



Sierteelt onderweg naar 2027

Volop kansen op bloei!

Arne Bac



Rabobank

Agenda



- Consumentengedrag
- Duurzaamheid
- Sierteeltketen in beeld
- Conclusies en aanbevelingen

Consumentengedrag

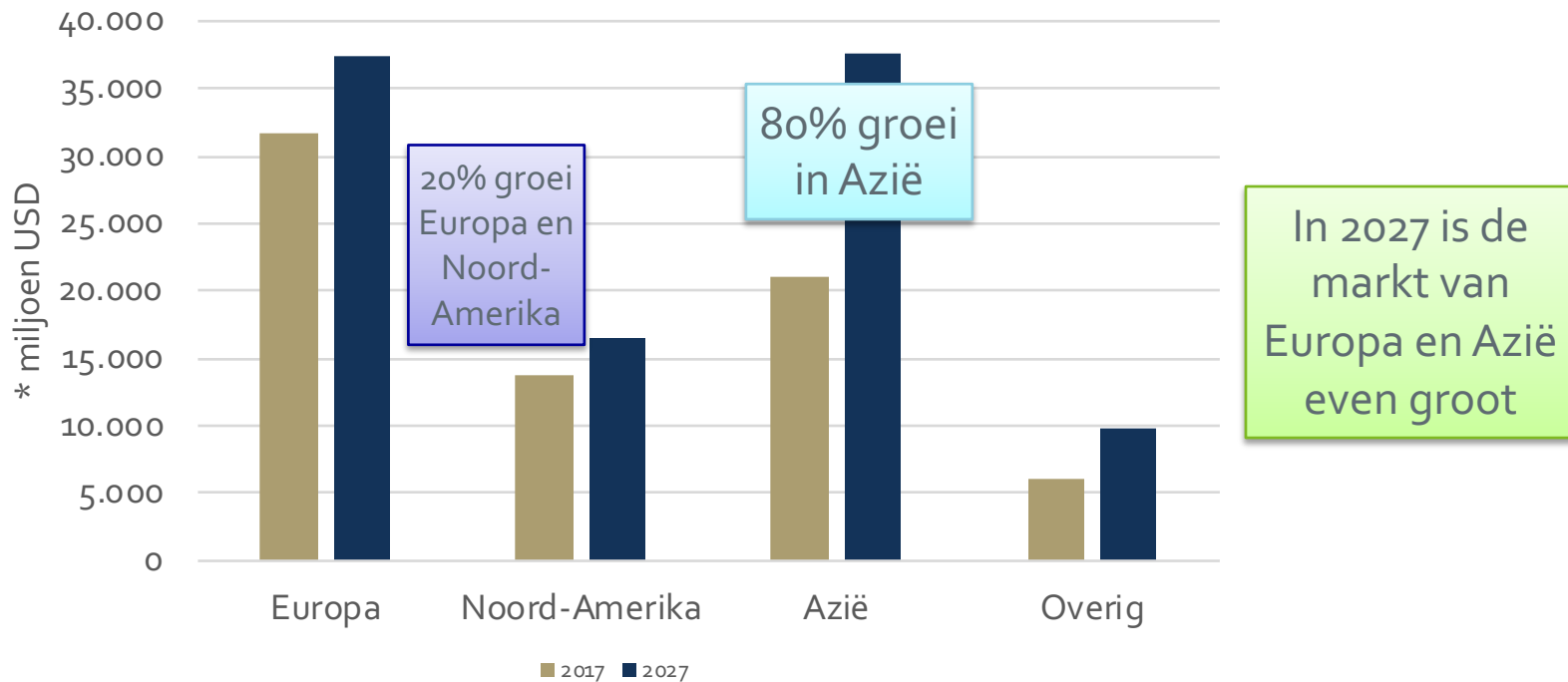


Rabobank

“Beleving moet je proeven”

“Bloemen en planten bewijzen het tegendeel”

Verwachte ontwikkeling consumptiewaarde bloemen en planten 2017-2027



Bron: OECD, RFH, AIPH, Rabobank

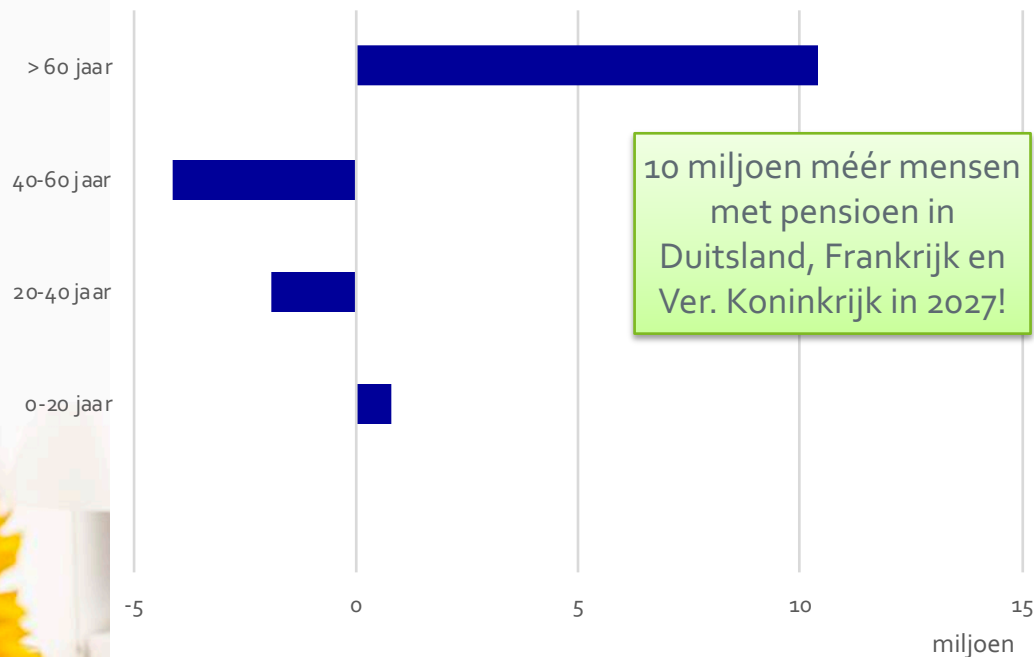
De consument van morgen



Verzilver de vergrijzing



Verandering aantal personen per leeftijdscategorie: Duitsland, Verenigd Koninkrijk en Frankrijk (2017-2027)



Millennials zijn gamechangers



'Altijd en overal online'

'Bewust met gezondheid en duurzaamheid bezig'

180 miljoen
millennials in
Europa en de US



Koopkracht
is groter dan
eerdere
generaties

***"80% van de online bestellingen
in China gaat al mobiel"***

'Blijvend ander gedrag'

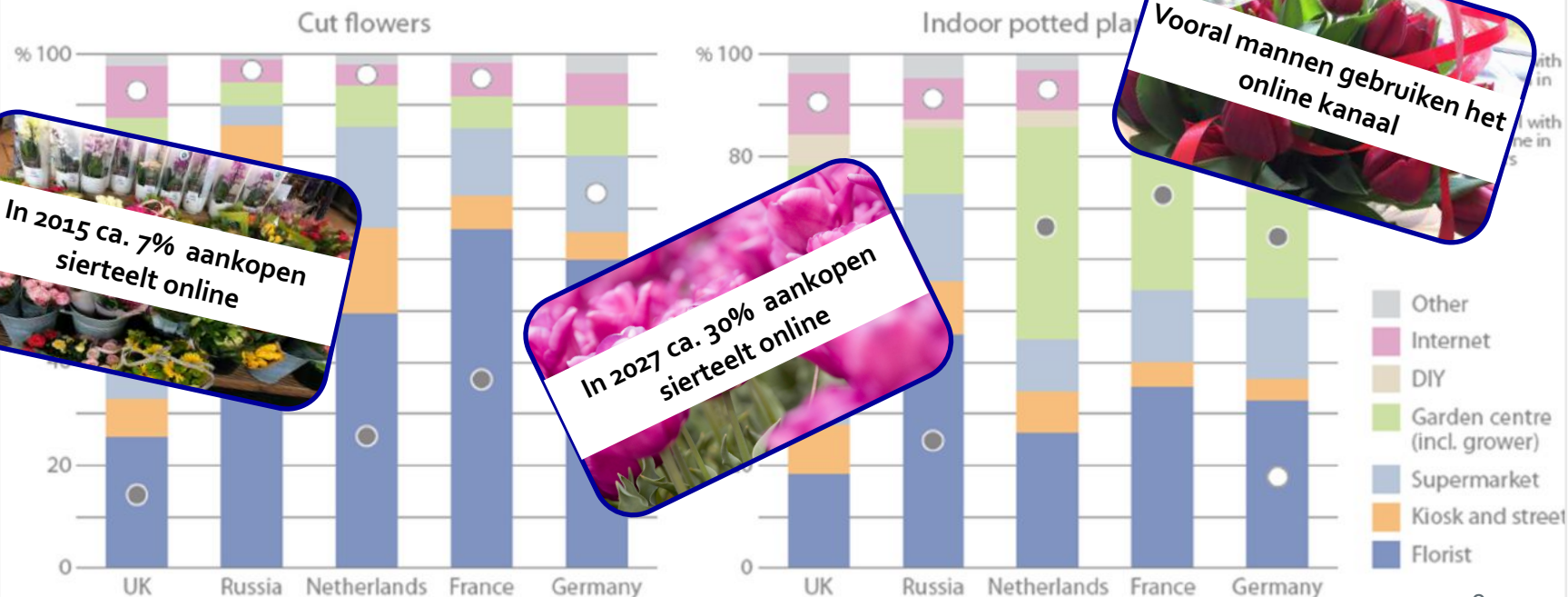
'Gemak'

*'Bereid om in de buidel te tasten
(voor iets dat het waard is)'*



Mannen pushen de online sierteelt aankopen

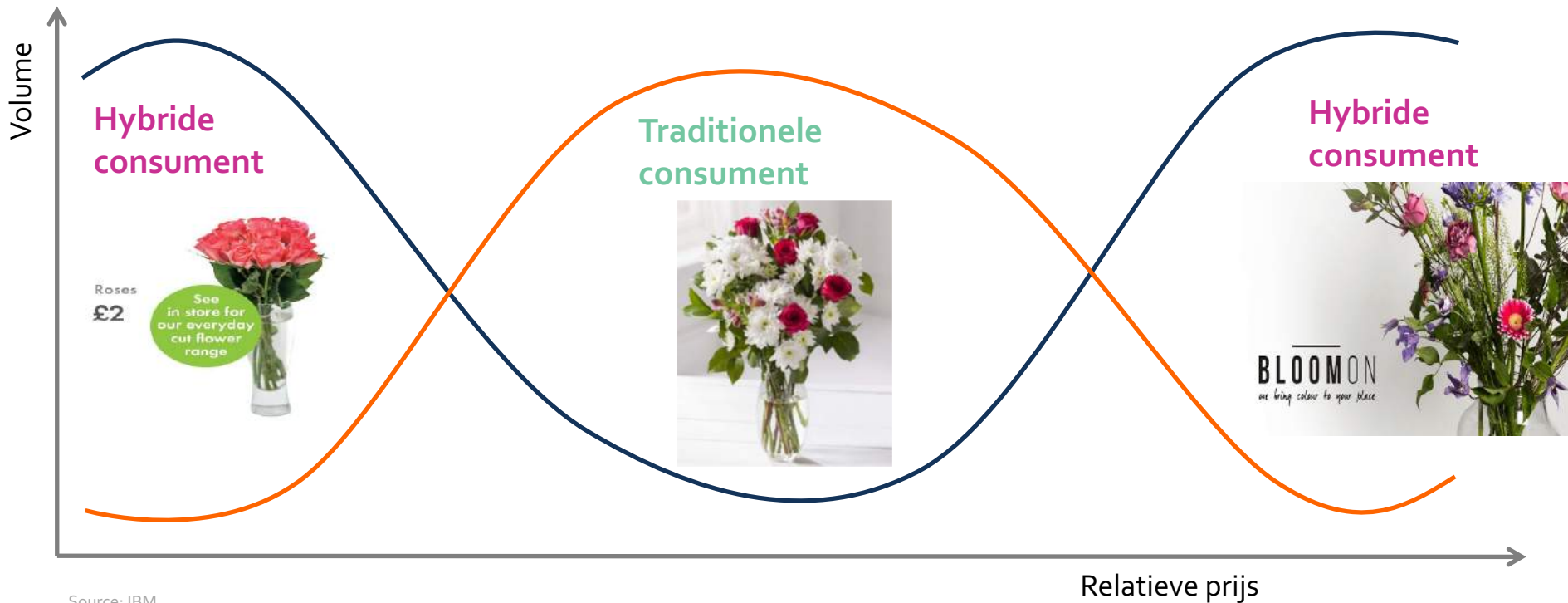
Retail shares cut flower and indoor potted plants sales, 2015



Hybride koopgedrag doen we allemaal



Groeipotentie in het lage en hoge stuk van de markt



Welzijn als verkoopkans

The background image is a digital architectural rendering of a modern high-rise building. The building features a complex facade with large glass panels and a prominent vertical garden facade on one side, where plants are integrated into the building's structure. The building is set against a backdrop of a city skyline with other skyscrapers visible in the distance under a clear sky.

Oplossingen voor:

- Leefbaarheid van de stad
- Opname CO₂
- Luchtzuivering
- Wonen, werken, recreatie

Urbanisatie als kans:

- Samenwerking architecten
- Aannemers
- Overheden



Telers van groene potplanten hebben de grootste kans om de consumenten trends rondom beleving en welzijn te verzilveren.

Resumé

Groeipotentie van consumptie bij:

- Ander koopgedrag, ander kanaal
- Gamechangers: millennials, babyboomers, mannen en online
- Consument wil vaker iets anders en bepaalt de inrichting van de keten
- Anticiperen op beleving: gezond, groen, luchtzuivering en gemak
- Groei bij groene potplanten, daarna bloeiende potplanten en snijbloemen

Duurzaamheid

Van reactief naar proactief!



NATUUR
& MILIEU

GREENPEACE

TESCO



Beter
Leven



Dieren
bescherming



REWE



Keurmerken als bewijs....



...zijn een middel, maar niet het doel

Duurzaamheid als missie en verdienmodel



Elke ondernemer heeft een opdracht

**Veredeling: Toepassen
nieuwe biotechnologie
techniek**

Overheid
Reguleren/stimuleren

Telers:
Energieverbruik,
water, IPM,
arbeid

Retail:
Informatie en
transparantie

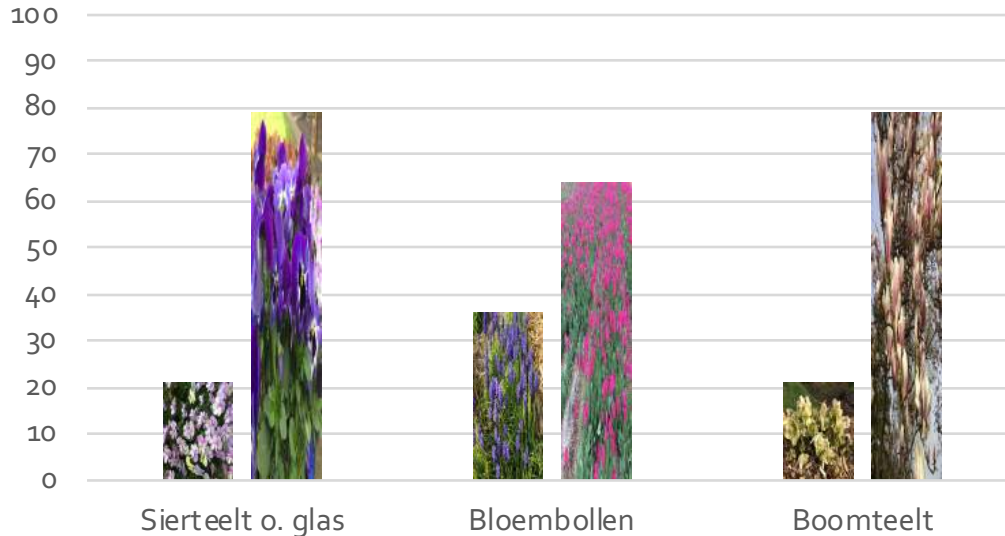
NGO's
Vergroening middelen

Distributie/logistiek:
Verpakkingen en
belading

Sierteeltketen in beeld

Opvolging beïnvloedt ketenbeweging

Percentage bedrijven >55 jaar met of zonder opvolger



Gemiddeld 7%
stoppers per jaar

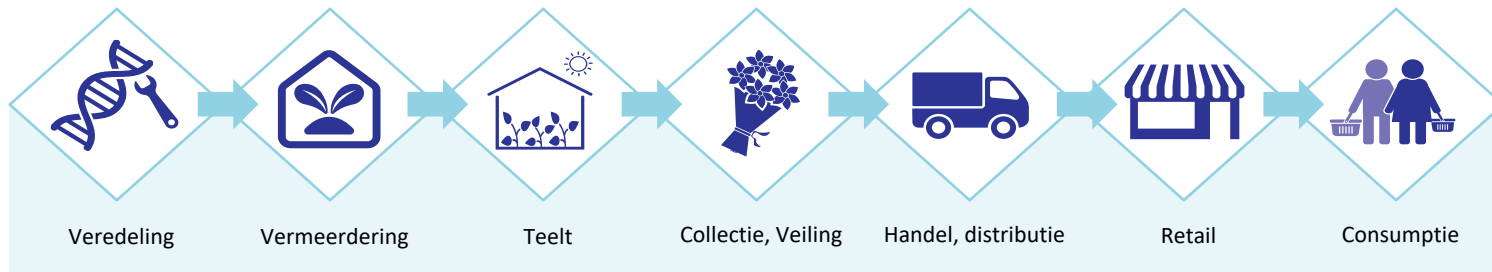


Beweging in de keten

De huidige keten

Schaalvergroting

Overnames



Strategische heroriëntatie

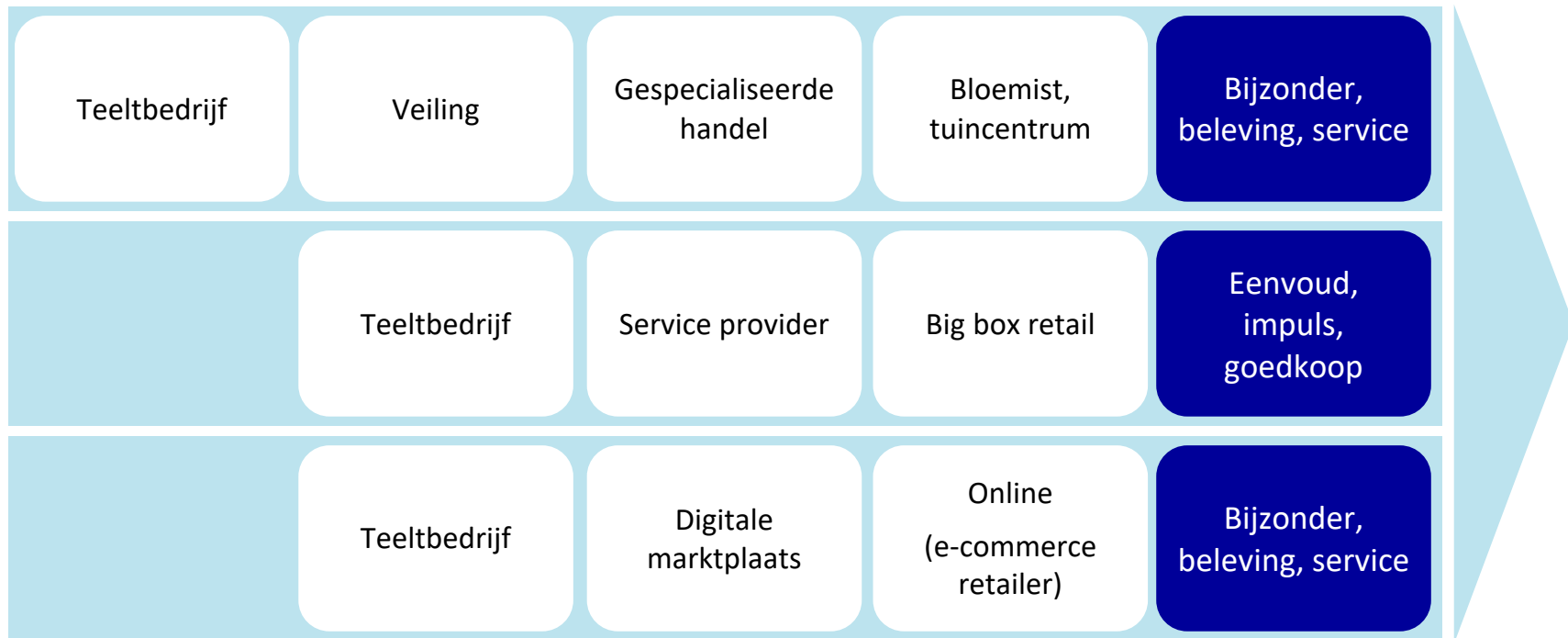
Consolidatie

Verschraling assortiment

Ontwikkeling aankoopkanalen sierteelt



2027: Consumenten bepalen inrichting van de sierteelt keten



Resumé



- Aankoopgedrag consument bepaalt inrichting van de keten
- De sierteeltketens worden korter
- Online dynamiek speelt in alle ketenschakels een rol
- Bedrijven zoeken de keten die bij ze past.

Conclusies en aanbevelingen

Conclusies

A close-up photograph of a bouquet of flowers lying on a light-colored wooden surface. The bouquet includes several pink ranunculus flowers, a cluster of red carnations, and a bunch of yellow chrysanthemums. The background is softly blurred, showing what appears to be a greenhouse or nursery setting with shelves and other plants.

- De wind in de rug, economie en demografie helpen de sector
- Duurzaamheid: nog stevige stappen te zetten, op bedrijfs- en sectorniveau,
- Mondiale groei vooral voor uitgangsmaterialen, kennis en technologie
- Er blijven drie grote ketens over met gespecialiseerde bedrijven



Aanbevelingen

- Consument de game changer voor de keten, zit je bedrijf op de juiste strategische koers?
- Heb je duurzaamheid al omarmd? Geen tijd te verliezen.
- Internationaal opereren is een keuze. Overweeg kansen te pakken.
- Kies voor de keten die bij je past!

Bedankt voor uw aandacht

Arne.Bac@Rabobank.nl

This document has been prepared exclusively for your benefit and does not carry any right of publication or disclosure other than to Coöperatieve Rabobank U.A. ("Rabobank"), registered in Amsterdam. Neither this document nor any of its contents may be distributed, reproduced or used for any other purpose without the prior written consent of Rabobank. The information in this document reflects prevailing market conditions and our judgement as of this date, all of which may be subject to change. This document is based on public information. The information and opinions contained in this document have been compiled or derived from sources believed to be reliable, without independent verification. The information and opinions contained in this document are indicative and for discussion purposes only. No rights may be derived from any potential offers, transactions, commercial ideas et cetera contained in this document. This document does not constitute an offer or invitation. This document shall not form the basis of or cannot be relied upon in connection with any contract or commitment whatsoever. The information in this document is not intended and may not be understood as an advice (including without limitation an advice within the meaning of article 1:1 and article 4:23 of the Dutch Financial Supervision Act). This document is governed by Dutch law. The competent court in Amsterdam, The Nederland has exclusive jurisdiction to settle any dispute which may arise out of or in connection with this document and/or any discussions or negotiations based on it. This report has been published in line with Rabobank's long-term commitment to international food and agribusiness. It is one of a series of publications undertaken by the global



Rabobank