nieuws

Nederlandse bloemenexport krijgt rake klappen

nieuws

De Nederlandse bloemenhandel wordt hard geraakt door het dalende consumentenvertrouwen in Europa. De export is in juni abrupt met 10% gezakt. De prijzen van snijbloemen zijn gedaald, terwijl de distributiekosten, vooral van brandstof, zijn gestegen. Hierdoor zijn de marges onder druk komen te staan. "Dit verplicht de groothandel na te denken over logistieke besparingen zoals efficiëntere inkoop door onderlingen samenwerking en meer directe import", zegt het Nederlandse Bedrijfschap voor Agrarische Groothandel.

29 JULI 2008 – LAATST BIJGEWERKT OM 4 APRIL 2020 14:44

De Nederlandse bloemenhandel wordt hard geraakt door het dalende consumentenvertrouwen in Europa. De export is in juni abrupt in elkaar gestuikt. De prijzen van snijbloemen zijn gedaald, terwijl de distributiekosten, vooral van brandstof, zijn gestegen. Hierdoor zijn de marges onder druk komen te staan. Dit blijkt uit een rondgang langs een aantal partijen in de Nederlandse bloemengroothandel.
De sector is vorige maand geconfronteerd met een plotselinge omslag in de export. Terwijl de afzet van snijbloemen in de eerste helft van het jaar nog met 1% tot 1,8 miljard euro groeide, is er in juni sprake van een terugval met 10%, zo wijst de exportstatistiek van het Nederlandse Bedrijfschap voor Agrarische Groothandel uit.
"De maand juli is niet veel beter", zegt bloemenexporteur Wim Wesseling in Aalsmeer. Zet deze ontwikkeling door, dan zal de exportwaarde van bloemen en planten dit jaar voor het eerst sinds decennia geen groei meer vertonen, klinkt het ongerust.
Wesseling omschrijft de internationale bloemenmarkt, waarin Nederlandse exporteurs een vooraanstaande rol vervullen, als "stug en stroef". Hij ontzenuwt de veelgehoorde opvatting dat de consument juist ook in mindere tijden een bloemetje in huis wil hebben. "Het is een illusie te denken dat de conjunctuurbeweging aan ons voorbijgaat. De kosten van levensonderhoud stijgen. Mensen hebben minder te besteden. De consumenten wordt kritischer bij het uitgeven van geld".

In Het Financieel Dagblad zegt Harry Brockhoff van Dutch Flower Group, een van de grootste sierteeltexporteurs in Nederland, dat het beeld op dit moment weinig rooskleurig is: "We hebben te maken met vraaguitval en dat zal wel even zo blijven". Volgens Ton Bijlevelt van de HBAG, de organisatie van bloemenexporteurs in Nederland, zijn de dalende consumentenvertrouwen en de kredietcrisis de boosdoeners. "Bovendien lijkt de markt in Duitsland verzadigd en in Engeland speelt de dure euro ten opzichte van de waarde van de Engelse pond een rol".
De ontwikkelingen verplichten hen na te denken over besparingen in de logistieke keten. De logistiek heeft betrekking op import van bloemen uit andere werelddelen die via de veilingen in Aalsmeer en Naaldwijk weer grotendeels worden geëxporteerd. Het Bedrijfschap wijst op de mogelijkheid van efficiënter inkopen door onderlinge samenwerking en meer directe import. Dit betekent dat zendingen uit bijvoorbeeld Zuid-Amerika rechtstreeks worden geleverd aan afnemers in Italië. De Nederlandse exporteur fungeert daarbij als schakel, maar de bloemen worden niet meer fysiek via Nederland verhandeld.
Daarmee zijn volgens bloemenexporteur Wesseling zeker besparingen te bereiken. Die rechtstreekse levering is echter niet altijd mogelijk. Juist om Nederlandse tulpen tegen een acceptabele prijs over de grens te brengen, moet de exporteur een breed assortiment kunnen aanbieden, inclusief bloemen die in het buitenland zijn geteeld. Behalve de groothandel hebben ook de kwekers in Nederland last van de prijsdruk. Het Bedrijfschap noemt hun situatie "zorgwekkend". Ze kunnen de gestegen energiekosten niet of nauwelijks dragen.(MP)

VILT vzw
Bd Simon Bolivar 17
1000 Bruxelles

Contact
M • info@vilt.be

Volg ons op:
screenreader.visit us on our facebook page: https://www.facebook.com/vilt.nieuws/

screenreader.visit us on our linkedin page: https://www.linkedin.com/company/vilt-vzw/
screenreader.visit us on our instagram page: https://www.instagram.com/vilt.nieuws
screenreader.visit us on our x page: https://x.com/vilt_nieuws
screenreader.visit us on our bluesky page: https://bsky.app/profile/viltnieuws.bsky.social

---

© 2026 VILT vzw, all rights reserved |
Privacy policy
Copyright
Cookie Policy
Cookie instellingen aanpassen

Crafted by Brigada