

Moshe Perets van Aviv Flowers over sierteelt in Israël: 'De Israëlische telers zijn heel erg flexibel'

Door zich te richten op niches voor het hogere segment heeft Israël volgens Mosche Perets van Aviv Flowers de neergang van de sierteelt in het land een halt toe weten te roepen. „Israëliërs weten zich altijd aan te passen en te overleven.”

Arie-Frans Middelburg
afmiddelburg@hortipoint.nl

Ruim twee jaar geleden ging Agrexco, de grootste exporteur van Israëlische bloemen, failliet. Het leidde bij Aviv Flowers, dat de ambitie had de leidende rol over te nemen tot een discussie over en een analyse van de internationale sierteelt, vertelt Moshe Perets van Aviv in zijn kantoor op de veiling in Naaldwijk. Duidelijk was dat de export van Israëlische bloemen in tien jaar tijd enorm was gedaald van 1,7 miljard stelen in 2001 tot 700 miljoen in 2011. „Een daling van 60%!”, benadrukt de algemeen directeur.

De analyse bracht enkele grote ontwikkelingen aan het licht. „Er vindt een digitale revolutie plaats, de Europese markt groeit niet, de Russische markt groeit, massaproductie verplaatst naar de Derde Wereld, afzet via de retail groeit en de positie van FloraHolland is niet helder”, somt Perets op.

Twee oorlogen

Perets spreekt over twee oorlogen die plaatsvonden. Israël was in oorlog met de derde-

wereldlanden over massaproductie en bloemisten en groothandel voerden een oorlog met de retail. „Voor beide partijen kan Israël een oplossing vinden”, legt Perets uit. Bloemisten en groothandel kunnen niet met de retail concurreren op prijs, massaproductie, standaardisatie en snelle bevoorrading. En Israëlische telers kunnen niet concurreren met de Afrikaanse en Zuid-Amerikaanse landen op het gebied van massaproductie. Arbeid is duurder (€ 5, € 6 per uur) in Israël en om politieke redenen zijn zeer grootschalige bedrijven in Israël niet mogelijk. „Vanaf dat moment besloten we dat we moesten focussen op de bloemisten en groothandel en nicheproducten telen. Zij hebben in hun strijd met de retail nieuwe, speciale producten van goede kwaliteit nodig.”

Volgens Perets zijn de afgelopen jaren Israëlische telers overgeschakeld naar nicheproducten. Hij wijst op het vermogen van de Israëliërs om te overleven en snel te veranderen. „De Israëlische teler is heel flexibel.” Hij spreekt over de veranderingen op drie niveaus in het snijbloemenassorti-

ment van de Israëli's.

De eerste verandering vond plaats in de grote teelten als gips, wax, ranonkel en anemoon. De gipstellers schakelden van lichte takken naar zwaardere takken van 45 tot en met 60 gram. In ranonkel, anemoon en wax ging het voorheen om drie, vier soorten; nu zijn dat er veel meer. De tweede verandering was in de kleinere teelten als phlox, limonium, graveola en asclepias. „In plaats van twee, drie cultivars van bijvoorbeeld limonium zijn het er nu tien. En van asclepias teelden de Israëli's een soort. Nu vier of vijf”, legt Perets uit. Ten derde zijn telers voor Israël totaal nieuwe producten gaan telen. Perets noemt calla en helleborus als voorbeelden.

In het snijgroen is eenzelfde ontwikkeling gaande, zegt Perets. In het assortiment van de grote snijgroensoorten in Israël, ruscus, aralia, pittosporum, asparagus en aspidistra heeft een diversificatie plaatsgevonden. Bovendien telen Israëli's nu ook tien kleinere soorten snijgroen.

Niet verder dan koelcel

Perets wijst erop dat de Israëlische teler ook moet veranderen. „Voorheen keek hij niet verder dan de koelcel. Daar zette hij zijn bloemen in en de exporteur deed de rest.” Perets pleit voor een actievere rol van de Israëlische teler bij de verkoop en promotie van zijn producten. Deze verandering vindt ook plaats. Regelmatig neemt de algemeen directeur kwekers mee op bezoek bij klanten, en staan kwekers op beurzen, zoals vorig jaar op de Trade Fair in Aalsmeer toen Aviv Harmonie introduceerde. Het is een merk voor Israëlische bloemen die aan strenge voorwaarden voldoet en dat gevoerd wordt door veertig kwekers. De kwekers zijn

FOTO: ARIE-FRANS MIDDELBURG



Moshe Perets: „Een paar jaar terug was de sfeer in Israël dat de sierteelt geen lang leven meer was beschoren. Dat is veranderd. Ik zie het aan de resultaten en ik zie kwekers vooruit gaan.”

ook zichtbaar op het promotiemateriaal. Ze profileren zich met een uitzonderlijk kenmerk van hun kwekerij of teelt.

En onlangs organiseerde Aviv voor de tweede keer een bezoek aan Israël voor veredelaars, exporteurs en veilingmedewerkers. In totaal waren er 55 mensen genodigd om kennis te maken en kennis uit te wisselen met de Israëlische sierteelt en de kwekers. Perets geeft meer voorbeelden van de marketingactiviteiten van Aviv om aan te geven dat Aviv de klanten informatie en hulpmiddelen verstrekt om bloemen te verkopen.

Perets verwacht dat de contacten tussen koper en kweker in de toekomst alleen maar toenemen. Hij vertelt over een nieuwe website en een app die het bedrijf ontwikkelt waarmee kopers direct zaken kunnen doen met Israëlische kwekers. De mogelijkheden van de telefoon zorgen volgens Perets voor een revolutie. Hij streeft er naar dat een jonge generatie (van 20 tot 30 jaar) Israëliërs instapt in de sierteelt zoals twintig jaar terug gebeurde. Of het nu gebeurt hangt volgens hem van twee factoren af. „Een teler moet geld kunnen verdienen en het management moet op moderne wijze kunnen plaatsvinden.”

Exportwaarde stabiel

Perets ziet de exportwaarde van de Israëlische bloemen stabiliseren. Wel werden er vorig jaar 15% minder stelen geëxporteerd. Door de schakeling naar nichebloemen vertegenwoordigen de bloemen een hogere waarde. „Een paar jaar terug was de sfeer in Israël dat de sierteelt geen lang leven meer was beschoren. Dat is veranderd. Ik zie het aan de resultaten en ik zie kwekers vooruitgaan.”

Perets bevestigt ook dat Israëlische kwekers, van oudsher trouwe veilingkwekers, steeds meer bloemen buiten FloraHolland om afzetten. Hij stelt dat het dit jaar meer dan 50% van de export betreft. Gips gaat allemaal buiten de veiling, geeft hij als voorbeeld.

Volgens Perets prefereren Israëlische telers afzet via de veiling, zelfs als het verschil in prijs 5 à 10% is met verkoop buiten de veiling. „Maar als het verschil in prijs te groot wordt dan houdt het op. Israël en exporteurs weten nu de weg te vinden buiten de veiling.”

Volgens Perets werkt het veilingssysteem, dat honderd jaar goed heeft gewerkt, nu niet meer. „Voor veel kwekers is de veiling de laatste optie en gaan kopers naar de klok om goedkope producten te kopen.”

Perets zegt dat het tijd is voor FloraHolland om haar positie te bepalen, dat ze moet aangeven wie ze wil zijn. Het is volgens hem duidelijk tijd voor dramatische veranderingen. „De veiling moet niet alleen maar voor de teler bezig zijn, maar voor de hele keten. Telers hebben de verkopers nodig, dus de veiling moet een plaats voor beiden zijn.

Ten slotte geeft Perets aan dat de veiling niet te Hollands moet zijn, maar meer wereldwijd. „Het kan niet zo zijn dat ze op vrijdagavond – de vrijdag is voor Israëli's wat de zondag voor Nederlanders is – naar mijn secretaresse een brief in het Nederlands stuurt over het omvallen van een klant van ons, Ciccolella.” <

Achtergrond

Marktaandeel tussen de 35 en 50%

Sinds de val van Agrexco in 2011 is Aviv Flowers, dat eigendom is van Israëlische kwekers, de grootste exporteur van Israëlische bloemen. Volgens een voorzichtige schatting van algemeen directeur Moshe Perets heeft het bedrijf een marktaandeel van tussen de 35 en 50%. Ze vertegenwoordigt 200 van de 400 Israëlische kwekers. Met name kleine kwekers, zegt Perets. Naast logistiek houdt ze zich bezig

met verkoop en promotie van Israëlische bloemen. Van oudsher is Aviv gevestigd op FloraHolland in Naaldwijk. Sinds november heeft ze een samenwerking met een uitpakker op Aalsmeer. Eind september volgt vestiging op Rijnsburg, in december volgt Rhein-Maas. Volgens Perets is het lastig vast te stellen hoeveel ha sierteelt er in Israël is.

In het kort

- De Israëlische sierteelt zat in een neerwaartse spiraal.
- Volgens Moshe Perets van Aviv Flowers is de neergang tot stilstand gebracht.
- Telers richten zich met nicheproducten op bloemisten en groothandel.
- Ze doen ook steeds meer buiten de veiling om, aldus Perets.