aan de regering*, 66.
- Zimmermann, K.L., E.H. Poot, C.S.M. Mol, K. Weening en

Kader 2

Kwaliteit

Een uniforme kwaliteitsbeleving door de gehele sierteeltketen is essentieel om de transactiekosten te reduceren. Zo beoordelen de keurmeesters van de bloemenveiling de kwaliteit van snijbloemen voordat deze te koop worden aangeboden. Deze keuring legt een standaard in de markt. Daarnaast is er de Betrouwbaarheidsindex die aangeeft in hoeverre de productinformatie, aangeleverd door de producent, overeenkomt met de geveilde producten. Het kwaliteitsbeleid van de veilingen wordt verder ondersteund door het fytosanitaire beleid waarbij de overheid eisen stelt aan de producten die voor de export bestemd zijn zodat exportbelemmeringen door andere landen voorkomen worden. Verder zijn er nog private initiatieven op het gebied van duurzaamheid zoals het Milieu Project Sierteelt.

SINDS 1916