

**ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΚΑΛΑΜΑΤΑΣ**  
**ΣΧΟΛΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΓΕΩΠΟΝΙΑΣ**  
**ΤΜΗΜΑ ΘΕΡΜΟΚΗΠΙΑΚΩΝ ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΩΝ ΚΙ ΑΝΘΟΚΟΜΙΑΣ**

**ΠΑΓΚΟΣΜΙΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗΣ ΔΡΕΠΤΩΝ**  
**ΑΝΘΕΩΝ, ΜΕ ΕΠΙΚΕΝΤΡΟ ΤΙΣ ΟΛΛΑΝΔΙΚΕΣ**  
**ΑΝΘΑΓΟΡΕΣ**



***ΣΠΟΥΔΑΣΤΡΙΑ: ΜΑΡΚΟΥ ΣΤΑΜΑΤΙΑ***

***ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΔΑΡΡΑΣ ΑΝΑΣΤΑΣΙΟΣ***

**ΚΑΛΑΜΑΤΑ 2008**

## ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

### ΠΡΟΛΟΓΟΣ

ΕΙΣΑΓΩΓΗ.....σελ.7

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup> ΜΕΤΑΣΥΛΛΕΚΤΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΔΡΕΠΤΩΝ ΑΝΘΕΩΝ

1.1. ΕΙΣΑΓΩΓΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ..... σελ.9

1.2. ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ

ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΣΥΓΚΟΜΙΔΗ..... σελ.11

1.3. ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ.....σελ.13

1.4. ΑΛΥΣΙΔΑ ΨΥΧΡΗΣ ΣΥΝΤΗΡΗΣΗΣ.....σελ.15

1.5. ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΙ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.....σελ.16

### ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup> ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ

#### ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

2.1. ΠΑΡΑΓΩΓΗ.....σελ.17

2.1.1 ΜΕΓΕΘΟΣ ΚΑΙ ΤΑΣΕΙΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ.....σελ.17

2.2. ΔΟΜΗ ΕΜΠΟΡΙΟΥ.....σελ.21

2.2.1. ΔΙΚΤΥΑ ΔΙΑΝΟΜΗΣ.....σελ.21

2.2.2 ΚΥΡΙΑ ΔΡΕΠΤΑ ΑΝΘΗ.....σελ.28

2.3.	ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ.....σελ.30
2.3.1.	ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ.....σελ.30
2.3.2.	Ο ΡΟΛΟΣ ΤΩΝ ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΜΕΝΩΝ ΧΩΡΩΝ ΣΤΙΣ ΕΙΣΑΓΩΓΕΣ.....σελ.35
2.4.	ΕΞΑΓΩΓΕΣ.....σελ.39
2.5.	ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ.....σελ.42
2.5.1.	ΣΚΟΠΟΣ ΑΓΟΡΑΣ ΑΝΘΕΩΝ.....σελ.47
2.5.2.	ΠΡΟΫΠΟΘΕΣΕΙΣ Κ ΤΑΣΕΙΣ ΣΤΗΝ ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ.....σελ.51
2.5.3.	Η ΘΕΣΜΙΚΗ ΑΓΟΡΑ ΣΕ ΑΝΤΙΘΕΣΗ ΜΕ ΤΗΝ ΑΓΟΡΑ ΚΑΤΑΝΑΛΩΤΩΝ.....σελ.51

### **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup> ΟΛΛΑΝΔΙΚΕΣ ΑΝΘΑΓΟΡΕΣ (FLORAHOLLAND, VBA)**

3.1	ΟΛΛΑΝΔΙΚΕΣ ΑΝΘΑΓΟΡΕΣ.....σελ.53
3.2	FLORAHOLLAND.....σελ.57
3.3	ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΑ.....σελ.63
3.3.1	ΕΜΠΟΡΕΥΜΑ ΚΑΙ ΠΑΡΑΔΟΣΗ.....σελ.63
3.4	ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΚΑΙ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗ ΣΤΟ ΧΩΡΟ ΤΗΣ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΑΣ.....σελ.66
3.4.1	Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΤΜΗΜΑΤΟΣ ΤΥΠΟΠΟΙΗΣΗΣ ΚΑΙ ΜΕΤΑ- ΦΟΡΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.....σελ.66
3.4.2	ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΚΑΙ ΥΛΙΚΑ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ.....σελ.67
3.4.3	ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΗ ΣΕ ΨΥΧΡΕΣ ΣΥΝΘΗΚΕΣ.....σελ.67
3.4.4	ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.....σελ.68

<b>3.5 ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΑΠΟ ΚΑΙ ΠΡΟΣ ΤΗΝ ΑΝΘΑΓΟΡΑ.....σελ.69</b>	σελ.69
<b>3.5.1 ΑΓΟΡΑ ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗ.....σελ.69</b>	σελ.69
<b>3.5.2 ΤΟ ΜΕΣΙΤΙΚΟ ΓΡΑΦΕΙΟ.....σελ.73</b>	σελ.73
<b>3.5.3 ΤΟ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟ ΡΟΛΟΙ.....σελ.77</b>	σελ.77
<b>3.5.4 ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΚΑΙ ΑΦΙΞΗ ΤΩΝ ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΩΝ.....σελ.80</b>	σελ.80
<b>3.6 ΚΑΤΑΝΑΛΩΣΗ.....σελ.81</b>	σελ.81
<b>3.6.1 ΣΥΝΑΛΛΑΓΕΣ ΜΕΣΩ ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ.....σελ.82</b>	σελ.82
<b>3.6.2 ΠΡΟΣΑΡΜΟΓΗ ΑΞΙΑΣ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.....σελ.82</b>	σελ.82
<b>3.6.3 ΚΑΤΑ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ ΣΤΕΓΑΣΗ ΤΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.....σελ.83</b>	σελ.83
<b>3.7 ΙΣΤΟΡΙΑ-ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ΑΝΘΑΓΟΡΑΣ VBA. ....σελ.84</b>	σελ.84
<b>3.8 ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΤΡΟΠΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΗΣ VBA.....σελ.87</b>	σελ.87
<b>3.9 ΠΡΟΒΟΛΗ ΤΟΥ ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΥ ΡΟΛΟΓΙΟΥ ΚΑΙ ΑΠΕΙΚΟΝΙΣΗ ΤΗΣ ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΑΣ.....σελ.90</b>	σελ.90
<b>3.10 MARKETING ΚΑΙ ΠΡΟΩΘΗΣΗ.....σελ.92</b>	σελ.92
<b>3.11 ΚΕΝΤΡΟ ΕΡΕΥΝΩΝ.....σελ.93</b>	σελ.93

## **ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup> ΑΝΘΑΓΟΡΕΣ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ**

<b>4.1 ΤΗΛΕΔΗΜΟΠΡΑΣΙΑ ΛΟΥΛΟΥΔΙΩΝ-TELE FLOWER AUCTION(TFA).....σελ.96</b>	σελ.96
<b>4.2 ΑΝΘΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ LANDGRAD ΣΤΗΝ ΓΕΡΜΑΝΙΑ.... σελ.97</b>	σελ.97
<b>4.3 ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΑΝΘΑΓΟΡΩΝ ΤΟΥ ΟΝΤΑΡΙΟ ΣΤΟΝ ΚΑΝΑΔΑσελ.98</b>	σελ.98
<b>4.4 ΑΝΘΑΓΟΡΑ ΣΤΗΝ ΟΤΑ ,ΙΑΠΩΝΙΑ.....σελ.99</b>	σελ.99
<b>4.5 ΑΝΘΑΓΟΡΑ ΣΤΟ VEILING HOLAMBRA, ΒΡΑΖΙΛΙΑ.....σελ.100</b>	σελ.100

<b>4.6 ΑΝΘΑΓΟΡΑ ΣΤΟ ΤΑΠΕΪ, ΤΑΪΒΑΝ.....σελ.101</b>
<b>4.7 FLORAMAX ΔΗΜΟΠΡΑΣΙΕΣ ΛΟΥΛΟΥΔΙΩΝ, ΝΕΑ ΖΗΛΑΝΔΙΑ..σελ.101</b>
<b>4.8 ΑΝΘΑΓΟΡΑ FLORABELLA, ΙΤΑΛΙΑ.....σελ.102</b>
<b>ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ.....σελ.103</b>

## ΠΡΟΛΟΓΟΣ

Για την παρούσα εργασία, κίνητρο αποτέλεσε το ενδιαφέρον που ασκεί η διακίνηση εμπορίου ανθοκομικών προϊόντων στην Ευρώπη και κυρίως στην Ολλανδία.

Το θέμα, είναι επικεντρωμένο στην διεθνή αγορά δρεπτών ανθέων και διερευνά τις εξελίξεις των αγορών στην Ευρώπη με κεντρικό άξονα την FloraHolland και την VBA. Το θέμα λόγω πρωτοτυπίας, παρουσιάζει ιδιαίτερη δυσκολία στη συλλογή πληροφοριών, οι οποίες, για τις ανάγκες της εργασίας, βρέθηκαν σε ξένα τεχνικά περιοδικά και άρθρα στο διαδίκτυο.

Πέραν της λειτουργίας των δημοπρασιών αναφέρονται θέματα που αφορούν την διακίνηση και το εμπόριο δρεπτών ανθέων σε παγκόσμια κλίμακα, τις συνθήκες συντήρησης των προϊόντων, τους ποιοτικούς ελέγχους, τους τρόπους μεταφοράς, αλλά και αυτή καθ' αυτή τη διεξαγωγή πώλησης των ανθέων μέσω της διαδικασίας της δημοπρασίας.

## ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Μία από τις δυναμικότερες χώρες στην διακίνηση εμπορίου των ανθοκομικών προϊόντων είναι η Ολλανδία. Είναι επίσης η μεγαλύτερη παραγωγός χώρα της Ευρωπαϊκής Ένωσης και ευθύνεται για την προώθηση των περισσότερων γλαστρικών φυτών, δρεπτιών ανθέων και φυλλωμάτων. Στην χώρα αυτήν περιλαμβάνεται μια σημαντική αγορά για τις αναπτυσσόμενες χώρες λόγω της μαζικής εμπορίας στη διακίνηση των εισαγόμενων λουλουδιών σε όλη την Ευρώπη. Με βάση κάποιων στατιστικών δεδομένων, η Ολλανδία κυριαρχεί στο εμπόριο ανθοκομικών προϊόντων στην Ευρωπαϊκή Ένωση, κατέχοντας ένα μεγάλο ποσοστό των ολικών εξαγωγών κι εισαγωγών της Ευρώπης.

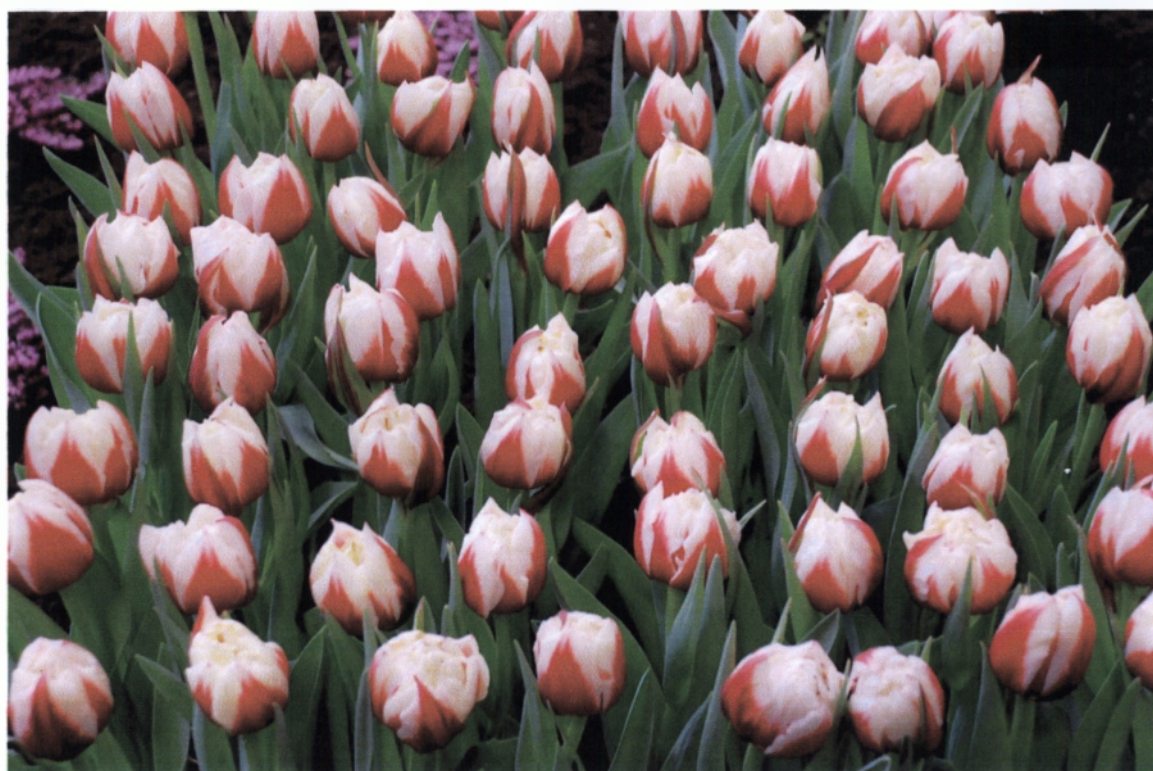
Οι καλλιεργητές στην Ολλανδία έχουν την δυνατότητα να παράγουν αρίστης ποιότητας λουλούδια καθ' όλη την διάρκεια του χρόνου, χρησιμοποιώντας θέρμανση, συμπληρωματικό φωτισμό και CO<sub>2</sub> (διοξείδιο του άνθρακα), κι αυτό την κάνει κεντρικό άξονα αγοραπωλησιών σε σύγκριση με άλλες χώρες.

Οι δημοπρασίες στην Ολλανδία είναι συνεταιριστικές εταιρίες, τις οποίες κατέχουν ντόπιοι καλλιεργητές της Ε.Ε. Οι δημοπρασίες αυτές, λειτουργούν ως άξονας γύρω από τον οποίο περιστρέφεται το διεθνές εμπόριο ανθοκομικών προϊόντων. Με την χρήση του ηλεκτρονικού ρολογιού γίνονται άμεσα οι επιλογές φυτοκομικών προϊόντων από τους αγοραστές και είναι ένας εξελικτικός παράγοντας για την καλύτερη εξυπηρέτηση των μελών της κάθε εταιρίας.

Στην Ολλανδία υπάρχουν δύο ανταγορές: η FLoraHolland και η Bloemenveiling Aalmeer(VBA). Η FLoraHolland μπορεί να ελκύει αγοραστές με μεγάλη αγοραστική

δύναμη από διάφορα σημεία του πλανήτη και έρχεται πρώτη ως το πιο ευνοϊκό μέρος αγορών. Η Bloemenveiling Aalsmeer είναι η πρώτη ανταγορά που ιδρύθηκε στην Ολλανδία και έχει διάφορες κατηγορίες προμηθευτών. Το κέντρο ερευνών του Aalsmeer δίνει μια εικόνα ακριβώς για τα μετασυλλεκτικά χαρακτηριστικά των ανθέων οποιασδήποτε ποικιλίας.

Άλλες χώρες, όπως η Γερμανία, ο Καναδάς, η Βραζιλία, η Ιαπωνία, η Ιταλία, η Νέα Ζηλανδία και η Ταϊβάν λαμβάνουν μέρος ως φυτοκομικές εμπορικές οργανώσεις, αλλά δεν είναι τόσο δυναμικές σε σύγκριση με τις Ολλανδικές ανταγορές.



**Εικόνα 1.Τουλίπες, το διασημότερο λουλούδι της Ολλανδίας**



# ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1<sup>ο</sup>

## ΜΕΤΑΣΥΛΛΕΚΤΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΔΡΕΠΤΩΝ

### ΑΝΘΕΩΝ

#### 1.1 Εισαγωγή

Η φροντίδα και η διακίνηση των ανθέων από το χώρο συγκομιδής στο θερμοκήπιο, μέχρι την παράδοση στη χώρα εισαγωγής, είναι συχνά το σημείο που δημιουργούνται τα περισσότερα προβλήματα ανάμεσα στον εισαγωγέα και τον παραγωγό (Darras et al., 2004; Σάββας, 2003; Δάρρας, 2006). Η κατάλληλη φροντίδα μετά τη συγκομιδή, μπορεί να παρατείνει σημαντικά τη διάρκεια ζωής των δρεπτών ανθέων. Τα δρεπτά άνθη χρειάζονται αρκετά αποθέματα υδατάνθρακα για να ολοκληρώσουν την ανάπτυξή τους μέχρι την ωρίμανση. Τα λουλούδια τα οποία συγκομίζονται στο κατάλληλο χρόνο, διαθέτουν αρκετά αποθέματα υδατάνθρακα σε σχέση με τα άνθη τα οποία κόβονται άλλοτε πρώιμα και άλλοτε όψιμα. Τα άνθη τα οποία συλλέχθηκαν πολύ ώριμα, συνήθως είναι πιο ευάλωτα σε ζημιές κατά την μεταφορά και στο αιθυλένιο. Είναι προτιμότερο τα περισσότερα άνθη να κόβονται όταν το άνθος βρίσκεται στο στάδιο του μπουμπουκιού ώστε να ανθίσουν μετά τη διάρκεια της αποθήκευσης, της μεταφοράς ή της διανομής. Κατά την διάρκεια της μεταφοράς υφίστανται έλλειψη νερού (όταν μεταφέρονται ξηρά) κι έλλειψη φωτός ενώ εκτίθενται σε προσβολές από μύκητες (Σάββας, 2003; Δάρρας, 2006).

Ο έλεγχος θερμοκρασίας είναι το πιο σημαντικό μέτρο της μετασυλλεκτικής μεταχείρισης, αφού ο παράγοντας θερμοκρασία ευθύνεται για την τελική ποιότητα του προϊόντος (Darras et al., 2004; Σάββας, 2003; Δάρρας, 2006). Γενικά οι υψηλές θερμοκρασίες επιταχύνουν τις βιοχημικές αντιδράσεις καθώς και την διαδικασία

γήρανσης. Λόγω αυτού, η τελική διάρκεια ζωής στο ανθοδοχείο μειώνεται σημαντικά. Οι χαμηλές θερμοκρασίες επιβραδύνουν την ωρίμανση και την εξάντληση των αποθεμάτων υδατάνθρακα από τους ιστούς. Μειώνουν επίσης, την παραγωγή αιθυλενίου και την ευαισθησία των ανθέων σε αυτό περιορίζοντας ταυτόχρονα την ανάπτυξη των παθογόνων μικροοργανισμών. Οι κατάλληλες θερμοκρασίες συντήρησης, οι οποίες είναι διαφορετικές για κάθε είδος, πρέπει να διατηρούνται καθ' όλη την διάρκεια της μετασυλλεκτικής αλυσίδας. Αν αυτό δεν συμβεί, τότε χάνεται η σταθερότητα των συνθηκών συντήρησης με αποτέλεσμα τη μείωση της ποιότητας των ανθέων και συνεπώς την οικονομική ζημία (Darras et al., 2004; Σάββας, 2003; Δάρρας, 2006).

Οι πιο ευνοϊκές θερμοκρασίες για τα περισσότερα είδη ανθέων είναι κοντά στο σημείο πήξεως, από 0°C έως 5 °C. Των παραπάνω εξαιρούνται ορισμένα τροπικά είδη όπως το Ανθούριο, η Στερλίτσια και κάποια είδη Ορχιδέας και Πυτερόριζας τα οποία υφίστανται βλάβες σε θερμοκρασίες κάτω των 10 °C (Darras et al., 2004; Σάββας, 2003; Δάρρας, 2006).

Τα επίπεδα υδατανθράκων είναι χαμηλά στα κομμένα λουλούδια και καταναλώνονται κατά την αναπνοή. Λόγω των υψηλών θερμοκρασιών και πιθανού φραξίματος στο αγγειακό σύστημα δεν συνιστάται η κοπή ανθέων στο τέλος της ημέρας. Μετά τη συγκομιδή τα κομμένα άνθη θα πρέπει να εισάγονται σε διάλυμα σακχαρόζης. Έχει αποδειχθεί ότι η ποσότητα από αποθηκευμένης σακχαρόζης καθορίζει την μετασυλλεκτική διατηρησιμότητα του άνθους (Δάρρας 2006). Αυτό υποστηρίζεται από τη συσχέτιση μεταξύ διατηρησιμότητας και ποσότητας της ξηρής ουσίας του κομμένου λουλουδιού τη στιγμή της συγκομιδής. Η «πηγή» στην οποία αποθηκεύονται οι ουσίες οι οποίες στη συνέχεια χρησιμοποιούνται κατά την αναπνοή, γεμίζει κυρίως με σάκχαρα. Τροφοδοτώντας τα άνθη μετασυλλεκτικά με

οάκχαρα, συντηρείται η πηγή και διατηρείται η αναπνευστική δραστηριότητα και συνεπώς αυξάνεται η διατηρησιμότητα των ανθέων (Δάρρας 2006).

Τέτοιου είδους πρακτικές αυξάνουν τη διάρκεια ζωής στο ανθοδοχείο, αλλά επίσης και το μικροβιακό φορτίο στο διάλυμα. (Anonymous, 2006). Γι' αυτό εκτός από τη χρήση σακχαρόζης συνιστάται και η χρήση αντιμικροβιακού παράγοντα στο διάλυμα. Η μείωση της θερμοκρασίας των ανθέων σε συνδυασμό με τα διαλύματα είναι από τις βασικότερες πρακτικές για τη μετασυλλεκτική συντήρηση των ανθέων. Εναλλακτικά μπορεί να χρησιμοποιηθεί η ελεγχόμενη ατμόσφαιρα (π.χ. μείωση οξυγόνου) ώστε να μειωθούν τα επίπεδα αναπνοής και συνεπώς η κατανάλωση των αποθεμάτων υδατάνθρακα (Anonymous, 2006).

## **1. 2. Παράγοντες Που Επηρεάζουν Την Ποιότητα Μετά Τη Συγκομιδή**

Η τροποποίηση της μετασυλλεκτικής μεταχείρισης με εφαρμογή άριστων συνθηκών συντήρησης (συντήρηση με κοινή ψύξη, ελεγχόμενη ατμόσφαιρα) μπορεί να έχει επίδραση τόσο στην ποιότητα αγοράς όσο και στην ποιότητα κατανάλωσης (Σφακιωτάκης 2004). Στους κλιμακτηρικούς καρπούς το στάδιο συγκομιδής είναι καθοριστικό των μεταβολών της ποιότητας αγοράς και κατανάλωσης. Όταν ο καρπός συγκομίζεται σε στάδιο που έχει αρχίσει η κλιμακτηρική αύξηση της αναπνοής, το προϊόν αποκτά το άριστο χρώμα και γεύση σε σύντομο χρονικό διάστημα, αλλά τα χαρακτηριστικά αυτά αποκτώνται σε βάρος της διάρκειας του ενεργού χρόνου εμπορίας και κατανάλωσης. Η συγκομιδή λίγο νωρίτερα, στην κατάσταση του φυσιολογικά ώριμου καρπού, εξασφαλίζει μεγαλύτερη διάρκεια του ενεργού χρόνου αγοράς, αλλά αυτό επιτυγχάνεται σε βάρος της ποιότητας κατανάλωσης που τελικά

δεν φθάνει σε άριστο επίπεδο. Συγκομιδή πολύ νωρίς, όταν δεν έχει συμπληρωθεί η φυσιολογική ωριμότητα, έχει ως αποτέλεσμα οι καρποί να μην φθάνουν ποτέ το στάδιο της αποδεκτής ποιότητας για κατανάλωση κι επομένως δεν μπορούν να εμπορευθούν (Σφακιωτάκης 2004).

Οι παράγοντες που επηρεάζουν την ποιότητα μετά την συγκομιδή είναι οι εξής:

- Το στάδιο ωρίμανσης των ανθέων κατά την συγκομιδή
- Η θερμοκρασία συντήρησης
- Τα αποθέματα υδατανθράκων στους ιστούς
- Τα επίπεδα φωτισμού
- Τα αποθέματα νερού
- Το αιθυλένιο
- Η ζημιά από μηχανικά αίτια
- Οι ασθένειες

Ιδιαίτερα για τα δρεπτά άνθη το μεγάλο εμβαδόν επιφάνειας σε σχέση με τη μάζα τους συντελεί στη γρήγορη απώλεια νερού και τη γρήγορη μαρανσή τους. (Halevy & Mayak, 1981 ). Για να αποφευχθεί αυτό, πρέπει τα άνθη να αποθηκεύονται σε μέρη με υψηλή σχετική υγρασία (πάνω από 80 %). Σε κάποιες περιπτώσεις η ενυδάτωση μετά την ξηρή αποθήκευση είναι πιθανή. Έχει παρατηρηθεί ότι η αποθήκευση σε σκληρό (αλκαλικό) νερό, γενικά μειώνει τη διάρκεια ζωής στο ανθοδοχείο( Halevy & Mayak, 1981)

Η καθαριότητα των δοχείου στο οποίο τοποθετούνται τα άνθη είναι επίσης σημαντικός παράγοντας (Halevy & Mayak, 1981 ). Αμέσως μετά τη συγκομιδή, τα άνθη πρέπει να τοποθετούνται σε καθαρά χαρτοκιβώτια ή δοχεία με νερό. Οποιοσδήποτε δυσμενείς συνθήκες κατά τη διάρκεια της συσκευασίας και της

μεταφοράς μπορούν να προκαλέσουν τραυματισμούς στα πέταλα, ενώ η χρήση βρώμικων δοχείων ενέχουν τον κίνδυνο της ανάπτυξης βακτηρίων και φραξίματος του μίσχου των ανθέων (Halevy & Mayak, 1981 ).



Εικόνα 2. Φυτά που διατηρούνται κι αναπτύσσονται σε συνθήκες θερμοκηπίου

### 1.3. Συσκευασία

Η συσκευασία χρησιμοποιείται για την προστασία των προϊόντων από ζημιές λόγω μηχανικών αιτιών και να δημιουργεί ένα ευνοϊκότερο μικροκλίμα το οποίο επιδρά θετικά στην ποιότητα του προϊόντος. (Σάββας, 2003; Δάρρας, 2006). Ωστόσο, με βάση τον τρόπο συσκευασίας στις αναπτυσσόμενες χώρες, η ποιότητα των ανθέων τίθεται μερικές φορές σε κίνδυνο λόγω κακώσεων και τραυματισμών στα ανθικά μέρη.

Η συσκευασία, πρέπει να ικανοποιεί τους κανόνες διακίνησης. Ο δείκτης μεταφοράς (transportation volume) πρέπει να είναι όσο επαρκής γίνεται και είναι σημαντικό, να υπάρχει υψηλό ποσοστό ομοιομορφίας στη συσκευασία που χρησιμοποιείται. Για την βελτιστοποίηση της μεταφοράς, οι καλλιεργητές και οι

έμποροι της Ε.Ε. χρησιμοποιούν κατά κανόνα χάρτινα κιβώτια, των οποίων οι διαστάσεις είναι συμβατές και διευκολύνουν στη φόρτωση των παλετών των αεροπορικών μεταφορών και των καροτσιών που χρησιμοποιούνται στους πλησθειριασμούς. Κατά τη συσκευασία πρέπει να λαμβάνονται υπόψη τα εξής:

- Η κατάλληλη αποθήκευση και μεταφορά
- Οι τυποποιημένες διαστάσεις συσκευασίας
- Τα ανακυκλώσιμα υλικά και τα διπλής κατεύθυνσης συστήματα. (Recyclable materials or two-way systems).

Τα περισσότερα δρεπτά άνθη και φυλλώματα, συσκευάζονται σε δέσμες (μπουκέτα) τα οποία στη συνέχεια τοποθετούνται σε χάρτινα κιβώτια με μονό ή διπλό τοίχωμα (ξηρή συσκευασία) Τα κιβώτια, πρέπει να μπορούν να αντέξουν την σκληρή μεταχείριση και τα δίκτυα στερεώσεων κατά τις αερομεταφορές (βλ. εικόνα 3,4). Συχνά εφημερίδες και άλλα υλικά χρησιμοποιούνται για περισσότερη προστασία ενάντια στις ζημιές από μηχανικά αίτια κατά τη διάρκεια της μεταφοράς (Σάββας, 2003; Δάρρας, 2006).



Εικόνα 3. αεροπλάνο μεταφοράς προϊόντων



Εικόνα 4. Αερομεταφορά

#### 1.4. Αλυσίδα Ψυχρής Συντήρησης

Για να διατηρηθεί η ποιότητα των ανθέων μετά τη συγκομιδή είναι αναγκαία η χρήση αποτελεσματικών ψυκτικών συστημάτων τα οποία δημιουργούν τις ιδανικές θερμοκρασίες συντήρησης μέχρι την άφιξη στον προορισμό τους (Halevy & Mayak, 1981 ). Η αποθήκευση σε χαμηλές θερμοκρασίες είναι ένας σημαντικός παράγοντας, που καθορίζει την ορθή διαχείριση της προσφοράς και εξασφαλίζει την κατάλληλη ποιότητα και ποσότητα του προς διάθεση προϊόντος. Δεδομένου ότι τα άνθη μαραίνονται γρήγορα, η ποιότητά τους εξαρτάται από τις διαθέσιμες μεθόδους αποθήκευσης. Ως αποτέλεσμα, η σταθερότητα στην αλυσίδα ψύξης, είναι απαραίτητη, για να εξασφαλιστεί η ελάχιστη απώλεια στην ποιότητα. Τα δρεπτά άνθη πρέπει να ακολουθούν μια αλυσίδα ψύξης κατά την οποία μέσα σε λίγες μόνο ώρες από την συγκομιδή και παραμένοντας σε περιβάλλον ελεγχόμενης θερμοκρασίας, να αποφεύγεται η φθορά τους. Είναι απαραίτητο, τα προϊόντα να μεταφέρονται με φορτηγά ψυγεία που τουλάχιστον διαθέτουν μόνωση ή ελέγχουν πλήρως τη θερμοκρασία, ώστε να διατηρείται η θερμοκρασία από τα συσκευαστήρια, όπου το προϊόν υδροψύχεται, ταξινομείται και συσκευάζεται κάτω από συνθήκες ελεγχόμενης θερμοκρασίας και υγρασίας. Στην Κένυα για παράδειγμα, μεγάλοι εξαγωγείς έχουν επενδύσει σε τελευταίας τεχνολογίας θαλάμους ψύξης, για να εξασφαλίσουν τη σταθερή θερμοκρασία στα προϊόντα. Γενικά οι μικρομεσαίοι εισαγωγείς δεν διαθέτουν τον κατάλληλο εξοπλισμό ώστε να προσφέρουν τις ιδανικές συνθήκες συντήρησης για τα άνθη με αποτέλεσμα τα προϊόντα τους σπάνια να ανταποκρίνονται στα επίπεδα ποιότητας που καθορίζει ο διεθνής ανταγωνισμός (Halevy & Mayak, 1981 ).

## 1.5. Τυποποίηση Και Διακίνηση Προϊόντων

Η διαθεσιμότητα υπηρεσιών ναύλωσης χαμηλού κόστους σε συνάρτηση με την υψηλή ποιότητα, ανάμεσα στην χώρα παραγωγής και την χώρα προορισμού είναι ένα βασικό κριτήριο για μια επιτυχημένη επιχείρηση εξαγωγής. Σε περίπτωση πολύ ευαίσθητων προϊόντων όπως τα δρεπτά άνθη, η μεταφορά από αέρος, είναι η μόνη επιλογή. Παρόλα αυτά, η μεταφορά δια μέσου θαλάσσης μπορεί να αποτελέσει σωστή επιλογή για ορισμένα είδη φυλλώματος αλλά και ανθέων (Anonymous, 2006).



Εικόνα 5.Μεταφορές και τοποθετήσεις στις σωστές θέσεις των προϊόντων που πρόκειται να δημοπρατηθούν



## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2<sup>ο</sup>

### ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΚΑΙ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΑΝΘΟΚΟΜΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΣΤΗΝ ΟΛΛΑΝΔΙΑ

#### 2.1 Παραγωγή

##### 2.2.1 Μέγεθος και τάσεις παραγωγής

Δεν υπάρχουν στοιχεία για το μέγεθος παραγωγής δρεπτών ανθέων στις Ευρωπαϊκές χώρες κι άλλωστε η καθεμία χώρα χρησιμοποιεί διαφορετικές μεθόδους μέτρησης της παραγωγής της. (Anonymous, 2006) Είναι ωστόσο δυνατό, να δώσουμε μια ένδειξη της ποσότητας των δρεπτών ανθέων, που παράγουν οι χώρες της Ε.Ε., εξετάζοντας τα μεμονωμένα διαθέσιμα στοιχεία κάθε χώρας (Πίνακας 1).



Εικόνα 6.Γλαδιόλος

Πίνακας 1 Παράγωγή δρεπτιών ανθέων στην Ε.Ε. σε € ανά έτος από το 1999-2005

Χώρα	Παράγωγή (€ εκατομμύρια)	Έτος	Μέση ετήσια αλλαγή σε 5 πιο πρόσφατα έτη (%)
Οι Κάτω Χώρες	2.045	2005	2.6
Ιταλία	858	1999	* 4,9
Ισπανία	323	2002	0,3
Γερμανία	270	2004	-3.5
Γαλλία	205	2003	-5.2
Ηνωμένο Βασίλειο	83	2004	-14.8
Βέλγιο	80	1999	* 3,2
Πολωνία	41	2004	* 1,1
Φινλανδία	41	2002	-8.5
Σουηδία	30	2003	-3.5
Πορτογαλία	24	2003	9.5
Αυστρία	24	2000	-
Ουγγαρία	24	2004	-
Δανία	22	2003	-4.3
Τσεχία **	10	2001	-
Ιρλανδία	5	2004	17.4
Σλοβενία	4	2000	-
Ελλάδα	-	-	-
Σλοβακία	-	-	-
Λετονία	-	-	-
Εσθονία	-	-	-
Λιθουανία	-	-	-
Λουξεμβούργο	-	-	-
Κύπρος	-	-	-
Μάλτα	-	-	-
σύνολο	4.097	-	-

\* Μεταβολή τα τελευταία 3 έτη

\*\* Εκτίμηση

Πηγή: (Flower Council Holland (2004, 2005, 2006).

Η συνολική αξία παραγωγής των χωρών της Ε.Ε. σύμφωνα με τα διαθέσιμα στοιχεία είναι περίπου 4 δισεκατομμύρια €. Η Ολλανδία είναι μακράν η μεγαλύτερη παραγωγός χώρα της Ε.Ε. και ευθύνεται για τη μισή απ' τη συνολική παραγωγή. Η αύξηση της παραγωγής διαφέρει σημαντικά από χώρα σε χώρα. Στις Β.Δ. Ευρωπαϊκές χώρες, όπως η Γαλλία, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γερμανία και η Φιλανδία, η παραγωγή μειώνεται τα τελευταία χρόνια σταδιακά. Στην Ολλανδία, την Ιταλία, την Ισπανία, το Βέλγιο, την Σουηδία και τη Δανία, ο αριθμός των ενεργών καλλιεργητών επίσης μειώνεται. Ο μέσος όρος παραγωγής ανά γεωργική εκμετάλλευση αυξάνεται, έχοντας ως αποτέλεσμα να διατηρούνται σταθερές οι τιμές στη συνολική παραγωγή. Επιπλέον, η Ιρλανδία και οι ανατολικές Ευρωπαϊκές χώρες, όπως η Πολωνία και η Ουγγαρία, παρουσιάζουν ανάκαμψη ή ακόμη και αύξηση στην παραγωγή δρεπτόν ανθέων. Εκτιμάται, ότι η συνολική αξία της παραγωγής στην Ε.Ε. θα παραμείνει σταθερή για τα επόμενα 2 έτη (Αnonymous, 2006).



Εικόνα 7.Σύνθεση με φαντασία σε εξωτερικό χώρο στην Ολλανδία

Πίνακας 2 Παραγωγή ανά χώρα της Ε.Ε., (σε εκτάρια) και αριθμός των καλλιεργητών

δρεπτόν ανθέων

1. συμπεριλαμβανομένων παραγωγών φυτών γλαστρών(ανθοδοχείων)
2. Εκτίμηση βασισμένη στις ετήσιες αλλαγές κατά τη διάρκεια της περιόδου 1995-2002

Χώρα	Έκταση	Έτος	Αριθμός καλλιεργητώ ν	Έτος	Μέσο μέγεθος των επιχειρήσεων (μ ²)	Έτος
Ιταλία	8.463 <sup>1</sup>	1998	-	-	-	-
Ηνωμένο Βασίλειο	7.670	2002	-	-	-	-
Οι Κάτω Χώρες	5.685	2005	4.620 <sup>2</sup>	2005	11.562 <sup>2</sup>	2005
Γερμανία	2.897	2004	3.625	2004	7.991	2004
Γαλλία	2.678	1999	3.825	1999	7.000	1999
Ισπανία	2.300	1998	6.198	1998	3.711	1998
Πορτογαλία	1.700 <sup>1</sup>	2003	-	-	-	-
Ουγγαρία	1.620 <sup>1</sup>	2004	4.050	2004	-	-
Αυστρία	100	2004	788	2004	1.269	2004
Πολωνία	485	2000	33.900 <sup>1</sup>	2004	-	-
Ελλάδα	478	2002	1.444	2002	3.310	2002
Ιρλανδία	207	2002	-	-	-	-
Βέλγιο	147	2005	3.549 <sup>1</sup>	2005	-	-
Δανία	127	2005	67	2002	18.955	2005
Φινλανδία	43	2003	860	2003	500	2003
Τσεχία **	37	2003	-	-	-	-
Σλοβακία	25	1999	280 *	1999	-	-
Σουηδία	19	1999	-	-	-	-
Σλοβενία	10	2003	233	2003	429	2003
Λετονία	-	-	-	-	-	-
Εσθονία	-	-	-	-	-	-
Λιθουανία	-	-	-	-	-	-
Μάλτα	-	-	-	-	-	-
Κύπρος	-	-	-	-	-	-
Λουξεμβούργο	-	-	-	-	-	-

Πηγή: Επετηρίδα ΑΙΡΗ του διεθνούς φυτοκομικού Συμβουλίου λουλουδιών στατιστικών (1999,2002) της Ολλανδίας (2004-2006), Statistisches Bundesamt Deutschland (2006), Danmarks Statistik (2006)- (ΑΙΡΗ Yearbook of the International Horticultural Statistics (1999,2002) Flower Council of Holland (2004-2006), Statistisches Bundesamt Deutschland (2006), Danmarks Statistik (2006).

Οι καλλιεργητές στην Ολλανδία έχουν την δυνατότητα να παράγουν αρίστης ποιότητας τριαντάφυλλα καθ' όλη την διάρκεια του χρόνου, χρησιμοποιώντας θέρμανση, συμπληρωματικό φωτισμό και CO<sub>2</sub> (διοξείδιο του άνθρακα) (Anonymus, 2006). Οι τιμές από τις δημοπρασίες είναι μια ένδειξη ότι οι προσπάθειές τους εκτιμώνται από την αγορά, αφού η τιμή των Ολλανδικών τριαντάφυλλων λαμβάνει υψηλότερο μέσο όρο τιμών, σε σχέση με τα τριαντάφυλλα άλλων χωρών. Για να αποφύγουν τον πρόωρο κορεσμό της αγοράς, ο οποίος έχει ως αποτέλεσμα την πτώση των τιμών, οι καλλιεργητές παρουσιάζουν τις καινοτομίες τους πολύ προσεκτικά. Στα πρώιμα στάδια μετά την παρουσίαση, νέες ποικιλίες προσφέρονται μόνο σε περιορισμένες ποσότητες και υποστηρίζονται από διαφημιστικές καμπάνιες.

Γενικότερα, οι παρακάτω τάσεις παραγωγής, εντοπίζονται στις χώρες παραγωγής στην Βόρεια Ευρώπη (Ολλανδία, Γερμανία, Δανία)

- Οι εκτάσεις παραγωγής μειώνονται σταδιακά
- Ο αριθμός των καλλιεργητών επίσης μειώνεται
- Η συνολική παραγωγή παραμένει σταθερή. (Anonymus, 2006)

## **2.2 Δομή Εμπορίου**

### **2.2.1 Δίκτυα διανομής**

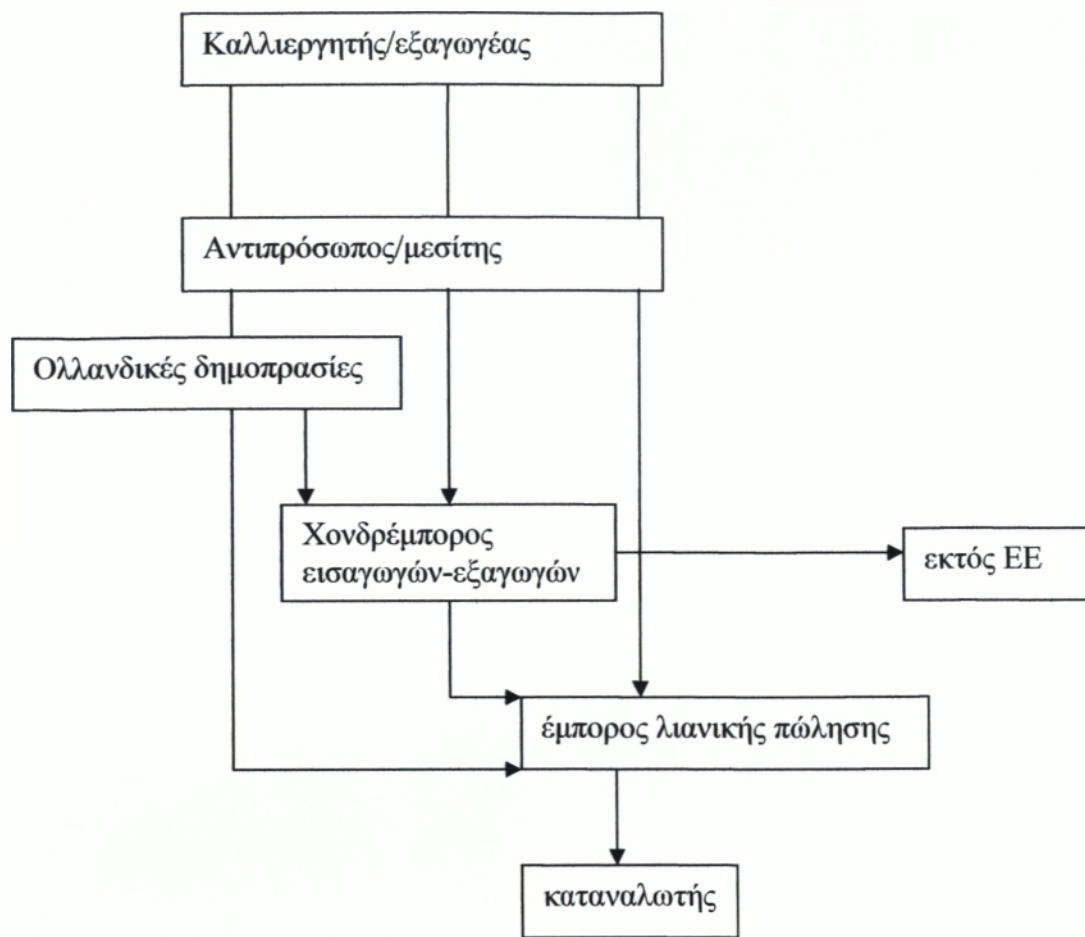
Σε αυτό το υποκεφάλαιο, παρουσιάζονται τα δίκτυα διανομής κι εμπορίου στην αγορά δρεπτών ανθέων και φυλλώματος στην Ε.Ε. Τέσσερις κόμβοι

προσδιορίζονται στην αλυσίδα διανομής και εμπορίας ανθέων καθένας εκ' των οποίων έχει διαφορετικό ρόλο στην προώθηση και πώληση:

- Οι δημοπρασίες
- Οι χονδρέμποροι
- Οι έμποροι λιανικής πώλησης
- Οι αντιπρόσωποι



**Εικόνα 8. Τοποθετήσεις δρεπτόν ανθέων σε κιβώτια**



Σχήμα 1 Δίκτυο διανομής του εμπορίου δρεπτών ανθέων στην Ευρωπαϊκή Ένωση(Δάρρας, 2006).

### ➤ Χονδρέμποροι

Οι ντόπιοι χονδρέμποροι και οι χονδρέμποροι που κάνουν εξαγωγές, είναι αναπόσπαστοι κρίκοι στην αλυσίδα, που ξεκινά από τους ανθοκαλλιεργητές και καταλήγει στους καταναλωτές (Ανοημους, 2006). Οι χονδρέμποροι κανονίζουν να μεταφερθούν τα προϊόντα τους στους πελάτες τους, οι οποίοι εδρεύουν στο εξωτερικό. Όταν τα λουλούδια πρέπει να παραδοθούν σε κάποιο χονδρέμπορο τα

προϊόντα έχουν ήδη ετοιμαστεί για τη μεταφορά δια θαλάσσης, στο κατάλληλο στάδιο συγκομιδής, στην κατάλληλη ποιότητα και συσκευασία. Οι εγχώριοι προορισμοί είναι οι έμποροι λιανικής πώλησης, ενώ οι χονδρέμποροι που κάνουν εξαγωγές επανεξάγουν τα δρεπτά άνθη και τα φυλλώματα σε χονδρέμπορους και εμπόρους λιανικής πώλησης στο εξωτερικό.

Η σημασία των διανομών, από χονδρέμπορους που ασχολούνται με τις εξαγωγές, σε εμπόρους λιανικής πώλησης του εξωτερικού ολοένα και αυξάνεται. Στην πραγματικότητα ορισμένοι χονδρέμποροι, κυρίως στην Ολλανδία, έχουν καταλάβει τη θέση των χονδρεμπόρων από άλλες Ευρωπαϊκές χώρες, στην λειτουργία των διανομών πουλώντας απευθείας σε εμπόρους λιανικής πώλησης (οι αποκαλούμενοι 'Ιπτάμενοι Ολλανδοί') ή ιδρύοντας επιχειρήσεις τύπου cash & carry. Πολλές πολυεθνικές εταιρίες εμπορίας λουλουδιών έχουν ιδρύσει, σε διάφορες χώρες, τις δικές τους εταιρίες χονδρικής πώλησης. Οι μεγάλοι χονδρέμποροι (εξαγωγών) στέλνουν τους εμπορικούς αντιπροσώπους τους σε όλες τις σημαντικές δημοπρασίες ώστε να αγοράσουν τα καλύτερα προϊόντα στις καλύτερες τιμές. Οι χονδρέμποροι, οι οποίοι επιθυμούν να αγοράσουν προϊόντα από δημοπρασίες, όπου δεν έχουν κάποιο εμπορικό αντιπρόσωπο, συχνά χρησιμοποιούν τους αποκαλούμενους εντεταλμένους. Με αυτόν τον τρόπο έχουν τη δυνατότητα να προσφέρουν στους πελάτες τους μια μεγάλη ποικιλία από προϊόντα.

Το εμπόριο των χονδρεμπόρων γίνεται όλο και πιο συγκεντρωμένο. Στην Ευρώπη αυτή η δημοφιλής τάση για συγκέντρωση του εμπορίου και για επικοινωνία μικρής εμβέλειας είναι ευρέως γνωστή. Οι εταιρίες που σημείωσαν τη μεγαλύτερη ανάπτυξη, είναι αυτές που συνεργάζονται με τα υπερκαταστήματα (super-markets). Η μέθοδος του άμεσου εμπορίου ανάμεσα στους παραγωγούς/εξαγωγείς και στον έμπορο λιανικής οδηγεί σε κάποιες ευρωπαϊκές χώρες στη διάβρωση της λειτουργίας



των ειδικευμένων εισαγωγέων. Έτσι, αυτοί οι ίδιοι οι εισαγωγείς λειτουργούν εν μέρει ως προμηθευτές υπηρεσιών τυποποίησης, ως ελεγκτές ποιότητας αλλά και ως συντονιστές της ροής των λουλουδιών. Γενικά, οι εισαγωγείς ακόμη κατέχουν ένα ξεχωριστό και συγκεκριμένο ρόλο στην αλυσίδα, διότι έχουν στενή σχέση με τους προμηθευτές τους και διότι παίζουν σημαντικό ρόλο ως συγκεντρωτές της ευρείας ποικιλίας των προϊόντων.

Σε μερικές χώρες της Ε.Ε. οι παραδοσιακές αγορές χονδρεμπορίου ακόμα κατέχουν ένα ρόλο στην αλυσίδα διανομής. Σε αυτές τις φυσικές αγορές οι ανθοκαλλιεργητές και οι χονδρέμποροι πωλούν την παραγωγή τους σε ντόπιους εμπόρους λιανικής, οι οποίοι κατά κύριο λόγο είναι τα ανθοπωλεία και μικρά κέντρα κήπων. Οι περισσότερες αγορές χονδρεμπορίου βρίσκονται κοντά σε μεγάλες πόλεις.

Οι χονδρέμποροι δίνουν στους εξαγωγείς μια εναλλακτική λύση όσον αφορά στις δημοπρασίες. Όταν τα εισαγόμενα λουλούδια πωλούνται μέσω των δημοπρασιών της Ολλανδίας, τα έξοδα φορτοεκφόρτωσης μπορεί να είναι πολύ υψηλά (20%-25%) από το σύνολο εσόδων της δημοπρασίας. Όταν τα λουλούδια στέλνονται απευθείας σε άλλες ευρωπαϊκές χώρες οι τιμές δεν επαυξάνονται από τέτοιου είδους έξοδα.

Εκτός από το να συμβουλεύει για την καλύτερη μέθοδο πώλησης ενός προϊόντος, ο χονδρέμπορος εισαγόμενων προϊόντων ενεργεί ως ένας αναπόσπαστος συνδετικός κρίκος της αγοράς προμηθεύοντας τον αλλοδαπό εξαγωγέα με πληροφορίες για τις ζητούμενες προϋποθέσεις ποιότητας, συσκευασίας, παρουσίασης και ποικιλίας. Μπορεί επίσης, να βοηθήσει τον αλλοδαπό εξαγωγέα να αποκομίσει κατάλληλες τεχνικές γνώσεις όσον αφορά στη μεταφορά, την φορτοεκφόρτωση, και τη φροντίδα. Σημειωτέων, πολλοί έμποροι εισαγόμενων προϊόντων επίσης ενεργούν ως χονδρέμποροι εξαγόμενων προϊόντων ή ως απλοί χονδρέμποροι (Anonymus, 2006).

### ➤ *Έμποροι Λιανικής Πώλησης*

Οι παραδοσιακοί ανθοκόμοι ακόμη κυριαρχούν στη διανομή λιανικής πώλησης λουλουδιών στα περισσότερα κράτη-μέλη της Ε.Ε. Παρόλα αυτά, τα μερίδια των φυτωρίων, των κέντρων κήπου, των ανθοπωλείων και των υπαίθριων πωλητών είναι επίσης σημαντικά. Η σημασία των supermarkets, όσον αφορά στη λιανική πώληση στην αλυσίδα διανομής, συνεχίζει για πολλά χρόνια. Όμως το μερίδιο των supermarkets στην αγορά έχει σταθεροποιηθεί σε κάποιες χώρες (Evans A., 2007).

Υπάρχει μια σημαντική ποικιλία στο σύνολο των λουλουδιών, που προσφέρεται από τα διαφορετικά είδη καταστημάτων λιανικής πώλησης. Γενικότερα, οι ανθοκόμοι προσφέρουν μεγάλη ποικιλία λουλουδιών, ενώ η ποικιλία που πωλείται από ανθοπωλεία και από υπαίθριους πωλητές είναι μικρότερη. Γενικά κατά κανόνα, οι ανθοκόμοι προσφέρουν λουλούδια καλύτερης ποιότητας, σε μεγαλύτερη ποικιλία και χρησιμοποιούν μια πιο ελκυστική εμφάνιση, σε σχέση με άλλα καταστήματα λιανικής. Εκτός από τις προσφερόμενες υπηρεσίες, όπως η κατασκευή ενός μπουκέτου, η διαμόρφωση στεφανιών και η διακόσμηση με λουλούδια, οι ανθοκόμοι δίνουν πληροφορίες και συμβουλές στους καταναλωτές για τα προϊόντα τους. Είναι συνήθως πιο προετοιμασμένοι στο να δέχονται τα καινούρια προϊόντα απ' ότι άλλα καταστήματα λιανικής.

Όσον αφορά στις πωλήσεις μέσω ανθοπωλείων και υπαίθριων αγορών, ένα μεγάλο μέρος των λουλουδιών αγοράζεται από τους καταναλωτές με παρόρμηση. Η παρουσία των λουλουδιών σε στρατηγικές τοποθεσίες και σε χαμηλές τιμές, προσφέρουν μια καλή ευκαιρία στους καταναλωτές να αγοράσουν παρορμητικά

λουλούδια για προσωπική τους χρήση. Η ποικιλία λουλουδιών στα supermarkets είναι συνήθως μικρή. Ωστόσο η ποιότητα και η ποικιλία που προσφέρεται έχει βελτιωθεί σημαντικά. Είναι πολύ σημαντικό να υπάρχουν έτοιμες συνθέσεις λουλουδιών στα supermarkets όπου οι καταναλωτές μπορούν να διαλέγουν μόνοι τους τα άνθη που θέλουν (self-service). Οι κατά κεφαλή πωλήσεις στα supermarkets είναι υψηλότερες στην Ιρλανδία, τη Δανία, την Ελβετία, όμως αυξάνονται και σε άλλες χώρες.

Υπάρχει μια ξεκάθαρη τάση, όπου οι ευρωπαϊκές αλυσίδες λιανικής πώλησης (αλυσίδες supermarket καταστήματα «καν' το μόνος σου» και κέντρα κήπων) αγοράζουν όλο και περισσότερο τεράστιες ποσότητες λουλουδιών απευθείας από τους καλλιεργητές. Συντονίζουν την τυποποίηση και τη διακίνηση των προϊόντων σε διάφορες αγορές και έτσι παρακάμπτουν όλοι μαζί τις δημοπρασίες.

Η επέκταση των απευθείας πωλήσεων λουλουδιών και η πρωτοβουλία των supermarkets να διευρύνουν το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων τους. Συγκεκριμένα, τα supermarkets τα οποία εδρεύουν στο Ηνωμένο Βασίλειο, έχουν πάρει μια στρατηγική απόφαση για τον προσανατολισμό της αγοράς τους δίνοντας έμφαση σε παράγοντες όπως η τιμή, η ποιότητα και η εξυπηρέτηση. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα τα supermarkets να επενδύουν σε σχέσεις αλυσίδας προμηθειών, σπρώχνοντας τις αυξήσεις στις τιμές στους εμπλεκόμενους πιο κάτω στην αλυσίδα (π.χ. παραγωγοί, εξαγωγείς κ.λ.π).

Τα καλύτερα παραδείγματα αυτής της ανάπτυξης τα βρίσκουμε στην Κένυα, όπου οι καλλιεργητές έχουν διαμορφώσει έτσι τις επιχειρήσεις τους ώστε να πωλούν απευθείας σε καταστήματα λιανικής πώλησης στην Ευρώπη. Το να μπορεί κάποιος να προμηθεύει μια συγκεκριμένη αλυσίδα supermarket, εξαρτάται από την ικανότητα

του καλλιεργητή να συμμορφώνεται με τις συγκεκριμένες απαιτήσεις που έχουν οι συγκεκριμένες αλυσίδες.

Η είσοδος των supermarkets προσφέρει την πιθανότητα να υπάρξει σημαντική ανάπτυξη στην αγορά. Ωστόσο, οι προδιαγραφές ποιότητας που έχουν οι αλυσίδες αυτές, είναι υψηλές και πρωταρχικά ενδιαφέρονται να προμηθεύονται προϊόντα από μεγάλους προμηθευτές οι οποίοι είναι σε θέση να προσφέρουν τόσο μπουκέτα ενός είδους λουλουδιών όσο και συνθέσεις (Anonymos, 2006; Evans A., 2007).

### 2.2.2 Κόρια δρεπτά άνθη



9.Κόρια δρεπτά άνθη

Τα κύρια είδη ανθέων που εξάγονται σε σημαντικές ποσότητες από χώρες όπως η Κένυα, το Εκουαδόρ και την Κολομβία είναι το τριαντάφυλλο, το γαρίφαλο και άλλα θερινής άνθισης ετήσια – βολβώδη (βλ. εικόνα 9) (Anonymous, 2006). Η αγορά της Ε.Ε. είναι πολύ ανταγωνιστική γι' αυτά τα προϊόντα. Συνεπώς τα περιθώρια εδραίωσης των προϊόντων αυτών είναι σχετικά στενά και δέχονται πιέσεις. Οι νέοι παραγωγοί στις αναπτυσσόμενες χώρες, εκτός από αυτούς που προαναφέρθηκαν, θα βρουν την είσοδο σε μια τόσο ανταγωνιστική αγορά πολύ δύσκολα. Η δυσκολία οφείλεται στο πολύ υψηλό επίπεδο ποιότητας των παραγόμενων ανθέων από τις χώρες της Β. Ευρώπης. Ωστόσο, τα προϊόντα από τις χώρες της Αφρικής πλεονεκτούν στις τιμές πώλησης οι οποίες είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικές (Anonymous, 2006, Δάρρας, 2007).

Οι περισσότερες αναπτυσσόμενες χώρες ειδικεύονται σε συγκεκριμένα είδη. Ωστόσο η Κένυα, για παράδειγμα εξήγαγε πρωταρχικά τριαντάφυλλα και γαρίφαλα, αλλά στη συνέχεια και άλλα προϊόντα όπως ετήσια – βολβώδη και τροπικά είδη (Δάρρας, 2008). Στην Κολομβία η ποικιλία των λουλουδιών που παράγονται από εταιρίες ακόμη θεωρείται ένα από τα κύρια χαρακτηριστικά στο οποίο βασίζονται οι πωλήσεις τους ενώ στο Εκουαδόρ κάποιοι παραγωγοί τριαντάφυλλου, παράγουν 50 είδη τριαντάφυλλου σε παραγωγική περιοχή μόλις 10 εκταρίων. Τα τελευταία χρόνια μεγάλες Ολλανδικές εταιρίες επενδύουν σε θερμοκηπιακές εγκαταστάσεις σε χώρες της Αφρικής εκμεταλλευόμενοι τα φθηνά εργατικά και τις ιδανικές κλιματικές συνθήκες. Οι Ολλανδοί προσθέτουν τεχνογνωσία και αυτοματισμό και έτσι παράγουν άνθη υψηλότερης ποιότητας σε χαμηλότερες – ανταγωνιστικές τιμές (Δάρρας, 2008).

## 2.3 Εισαγωγές

### 2.3.1 Συνολικές εισαγωγές

Η Ε.Ε. είναι ο κύριος εισαγωγέας ανθέων και φυλλώματος παγκοσμίως με τις εισαγωγές να αγγίζουν τα 3.3 δισεκατομμύρια € το 2005. Παρόλο που η οικονομική επιβράδυνση και η επακόλουθη μείωση της αγοραστικής δύναμης πολλών χωρών της Ε.Ε., τα έτη 2001 - 2005, επέδρασαν αρνητικά στην κατανάλωση ανθέων, οι εισαγωγές αυξήθηκαν κατά 3,3 %. Επιπλέον, ο όγκος των εισαγωγών των ανθέων αυξήθηκε κατά 44,4 %. Αυτό υποδηλώνει τη μείωση της τιμής των ανθέων στην Ε.Ε., γεγονός που αντιστάθμισε τη μείωση στην αγοραστική δύναμη.

Όσον αφορά στις συνολικές εισαγωγές, μέσα κι έξω από τα σύνορα της Ε.Ε., η Γερμανία ήταν ο μεγαλύτερος εισαγωγέας στην Ευρώπη, κατέχοντας το 25% των συνολικών εισαγωγών σε αξία. Παρόλα ταύτα, σημαντικές μειώσεις στις εισαγωγές σε σχέση με παλαιότερα χρόνια έθεσαν τη Γερμανία, σχεδόν στο επίπεδο των εισαγωγών του Ηνωμένου Βασιλείου. Το Ηνωμένο Βασίλειο, σημείωσε το 23% των συνολικών εξαγωγών στην Ε.Ε.. Ο τρίτος μεγαλύτερος εισαγωγέας στην Ε.Ε. ήταν η Ολλανδία (14%) ακολουθούμενη από την Γαλλία (13%).



Εικόνα 10. Ορχιδέα

Πίνακας 3 Εισαγωγές δρεπτών ανθέων και φυλλωμάτων στην Ε.Ε., 2001-2005

εκατομμύρια € / χιλιάδες τόνους.

	2001		2003	2005		Μέσος όρος ετήσιας μεταβολής σε αξία
	Αξία	όγκος		Αξία	Αξία	
Σύνολο Ε.Ε.	3,190.3	645.4	3,290.0	3,275.5	*931.9	1%
Εντός Ε.Ε.	2,465.5	476.1	2,587.1	2,543.6	*526.5	1%
Εκτός Ε.Ε.	724.8	169.3	702.9	731.9	405.4	0%
Αναπτυσσόμενες						
Χώρες	582.0	133.0	591.8	642.9	357.1	3%
Γερμανία	917.3	192.8	856.9	801.7	185.8	-3%
Ηνωμένο Βασίλειο	661.8	114.4	805.1	761.2	158.6	4%
Ολλανδία	483.5	129.3	465.1	465.0	*338.0	-1%
Γαλλία	427.2	83.1	446.6	421.2	80.2	0%
Ιταλία	163.6	25.9	168.3	173.6	35.6	1%
Βέλγιο	118.3	27.5	110.6	115.5	29.2	-1%
Αυστρία	96.3	17.0	84.6	90.4	20.9	-2%
Δανία	73.8	11.1	73.3	83.8	13.6	3%
Ισπανία	45.1	9.4	53.1	63.2	13.5	9%
Σουηδία	48.3	6.6	56.3	58.4	9.7	5%
Πολωνία	0.0	0.0	0.0	45.7	11.0	-
Ιρλανδία	35.5	4.2	31.5	36.1	3.4	0%
Τσεχία**	25.3	6.3	30.3	33.9	8.1	8%
Ελλάδα	15.9	5.3	23.8	23.3	4.7	10%
Ουγγαρία	4.9	2.5	8.1	17.6	4.1	38%
Φινλανδία	14.4	2.0	14.4	17.5	2.5	5%
Πορτογαλία	20.0	3.4	21.9	16.1	3.1	-5%
Σλοβακία	9.1	2.0	9.5	12.1	1.9	7%
Σλοβενία	9.8	1.4	9.4	9.0	1.9	-2%

Λουξεμβούργο	7.1	0.6	7.5	7.6	0.6	2%
Λετονία	5.4	1.9	5.2	7.5	1.8	9%
Εσθονία	4.1	0.6	4.0	6.2	1.3	11%
Λιθουανία	2.1	1.1	2.7	6.1	1.9	31%
Κύπρος	1.1	0.2	1.3	0.3		17%
Μάλτα	0.6	0.1	0.7	0.8	0.1	7%

\*Αυτά μάλλον δεν ανέρχονται στο μέγεθος των πραγματικών εισαγωγών όπως δείχνουν τα στοιχεία της Eurostat. Θεωρείται ότι ο όγκος των εισαγωγών παρέμεινε περίπου ο ίδιος με αυτόν των προηγούμενων χρόνων.

Πηγή :Eurostat (2006)

Από τις συνολικές εισαγωγές ανθέων και φυλλωμάτων στην Ε.Ε., το 2004, 78% αποτελούνταν από εισαγωγές από άλλα κράτη-μέλη της Ε.Ε. (Anonymous, 2006). Με άλλα λόγια μόνο το 22% των ανθέων εισήχθη από τρίτες χώρες εκτός Ε.Ε. Όσον αφορά στις εισαγωγές εκτός συνόρων της Ε.Ε. εννοώντας τις εισαγωγές των κρατών –μελών της που προμηθεύονται από χώρες εκτός Ε.Ε., η Ολλανδία ήταν ο κύριος εισαγωγέας καταγράφοντας περίπου το 56% των εισαγωγών εκτός συνόρων Ε.Ε.(Anonymous, 2006).

Ένα μεγάλο μέρος των Ολλανδικών εισαγωγών επανεξάγεται σε άλλες χώρες της Ε.Ε. Ο δεύτερος μεγαλύτερος εισαγωγέας κομμένων λουλουδιών και φυλλωμάτων ήταν το Ηνωμένο Βασίλειο κατέχοντας το 20% των εισαγωγών, το οποίο ακολουθείται από τη Γερμανία (9%). Από το 2001 έως το 2005, οι συνολικές εισαγωγές εκτός Ε.Ε. παρέμειναν σταθερές, φτάνοντας τα 732 εκατομμύρια € τον τελευταίο χρόνο. Η Ολλανδία ήταν ο κύριος προμηθευτής κομμένων λουλουδιών και φυλλωμάτων σε άλλα κράτη – μέλη της Ε.Ε. αποδίδοντάς της περίπου 2,3 δισεκατομμύρια € ή το 71% των συνολικών εισαγωγών από πλευράς αξίας. Η κυρίαρχη θέση της Ολλανδίας ως προμηθευτής της Ε.Ε. οφείλεται κατά κύριο λόγο στις προαναφερθείσες επανεξαγωγές λουλουδιών. Εκτός από την Ολλανδία άλλοι



προμηθευτές δρεπτόν ανθέων για την Ε.Ε. στέλνοντας σημαντικές ποσότητες ήταν η Κένυα (8%), η Κολομβία(3%), το Εκουαδόρ (3%) και το Ισραήλ (3%). Η εμπορεύσιμη ποσότητα ανθέων από την Κένυα αυξανόταν κατά 10% ετησίως από το 2001 έως το 2005. Την ίδια περίοδο η εξαγωγική δύναμη του Ισραήλ μειώθηκε με τις ποσότητες των εμπορευμάτων να μειώνονται ετησίως κατά 11% (Ανοnymous, 2006).

Τα στοιχεία της έρευνας αναφέρονται σε δρεπτά άνθη και φυλλώματα. Είναι σημαντικό να αναφέρουμε ότι τα φυλλώματα κατέχουν μόλις το 2.4% των συνολικών εισαγωγών σε αυτή την ομάδα προϊόντων. Στην Ε.Ε. οι συνολικές εισαγωγές των ανθέων ανήλθαν στα 3,1 δις. € το 2005. Οι εισαγωγές αυτών των προϊόντων αυξήθηκαν κατά 1% ετησίως κατά την περίοδο 2001-2005. Η Γερμανία ήταν ο κύριος εισαγωγέας της Ε.Ε. κατέχοντας το 25% των συνολικών εισαγωγών της ακολουθούμενη από το Ηνωμένο Βασίλειο (24%), την Ολλανδία (14%) και τη Γαλλία (13%).



**Εικόνα 11.Εκσυγχρονισμένη θερμοκηπιακή εγκατάσταση**

Πίνακας 4 Εισαγωγές Ε.Ε. και οι κύριοι προμηθευτές κομμένων λουλουδιών και φυλλωμάτων στην Ε.Ε. , 2001-2005, μερίδιο σε ποσοστά αξίας.

Προϊόν	2001 εκατομμ ύρια €	2005 εκατομμ ύρια €		Κύριοι προμηθευτές το 2005 (μερίδιο σε ποσοστά %)	Μερίδιο στις εισαγωγές της Ε.Ε.
Κομμένα λουλούδια και φυλλώματα	3.190	3.276	Ενδοκοινοτικός	Οι Κάτω Χώρες (71%), Ιταλία (1%), Ισπανία (1%), Βέλγιο (1%), Γερμανία (1%)	78%
			Πρόσθετη ΕΕ συνεχές ρεύμα εκτός από *:	Ισραήλ (3%)	3%
			Συνεχές ρεύμα *:	Κένυα (8%), Κολομβία(3%), Ισημερινός(3%), Ζιμπάμπουε (1%)	20%
Τριαντάφυ- λλο	811	919	Ενδοκοινοτικός	Οι Κάτω Χώρες (61%)	64%
			Πρόσθετη ΕΕ συνεχές ρεύμα εκτός από *:		1%
			Συνεχές ρεύμα *:	Κένυα (20%), Ισημερινός (6%), Ουγκάντα (2%), Ζιμπάμπουε (2%), Ζάμπια (1%), Κολομβία (1%)	36%
Διανθός	263	227	Ενδοκοινοτικός	Κάτω Χώρες (28%), Ισπανία (12%), Ιταλία (2%)	46%
			Πρόσθετη ΕΕ συνεχές ρεύμα εκτός από *:	Τουρκία (5%)	1%
			Συνεχές ρεύμα *:	Κολομβία (36%), Κένυα (10%)	53%
Ορχιδέα	81	87	Ενδοκοινοτικός	Οι Κάτω Χώρες (71%), Γερμανία (2%)	76%

			Πρόσθετη ΕΕ συνεχές ρεύμα εκτός από *:	Νέα Ζηλανδία (1%)	2%
--	--	--	--	-------------------	----

Πηγή: CBI Market Information Database

URL: [www.cbi.nl](http://www.cbi.nl). Contact: [marketinfo@cbi.nl](mailto:marketinfo@cbi.nl), [www.cbi.nl/disclaimer](http://www.cbi.nl/disclaimer)

### 2.3.2 Ο ρόλος των αναπτυσσόμενων χωρών στις εισαγωγές

Οι εισαγωγές από τις αναπτυσσόμενες χώρες, αυξάνονται έντονα τα τελευταία 10 με 15 χρόνια (Anonymus, 2006). Από το 2001 έως το 2005 το μερίδιο των εισαγωγών των αναπτυσσόμενων χωρών από τις συνολικές εισαγωγές δρεπτών ανθέων στην Ε.Ε. αυξήθηκε από 18,2% σε 19,6%, φτάνοντας τα 643 εκατομμύρια € το 2005.

Οι αναπτυσσόμενες χώρες εμπορεύονται κυρίως τριαντάφυλλα, και γαρίφαλα. Η σχετική σημασία τους για τις εισαγωγές στην Ε.Ε. είναι υψηλότερη για τα παραπάνω προϊόντα καθώς και για είδη φυλλωμάτων (Anonymus, 2006; Δάρρας, 2008).

Η σημασία των αναπτυσσόμενων χωρών ως προμηθευτές δρεπτών ανθέων και φυλλωμάτων προς την Ε.Ε. αποδεικνύεται από την παρουσία της Κένυα, της Κολομβίας, του Εκουαδόρ και της Ζιμπάμπουε ανάμεσα στις 10 πρώτες χώρες στην εμπορία δρεπτών ανθέων (Δάρρας, 2008). Το 2002, 8.5% των εξαγωγών της Κολομβίας και το 69% των εξαγωγών του Εκουαδόρ, στάλθηκαν απευθείας στις Η.Π.Α.. Άλλες σημαντικές αναπτυσσόμενες χώρες στον τομέα των δρεπτών ανθέων είναι η Ουγκάντα, η Νότια Αφρική, η Αιθιοπία, η Ταϊλάνδη, η Ινδία, η Ζάμπια, η Χιλή, η Βραζιλία και η Κίνα. Η αύξηση του μεριδίου των αναπτυσσόμενων χωρών στις εξαγωγές προς την Ε.Ε. αυξήθηκε από 18,2% σε 19,6% από το 2001 έως το 2005, κυρίως χάρη των εξαγωγών από την Κένυα. Η Κένυα η οποία είναι η κύρια

αναπτυσσόμενη χώρα στον τομέα των δρεπτών ανθέων, αύξησε το μερίδιό της στην αγορά από 5,6% σε 8,1%. Ανάμεσα στους κύριους προμηθευτές των αναπτυσσόμενων χωρών εκείνη την περίοδο, μεγάλη ανάπτυξη είχαν και η Ουγκάντα με 15% ετήσια αύξηση και η Κίνα με 12% ετήσια αύξηση. Οι εταιρίες της Κίνας ακόμα βρίσκονται στη διαδικασία αύξησης της παραγωγής, η οποία είναι αναγκαία για να προμηθεύσουν τη δική τους τεράστια αγορά, αλλά η προοπτική τους για εξαγωγές είναι επίσης μεγάλη. Ακόμα γρηγορότερη ανάπτυξη υπήρξε στην Αιθιοπία με 77% ετήσια ανάπτυξη λόγω του συνδυασμού του ευνοϊκού κλίματος και της πολιτικής της κυβέρνησης να προωθήσει την ανθοκομία. Αντίθετα κάποιες χώρες σημείωσαν πτώση στις εξαγωγές προς την Ε.Ε. Το εμπόρευμα της Ζιμπάμπουε μειώθηκε κατά 18% ετησίως κατά μέσο όρο και της Ζάμπια κατά 8%. Η μείωση στο εμπόρευμα της Ζιμπάμπουε είχε ως αποτέλεσμα την απαλλοτρίωση της γης από την κυβέρνηση και μια επιζήμια οικονομική κατάσταση στη χώρα. Όλες οι χώρες της Αφρικής έχουν προοπτικές επικράτησης στο διεθνές προσκήνιο εμπορίας ανθοκομικών προϊόντων μόνο εφόσον εξασφαλίσουν ήπιες πολιτικές εξελίξεις στο εσωτερικό της χώρας τους. Άλλωστε, η πολιτική των κυβερνήσεων προώθησε αρχικά την καλλιέργεια και τελικά την εξαγωγή ανθέων από αυτές τις χώρες.

Οι αναπτυσσόμενες χώρες έπαιξαν ένα σχετικά πιο σημαντικό ρόλο στις εισαγωγές της Ολλανδίας, σε σχέση με τις εισαγωγές άλλων κρατών-μελών της Ε.Ε. και έτσι αντικατοπτρίζεται η αφετηρία της λειτουργίας τους στην ευρωπαϊκή αγορά για τις αναπτυσσόμενες χώρες. Η Ολλανδία είναι μια σημαντική αγορά για τις αναπτυσσόμενες χώρες λόγω της μαζικής εμπορίας στη διακίνηση των εισαγόμενων λουλουδιών σε όλη την Ευρώπη (Δάρρας, 2008).



**Εικόνα 12. Λουλούδια σε έκθεση, έτοιμα προς πώληση**



**Εικόνα 13. Φυτά που παρουσιάζονται στην έκθεση στην Ολλανδία**

Πίνακας 5 Κύριες αναπτυσσόμενες χώρες-προμηθευτές της Ολλανδίας, αξία σε χιλιάδες  
€, μερίδιο σε ποσοστά % των συνολικών εισαγωγών από αναπτυσσόμενες χώρες

	1 <sup>η</sup> προμηθευτής	€ 1,000	2 <sup>η</sup> προμηθευτής	€ 1,000	3 <sup>η</sup> προμηθευτής	€ 1,000
Τριαντάφυλλο	Κένυα	137,609 (60%)	Εκουαδόρ	25,847 (11%)	Ουγκάντα	21,752 (9%)
Διάνθος	Κολομβία		Κένυα		Γάζα	
Ορχιδέα	Ταϊλάνδη		Νότια Αφρική		Ιερισσός	
Γλαδιόλα	Βραζιλία		Νότια Αφρική		Μαλαισία	
Χρυσάνθεμο	Τανζανία		Κόστα Ρίκα			
Άλλα φρεσκοκομμένα λουλούδια	Κένυα		Εκουαδόρ		Νότια Αφρική	
Έτοιμα κομμένα λουλούδι	Ινδία		Νότια Αφρική		Ζιμπάμπουε	
Φυλλώματα			Ινδία		Κίνα	
Σύνολο κομμένων λουλουδιών και φυλλωμάτων	Κίνα		Εκουαδόρ		Τουρκία	
	Κένυα				Ζιμπάμπουε	

Πηγή: Eurostat (2006)

## 2.4 Εξαγωγές

Οι εξαγωγές των δρεπτών ανθέων και φυλλωμάτων από την Ευρωπαϊκή Ένωση αυξάνονται σταθερά και παρουσίασαν μια αύξηση της τάξεως του 1% ετησίως από το 2001 έως το 2005, όσον αφορά στην αξία, η οποία ανέρχεται στα 2.7 δισεκατομμύρια €. Όσον αφορά στην ποσότητα, οι εξαγωγές αυξήθηκαν κατά 3.8% ετησίως, που ισοδυναμεί με 716 χιλιάδες τόνους το 2005.



Εικόνα 14. Λουλούδια έτοιμα προς πώληση σε έκθεση στην Ολλανδία

*Πίνακας 6 Εξαγωγές δρεπτών ανθέων και φυλλωμάτων από τις χώρες της Ευρωπαϊκής Ένωσης, 2001-2005, εκατομμύρια € / χιλιάδες τόνους*

	2001		2003		2005		Μέσος όρος ετήσιας μεταβολής σε αξία
	Αξία	όγκος	Αξία	όγκος	Αξία	όγκος	
Σύνολο Ε.Ε.	2,604.5	616.7	2,875.2	742.1	2,716.4	715.9	1.1%
Εντός Ε.Ε.	2,115.5	536.1	2,396.4	635.1	2,325.2	658.7	2.4%
Εκτός Ε.Ε.	489.0	80.6	478.7	88.9	391.2	57.2	-5.4%
Αναπτυσσόμενες Χώρες	28.1	6.6	35.4	8.3	38.0	8.0	7.8%
Ολλανδία	2,221.1	502.9	2,530.6	650.9	2,384.7	610.6	1.8%
Ιταλία	109.5	16.7	88.6	14.5	77.9	12.5	-8.2%
Βέλγιο	60.7	10.5	55.2	9.7	57.0	10.2	-1.5%
Ισπανία	105.6	64.6	77.9	41.3	50.4	23.8	-16.9%
Γερμανία	29.0	5.5	40.2	6.5	45.3	8.0	11.8%
Ην. Βασίλειο	35.8	7.9	34.7	6.9	34.2	8.1	-1.1%
Γαλλία	9.4	4.8	24.5	3.4	18.6	2.5	-10.8%
Πορτογαλία	1.5	0.4	3.5	1.1	14.4	27.5	76.1%
Πολωνία	0.0	0.0	0.0	0.0	13.4	6.8	-
Δανία	4.1	0.6	8.3	1.9	7.3	1.4	15.8%
Αυστρία	1.7	0.4	3.3	1.3	4.8	2.0	29.5%
Τσεχία	0.8	0.3	2.2	1.0	4.0	0.9	50.1%
Λιθουανία	0.1	0.0	0.5	0.2	1.3	0.3	102.3%
Σουηδία	0.7	0.2	1.5	0.5	0.7	0.8	2.1%
Ιρλανδία	0.3	0.1	0.7	0.2	0.6	0.1	20.9%
Ελλάδα	0.3	0.1	0.4	0.2	0.5	0.1	18.7%
Ουγγαρία	2.1	1.2	1.8	1.2	0.3	0.3	-38.0%
Φινλανδία	0.6	0.1	0.3	0.0	0.3	0.0	-18.5%
Εσθονία	0.1	0.0	0.2	0.0	0.2	0.0	11.8%
Σλοβενία	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.0	77.1%
Λουξεμβούργο	0.3	0.0	0.2	0.0	0.1	0.0	-16.7
Σλοβακία	0.7	0.3	0.8	0.9	0.1	0.0	-41.5%
Λετονία	0.2	0.1	0.2	0.2	0.0	0.0	-65.5%



Μάλτα	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-
Κύπρος	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	-45.3%

Πηγή: Eurostat 2006

Η Ολλανδία κυριαρχεί στο εμπόριο ανθοκομικών προϊόντων στην Ευρωπαϊκή Ένωση, κατέχοντας το 88% των ολικών εξαγωγών της Ε.Ε δρεπτών ανθέων και φυλλωμάτων το 2005

([www.floraholland.com/en/AboutFloraHolland/International/Pages/default.aspx](http://www.floraholland.com/en/AboutFloraHolland/International/Pages/default.aspx)). Ο κύριος προορισμός των εξαγωγών ήταν άλλα κράτη-μέλη της Ε.Ε. Οι ένδο-ευρωπαϊκές εξαγωγές κομμένων λουλουδιών και φυλλωμάτων έφτασε στο 86% των συνολικών εξαγωγών της Ε.Ε. Και ενώ οι εξαγωγές εκτός ορίων της Ε.Ε. μειώνονται, η σημαντικότητα του ένδο-ευρωπαϊκού εμπορίου μεγαλώνει. Η Γερμανία ήταν η κύρια αγορά – εισαγωγός χώρα με 697 εκατομμύρια € ή 26% των συνολικών εξαγωγών της Ε.Ε. Άλλοι σπουδαίοι προορισμοί για τις εξαγωγές της Ε.Ε. είναι το Ηνωμένο Βασίλειο (19%), η Γαλλία (14%), και σε μικρότερη έκταση η Ιταλία (5%). Οι πιο σημαντικοί προορισμοί εκτός συνόρων Ε.Ε. ήταν η Ελβετία (4%), η Ρωσία (4%), και οι Η.Π.Α. (3%)

([www.floraholland.com/en/AboutFloraHolland/International/Pages/default.aspx](http://www.floraholland.com/en/AboutFloraHolland/International/Pages/default.aspx)).

## 2.5 Κατανάλωση

Η Ε.Ε. καταναλώνει πάνω από το 50% των λουλουδιών παγκοσμίως και περιλαμβάνει πολλές χώρες με σχετικά υψηλή κατά κεφαλή κατανάλωση κομμένων λουλουδιών. Η Γερμανία είναι ο μεγαλύτερος καταναλωτής και ακολουθεί το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία και η Ιταλία,. Η συνολική κατανάλωση ανθέων στις χώρες της Ε.Ε. μειώθηκε κατά 3,2% στα έτη από το 2001 μέχρι το 2005. Ωστόσο οι διαφορές στην κατανάλωση ανάμεσα στις χώρες της Ε.Ε. είναι αρκετά μεγάλες. Από τις σημαντικότερες αγορές κομμένων λουλουδιών, η Ιταλία, συνέβαλλε περισσότερο από όλες στη μείωση της κατανάλωσης. Η κατανάλωση στις μεγαλύτερες αγορές της Γερμανίας, της Γαλλίας και της Ολλανδίας μειώθηκε ελάχιστα. Υπάρχουν δύο πολλοί σημαντικοί παράγοντες πίσω από αυτή την εξέλιξη. Ο κορεσμός του αριθμού των αγορών είναι ο ένας. Η εξασθενημένη επίδοση της οικονομίας και η μικρή αγοραστική δύναμη των καταναλωτών μερικών χωρών, είναι ο άλλος. Παρόλο που η μικρή αγοραστική δύναμη των καταναλωτών οδήγησε σε λιγότερες αγορές λουλουδιών, δεν αποτελεί το μοναδικό παράγοντα για τη μείωση της κατανάλωσης. Για παράδειγμα η κατανάλωση λουλουδιών είναι υψηλότερη στην Ολλανδία και στο Ηνωμένο Βασίλειο, ενώ τα επίπεδα της αγοραστικής δύναμης (ΑΕΠ) είναι η ίδια.. Οι δύο μεγαλύτερες σε έκταση αγορές, σύμφωνα με τις απόλυτες αυξήσεις της αγοράς, ήταν αυτή του Ηνωμένου Βασιλείου και της Ισπανίας, όπου η κατανάλωση αυξήθηκε κατά 4,5% και 6,7% αντίστοιχα.

Πίνακας 7 Κατανάλωση κομμένων λουλουδιών και φυλλωμάτων στην Ε.Ε., 2001-2005

σε €

	2001		2003		2005	
	Εκατομμύρια €	ανά κεφαλή	Εκατομμύρια €	ανά κεφαλή	Εκατομμύρια€	ανά κεφαλή
Γερμανία	3,224	39	3,017	36	3,014	36
Ην. Βασίλειο	2,239	37	2,451	41	2,667	44
Γαλλία	1,947	33	1,969	33	1,891	31
Ιταλία	2,126	37	1,951	34	1,669	29
Ισπανία	736	18	819	20	953	22
Ολλανδία	958	60	860	53	893	55
Βέλγιο	458	41	440	43	-	-
Αυστρία	370	46	368	45	369	45
Σουηδία	301	34	308	34	346	39
Πολωνία	277	7	264	7	299	8
Δανία	210	40	219	41	239	44
Ελλάδα	152	14	183	17	179	16
Φινλανδία	185	36	177	34	177	34
Πορτογαλία	160	16	164	16	171	16
Ιρλανδία	108	28	123	31	148	35
Ουγγαρία	113	11	133	13	148	15
Τσεχία	90	9	107	10	101	10
Σλοβενία	56	28	58	24	-	-
Σλοβακία	35	7	39	7	38	7
Εσθονία	-	-	-	-	-	-
Λετονία	-	-	-	-	-	-
Λιθουανία	-	-	-	-	-	-
Κύπρος	-	-	-	-	-	-
Μάλτα	-	-	-	-	-	-

Η κατά κεφαλή κατανάλωση είναι υψηλότερη στην Ολλανδία και ακολουθείται με διαφορά από άλλες χώρες όπως η Αυστρία, το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Δανία και το Βέλγιο. Ο μέσος όρος κατά κεφαλήν κατανάλωσης στην Ε.Ε. μειώθηκε κατά 7.1% από το 2001 έως το 2005.

Λόγω του μεγάλου μεριδίου της αγοράς στη συνολική ευρωπαϊκή κατανάλωση, οι ολλανδικές δημοπρασίες μπορούν να χρησιμοποιηθούν ως δείκτης για είδη λουλουδιών με τις περισσότερες πωλήσεις στην Ε.Ε. Ο πίνακας 2 δείχνει τα 15 είδη λουλουδιών με τις υψηλότερες πωλήσεις κατά το 2005. Το τριαντάφυλλο είναι κατά μακράν το πιο δημοφιλές από τα κομμένα λουλούδια που εμπορεύονται οι δημοπρασίες της Ολλανδίας και ακολουθούν το Χρυσάνθεμο, η Τουλίπα, το Λίλιουμ και η Ζέρμπερα (βλ. εικόνα 13) (Αnonymous, 2006).



**Τριαντάφυλλα**



**Χρυσάνθεμα**



**Τουλίπες**



**Λίλιουμ**



**Ζέρμπερα**

**Εικόνα 15. Τα δημοφιλέστερα λουλούδια της Ολλανδίας**

Πίνακας 8 Τα 15 είδη λουλουδιών που πωλήθηκαν περισσότερο στις δημοπρασίες της  
Ολλανδία, 2005, εκατομμύρια €

	2005	Ποσοστό μεταβολής % 2004-2005
Τριαντάφυλλο	729	3,2
Χρυσάνθεμο(spray)	293	2,7
Τουλίπα	192	3,5
Λίλιουμ	164	3,7
Ζέρμπερα	121	4,5
Ζιμπίντιουμ	70	7,6
Φρέζια	57	-3,7
Χρυσάνθεμο(IND Grp GE)	47	20,2
Ανθούριο	41	3,1
Αστρομέρια	39	2,0
Λισιάνθος (bolero deep blue)	34	5,3
Γυψοφύλλη	33	1,0
Κάλλα	33	3,8
Διάνθος	30	-6,8
Υπέρικο	29	-4,5
Άλλα	489	2,1
Συνολική μεταβολή	2,401	3,0

Πηγή: VBN(2006)

### 2.5.1 Σκοπός αγοράς ανθέων

#### ➤ Δώρα και ειδικές περιστάσεις

Ο σκοπός της αγοράς λουλουδιών είναι κυρίως για να δοθούν σαν δώρο (γύρω στο 50%-60%)(βλ. εικόνα 14,15). Γύρω στο 15% αγοράζεται για κηδείες και ένα 20% για προσωπική χρήση. Παρόλα αυτά, τα ποσοστά ποικίλουν αρκετά από χώρα σε χώρα. Γενικά η προσωπική χρήση των λουλουδιών καταλαμβάνει μεγαλύτερο ποσοστό σε χώρες, όπου το εισόδημα είναι υψηλό. Τα κυριότερα προϊόντα που ανταγωνίζονται τα λουλούδια είναι οι σοκολάτες, τα κοσμήματα και το κρασί, αφού και αυτά συνήθως αγοράζονται για τους ίδιους σκοπούς. Εάν η τιμή των λουλουδιών είναι σχετικά υψηλή, ή αν τα λουλούδια δεν είναι πολύ καλής ποιότητας, οι καταναλωτές τείνουν να προτιμούν τα ανταγωνιστικά προϊόντα. Τα κριτήρια αγοράς λουλουδιών είναι κυρίως η ποιότητα, η τιμή και το είδος των λουλουδιών που χρησιμοποιούνται στα μπουκέτα, το χρώμα τους, το πόσο φρέσκα είναι και το άρωμα τους. Η σημασία του κάθε κριτηρίου ποικίλει ανάλογα με τη χώρα και την ιδιοσυγκρασία των ανθρώπων(Anonymous, 2006).



Εικόνα 14.Σύνθεση σε καλάθι



Εικόνα 15. Ανθοδέσμη με Ζέρμπερες και

Τριαντάφυλλα

➤ *Σύμβολο συναισθημάτων*

Ο ευρωπαϊός καταναλωτής δε θεωρεί το λουλούδι ένα συνηθισμένο δώρο. Το θεωρεί σύμβολο των συναισθημάτων του. Τα λουλούδια εκφράζουν τα συναισθήματα κάποιου. Οι λόγοι για να προσφέρει κάποιος λουλούδια ως δώρο μπορεί να είναι ένα μέσο για να εκφράσει τα συγχαρητήρια του (π.χ. γενέθλια), για να ζητήσει συγνώμη (π.χ. διαφωνία, στενοχώρια), για να δείξει συμπόνια στη λύπη κάποιου (π.χ. θάνατος ,ατύχημα) ή για να δείξει την αγάπη και τη στοργή του σε κάποιο ξεχωριστό πρόσωπο (π.χ. ημέρα Αγ. Βαλεντίνου) (Αnonymous, 2006).



Εικόνα 16. Ανθοδέσμη με Ζέρμπερες, Λίλιον και Τριαντάφυλλα



➤ **Επίσημες γιορτές**

Οι επίσημες γιορτές ασκούν σημαντική επιρροή στη ζήτηση κομμένων λουλουδιών και φυλλωμάτων. Η ημέρα του Αγ. Βαλεντίνου, τα Χριστούγεννα, η ημέρα της γυναίκας και η ημέρα της μητέρας είναι σημαντικές για τις πωλήσεις λουλουδιών σε όλα σχεδόν τα κράτη. Εκτός από τις διεθνώς γνωστές γιορτές, πολλές χώρες έχουν τις δικές τους ξεχωριστές γιορτές (Anonymus, 2006).



Εικόνα 17. Κασπώ με δρεπτά άνθη

➤ **Προσωπική χρήση**

Ο δεύτερος σκοπός για τον οποίο οι καταναλωτές αγοράζουν λουλούδια είναι για προσωπική τους χρήση. Συνήθως για να ζωηρέψουν το σπίτι τους και για να δημιουργήσουν ένα ευχάριστο περιβάλλον. Τον ίδιο σκοπό έχουν και πολλές εταιρίες (επιχειρήσεις, εστιατόρια, ξενοδοχεία κ.τ.λ.), οι οποίες αγοράζουν λουλούδια για να

διακοσμήσουν και να ζωηρέψουν τα γραφεία, τους προθάλαμους και τα εστιατόρια, ώστε να έχουν ένα ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον(Anonymous, 2006) .



Εικόνα 18. Δρεπτά άνθη σε ανθοδοχείο

➤ *Οι γυναίκες σε αντίθεση με τους άνδρες*

Χαρακτηριστικά, τα άτομα που αγοράζουν λουλούδια συνήθως είναι οι γυναίκες ηλικίας άνω των 45 ετών, οι οποίες ζουν σε πυκνοκατοικημένες πόλεις όπου το εισόδημά τους είναι από μεσαίο ως υψηλό. Στις ευρωπαϊκές χώρες, το 80% των λουλουδιών που αγοράζονται είναι σε μπουκέτα μιας ποικιλίας ή ανά στέλεχος. Τα υπόλοιπα αγοράζονται σε μπουκέτα με συνθέσεις διαφόρων λουλουδιών και φυλλωμάτων(Anonymous, 2006).

### **2.5.2 Προϋποθέσεις και τάσεις στην καταναλωτική ζήτηση**

Στις χώρες της Ε.Ε. τα λουλούδια αγοράζονται από διάφορους τύπους ανθρώπων για διαφορετικούς σκοπούς. Οι τύποι κατανάλωσης των αγοραστών, που ζουν σε διαφορετικά κράτη-μέλη της ευρωπαϊκής ένωσης ποικίλουν πολύ. Ωστόσο είναι δυνατό να φτιάξουμε ένα δείγμα των κυριότερων και συνηθέστερων χαρακτηριστικών των καταναλωτών της Ε.Ε. (Anonymous, 2006).

### **2.5.3 Η θεσμική αγορά σε αντίθεση με την αγορά καταναλωτών**

Οι εταιρίες αγοράζουν λουλούδια για να διακοσμήσουν και να ζωντανέψουν τα γραφεία, τα ξενοδοχεία και τα εστιατόρια. Ο μη κερδοσκοπικός τομέας και ο τομέας εμπορικών υπηρεσιών είναι από τους μεγαλύτερους καταναλωτές λουλουδιών κατέχοντας σχεδόν το 50% των λουλουδιών που αγοράζονται από μικρομεσαίες επιχειρήσεις. Σχεδόν το 90% των εταιριών αγοράζουν λουλούδια για να τα προσφέρουν ως δώρο γενεθλίων και επετείων.

Οι προτιμήσεις και οι τύποι διαφέρουν από χώρα σε χώρα. Οι προϋποθέσεις διαφέρουν επίσης ανάλογα με τη γεωγραφική περιοχή και το οικονομικό υπόβαθρο. Τα ευκατάστατα άτομα αγοράζουν πιο πολλά μπουκέτα εκλεκτών λουλουδιών, ενώ οι πιο άποροι αγοράζουν πιο απλά μπουκέτα. Ακόμα και οι προτιμήσεις στο χρώμα ποικίλουν. Υπάρχουν ωστόσο κάποια χαρακτηριστικά τα οποία αναζητά κάθε ευρωπαίος καταναλωτής.

Οι ευρωπαίοι καταναλωτές θέλουν τα λουλούδια να είναι πολύχρωμα και όμορφα. Το συναισθηματικό στοιχείο είναι σημαντικό. Όμως οι καταναλωτές αναζητούν την υψηλή ποιότητα. Δεν αναζητούν μόνο τη φρεσκάδα των λουλουδιών

κατά την αγορά, αλλά και τη μεγάλη διατηρησιμότητά τους στα ανθοδοχεία. Η τιμή δεν είναι πάντα βασικό κριτήριο, είναι ωστόσο αρκετά σημαντικό. Το τελευταίο αλλά όχι και το λιγότερο σημαντικό κριτήριο είναι το άρωμα. Για πολλά χρόνια τα κομμένα λουλούδια σε μοντέρνα χρώματα και σχήματα είχαν υψηλότερες τιμές σε σχέση με τα συνηθισμένα φυτά. Τα παραδοσιακά βασικά χρώματα του κόκκινου, του κίτρινου, του λευκού και του μπλε έχουν σίγουρα ζήτηση. Όμως οι εναλλασσόμενες τάσεις στην εσωτερική διακόσμηση, θέτουν την μόδα στο χρώμα. Το 30% με 70% των καταναλωτών ζητούν οι αποχρώσεις να συνδυάζονται σε αρμονικές όσο και σε αντιφατικές συνθέσεις, οι οποίες να περικλείονται σε διακοσμητικά δοχεία και περιτυλίγματα (Anonymous, 2006).



Εικόνα 19. Διάφορες συνθέσεις με παχύφυτα

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3<sup>ο</sup>

### ΟΛΛΑΝΔΙΚΕΣ ΑΝΘΑΓΟΡΕΣ (FLORAHOLLAND, VBA)

#### 3.1 Οι Ολλανδικές Ανθαγορές

Η Ολλανδία είναι το κέντρο του παγκόσμιου εμπορίου στα καλλωπιστικά φυτά και δρεπτά άνθη. Ως η χώρα με τη μεγαλύτερη παραγωγή των προϊόντων αυτών, η Ολλανδία είναι υπεύθυνη για πάνω από το 50 % της παγκόσμιας διακίνησης σε φυτά και άνθη. Ο μοναδικός συνδυασμός συνεργασίας των παραγωγών με τους εμπόρους και με τις δημοπρασίες την έκαναν να καταλάβει εύκολα αυτή τη θέση.

Η ανθαγορά του Aalsmeer είναι η μεγαλύτερη του κόσμου και δημιουργήθηκε το 1968, Πρόκειται για συνεταιριστική οργάνωση με περίπου 5000 μέλη-παραγωγούς (Δάρρας, 2006).

Ως μέλη του συνεταιρισμού, οι καλλιεργητές είναι υποχρεωμένοι να πωλούν τα προϊόντα τους στην ανθαγορά καταβάλλοντας το 5% των εσόδων απ' τις πωλήσεις για την κάλυψη των λειτουργικών αναγκών της ανθαγοράς. Οι ανθαγορές αποτελούν σημείο συνάντησης των αγοραστών από χώρες της Ε.Ε. αλλά και της Ολλανδίας. Οι αγοραστές αρχειοθετούνται στο ηλεκτρονικό σύστημα καταχώρησης της ανθαγοράς καταγράφοντας όλα τα στοιχεία της επιχείρησής τους. Έτσι, δεν είναι υποχρεωμένοι να εξοφλούν το πλήρες ποσό μετά την αγορά των ανθοκομικών προϊόντων.

Το κτίριο των ανθαγορών αποτελείται από δυο βασικά μέρη: α) το τμήμα με τις εγκαταστάσεις της αγοράς και β) το τμήμα που ενοικιάζεται από τους αγοραστές. Το πρώτο τμήμα περιλαμβάνει τις αίθουσες παραμονής των προϊόντων, τις αίθουσες

των δημοπρασιών και το χώρο παραλαβής των προϊόντων. Το δεύτερο τμήμα αποτελεί χώρους οι οποίοι ενοικιάζονται από τους αγοραστές για την παραμονή των αγορασμένων ανθέων και τη συσκευασία τους μέχρι τη φόρτωσή τους σε φορτηγά ψυγεία ή μεταφορικά αεροπλάνα. Ο ενοικιαζόμενος χώρος είναι ανάλογος με τις ποσότητες τις οποίες διακινεί ο αγοραστής.

Η μεταφορά των προϊόντων από τους παραγωγούς στις δημοπρασίες γίνεται τη νύχτα ή νωρίς το πρωί. Πριν τη μεταφορά τους στην ανθαγορά, τα άνθη ταξινομούνται, συσκευάζονται, και αναγράφονται τα χαρακτηριστικά τους σε ετικέτες (όνομα και διεύθυνση παραγωγού, ποικιλία ανθέων, ημερομηνία συγκομιδής). Στην ανθαγορά τα άνθη τοποθετούνται στο χώρο συλλογής (collection hall) όπου προσωπικό απ' τον ποιοτικό έλεγχο εξετάζει την ποιότητα του προϊόντος και τις αναγραφόμενες πληροφορίες. Τα άνθη είτε ξηρά, είτε υγρά αποθηκευμένα μεταφέρονται με τη βοήθεια τροχήλατων βαγονιών μεταφέρονται στις αίθουσες δημοπρασίας. Στην ανθαγορά του Aalsmeer υπάρχουν συνολικά 7 αίθουσες δημοπρασίας με 300 περίπου θέσεις σε κάθε μια από αυτές. Οι θέσεις αυτές χρησιμοποιούνται από τους αγοραστές δηλαδή τους εξαγωγείς, χονδρέμπορους και λιανοπωλητές. Κατά την εγγραφή του στο ηλεκτρονικό σύστημα της ανθαγοράς, ο αγοραστής προμηθεύεται μια ειδική κάρτα με την οποία αποκτά πρόσβαση σε συγκεκριμένη θέση στο χώρο των δημοπρασιών. Με αυτόν τον τρόπο είναι έτοιμος να λάβει μέρος στην δημοπρασία.

Τα προϊόντα που εισέρχονται στο χώρο των δημοπρασιών φέρουν ετικέτες με τα χαρακτηριστικά τους. Όλα τα χαρακτηριστικά (είδος, ποικιλία αριθμός στελεχών, παραγωγός, τιμή) αλλά και η ελάχιστη ποσότητα αγοράς αναγράφονται σε ηλεκτρονικούς πίνακες δίπλα απ' τα ρολόγια ώστε οι αγοραστές να μπορούν να τα ελέγξουν. Το ρολόι έχει 100 υποδιαιρέσεις και ένα δείκτη που κινείται από την τιμή

100 προς την κατώτατη τιμή 0. Οι παραπάνω τιμές αφορούν το ποσοστό από την αρχική τιμή της δημοπρασίας, δηλαδή, 100 σημαίνει 100% της αρχικής τιμής του προϊόντος η οποία είναι η μέγιστη δυνατή τιμή που μπορεί να εξασφαλίσει το συγκεκριμένο φορτίο ανθέων. Η αρχική τιμή του προϊόντος αναγράφεται στο πάνω μέρος του ρολογιού. Καθώς λοιπόν το βαγόνι με τα δρεπτά άνθη περνά στην αίθουσα της δημοπρασίας, ένας υπάλληλος ανακοινώνει, μέσω μικροφώνου, τα χαρακτηριστικά του προϊόντος. Σ' αυτή τη φάση οι αγοραστές μπορούν να ακούσουν τις πληροφορίες, αλλά και να τις δουν αναγραφόμενες στους ηλεκτρονικούς πίνακες. Ωστόσο, οι αγοραστές είναι σε θέση να δουν τα προϊόντα που πρόκειται να δημοπρατηθούν πριν τη διαδικασία της δημοπρασίας. Με αυτόν τον τρόπο αποφασίζουν εκ των προτέρων για τα προϊόντα που τους ενδιαφέρουν. Με την έναρξη της δημοπρασίας, ο δείκτης του ρολογιού κινείται από την τιμή 100 προς την τιμή 0. Οι αγοραστές είναι σε θέση να σταματήσουν την πτώση της τιμής και να κατοχυρώσουν το προϊόν οποιαδήποτε στιγμή με τη χρήση ειδικού κομβίου που βρίσκεται στις θέσεις τους. Μετά την κατοχύρωση του προϊόντος, ο αγοραστής ενημερώνει τον υπάλληλο της ανταγοράς αν θέλει να αγοράσει όλο ή μέρος του εμπορεύματος. Αν συμβεί το δεύτερο, η εναπομένουσα ποσότητα επιστρέφει και ακολουθείται η ίδια διαδικασία μέχρι να πωληθεί ολόκληρη η ποσότητα. Σε περίπτωση που η τιμή ενός προϊόντος φτάσει την τιμή 0 χωρίς αυτό να πουληθεί (2-4% το χρόνο) τότε το προϊόν απομακρύνεται από τις αίθουσες δημοπρασίας, δεν ξαναδημοπρατείται αλλά καταστρέφεται και ο παραγωγός λαμβάνει αποζημίωση. Με το πέρας της δημοπρασίας τα στοιχεία της εμπορικής συναλλαγής μεταφέρονται στο κεντρικό computer και ετοιμάζονται τα τιμολόγια αγοράς για τους αγοραστές. Αφού πωληθούν τα προϊόντα ενός βαγονιού, οδηγούνται εκτός αίθουσας και μεταφέρονται σε νέα βαγόνια τα οποία θα οδηγηθούν απ' το προσωπικό της ανταγοράς στους

ενοικιασμένους χώρους των αγοραστών όπου και φορτώνονται σε φορτηγά ψυγεία τα οποία τα μεταφέρουν στον προορισμό τους. Η μεταφορά γίνεται είτε οδικώς σε γειτονικές Ευρωπαϊκές χώρες, ή με μεταφορικά αεροπλάνα από το αεροδρόμιο του Aalsmeer το οποίο βρίσκεται δίπλα στις εγκαταστάσεις των δημοπρασιών. Χρειάζονται μόνο 15' από το τέλος της δημοπρασίας μέχρι την παραλαβή του προϊόντος από τον αγοραστή ο οποίος λαμβάνει το τιμολόγιο και το πληρώνει στα ταμεία της αγοράς ή μέσω τραπέζης. Μετά από μερικές ώρες το προϊόν έχει φορτωθεί στα φορτηγά ψυγεία και ξεκινά για τον προορισμό του. Έτσι, άνθη που αγοράστηκαν το πρωί είναι το ίδιο βράδυ ή το επόμενο πρωί στα σημεία πώλησης της Ευρώπης ή της Αμερικής.

Στο Aalsmeer εργάζονται πάνω από 1200 άτομα (μόνιμο προσωπικό των δημοπρασιών), ενώ μαζί με το προσωπικό των εξαγωγέων και των λοιπών επιχειρήσεων, φτάνουν τους 8000. Κάθε μέρα διακινούνται 12 εκατομμύρια στελέχη, ενώ 2000 φορτηγά μεταφέρουν προϊόντα για τις εσωτερικές και εξωτερικές αγορές. Συνολικά υπολογίζεται ότι γίνονται 50000 συναλλαγές την ημέρα.

Στην καρδιά της μεγαλύτερης έκτασης με καλλιέργειες υπό κάλυψη η ανθαγορά Westland είναι η δεύτερη στον κόσμο με περίπου 3900 μέλη, κυρίως τοπικούς παραγωγούς. Λειτουργεί από το 1923 και έχει συνεταιριστική μορφή διακινώντας το 34% των παραγόμενων προϊόντων της εγχώρια παραγωγής. Η οργάνωση της ανθαγοράς δεν διαφέρει από την ανθαγορά του Aalsmeer. Καθημερινά γίνονται περίπου 20000 συναλλαγές εξυπηρετώντας περίπου 2200 αγοραστές. Υπάρχουν συνολικά 8 ρολόγια δημοπρασιών που λειτουργούν με παρόμοιο τρόπο (Δάρρας, 2006).



### 3.2 FloraHolland

Το Grower Here είναι εκεί που ξεκινάνε όλα. Τα λουλούδια και τα φυτά καλλιεργούνται εδώ με μεγάλη φροντίδα, μέχρι να είναι έτοιμα για να δημοπρατηθούν. Τα προϊόντα, τα οποία είναι έτοιμα για πώληση, συσκευάζονται για τη δημοπρασία και τοποθετούνται σε καρότσια μεταφοράς λουλουδιών. Μόλις τα έντυπα πληροφοριών του εμπορεύματος συμπληρωθούν, τα προϊόντα είναι έτοιμα να βγουν σε δημοπρασία.

Διακοσμητικά λουλούδια και φυτά πωλούνται στη FloraHolland μέσω δημοπρασιών ηλεκτρονικού ρολογιού και του μεσιτικού γραφείου. Ετησίως η FloraHolland πουλάει προϊόντα αξίας 2 δισεκατομμυρίων €. Ως ηγέτης της αγοράς, έχει πέντε παραρτήματα δημοπρασιών διασκορπισμένα σε όλη τη χώρα κοντά στις κύριες περιοχές παραγωγής. Αυτές βρίσκονται στο Naaldwijk, το Rijnsburg, το Bleiswijk, το Venlo και το Eelde και απασχολεί 3.000 εργαζόμενους στο σύνολο.



Εικόνα 20. Τα κεντρικά γραφεία της FloraHolland

Ο φορέας δημοπρασιών FloraHolland αποτελεί τις ξεχωριστές εγκαταστάσεις στις οποίες το εμπόρευμα συγκεντρώνεται και στη συνέχεια διακινείται.

(<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>)

Τα λουλούδια και τα φυτά που προέρχονται από την Ολλανδική παραγωγή, όσο και αυτά που προέρχονται από χώρες από όλο τον κόσμο πωλούνται στις δημοπρασίες της FloraHolland καθημερινά. Είκοσι έξι δημοπρασίες μέσω του ηλεκτρονικού ρολογιού και του μεσιτικού γραφείου προσφέρουν στους ανθοκαλλιεργητές πολλές επιλογές πώλησης, ανεξάρτητα με τον τύπο και το μέγεθος της επιχείρησής τους ή την έδρα τους, καθώς και στους εμπόρους πολλές επιλογές αγοράς ανεξάρτητα ποσότητας και έδρας. Ως ένα συνεταιριστικό μέρος αγορών η FloraHolland πασχίζει να επιτύχει τις καλύτερες δυνατές τιμές για τα δρεπτά άνθη και τα γλαστρικά φυτά από τους προμηθευτές – μέλη της. Οι ανθοκαλλιεργητές με τη σειρά τους προμηθεύουν τη FloraHolland με λουλούδια και φυτά υψηλής ποιότητας σε σταθερές ποικιλίες. Ταυτόχρονα, μεριμνώντας ώστε το εύρος των προϊόντων που παράγουν συνεχώς να αυξάνεται και να ανανεώνεται.

Η FloraHolland μπορεί να ελκύει αγοραστές με μεγάλη αγοραστική δύναμη από διάφορα σημεία του πλανήτη και έρχεται πρώτη ως το πιο ευνοϊκό μέρος αγορών. Επίσης οι δημοπρασίες εξασφαλίζουν γρήγορες παραδόσεις και εγγύηση στις πληρωμές.

Ακόμη, η δημοπρασία αναπτύσσει συνεχώς νέα συστήματα πληροφορικής τα οποία βοηθούν στη λειτουργία της.

Η FloraHolland είναι ο ηγέτης στην αγορά ανθέων έχοντας παραρτήματα δημοπρασιών στο Naaldwijk, το Rijnsburg, το Bleiswijk, το Venlo και το Eelde και ένα μεσιτικό γραφείο με επιχειρήσεις σε παγκόσμια κλίμακα. Σχεδόν 3.000 εργαζόμενοι προσφέρουν εμπορικές μεταφορικές και οικονομικές υπηρεσίες πληροφοριών, σε περίπου 6.500 ανθοκαλλιεργητές και πάνω από 3.000 εμπόρους στην Ολλανδία και σε άλλες χώρες.

Η ροή της διακίνησης και του εμπορίου των ανθέων και των γλαστρικών φυτών έχει τρεις κατευθύνσεις:

- Ροή προϊόντων που προέρχονται από την Ολλανδία
- Ροή προϊόντων από τρίτες χώρες προς την Ολλανδία
- Ροή προϊόντων εκτός της Ολλανδίας προς όλες τις χώρες του κόσμου

Τα καλύτερα σε ποιότητα άνθη και γλαστρικά φυτά του κόσμου προέρχονται τόσο από την Ολλανδία, όσο και από άλλες ευρωπαϊκές χώρες όπως από την Αφρική, τη Μέση Ανατολή, την Κεντρική Αμερική, τη Νότια Αμερική και την Αυστραλία. Ως ένας διεθνής φορέας δημοπρασιών, η FloraHolland εμπορεύεται στους εμπόρους κάθε είδους λουλούδια παγκοσμίως. Αυτό προσφέρει στους αγοραστές μια τεράστια ποικιλία καλλωπιστικών ειδών. Όλα αυτά τα προϊόντα προετοιμάζονται να δημοπρατηθούν στα πέντε παραρτήματα δημοπρασιών.

Η FloraHolland διαθέτει τοπικούς αντιπροσώπους στην Κένυα, στο Ισραήλ, στη Ζιμπάμπουε, στην Αιθιοπία και στην Ισπανία. Βασιζόμενοι σε πληροφορίες μόνο σε ότι αφορά στην αγορά, το προσωπικό της συμβουλεύει τους αλλοδαπούς παραγωγούς για τις ευκαιρίες που έχουν στην παγκόσμια αγορά. Η FloraHolland προσφέρει στους Ολλανδούς εξαγωγείς τη δυνατότητα να προμηθεύουν το παγκόσμιο εύρος των προϊόντων καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου. Η FloraHolland διεξάγει δημοπρασίες σε όλες τις ολλανδικές περιοχές παραγωγής και πωλήσεων.

Το Naaldwijk είναι το κέντρο των εξαγωγών και συγκεντρώνει εταιρίες με μεγάλο εύρος εξαγωγών. Αυτή η δημοπρασία λαμβάνει χώρα στην καρδιά της μεγαλύτερης κηπευτικής περιοχής συνεχόμενων θερμοκηπίων, το 'het Westland'.

Στο Rijnsburg υπάρχει επίσης μια δημοπρασία εξαγωγών, η οποία στοχεύει σε μεγάλης και μεσαίας κλίμακας εταιρίες εξαγωγών σε κλειστά λουλούδια και θερινά λουλούδια.

Η δημοπρασία του Bleiswijk προσφέρει στους εμπόρους λιανικής της δυτικής Ολλανδίας μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων, τα οποία πωλούνται με τη βοήθεια της δημοπρασίας όσο και του κέντρου 'cash & carry' 'Terpa Bleiswijk'.

Το Venlo βρίσκεται στην καρδιά της νοτιοανατολικής περιοχής της Ολλανδίας και την κοντινή περιοχή πωλήσεων της Γερμανίας. Εμπορεύεται όλη την ποικιλία των διακοσμητικών λουλουδιών και περιέχει και κέντρο 'cash & carry'.

Το Eelde είναι μια δυνατή περιοχή, όσον αφορά στις πωλήσεις, περιλαμβάνοντας και τη βόρεια Γερμανία. Εκεί υπάρχει το 'Green group Eelde' –ένα κέντρο 'cash & carry' για 3 προϊόντα φυτωρίου- και εξελίσσεται σε κέντρο τυποποίησης και μεταφορών της περιοχής.

<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>

➤ **Διαδικασία εμπορεύματος από τα μέλη της FLoraHolland**

Τα μέλη της Floraholland θέτουν τα προϊόντα προς πώληση και σε περίπτωση που η εκτελεστική επιτροπή θεωρήσει, ότι πρέπει να το επιστρέψει (σε συγκεκριμένες και ιδιαίτερες περιπτώσεις). Τα προϊόντα τίθενται προς πώληση και από καλλιεργητές που δεν είναι μέλη της Floraholland. Η εκτελεστική επιτροπή έχει επίσης το δικαίωμα να αποφασίσει και να δώσει την άδεια στους εμπόρους, να θέσουν τα προϊόντα τους σε δημοπρασία στην Floraholland υπό τον όρο, ότι έχει το δικαίωμα να θέσει τα προϊόντα των εμπόρων σε δημοπρασία, αφού δημοπρατηθούν αυτά που τίθενται προς πώληση από τους προμηθευτές. Η εκτελεστική επιτροπή, μπορεί να δώσει την άδεια για κάποια ορισμένη περίοδο ή να επισυνάψει περαιτέρω όρους σε αυτό.

Τα εισαγόμενα προϊόντα μπορούν να τεθούν προς πώληση μόνο στην Floraholland, εάν η εκτελεστική επιτροπή εκδώσει προγενέστερη γραπτή άδεια γι' αυτήν την ενέργεια.

Οι προμηθευτές πρέπει να ακολουθήσουν όλους τους κανονισμούς για την πώληση, τους οποίους πληροφορούνται από την Floraholland ή από κάποιο εξουσιοδοτημένο τρίτο φορέα (συμπεριλαμβανομένων του νομοθέτη και τους οργανισμούς εμπορίου), συμπεριλαμβάνοντας σε κάθε περίπτωση κανονισμούς και όρους για το εμπόρευμα, τις απαιτήσεις ποιότητας, την διαλογή και την συσκευασία, τις κατώτερες τιμές και την φορολογία.

Η εκτελεστική επιτροπή, έχει το δικαίωμα να απαγορεύσει τη δημοπρασία βαμμένων διακοσμητικών προϊόντων φυτικής καλλιέργειας ή αυτών που έχουν υποστεί διαφορετική μεταχείριση. Κάθε απαγόρευση που επιβάλλεται, ισχύει και για το εμπόρευμα των παρεπόμενων προϊόντων.

Η πώληση μέσω δημοπρασιών των διακοσμητικών προϊόντων φυτικής καλλιέργειας, με σκοπό να προστεθεί περισσότερη αξία στο προϊόν, επίσης απαγορεύεται.

<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>



Εικόνα 21. Χάρτης με την περιοχή του Naaldwijk στο οποίο εδρεύει η FloraHolland

Η FloraHolland είναι ένας διεθνής και καινοτόμος προμηθευτής υπηρεσιών για παραγωγούς και εμπόρους στη βιομηχανία διακοσμητικών λουλουδιών και φυτών. Η FloraHolland είναι ένας συνεταιρισμός πωλήσεων, ο οποίος στοχεύει στο να αποκτήσει την καλύτερη δυνατή θέση στην αγορά για λογαριασμό των προμηθευτών της, με όσο το δυνατό πιο συμφέρουσες προσφορές για τους πελάτες της. Υπό τις οδηγίες των καλλιεργητών-μελών της, οργανώνει τις υπηρεσίες της με τέτοιο τρόπο ώστε όλοι οι κρίκοι της αλυσίδας να λειτουργούν σε αποτελεσματικότητα

Η FloraHolland χειρίζεται μια πολλαπλή στρατηγική για τις τοποθεσίες που υπάρχουν οι συνεταιρισμοί της. Υπάρχουν δύο τοποθεσίες εξαγωγών στο Naaldwijk και στο Rijnsburg και τρεις τοπικές τοποθεσίες στο Bleiswijk, το Venlo και το Eelde. Με πωλήσεις που ανέρχονται συνολικά στα 2 δις € και 53% μερίδιο στην αγορά, η FloraHolland είναι η ηγετική ανταγορά στη βιομηχανία δρεπτόν ανθέων και γλαστρικών φυτών.

Όσον αφορά στις πωλήσεις μέσω ηλεκτρονικού ρολογιού όσο και στις διεκπεραιώσεις μέσω του μεσιτικού γραφείου η FloraHolland είναι επικεφαλής του καταλόγου των 10 μεγαλύτερων πωλητών δρεπτόν ανθέων, φυτών εσωτερικών

χώρων και προϊόντων φυτωρίων, ολλανδικών όσο και αλλοδαπών προϊόντων. Από όλα τα νέα είδη ανθέων και φυτών πάνω από τα μισά παρουσιάζονται κάθε χρόνο από τη FLoraHolland. Η οργάνωσή της, η οποία είναι προσανατολισμένη στην αγορά , είναι δυνατή λόγω της δραστηριότητας και της δέσμευσης των περίπου 3.000 υπαλλήλων της και είναι ελκυστική λόγω της ποιότητας και του ύψους του κόστους των υπηρεσιών της.

### **3.3 Παραγωγή και Δημοπρασία**

#### **3.3.1 Εμπόρευμα και παράδοση**

Ο προμηθευτής πληροφορεί τη Floraholland υποβάλλοντας μαζί με τα προϊόντα του, ένα συνοδευτικό δελτίο παράδοσης , που προμηθεύονται από την Flower Auction Holland, ώστε να πουλήσει τα προϊόντα του, αντί αυτού, με τον καθιερωμένο τρόπο ή κατά τη γνώμη της Floraholland τον πιο κατάλληλο τρόπο.

( <http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>)

Η εντολή για πώληση, και τα προϊόντα μπορούν να αποσυρθούν μόνο εάν η ανάκληση είναι εξουσιοδοτημένη από την εκτελεστική επιτροπή ή κάποιον εκπρόσωπό της.

Οι κανονισμοί εκτελούνται την επόμενη μέρα της δημοπρασίας, εκτός κι αν έχει συμφωνηθεί κάτι διαφορετικό. Εάν τα προϊόντα δεν δημοπρατηθούν την επόμενη μέρα για λόγους, για τους οποίους ευθύνεται ο προμηθευτής, τα προϊόντα κρατούνται στις εγκαταστάσεις της δημοπρασίας για λογαριασμό του προμηθευτή και με δική του ευθύνη.( <http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>)

Τα καλλωπιστικά, τα οποία τίθενται σε δημοπρασία, ελέγχονται πριν παρουσιαστούν, για να πουληθούν όσα προϊόντα απομένουν για δημοπρασία και κάποια διακοσμητικά υλικά δεν ελέγχονται.

Ο έλεγχος γίνεται από κάποιον επιθεωρητή, τον οποίο ορίζει η εκτελεστική επιτροπή κι ο οποίος θα καταγράψει την εκτίμησή του πάνω στο δελτίο αποστολής ή θα την περάσει από καθορισμένο σύστημα.

Εάν ο προμηθευτής δεν συμφωνεί με την απόφαση του επιθεωρητή, έχει το δικαίωμα να κάνει καταγγελία στους ανώτερους του επιθεωρητή, αμέσως αφού καταγραφεί η εκτίμησή του. Ακόμα και αν οι ανώτεροι του δεν συμφωνούν με τον προμηθευτή, αυτός μπορεί να υποβάλλει ένσταση στην επιτροπή παραπόνων.

Το γεγονός ότι ένα προϊόν ελέγχθηκε κι εγκρίθηκε, όπως είπαμε παραπάνω, με κανέναν τρόπο δεν απαλλάσσει τον προμηθευτή από την βασική του ευθύνη, δηλαδή το υπό συζήτηση προϊόν.

<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>).

Εκτός κι αν έχει συμφωνηθεί κάτι διαφορετικό, κατά τη διάρκεια της πώλησης, το μέρος των εγκαταστάσεων της δημοπρασίας, όπου ο αγοραστής λαμβάνει ή θα παραλάβει τα προϊόντα, θεωρείται ο τρίτος τόπος παράδοσης και παραλαβής. Την ίδια στιγμή, εννοείται ότι ο αναφερόμενος αγοραστής, είναι αυτός που παραλαμβάνει τα προϊόντα για τον ίδιο ή για κάποιον άλλον αγοραστή.

Το προσωπικό της Floraholland είναι εξουσιοδοτημένο να προσέχει, μήπως οι αγοραστές πάρουν προϊόντα, τα οποία δεν έχουν αγοράσει και δεν αναφέρονται στο δελτίο παράδοσης.

Μόνο το προσωπικό της δημοπρασίας είναι εξουσιοδοτημένο να διανέμει τα προϊόντα στους αγοραστές, μεταφέροντας τα από τα στοιβαγμένα καρότσια, τα οποία χρησιμοποιούνται στην δημοπρασία, στα καρότσια που χρησιμοποιούνται για την



παράδοση των προϊόντων στους αγοραστές. Εάν τους ζητηθεί, οι αγοραστές πρέπει να επιδείξουν ένα έγκυρο έγγραφο, που αποδεικνύει την ταυτότητά τους, όταν συλλέγουν τα προϊόντα τα οποία έχουν αγοράσει.

Οι αγοραστές δεν επιτρέπεται να συλλέγουν τα προϊόντα που έχουν αγοράσει από τα ίδια βαγόνια διανομής χωρίς την άδεια κάποιου μέλους του προσωπικού της δημοπρασίας, ο οποίος έχει την δυνατότητα να δώσει τέτοιου είδους άδεια.

<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>



Τα προϊόντα, τα οποία πωλούνται σε μια δημοπρασία και τα οποία βρίσκονται στο συγκρότημα της δημοπρασίας, θα παραδοθούν στον αγοραστή από την Floraholland την ίδια μέρα της αγοράς.

Τα προϊόντα που πωλήθηκαν στην δημοπρασία και δεν βρίσκονται στο συγκρότημα, θα διανεμηθούν στον αγοραστή και πρέπει να παραληφθούν από αυτόν στον τόπο και στον χρόνο που έχει κανονιστεί την στιγμή της πώλησης.

Ο αγοραστής πρέπει να συλλέξει τα προϊόντα που αγόρασε την ημέρα που διανεμήθηκαν. Εάν ο αγοραστής δεν καταφέρει να συλλέξει τα προϊόντα την ημέρα παραλαβής, η Floraholland έχει το δικαίωμα να δημοπρατήσει εκ νέου τα προϊόντα. Εάν η Floraholland δημοπρατήσει αυτά τα προϊόντα, θα γίνει με έξοδα του αγοραστή.

Στο περιεχόμενο αυτού του κειμένου, λέγοντας «ημέρα» εννοείται η περίοδος, μισή ώρα πριν την έναρξη της δημοπρασίας μέσω ηλεκτρονικού ρολογιού μέχρι μια ώρα μετά την λήξη της διανομής της αναφερόμενης ομάδας προϊόντων στην αίθουσα διανομής.

(<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>).



Εικόνα 22. Τουλίπες προς πώληση

### 3.4 Αποθήκευση Και Τυποποίηση στον Χώρο της Δημοπρασίας

#### 3.4.1 Η σημασία του τμήματος τυποποίησης και μεταφοράς προϊόντων

Η τυποποίηση και μεταφορά του εμπορεύματος των ανθέων και των γλαστρικών φυτών είναι πολύπλοκη. Το προϊόν είναι ευπαθές και ευπρόσβλητο κάνοντας τις πληροφορίες για την ταχύτητα, τη σταθερότητα και τα καλά προϊόντα απαραίτητες για την διαδικασία τυποποίησης και μεταφοράς. Χάρη στα εκσυγχρονισμένα συστήματα και τα ομοιόμορφα βοηθήματα τυποποίησης, τα άνθη και τα γλαστρικά φυτά διανέμονται γρήγορα και επαρκώς μέσω των δημοπρασιών ηλεκτρονικού ρολογιού ή του μεσιτικού γραφείου. Η ανίχνευση και η παρακολούθηση της πορείας των προϊόντων έχει αρχίσει να γίνεται πολύ σημαντικά σε αυτόν τον τομέα.

### 3.4.2 Συσκευασία και υλικά συσκευασίας

Τα προϊόντα δημοπρατούνται ανά μπουκέτο, ανά κομμάτι ή με βάση άλλα κριτήρια. Η εκτελεστική επιτροπή έχει το δικαίωμα να εκδώσει νέους κανονισμούς όσον αφορά αυτό το θέμα.

Σε περίπτωση που ένα προϊόν δημοπρατηθεί σε σφραγισμένες συσκευασίες σε κάθε παρτίδα θα πρέπει να υπάρχει τουλάχιστον μία ανοιχτή συσκευασία, ώστε το προϊόν ως δείγμα να είναι ορατό στους αγοραστές.

(<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdaroe=3>).



Εικόνα 23. Εκθεσιακά καρότσια με λουλούδια

### 3.4.3 Αποθήκευση σε ψυχρές συνθήκες

Μόλις τα έγγραφα από τα αποθέματα εξεταστούν , τα προϊόντα μεταφέρονται σε αποθηκευτικούς θαλάμους ψύξης. Εδώ φυλάσσονται στην καλύτερη δυνατή θερμοκρασία κι έτσι η ποιότητα λουλουδιών διατηρείται σταθερή. Στον χώρο ψυχρής αποθήκευσης τα προϊόντα ταξινομούνται κατά είδος και κατά ποιότητα

### 3.4.4 Ποιότητα στα προϊόντα

Μέσω των έγκυρων πληροφοριών για το εμπόρευμα που παρέχουν οι καλλιεργητές και το αξιόπιστο ευρετήριο η FloraHolland προσφέρει πληροφορίες για την ποιότητα των ανθέων και των γλαστρικών φυτών που εμπορεύεται. Η ζωή στα ράφια και η ποιότητα των προϊόντων εξετάζονται τακτικά από το προσωπικό των δημοπρασιών. Μερικώς από την πρωτοβουλία της δημοπρασίας, αναπτύχθηκε η διεθνής σφραγίδα της MPS-Florimark. Αυτή η ετικέτα εγγυάται την ποιότητα, εξασφαλίζει τα θέματα που αφορούν το περιβάλλον και την κοινωνία ενώ ταυτόχρονα εξασφαλίζει τη σωστή λειτουργία της μετασυσκευαστικής αλυσίδας από την αρχή μέχρι το τέλος.



Εικόνα 25. Δρεπτά άνθη τοποθετημένα σε καρότσια

## 3.5 Διακίνηση Από και Προς την Ανθαγορά

### 3.5.1 Αγορά και προώθηση

Αμέσως μετά αφού αγορασθούν τα προϊόντα στέλνονται στο χώρο διανομής, όπου το προσωπικό των δημοπρασιών διασφαλίζει τη γρηγορότερη φόρτωση και μεταφορά για τον αγοραστή. Οι αγοραστές ετοιμάζουν τα προϊόντα για φόρτωμα και τα στέλνουν σε όλη τη χώρα και πέρα από τα σύνορα. Τρία τέταρτα όλων των φυτών και λουλουδιών που φεύγουν από την FloraHolland, διακινούνται με φορτηγό η αεροπλάνο. Και σε αυτή την περίπτωση, ο χρόνος είναι το πιο σημαντικό.

Οι εγγεγραμμένοι αγοραστές εξουσιοδοτούνται μόνο από την Floraholland για να ξεκινήσουν οι διαδικασίες μέσω ηλεκτρονικού ρολογιού. Αφού οι αγοραστές δηλωθούν στην Floraholland, είναι υποχρεωμένοι να προσκομίσουν έγκυρο έγγραφο που αποδεικνύει την ταυτότητά τους, μαζί με όλες τις άδειες από τις αρχές κι όλα τα έγγραφα που πιστοποιούν την ειδικότητά τους. Εάν η εκτελεστική επιτροπή της Floraholland θεωρήσει, ότι υπάρχουν εύλογες αιτίες μπορεί να αρνηθεί την εγγραφή κάποιου υποψήφιου αγοραστή.

Ένας αγοραστής, ο οποίος έχει δηλωθεί στην Floraholland μπορεί να σβηστεί μόνιμα ή προσωρινά από το μητρώο για κάποιο διάστημα, το οποίο αποφασίζει η εκτελεστική επιτροπή, στην περίπτωση που ο εγγεγραμμένος αγοραστής προχωρήσει σε αγορά προϊόντων απευθείας από τα μέλη της Floraholland ή από μέλη της VBN, χωρίς την γραπτή άδειά της κι επιμένει να το κάνει παρά την γραπτή προειδοποίηση που του έχει εκδοθεί.

Όλοι οι αγοραστές είναι υποχρεωμένοι να μετακινήσουν τις πινακίδες τους από τις θέσεις τους στις εξέδρες μετά τη δημοπρασία. Το να αγοράζει κάποιος

προϊόντα χρησιμοποιώντας την πινακίδα που έχει εκδοθεί για κάποιον άλλον αγοραστή, δεν επιτρέπεται εκτός κι αν αγοράζει με άδεια του αγοραστή, που αρχικά του είχε εκδοθεί η πινακίδα.

Ο αγοραστής, στον οποίου το όνομα είχε δηλωθεί η πινακίδα, είναι υπεύθυνος για όλα τα προϊόντα που έχουν αγοραστεί με χρήση της πινακίδας και για όλες τις αγορές που έχουν γίνει από εξουσιοδοτημένα άτομα.

Για κάθε πινακίδα οφειλέτη ή αγοραστή πρέπει να δίνεται χρηματική εγγύηση. Το ποσό της εγγύησης καθορίζεται από τη διεύθυνση και δίνεται από τον αγοραστή σε περίπτωση που η πινακίδα χαθεί, λείπει ή καταστραφεί.

<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>)

Σε όλους τους αγοραστές θα πρέπει να μοιραστεί ο λογαριασμός δημοπρασίας για τα προϊόντα που αγόρασαν. Ο λογαριασμός της δημοπρασίας θα περιέχει τη χρέωση των υπηρεσιών, τους δασμούς που επιβάλλει το Συμβούλιο Διεύθυνσης Φυτοκομίας (αναφερόμενο HMB), τα έξοδα συσκευασίας, το φόρο προστιθέμενης αξίας κ.τ.λ.

Πριν παραλάβουν τα προϊόντα που αγόρασαν οι πελάτες που αγοράζουν τοις μετρητοίς, πρέπει να παραλάβουν το λογαριασμό από τη δημοπρασία από το ταμείο της Floraholland και να πληρώσουν το συνολικό ποσό. Στην περίπτωση που ο πελάτης που αγοράζει προϊόντα τοις μετρητοίς δεν συμμορφωθεί με αυτόν τον κανονισμό, η εκτελεστική επιτροπή μπορεί να αρνηθεί να του διανέμει τα προϊόντα που αγόρασε. Στην περίπτωση αυτή τα προϊόντα δημοπρατούνται ξανά, με έξοδα του αγοραστή. Η Floraholland έχει το δικαίωμα να θέσει πρόσθετες απαιτήσεις στους αγοραστές από όλες τις επιχειρησιακές τοποθεσίες, στις οποίες η προκαταβολή κάποιου ποσού ώστε να καλυφθεί η αγορά που έγινε εκείνη την ημέρα έχει αναφερθεί κατηγορηματικά.

Η Floraholland έχει το δικαίωμα να μεταφέρει αμέσως τα οφειλόμενα από τον λογαριασμό τραπεζής του αγοραστή, στον λογαριασμό τραπεζής της Floraholland

Στην περίπτωση που ο αγοραστής δεν μπορεί να πληρώσει την συγκεκριμένη ημερομηνία, όπως υποχρεούται, σύμφωνα με τους όρους που εκθέτονται στους κανονισμούς, το ποσό που εκκρεμεί θεωρείται ότι πρέπει να εξοφληθεί αμέσως εξαιτίας του γεγονότος, ότι ο αγοραστής δεν μπόρεσε να πληρώσει στην ώρα του, χωρίς να υπάρχουν περαιτέρω απαιτήσεις.

Στην περίπτωση που ο αγοραστής δεν καταφέρει να τακτοποιήσει το λογαριασμό, στον χρόνο που του έχει καθοριστεί, θα επιβαρυνθεί με τόκο, προστιθέμενο στον νόμιμο φόρο του ποσού που εκκρεμεί, όσο και με τα δικαστικά και τα πρόσθετα δικαστικά έξοδα, που θα χρειαστούν κατά τη διαδικασία εξόφλησης του λογαριασμού, με τα ελάχιστα έξοδα παραλαβής να είναι NLG 750.

Σε περίπτωση ανωμαλίας κατά την πληρωμή και την παραλαβή ή σε περίπτωση που ο αγοραστής δεν συμμορφωθεί με τη ζητούμενη εγγύηση πληρωμής, η Floraholland έχει το δικαίωμα να εμποδίσει τον αριθμό πρωτοκόλλου του αγοραστή, κάτι που αν επαναληφθεί, ο αγοραστής διαγράφεται από μέλος από την εκτελεστική επιτροπή, αν ο αγοραστής δεν διευθετήσει τις ανωμαλίες στην πληρωμή ή δεν καταφέρει να αποπληρώσει το χρέος του.

Στην περίπτωση που ο αγοραστής πιστεύει ότι οι αναγραφόμενες λεπτομέρειες πάνω στον λογαριασμό δεν αντιπροσωπεύουν επ' ακριβώς την εμπορική συναλλαγή που έλαβε χώρα, μπορεί να κάνει ένσταση στην εκτελεστική επιτροπή ή στον εξουσιοδοτημένο εκπρόσωπό της. Στην περίπτωση που για την συμφωνία, υπεύθυνος είναι ο αγοραστής, τότε είναι υποχρεωμένος να προβάλλει τις αντιρρήσεις του μέσα σε τέσσερις εβδομάδες.

Σε περίπτωση που για την ασυμφωνία αυτή υπεύθυνος είναι κάποιος από το προσωπικό της Floraholland ο αγοραστής έχει διορία τρεις μήνες. Η περίοδος μέσα στην οποία μπορεί να υποβάλλει ενστάσεις ξεκινά από την ημερομηνία έκδοσης του λογαριασμού.

Στην περίπτωση που οι λογαριασμοί δημοπρασίας δεν εκδοθούν αμέσως λόγω κάποιου κωλύματος, οι πελάτες που αγοράζουν τους μετρητοίς πρέπει να πληρώσουν ένα συγκεκριμένο ποσό προκαταβολικά, με σκοπό ο λογαριασμός να εξοφληθεί αργότερα. Τα ποσά που εκκρεμούν πρέπει να εξοφληθούν σε νόμιμο ολλανδικό νόμισμα. Οι επιταγές, ο συμψηφισμός, οι μεταφορές χρημάτων μέσω λογαριασμών τραπεζής, όσο και η πληρωμή μέσω πιστωτικής κάρτας ισχύουν εκτός κι αν ορίστηκε κάποιος άλλος τρόπος πληρωμής την τελευταία στιγμή από την Floraholland.

Για τις επιχειρησιακές τοποθεσίες, η δυνατότητα πληρωμής τους μετρητοίς μπορεί να αποκλειστεί.

<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>).

Η Floraholland εγγυάται ότι θα δώσει στους προμηθευτές της τις εισπράξεις από τις πωλήσεις των προϊόντων που πωλούνται και παραδίδονται στην Floraholland εκ μέρους των προμηθευτών, όπως έχει συμφωνηθεί. Όλοι οι προμηθευτές, οι οποίοι είναι μέλη της Floraholland, χρεώνονται με την προμήθεια από την δημοπρασία η οποία είναι ίδια για όλα τα μέλη, όπως έχει καθιερωθεί σύμφωνα με τους όρους που ορίζουν τα άρθρα της εταιρίας της Floraholland. Η προμήθεια είναι ένα συγκεκριμένο ποσοστό από τις εισπράξεις, οι οποίες προέρχονται από την πώληση των προϊόντων. Οι προμηθευτές, οι οποίοι δεν είναι μέλη της Floraholland χρεώνονται με την προμήθεια από τη δημοπρασία, η οποία είναι υψηλότερη σε σχέση με αυτή που πληρώνουν τα μέλη της . Σε συγκεκριμένες περιπτώσεις, η επιτροπή διαχείρισης μπορεί να απαλλάξει τους προμηθευτές από την προμήθεια αυτή, αν κρίνει, ότι



πρέπει να το κάνει. Η προμήθεια που ισχύει για τους εμπόρους, οι οποίοι δίνουν εντολή στη Floraholland να δημοπρατήσει τα προϊόντα τους εκ μέρους αυτών ορίζεται από την επιτροπή.

(<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>)

### 3.5.2 Το Μεσιτικό Γραφείο

Το μεσιτικό γραφείο της δημοπρασίας ενεργεί ως μεσολαβητής ανάμεσα στον πωλητή και τον αγοραστή, χρεώνοντας ένα ποσοστό από την πώληση. Η σημασία του, όσον αφορά στις πωλήσεις των ανθέων είναι ακόμη μικρή, αλλά αναπτύσσεται. Η FloraHolland προβλέπει, ότι η μερίδα του μεσιτικού γραφείου μέχρι το 2020 θα φτάσει το 35%. Η εταιρία Marketing & Verkoop Aalsmeer (MVA) προβλέπει, ότι θα φτάσει το 25%. Αυτή η ανάπτυξη είναι αποτέλεσμα της αύξησης της ζήτησης της αγοράς για λουλούδια, και ειδικότερα το αυξανόμενο μερίδιο στην αγορά από τους εμπόρους λιανικής πώλησης, οι οποίοι πρέπει να διαθέτουν μια μεγάλη σταθερή και αξιόπιστη ποσότητα λουλουδιών, όσο και να έχουν την ικανότητα να παρακάμπτουν το ρολόι των δημοπρασιών.

Οι δημοπρασίες στην Ολλανδία είναι συνεταιριστικές εταιρίες, τις οποίες κατέχουν ντόπιοι καλλιεργητές της Ε.Ε. όσο και καλλιεργητές εκτός Ε.Ε. στις οποίες καθένας μπορεί να συμμετάσχει. Ο αριθμός των μελών - καλλιεργητών εκτός Ε.Ε. συνεχώς αυξάνεται. Ο κύριος σκοπός των δημοπρασιών είναι η εμπορία της παραγωγής των μελών καλλιεργητών της, οι οποίοι είναι υποχρεωμένοι, να παραδίδουν όλη την παραγωγή τους στην δημοπρασία. Η ομοσπονδία των ανθοκομικών δημοπρασιών της Ολλανδίας (VBN) είναι το συντονιστικό κέντρο.

Οι χονδρέμποροι της Ολλανδίας αποτελούν το βασικό πελατολόγιο των δημοπρασιών. Χαρακτηριστικά, επικεντρώνονται στις εξαγωγές και η υποδομή τους αναπτύσσεται για να συντονίζει τη ροή των προϊόντων. Οι αγορές, στις οποίες διακινούν τα προϊόντα τους, βρίσκονται κυρίως στην Ευρώπη και κατά ένα μικρό ποσοστό στον υπόλοιπο κόσμο. Εκτός από τις δημοπρασίες, στην Ολλανδία και τη δημοπρασία Landgard (πρώην NBV-UGA) στη Γερμανία και άλλες χώρες εμπορεύονται λουλούδια μέσω δημοπρασιών. Παρόλο που η σημασία τους για το διεθνές εμπόριο είναι μικρή σε σχέση με τις δημοπρασίες στην Ολλανδία, μερικές απ' αυτές κερδίζουν συνεχώς έδαφος. Το 2005 ο συνολικός τζίρος των δρεπτιών ανθέων στην Ολλανδία ανήλθε στα 2,4 δισεκατομμύρια €, δηλαδή 3% αυξημένος σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Τα 11,8 δισεκατομμύρια στελέχη τα εμπορεύθηκαν με μέση τιμή τα 0,21€.

#### ➤ *Μεσίτες*

Οι μεσίτες προσφέρουν διάφορες υπηρεσίες, οι οποίες διευκολύνουν το εμπόριο μεταξύ των εξαγωγέων και των πελατών τους. Τα τελευταία χρόνια, οι μεσίτες δεν είναι υπεύθυνοι μόνο για τη διακίνηση των προϊόντων, αλλά προσφέρουν μια ευρύτερη τάξη υπηρεσιών, οι οποίες συμπεριλαμβάνουν την παροχή συμβουλών, πληροφορίες για το προϊόν και την προώθησή του και για εισαγόμενα υλικά. Αυτές οι παροχές έδωσαν τη δυνατότητα στους εξαγωγείς να επιτύχουν υψηλότερα επίπεδα συνέπειας στην ποιότητα και να ενισχύσουν την ανταγωνιστικότητά τους στην αγορά της Ευρώπης.

Οι μεσίτες υιοθέτησαν μια ποικιλία 'νέων' αρμοδιοτήτων: να αγοράζουν λουλούδια από χώρες προμηθευτές και να προσφέρουν μια ευρεία έκταση

αγοραστικών πληροφοριών για τις καταναλωτικές τάσεις, τα περιβαλλοντικά προγράμματα και τα θέματα που συσχετίζονται με την ποιότητα κατά τη διανομή. Επίσης οι μεσίτες είναι υπεύθυνοι για την παροχή μεγάλων όγκων λουλουδιών, σε αλυσίδες supermarket, Ολλανδούς χονδρέμπορους και αλλοδαπούς εισαγωγείς. Αυτές οι δυνατότητες που έχουν οι μεσίτες, τους έχουν κάνει πολύτιμους για τους πελάτες εκτός δημοπρασιών.

Ο εκτεταμένος ρόλος των μεσιτών στην αλυσίδα προμηθειών είναι κατά μεγάλο ποσοστό αποτέλεσμα της αύξησης των απαιτήσεων κατά τη συσκευασία. Οι μεσίτες παίζουν πολύ σημαντικό ρόλο στη μεταφορά των λουλουδιών, από τις αερομεταφορές, όπου πρώτο-συσκευάζονται μέχρι τη συσκευασία στις δημοπρασίες. Οι εξαγωγείς, οι οποίοι δεν έχουν τοπικούς αντιπροσώπους στην Ολλανδία, εξαρτώνται από αυτές τις υπηρεσίες. Οι αυξανόμενες πωλήσεις λουλουδιών στα supermarket, έχουν οδηγήσει σε μεγαλύτερη ζήτηση για πιο άμεσο εμπόριο παρακάμπτοντας τις δημοπρασίες. Παρόλα αυτά, οι μεσίτες συχνά εμπλέκονται ώστε να κάνουν την προσφορά και τη ζήτηση πιο συμβατή και γι' αυτό έχουν αναλάβει αυτό τον πολύ σημαντικό ρόλο στο παγκόσμιο εμπόριο λουλουδιών (Anonymous, 2006).



Εικόνα 26. Διάφορα γλαστρικά φυτά συντηρούμενα σε ελεγχόμενες συνθήκες

Πίνακας 9 Τζίρος των δημοπρασιών της VBN από κομμένα λουλούδια  
(συμπεριλαμβανομένων των εξαγωγών μέσω δημοπρασιών) 2001-2005, σε  
εκατομμύρια €

	2001	2002	2003	2004	2005
<b>FloraHolland</b>	<b>1,284</b>	<b>1,334</b>	<b>1,297</b>	<b>1,279</b>	<b>1,317</b>
<b>VBA</b>	<b>977</b>	<b>1,021</b>	<b>995</b>	<b>1,009</b>	<b>1,041</b>
<b>VON</b>	<b>21</b>	<b>22</b>	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>24</b>
<b>VLEUTEN</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>16</b>	<b>18</b>	<b>18</b>
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>2,299</b>	<b>2,394</b>	<b>2,331</b>	<b>2,330</b>	<b>2,401</b>

Πηγή : VBN (2006)

Τον Οκτώβριο του 2006, η FloraHolland και η VBA (Verenigde Bloemenveiligen Aalsmeer) αποφάσισαν να συγχωνευθούν, ώστε να ανταπεξέλθουν στον διεθνή ανταγωνισμό, ειδικά αυτός που προέρχεται από χώρες της Ασίας. Το παραπάνω εγχείρημα ελέγχεται και πρέπει να εγκριθεί από την Αρχή ανταγωνισμού της Ολλανδίας ( NMA) και προσδοκάτε η εκτέλεση του εγχειρήματος στο τέλος του 2007 (Anonymous, 2008).

Το μεσιτικό γραφείο της FloraHolland προσφέρει τις υπηρεσίες του σε καλλιεργητές και αγοραστές ανθών και γλαστρικών φυτών, τα οποία χρησιμοποιούνται στις άμεσες αγορές, τόσο σε καθημερινή βάση όσο και

μακροπρόθεσμα. Το μεσιτικό γραφείο εξελίσσεται μέσω των παραρτημάτων της FloraHolland και του κέντρου εμπορίου Boskoop, το οποίο ειδικεύεται σε προϊόντα φυτωρίων (φυτά εξωτερικών χώρων).

Το μεσιτικό γραφείο στηρίζει και συμβουλεύει τους ανθοκαλλιεργητές και τους αγοραστές, για τη διαδικασία των πωλήσεων. Ετοιμάζει έναν κατάλογο των προϊόντων που είναι διαθέσιμα, συγκεντρώνει τις ιδιαίτερες προσφορές και επιτηρεί ενεργά τις παραγγελίες που έχουν γίνει. Η συγκέντρωση και η διάδοση πληροφοριών για την αγορά είναι άλλη μια υπηρεσία που προσφέρει το μεσιτικό γραφείο.

Η FloraHolland είναι υπεύθυνη για ολόκληρη την ολιγαήμερη και επενδύει σε βελτιώσεις και στο να δίνει λύσεις σε ζητήματα που αφορούν την τυποποίηση και τη μεταφορά των προϊόντων με τη βοήθεια των εμπόρων και των παραρτημάτων των οργανισμών. Η FloraHolland αντιπροσωπεύεται από όλες τις σημαντικές ανθοκομικές Ολλανδικές περιοχές με θερμοκήπια. Όλες οι παραδοσιακές δημοπρασιών σφαιρίλλων στην ολλανδική Γαπίας η FloraHolland συμβάλλει στην ενίσχυση των κερδών όλης της βιομηχανίας δρεπτόν ανθέων και γλιστρικών φυτά, διεθνώς, ανά έθνος και ανά περιοχή.

### 3.5.3 Το ηλεκτρονικό ρολόι

Υπάρχουν πολλοί αγοραστές κάθε μέρα στις 8 αίθουσες δημοπρασιών της FloraHolland. Αυτοί μπαίνουν να δουν όλες τις πληροφορίες που χρειάζονται στο μπροστινό μέρος του ρολογιού. Το όνομα του καλλιεργητή, την ποιότητα, την ελάχιστη ποιότητα και είναι υπαχρεωμένοι να αγοράσουν και σε τι νόμισμα δημοπρατείται το κικούν. Σε λίγες μόνο ώρες, μέσω των δημοπρασιών, πωλούνται εκατομμύρια άνθη και γλιστρικά φυτά καθημερινά. Η ποιότητα είναι ένα σημαντικό

στοιχείο των δημοπρασιών, αφού όσο πιο γρήγορα τα προϊόντα φτάσουν στους καταναλωτές, τόσο πιο αποτελεσματική κρίνεται η διαδικασία (Anonymous, 2006).



Εικόνα 27. Αίθουσα δημοπρασιών

#### ➤ *Δημοκρασία με τη μέθοδο του ρολογιού*

Στέλνοντας κάθε παρτίδα στη δημοπρασία προς πώληση, κάθε παρτίδα προϊόντων εξετάζεται από τους ελεγκτές των δημοπρασιών, και να προσδιοριστεί η ομοιότητα, το μήκος και τον αριθμό των μπουμπούκιών. Τα άνθη χωρίζονται σε κατηγορίες σύμφωνα με συγκεκριμένες προδιαγραφές ποιότητας και ποσότητας. Κατά τη διάρκεια της διαδικασίας, τα λουλούδια εξετάζονται για προσβολές από ασθένειες ή έντομα, για παρεκκλίσεις στο χρώμα και για μεταχρωματισμούς. Όλες οι πληροφορίες μεταφέρονται στον υπολογιστή της δημοπρασίας και τα προϊόντα εγκρίνονται ή όχι για δημοπρασία. Τα κριτήρια με τα λουλούδια μεταφέρονται το προϊόν προς πώληση δίπλα στο ρολόι της δημοπρασίας. Κατά τη

διάρκεια της δημοπρασίας, ο μοναδικός δείκτης του ρολογιού κατεβαίνει, μέχρι κάποιος υποψήφιος αγοραστής, με το πάτημα ενός κουμπιού, να σταματήσει το δείκτη. Η τιμή που υποδεικνύει ο δείκτης εκείνη τη στιγμή αντιπροσωπεύει το ποσοστό της αρχικής τιμής πώλησης του προϊόντος. Μετά την διαδικασία της αγοράς, τα προϊόντα διανέμονται στους αγοραστές, οι οποίοι έχουν εννοιαώσει χάρη για τη συσκευασία τους. Η όλη διαδικασία είναι άκρως αυτοματοποιημένη, από τη μεταχείριση και την αποθήκευση των ανθέων πριν τη δημοπρασία, μέχρι τη διεξαγωγή της πώλησης και την παράδοση στο γραφείο του αγοραστή, όσο και τη συσκευασία για τη μεταφορά στα επισκευαστήρια (Αποστολίδης, 2006)

Κάθε μέρα, Ολλανδοί και ξένοι ανθοκαλλιεργητές στέλνουν τα λουλούδια και τα φυτά τους στη FloraHolland. Τα προϊόντα αποθηκεύονται σε κατάλληλες συνθήκες θερμοκρασίας ώστε να διατηρείται η ποιότητά τους. Στη συνέχεια, τα άνθη και τα γλαστρικά φυτά δημοπρατούνται νοσή το πρωί, σύμφωνα με το πρόγραμμα των δημοπρασιών. Μέσω της χρήσης υπο-έξυπνου συστήματος διακίνησης τα προϊόντα τα οποία έχουν πωληθεί παραδίδονται στους αγοραστές. Εκεί τα προϊόντα συσκευάζονται για τη μεταφορά στα σημεία πώλησης στην Ολλανδία ή στους χονδρέμαtores των άλλων χωρών.



Εικόνα 28. Δημοπρασία ανθέων στην αίθουσα

### 3.5.4 Μεταφορά και άφιξη των εμπορευμάτων

Κάθε μέρα χιλιάδες καρότσια στέλνονται από τους καλλιεργητές στη δημοπρασία. Οι καλλιεργητές μπορούν να παραδώσουν οι ίδιοι τα λουλούδια και τα φυτά τους, ή μπορούν να εμπιστευθούν τους μεταφορείς της FloraHolland γι' αυτό. Οι εταιρίες μεταφορών, οι οποίες ειδικεύονται στη μεταφορά φυτών και λουλουδιών, μεταφέρουν προϊόντα στις δημοπρασίες της FloraHolland, από κάθε περιοχή της Ολλανδίας, κάτι που σημαίνει ότι οι ανθοκαλλιεργητές δε χρειάζεται να ανησυχούν για τα προϊόντα τους.

Τα λουλούδια και τα φυτά των ανθοκαλλιεργητών είναι σε καλά χέρια από τη στιγμή που θα είναι υπό την εποπτεία του μεταφορέα. Αυτός παραδίδει τα προϊόντα και φροντίζει τα έντυπα των πληροφοριών των επιχειρηματιών. Παίρνει όδους κτηρότητα και επισκευάζει τα λουλούδια στέλνοντάς τα πίσω στον καλλιεργητή. Εξάλλου πρέπει να έχει τη δυνατότητα να θέσει τα προϊόντα του για δημοπρασία ξανά την επόμενη μέρα (Anonymous, 2006, Evans A., 2007b).



Εικόνα 29. Φορτηγά μεταφοράς





Εικόνα 30. Μεταφορά προϊόντων με πλοία

### 3.6 Κατανάλωση

Ένα μέρος των λουλουδιών και των φυτών, τα οποία αγοράζονται το πρωί, είναι στα καταστήματα λιανικής πώλησης το ίδιο απόγευμα. Προφανώς παίρνει λίγο περισσότερο χρόνο, όταν πρόκειται για εξαγωγές. Το κατάστημα είναι ο τελευταίος προορισμός της μετασυλλεκτικής αλυσίδας πριν τα προϊόντα φτάσουν στους καταναλωτές. Μόλις ολοκληρωθεί αυτό η μετασυλλεκτική αλυσίδα των ανθέων θα έχει κάνει μια ολόκληρη περιστροφή. Ακόμα και την ίδια μέρα ο ίδιος κύκλος εργασιών ξανά ξεκινά και έτσι συμβαίνει κατά τη διάρκεια όλου του χρόνου, κάθε μέρα (Απονοymous, 2006).

### 3.6.1 Συναλλαγές Μέσω Διαδικτύου

Η FloraHolland επενδύει στην αξιοποίηση των ηλεκτρονικών συστημάτων πληροφοριών και συναλλαγών μέσω του διαδικτύου. Αυτό επιτρέπει στους καλλιεργητές και στους εμπόρους να έχουν άμεση πρόσβαση σε σχετικές και εκσυγχρονισμένες πληροφορίες. Οι τράπεζες πληροφοριών φέρνουν τα λουλούδια και τα φυτά στον αγοραστή μέσω του διαδικτύου και με αυτόν τον τρόπο απλοποιείται η διαδικασία παραγγελίας ενώ ταυτόχρονα τους δίνεται πρόσβαση στις πληροφορίες της αγοράς. Με το να μοιράζεται τις πληροφορίες που διαθέτει, η FloraHolland βοηθάει τους πελάτες της να καταλάβουν μια καλύτερη θέση στην αγορά (Anonymous, 2006).



31.Συναλλαγές μέσω διαδικτύου

### 3.6.2 Προσαρμογή αξίας των προϊόντων

Λέγοντας προσαρμογή αξίας των προϊόντων, εννοούμε ότι ο αγοραστής, αγοράζει ένα μέρος της παρτίδας πριν αυτή τεθεί σε δημοπρασία. Επομένως, ο αγοραστής χρεώνεται με την υψηλότερη τιμή που έχουν τα υπόλοιπα μέρη της ίδιας παρτίδας και που θα δημοπρατηθούν μέσω ηλεκτρονικού ρολογιού συν 10%. Αυτή η

προσαρμογή των τιμών των προϊόντων μπορεί να πραγματοποιηθεί, εάν οι όροι που έχει συντάξει η εκτελεστική επιτροπή, επιτρέπουν στους αγοραστές να ενεργήσουν κατά αυτόν τον τρόπο και βασίζεται στην έκπτωση εξόδων, που έχει καθορίσει η FLoraHolland. Ωστόσο, μια παρτίδα μπορεί να μην υπόκειται σε προσαρμογή αξίας άνω του 30%.

(<http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdaroep=3>)

### 3.6.3 Κατά Παραγγελία Στέγαση Των Προϊόντων

Οι δημοπρασίες της FloraHolland προσφέρουν στους εμπόρους εξατομικευμένη επί τόπου στέγαση και εγκαταστάσεις για την αποθήκευση των προϊόντων τους προσφέροντας εξελιγμένες υπηρεσίες logistics. Στο Naaldwijk βρίσκουμε το Trade Park Westland, στο Rijnsburg το Flora Park, στο Bleiswijk υπάρχει το Greenpark και στο Venlo το Flora Trade Park. Στο Venlo και το Eelde αναπτύσσεται το Agribusiness Park Eelde. Η FloraHolland προσφέρει στους εμπόρους τη δυνατότητα να επενδύσουν σε ένα δικό τους κτήριο ή σε ένα από τα κέντρα 'cash & carry', τα οποία η FloraHolland αναπτύσσει με τη βοήθεια ιδιωτικών εμπορικών εταιριών



Εικόνα 32. Διάφορα γλαστρικά φυτά

### 3.7 Ιστορία – Ίδρυση Της Ανθαγοράς VBA



Εικόνα 33. Το κτίριο της πρώτης ανθαγοράς

#### 1911- Διεξαγωγή δημοπρασιών σε καφενείο

Σε απάντηση στην αυξανόμενη δύναμη των χονδρεμπόρων και των μεσιτών, οι καλλιεργητές συσπειρώθηκαν στο Aalsmeer. Λίγο πριν το τέλος της χρονιάς, οργανώθηκε η δημοπρασία "Bloemenlust". Τα εξαγόμενα άνθη δημοπρατούνται στο καφενείο « Welkom» .στις 5 Ιανουαρίου του 1912, ιδρύθηκε η κεντρική δημοπρασία του Aalsmeer. Πέντε μέρες αργότερα στο καφενείο « De Drier Kolommen», για πρώτη φορά δημοπρατούνται άνθη με τη χρήση ρολογιού.

#### 1918- Σπάζοντας το φράγμα του ενός εκατομμυρίου

Και οι δύο δημοπρασίες είχαν μεγάλη ανάπτυξη στις ετήσιες πωλήσεις. Η κεντρική δημοπρασία του Aalsmeer, ήταν η πρώτη που κατάφερε να κάνει πωλήσεις αξίας ενός εκατομμυρίου ολλανδικών φιορινιών.

1968- Η ανάπτυξη οδηγεί σε συγχώνευση

Οι εξαγωγές σε άνθη και γλαστρικά φυτά άρχισαν να αυξάνονται απότομα. Ο τομέας χρειαζόταν επείγοντος ένα συγκρότημα δημοπρασιών, για να έχει χώρο να επεκταθεί. Αυτή ήταν η αφορμή, οι δημοπρασίες του Bloemenlust και του Aalsmeer να συγχωνευτούν. Η συγχώνευση άρχισε να ισχύει από τις 6 Μαρτίου. Η νέα επωνυμία της οργάνωσης είναι: Bloemenveiling Aalsmeer.

1972- Το νέο συγκρότημα δημοπρασιών ανοίγει στο Legmeerdijk, στο Aalsmeer. Αυτό το συγκρότημα κάλυπτε 9 εκτάρια. Η πρώτη δημοπρασία λουλουδιών έλαβε χώρα στις 28 Φεβρουαρίου.

1973- Μεσολάβηση στις δημοπρασίες

Οι προμηθευτές μπορούν τώρα να εμπορευτούν τα προϊόντα τους μέσω μεσιτών.

1975- Άνη και γλαστρικά φυτά κάτω από την ίδια στέγη

Από 'δω και στο εξής τα γλαστρικά φυτά και τα δρεπτά άνθη δημοπρατούνται στον ίδιο χώρο. Προηγουμένως, Τα γλαστρικά φυτά δημοπρατούνταν στο πρώην κτίριο της Κεντρικής Δημοπρασίας του Aalsmeer.

1999- Ενοικιάζεται η VBA- South

Η δημοπρασία συνεχίζει να αναπτύσσεται και ο χώρος είναι πολύτιμος. Η Bloemenveiling Aalsmeer και οι πελάτες της αρχίζουν να χρησιμοποιούν τα πρώτα τμήματα του νέου συγκροτήματος της VBA- South, το οποίο βρίσκεται στην απέναντι πλευρά της Εθνικής οδού N231.

2002- Το όχημα πυκνών δρομολογίων του Aalsmeer

Το όχημα πυκνών δρομολογίων του Aalsmeer είναι ένα πρωτοποριακό ηλεκτρικό αιωρούμενο σύστημα σιδηροδρόμου , το οποίο ενώνει τη VBA- South με το κεντρικό συγκρότημα δημοπρασιών της VBA.

2006- Ανοιχτή σε νέα μέλη απ' όλο τον κόσμο

Η Bloemenveiling Aalsmeer γίνεται ο πρώτος φορέας δημοπρασιών στον κόσμο, ο οποίος επιτρέπει σε πιθανά μέλη από το εξωτερικό να εγγραφούν. Αυτό απευθύνεται σε εταιρίες που βρίσκονται εκτός E.E., (οι εταιρίες από κράτη-μέλη της E.E. ήδη ήταν κατάλληλες να γίνουν μέλη). Σύντομα, περίπου 150 μέλη απ' όλο τον κόσμο, είχαν ήδη εγγραφεί.

2006- VBA-East, περισσότερος χώρος για ανάπτυξη

Τα πρώτα σχέδια της VBA- East ανακοινώνονται. Αυτή η νέα τοποθεσία υποχρεούται να καλύψει τη ζήτηση χώρου από εταιρίες που επιθυμούν να εδραιωθούν μέσα και γύρω από το συγκρότημα δημοπρασιών. Η VBA-East κάλυπτε 36 εκτάρια σε μέγεθος. Η κατασκευή προσδοκάτε να ξεκινήσει το 2009.

2007- Bloemenveiling Aalsmeer και Floraholland

Οι αυξήσεις στην κλίμακα και η διεθνοποίηση είναι οι κύριοι λόγοι, που οδήγησαν τους δύο μεγαλύτερους ολλανδικούς ανθοκομικούς φορείς δημοπρασιών να αποφασίσουν να ενώσουν τις δυνάμεις τους (Anonymous 2008). Τον Ιανουάριο του 2002 η Bloemenveiling Aalsmeer και η Floraholland υπέγραψαν προσυμφωνικό, ότι θα προχωρήσουν σε συγχώνευση. Εάν η συγχώνευση

πραγματοποιηθεί θα έχει ως αποτέλεσμα το μεγαλύτερο φορέα δημοπρασιών παγκοσμίως σε ανθοκομικά προϊόντα.

<http://www.vba.nl/Over%20ons/Historie.aspx>

### **3.8 Οργάνωση και Τρόπος Λειτουργίας της VBA**



**Εικόνα 34. Ο χώρος που στεγάζεται η VBA**

#### **➤ Το Συμβούλιο Των Υπευθύνων Εποπτείας**

«Από τα μέλη μας για τα μέλη μας»: Αυτή είναι η αρχή μας, εδώ κι εκατό περίπου χρόνια, όπου ξεκινήσαμε ως πρατήριο συνεταιρισμού.

Τα μέλη (περίπου 3000 στον αριθμό) επίσης είναι ιδιοκτήτες της δημοπρασίας. Συναντιούνται δυο φορές το χρόνο, κατά την διάρκεια του Συμβουλίου των Γενικών μελών της ανταγοράς του Aalsmeer. Τα μέλη ορίζουν το Συμβούλιο. Το συμβούλιο είναι υπεύθυνο για τις αποφάσεις που αφορούν την πολιτική της εταιρίας. Η εφαρμογή των αποφάσεων αυτών είναι ευθύνη της ομάδας διεύθυνσης (διαχείρισης) η οποία αποτελείται από τον πρόεδρο του τμήματος διαχείρισης, το

διευθυντή οικονομικών και οικονομικών σχέσεων και τον εμπορικό διευθυντή. Ο τομέας διαχείρισης (management) έχει υπ' ευθύνη του τη διαχείριση της εταιρίας, η οποία απασχολεί περίπου 1800 άτομα.

(<http://www.vba.nl/Over%20ons/Organisatie.aspx>)

Το συμβούλιο των εποπτικών διευθυντών έχει συμβουλευτικό χαρακτήρα και ενημερώνει για την πολιτική της εταιρίας (πρόσβαση σε ονόματα και χαρτοφυλάκια). Εκτός από τους ανθοκαλλιεργητές- μέλη, το συμβούλιο περιλαμβάνει και ειδικούς από τον επιχειρηματικό κόσμο. Το συμβούλιο των υπευθύνων εποπτείας προσφέρει συμβουλές και εξασφαλίζει ότι η εφαρμογή της πολιτικής της εταιρίας παραμένει πιστή στα αρχικά σχέδια.

(<http://www.vba.nl/Over%20ons/Organisatie.aspx>)

Η επικοινωνία με τα μέλη είναι μια διαδικασία, όπου παίρνουν μέρος και οι δυο πλευρές. Το συμβούλιο πρέπει, να έχει τη δυνατότητα, να επικοινωνεί με τα μέλη. Τα μέλη, εξίσου, ζητούν να ακουστεί η γνώμη τους, μέσω των αντιπροσώπων τους. Γι' αυτό το σκοπό, τα μέλη έχουν μοιραστεί σε 15 τμήματα (13 τοπικά και 2 εθνικά: το Ισραήλ και η Αφρική). Κάθε τμήμα έχει το δικό του συμβούλιο, το οποίο διεξάγει τακτικές συσκέψεις με το συμβούλιο που συνεργάζεται.

<http://www.vba.nl/Over%20ons/Organisatie.aspx>



Εικόνα 35. Δημοπρασία με την μέθοδο του ηλεκτρονικού ρολογιού



➤ *Προμηθευτές Μέσω Συμβολαίων*

Ως προμηθευτής μέσω συμβολαίου, υπογράφεις συμβόλαιο με τη Bloemenveiling Aalsmeer. Το συμβόλαιο περιέχει συμφωνίες για τα λουλούδια και τα φυτά που θα πουλήσεις μέσω της Bloemenveiling Aalsmeer.

Για παράδειγμα αφορά:

- Την ή τις ποικιλίες που πρόκειται να διοχετεύεις στη αγορά
- Την ποσότητα των προϊόντων που θα προσφέρει ετησίως στην Bloemenveiling Aalsmeer
- Το ποσοστό παραγωγής που θα πωλείται μέσω της Aalsmeer
- Την αναλογία χρήσης του ρολογιού και του μεσιτικού γραφείου
- Την ποιότητα
- Την ακρίβεια στην προσφορά των προϊόντων.

Ως προμηθευτής μέσω συμβολαίου, έχεις δικαίωμα στη δημοπρασία μόνο για την συμφωνημένη παραγωγή. Γι' αυτό τον λόγο, σε περίπτωση μεγαλύτερης παραγωγής, δεν είναι σίγουρη η πώληση μέσω της Bloemenveiling Aalsmeer. Επίσης ο προμηθευτής δεν έχει το δικαίωμα ψήφου στον συνεταιρισμό ή μερίδιο κέρδους από το συνεταιρισμό.

Οποιοσδήποτε να είναι ήδη μέλος κάποιου άλλου φορέα δημοπρασιών, αλλά θέλεις να πουλήσει μέρος της παραγωγής μέσω του Aalsmeer ή αν δεν έχεις τη δυνατότητα ή δεν επιθυμείς να γίνεις μέλος του φορέα δημοπρασιών μπορεί να γίνει προμηθευτής στην Bloemenveiling Aalsmeer μέσω συμβολαίου.

Η Bloemenveiling Aalsmeer έχει διάφορες κατηγορίες προμηθευτών μέσω συμβολαίου. Η κατηγοριοποίηση βασίζεται στην έκταση της παραγωγής, στην

ελκυστικότητα και ποιότητα του προϊόντος όσο και στην αξιοπιστία του εμπορεύματος. Το αντίτιμο που για τη συμμετοχή εξαρτάται από την κατηγορία. Οι προμηθευτές μέσω συμβολαίου πληρώνουν 490 € για εγγραφή, συν 1% στα πρώτα 91,00 € του τζίρου.

(<http://www.vba.nl/Aanvoorders/Relatievormen/Contractzenders.aspx>).

### **3.9 Προβολή Του Ηλεκτρικού Ρολογιού Και Η Απεικόνιση Της Δημοπρασίας**

Για να διατηρηθεί η σημασία του ρολογιού, η δημοπρασία συνεχίζει να καινοτομεί και να βελτιώνεται. Δημοπρατεί μέσω ρολογιών που προβάλλονται στις οθόνες σε όλες τις αίθουσες. Τεράστιες εμφανής οθόνες, δείχνουν περισσότερες πληροφορίες από το παραδοσιακό ρολόι. Οι καλλιεργητές μπορούν να παρουσιάσουν το σήμα της εταιρίας και φωτογραφίες, κατά τη διάρκεια της δημοπράτησης των προϊόντων. Με αυτόν τον τρόπο δίνονται στους πελάτες περισσότερες πληροφορίες οι οποίες αφορούν την εταιρία σας. Δημοπρασίες γίνονται επίσης για μερικές ομάδες προϊόντων μέσω προβολών σε οθόνες. Χρησιμοποιώντας αυτή τη μέθοδο, τα άνθη και τα γλαστρικά φυτά δεν εμφανίζονται μπροστά από το ρολόι, αλλά παρουσιάζονται μέσω φωτογραφιών. Το κύριο πλεονέκτημα είναι ότι αυτά τα φυτά και άνθη μπορούν να διανεμηθούν στους αγοραστές από τις αίθουσες ψύξεως απευθείας μόλις πωληθούν.

(<http://www.vba.nl/Aanvoorders/Veilen/Projectieklokken%20en%20beeldveilen.aspx>)



**Εικόνα 36. Ρολόι Δημοπρασίας στην ανθαγορά του Aalsmeer**

➤ ***Η ποιότητα εκλεκτών ποικιλιών ανθοκομικών προϊόντων***

Η παρουσίαση εκλεκτών ποικιλιών, γίνεται στο Aalsmeer. Το προϊόν που πωλείται μέσω των δημοπρασιών του Aalsmeer τοποθετείται ξεχωριστά από τα υπόλοιπα της αγοράς με τον επίτιμο τίτλο «άνθη και φυτά εκλεκτής ποιότητας». Τα προϊόντα από το Aalsmeer περνούν πρώτα από το κέντρο ερευνών. Εάν τα αποτελέσματα των τεστ ποιότητας είναι καλά, τα προϊόντα χαίρουν μεγαλύτερης προσοχής κατά τη σύσταση στους πιθανούς αγοραστές. Τα άνθη και τα φυτά από το Aalsmeer, θα πωληθούν σε ξεχωριστές ομάδες δημοπρασιών με περισσότερη προσοχή και στήριξη κατά την προώθηση. Τα άνθη και τα φυτά που δημοπρατούνται στο Aalsmeer μπορούν να εκτεθούν σε βιτρίνες στις αίθουσες των δημοπρασιών. Τα προϊόντα μπορούν επίσης να παρουσιάζονται μπροστά από το ρολόι δημοπρασίας πριν τις δημοπρασίες ή κατά τη διάρκεια των διαλλειμάτων

(<http://www.vba.nl/Aanvoeders/Marketing%20en%20promotie.aspx>)



Εικόνα 37. Έκθεση στην Ολλανδία με περίπτερα

### 3.10 Marketing και Προώθηση

Η δημοπρασία λειτουργεί ως βιτρίνα καταστήματος. Η Bloemenveiling Aalsmeer προσφέρει ελκυστικές δυνατότητες, ώστε τα άνθη και τα φυτά κάθε καλλιεργητή να τραβήξουν την προσοχή των πελατών-αγοραστών.

( <http://www.vba.nl/Aanvoeders/Marketing%20en%20promotie.aspx>)

Δεν είναι πια απαραίτητο, οι αγοραστές να είναι παρόντες στην αίθουσα δημοπρασίας στο Aalsmeer.

<http://www.vba.nl/Aanvoeders/Veilen/Kopen%20Op%20Afstand.aspx>). Σήμερα μπορούν να αγοράζουν προϊόντα εξ' αποστάσεως. Όπου κι αν βρίσκονται, μπορούν να αγοράσουν από το Aalsmeer. Μέσω διαδικτύου, κάποιος καλλιεργητής μπορεί να δει πως πάει η

διαδικασία πώλησης των προϊόντων του μέσω του Internet την ίδια στιγμή που διεξάγεται η δημοπρασία .

### 3.11 Κέντρο Ερευνών

Κάθε καλλιεργητής έχει καθημερινή επαφή με το προϊόν που παράγει. Η ποιότητα των φύλλων, το μέγεθος και το χρώμα των ανθέων όλα βρίσκονται υπό την επίβλεψή του. Ωστόσο αυτό που δεν μπορεί πάντα να εξετάσει ο καλλιεργητής είναι η σας μετασυλλεκτική συμπεριφορά των ανθέων για το υπόλοιπο της αλυσίδας προώθησης. Συνήθως οι παραγωγοί παύουν να ενδιαφέρονται για το προϊόν τους όταν αυτό φύγει από τα χέρια τους μετά τη συγκομιδή. Ωστόσο, και όσον αφορά στα δρεπτά άνθη, η καλλωπιστική τους αξία ξεκινά μετά τη συγκομιδή. Το κέντρο ερευνών του Aalsmeer δίνει μια εικόνα ακριβώς για τα μετασυλλεκτικά χαρακτηριστικά των ανθέων οποιασδήποτε ποικιλίας. Με τη συμφωνία της πώλησης των προϊόντων μέσω των δημοπρασιών, τα προϊόντα περνούν από το κέντρο δοκιμών (test centre) και γίνονται όλοι οι απαραίτητοι έλεγχοι ποιότητας. Μόλις ο έλεγχος τελειώσει λαμβάνεται μια αναφορά με όλα τα αποτελέσματα. Αυτό βοηθάει τον καλλιεργητή να βελτιώσει τα ποιοτικά χαρακτηριστικά των προϊόντων τους βελτιώνοντας τις μετασυλλεκτικές περιποιήσεις.

(<http://www.vba.nl/Aanvoorders/Testcentrum.aspx>)

Αν κάποιος καλλιεργητής επιζητά την στήριξη στον τομέα της ανάπτυξης της αγοράς και στην εξέλιξη των προϊόντων ή την προώθησή τους και στην επικοινωνία με πελάτες, η Aalsmeer, προσφέρει (ως ατομικός προμηθευτής ή ως μέλος της ένωσης των ανθοκαλλιεργητών) μια προσωπική εμπορική εξατομίκευση. Ύστερα από

μία περιεκτική εισαγωγική συζήτηση, εξετάζει το είδος της βοήθειας που μπορεί να προσφέρει δίνοντας ταυτόχρονα μια ένδειξη για το κόστος αυτών των υπηρεσιών.

<http://www.vba.nl/Aanvoorders/Marketing%20en%20promotie.aspx>



**Εικόνα 38. Δρεπτά άνθη, τοποθετημένα σε καρτόνια**



Εικόνα 39. Χάρτης που προσδιορίζει τον χώρο που στεγάζεται η VBA

## ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4<sup>ο</sup>

### ΑΝΘΑΓΟΡΕΣ ΣΕ ΑΛΛΕΣ ΧΩΡΕΣ ΠΑΓΚΟΣΜΙΩΣ

#### 4.1 Τηλεδημοπρασία Λουλουδιών - Tele Flower Auction (TFA)

Στα μέσα της δεκαετίας του 90'η εταιρία East African Flowers, ο μεγαλύτερος ιδιωτικός εισαγωγέας της παραγωγής εκτός Ε.Ε., στην Ολλανδία αποφάσισε να ιδρύσει μια ιδιωτική δημοπρασία εστιάζοντας σε εισαγωγές εκτός Ε.Ε. την Tele Flower Auction. (Anonymous, 2006). Η TFA ήταν μία από τις πρώτες μηχανογραφημένες δημοπρασίες, χωρίς να χρειάζεται η φυσική μεταφορά των λουλουδιών δίπλα από το ρολόι. Η δημοπρασία γίνεται μέσω διαδικτύου και οι αγοραστές επιλέγονται ανάμεσα από τους 100 μεγαλύτερους χονδρέμπορους της Ολλανδίας. Η TFA δεν επιβάλλει ποσοτικούς περιορισμούς σε εισαγωγές και αγοράζει μέσω συμβολαίων. Τα κριτήρια των προμηθειών και του εμπορεύματος, είναι ανάλογα αυτών των παραδοσιακών δημοπρασιών. Από μια διαχειριστική σκοπιά η East African Flowers μπορεί να θεωρηθεί ως ο εισαγωγέας της Ολλανδίας. Η εταιρία αυτή είναι υπεύθυνη για τον εκτελωνισμό και τις τελωνειακές διατυπώσεις. Από την αρχή της λειτουργίας της το 1995 με 1996 η TFA συνεχίζει να αναπτύσσεται. Είναι μέρος της εταιρίας Oserian group και ένα σημαντικό μέρος του εμπορεύματος της προέρχεται από το αγρόκτημα της εταιρίας Oserian. Οι πιο σημαντικοί ανθοκαλλιεργητές οι οποίοι βρίσκονται στην Κένυα, στην Ουγκάντα, στην Τανζανία, στη Ζιμπάμπουε και στη Ζάμπια, διοχετεύουν τα προϊόντα τους (κυρίως τριαντάφυλλο, γαρίφαλο και στατική) στην Ευρωπαϊκή αγορά μέσω των



δημοπρασιών της TFA. Η TFA πρόσθεσε διάφορες ποικιλίες τριαντάφυλλου στις ήδη υπάρχουσες οι οποίες καλλιεργήθηκαν από τους σημαντικότερους ανθοκαλλιεργητές της Ολλανδίας (Anonymous, 2006).

#### **4.2 Συνεταιρισμός στην περιοχή Landgard, Γερμανία**

Το Landard είναι η κορυφαία φυτοκομική εμπορική οργάνωση της Γερμανίας ([www.landgrad.de](http://www.landgrad.de)). Η επιχείρηση είναι εν πλήρη κυριότητα από τα μέλη της οργάνωσης Landgrad. Πάνω από 3.000 Γερμανοί, Ευρωπαίοι και διεθνής καλλιεργητές προωθούν τα προϊόντα τους μέσω των δημοπρασιών, ενός συστήματος μεσιτών (απευθείας για εμπόριο), των διανομέων της Landgrad. Οι πωλήσεις καλλωπιστικών φυτών συμπληρώνουν συνολικά (€ 1.150 εκατομμυρίων, 848 εκατομμύρια στα λουλούδια και τις εγκαταστάσεις). Το μάρκετινγκ αναλαμβάνεται από δύο ενεργές επιχειρήσεις: Landgard Blumen & Pflanzen, που βασίζονται σε Straelen - Herongen και Landgrad Obst & Gemuse, που βρίσκεται σε Bornheim - Roisdorf. Η ομάδα περιλαμβάνει τέσσερις δημοπρασίες καθώς επίσης και εμπορικώς τα προϊόντα στο ειδικό λιανικό εμπόριο μέσω των μετρητών & φέρνει τα καταστήματα στη Γερμανία, στη Βιέννη, την Αυστρία, στην Πράγα και στην Τσεχία. Καλύπτοντας μια συνολική επιφάνεια 200.000 μ<sup>2</sup> με πάνω από 300 ελλιμενίζοντας σταθμούς, το Herongen είναι το σημαντικότερο σημείο εστίασης για τους πελάτες στην περιοχή του Rhine-Maas για το μάρκετινγκ των ανθέων και των γλαστρικών φυτών στη Γερμανία. Μέχρι 450 πελάτες μπορούν να συμμετέχουν στις δημοπρασίες όπου χρησιμοποιούνται έξι ρολόγια. Το μεγαλύτερο μερίδιο των πωλήσεων των Landgard Blumen & Pflanzen είναι από τη πώληση των γλαστρικών φυτών (€ 674

εκατομμύρια). Οι αυξανόμενοι αριθμοί πελατών για γλαστρικά φυτά στο Landgrad απαιτούν ένα τυποποιημένο σύστημα προσδιορισμού για ολόκληρη την Ευρώπη. ([www.landgrad.de](http://www.landgrad.de))

#### **4.3 Συνεταιρισμός Ανθοκαλλιεργειών του Ontario στον Καναδά**

Ο συνεταιρισμός Ανθοκαλλιεργειών του Ontario, ιδρύθηκε το 1972 και βρίσκεται στην περιοχή Μισσισάουγκα κοντά στο Τορόντο του Καναδά ([www.ontarioflowers.com](http://www.ontarioflowers.com)). Κατά την παρούσα περίοδο, υπάρχουν 75 μέλη στον συνεταιρισμό του Οντάριο και άλλοι 40 επιπρόσθετοι προμηθευτές, οι οποίοι δεν είναι μέλη. Το 70% των προϊόντων που πωλούνται σε μια δημοπρασία είναι κομμένα λουλούδια και το 30% είναι γλαστρικά φυτά. Η μερίδα των κομμένων λουλουδιών που εισάγονται, ανέρχεται στο 23%, το υπόλοιπο 77% καλλιεργείται στο Οντάριο. Ο χώρος της έκθεσης έχει χωρητικότητα για 308 αγοραστές με το 80% των θέσεων να είναι κλεισμένα από αγοραστές που μπορούν να αγοράσουν τη θέση για όλο τον χρόνο. Ο ετήσιος τζίρος του συνεταιρισμού είναι περίπου 25 εκατομμύρια \$ (16 εκατομμύρια €). Τα τελευταία 3 χρόνια έχει παρατηρηθεί πτώση στον ετήσιο αριθμό πωλήσεων κατά 1%- 2% κάθε χρόνο,. Αυτό είναι αποτέλεσμα της περιστολής στην αγοραστική μερίδα των ανεξάρτητων πωλητών λιανικής, οι οποίοι είναι οι κύριοι αγοραστές της δημοπρασίας. Η ζήτηση της τοπικής αγοράς επίσης δεν έχει αυξηθεί τα τελευταία χρόνια. Παρ'ολ'αυτά, οι εταιρίες εκτός δημοπρασίας βελτίωσαν τις μειωμένες πωλήσεις κι έτσι οι συνολικές πωλήσεις αυξήθηκαν κατά 3% το χρόνο. Μια νέα ιστοσελίδα, η οποία επιτρέπει στους καλλιεργητές να καταχωρούν τη μελλοντική διαθεσιμότητα σε ανθοκομικά είδη και δίνει στους αγοραστές την

ευκαιρία να αγοράσουν προϊόντα, δείχνει να έχει αποτέλεσμα. ([www.ontarioflowers.com](http://www.ontarioflowers.com)). Η πιστοποίηση προέλευσης στα τοπικά προϊόντα για να ξεχωρίζουν οι καταναλωτές είναι απαραίτητη έτσι ώστε να δημοπρατούνται τα τοπικά προϊόντα αντί των εισαγομένων( Anonymous, 2007). . Κάθε εβδομάδα λαμβάνουν χώρα 5 δημοπρασίες από Δευτέρα έως Παρασκευή και ξεκινούν στις 6:00 π.μ. εκτός από τις Τετάρτες που ξεκινούν στις 10:00 π.μ. Την Τρίτη και την Πέμπτη στις δημοπρασίες πωλούνται τα 2/3 της εβδομαδιαίας ποσότητας. Η συνολική επιφάνεια του χώρου που γίνονται οι δημοπρασίες αποτελείται από 15.000 τ.μ.<sup>2</sup> ψυχόμενου χώρου κι ένα εσωτερικό χώρο στάθμευσης αυτοκινήτων 4200 τ.μ.<sup>2</sup> , όπου γίνεται η φόρτωση (Anonymous, 2007).

#### **4.4 Ανθαγορά στην Ota, Ιαπωνία**

Καθιερωμένες το 1989, οι πωλήσεις το 2006 έφθασαν σε (€ 27.726 εκατομμυρίων γεν 177 εκατομμύρια €([www.otakaki.co.jp](http://www.otakaki.co.jp)). Η δημοπρασία ανθοκομίας Ota έχει χορηγημένη άδεια για να λειτουργήσει ως μια από τις κεντρικές χονδρικές αγορές της Ιαπωνίας για τα προϊόντα ανθοκομίας. Αυτή η αγορά είναι η μεγαλύτερη στην Ιαπωνία σε έκταση και όγκο. Η δημοπρασία Ota συντονίζει τη ναυτιλία και το χειρισμό των εμπορευμάτων από τους παραγωγούς. Μέχρι σήμερα, η αύξηση της βιομηχανίας έχει πραγματοποιηθεί από τον ενθουσιασμό των καταναλωτών από τα προϊόντα καθώς επίσης και από την εισαγωγή των λουλουδιών στους μαζικούς εμπόρους, όπως τα μεγάλα εγχώρια κέντρα. ([www.otakaki.co.jp](http://www.otakaki.co.jp)).

#### 4.5 Ανθαγορά στο Veiling Holambra, Βραζιλία

Ο συνεταιρισμός Veiling Holambra, βρίσκεται στο Σάο Πάολο, είναι το πιο σημαντικό εμπορικό κέντρο λουλουδιών στη Βραζιλία (Anonymous, 2007). Υπάρχει ολλανδικό-ύφους δύο ρολογιών, ένα για τα δρεπτά άνθη και ένα για τα καλλωπιστικά φυτά: Περίπου το 40% των προϊόντων πωλούνται μέσω των άμεσων πωλήσεων, πραγματοποιούνται στενές διαπραγματεύσεις πελατών και προμηθευτών καθημερινά, καθώς επίσης και σύντομες, μεσοπρόθεσμες και μακροπρόθεσμες μελλοντικές πωλήσεις στις συμβάσεις παραγωγής και τις υπάρχουσες τιμές. Οι πωλήσεις των γλαστρικών φυτών αντιστοιχούν στο 56% των πωλήσεων, ενώ των δρεπτών ανθέων στο 30% και των φυτών κηποτεχνίας στο 14%. (Anonymous, 2007). Το μεγαλύτερο μέρος του όγκου προέρχεται από την πόλη Holambra. ([www.veiling.com.br](http://www.veiling.com.br)) Η Holambra προσφέρει τις κεκλιμένες ράμπες φόρτωσης και εκφόρτωσης, κρύα αποθήκευση με τις διαφορετικές θερμοκρασίες και αίθουσες έκθεσης των προϊόντων. Ο νέος διευθυντής, Robert Van Amhem σχολιάζει ότι η "κύρια πρόκλησή μας για τα επρχόμενα έτη είναι να ολοκληρώσουμε την πρώτη φάση της νέας κάλυψης, η οποία θα είναι μια χτισμένη περιοχή 55000 μ<sup>2</sup>. Το New Veiling είναι τοποθετημένο σε μια μεγάλη έκταση. Η κίνηση προς αυτή την περιοχή πρόκειται να συμβεί στα τέλη του 2008, ή νωρίς το 2009, όπου υπάρχει ήδη ένα κέντρο διανομής." ([www.veiling.com.br](http://www.veiling.com.br)).

#### **4.6 Ανθαγορά στο Ταϊρεί, Ταϊβάν**

Στο Ταϊρεί υπάρχουν πέντε δημοπρασίες λουλουδιών, με το Ταϊρεί Flowers Auction, να έχει το μεγαλύτερο μερίδιο της εθνικής αγοράς (45-50%) με ετήσιο κύκλο εργασιών NT\$1.8 δισεκατομμύριο (€40.7 εκατομμύρια). Ο ανεφοδιασμός 5.000 καλλιεργητών - μελών σε 300 εγγεγραμμένους αγοραστές μπροστά σε τέσσερα ρολόγια, βασισμένα στο ολλανδικό σύστημα, που τρέχει έξι ημέρες εβδομαδιαίως. Περίπου 10% των προϊόντων εισάγονται και κάποιοι αγοραστές εξάγουν στη Σιγκαπούρη και το Χονγκ Κόνγκ (Anonymus, 2007).

#### **4.7 FloraMax δημοπρασίες λουλουδιών, Νέα Ζηλανδία**

Το FloraMax είναι η μεγαλύτερη επιχείρηση δημοπρασίας λουλουδιών στη Νέα Ζηλανδία, με τις δημοπρασίες στο Auckland, Wellington, και Christchurch (κτήρια που καλύπτουν στο σύνολο 6.000 μ<sup>2</sup>). ([www.floramax.co.nz](http://www.floramax.co.nz)) Το FloraMax και το Auckland έχουν χρησιμοποιήσει ηλεκτρονικό ολλανδικό σύστημα δημοπρασίας από το Μάιο του 2000. Στο Auckland, οι πωλήσεις των λουλουδιών επεκτάθηκαν γρήγορα γύρω από τη Νέα Ζηλανδία. Τα προηγούμενα 10 έτη παρατηρήθηκε σημαντική εξέλιξη στον επαγγελματισμό της βιομηχανίας σε όλο τον κόσμο. Ο ετήσιος κύκλος των εργασιών της δημοπρασίας είναι σήμερα (€ NZD 23 12,4 εκατομμύρια). Το "FloraMax λαμβάνει ένα ευρύ φάσμα προϊόντων που παραδίδονται στις δημοπρασίες από ποικίλους προμηθευτές (περίπου 450). Οι εποχιακές συγκομιδές προέρχονται και από νησιά του Βορρά και Νότου για να επεκτείνουν τις περιόδους ανεφοδιασμού. Η FloraMax εισάγει μια σειρά τροπικών ανθικών στελεχών

και τα προσφέρει για πώληση μέσω των συνεργατών για εγχώρια κατανάλωση. Οι εγγεγραμμένοι αγοραστές είναι περίπου 800 ([www.floramax.co.nz](http://www.floramax.co.nz)).

#### **4.8 Η Ανθαγορά FloraBella στην Ιταλία**

Ένας νέος χώρος δημοπρασίας από η FloraBella άνοιξε στη Marsala το 2007 , στην επαρχία Trapani στη Σικελία. (Anonymous, 2007). Χρησιμοποιούνται δύο ρολόγια (ένα που αφιερώνεται ειδικά για τα τριαντάφυλλα και το δεύτερο για τα υπόλοιπα λουλούδια) και λειτουργούν δύο φορές την εβδομάδα τη Δευτέρα και την Τετάρτη. Το ποσό από τα προϊόντα που πωλούνται ετησίως αγγίζει τα € 4,3 εκατομμύρια([www.florabella.it](http://www.florabella.it)). Οι κατηγορίες των προϊόντων που πωλούνται είναι τα δρεπτά άνθη (98%), τα οποία είναι ερχόμενα από τη δυτική Σικελία (80%), την ανατολική Σικελία (8%), Campania (3%, ιδιαίτερα Λίλιουμ και Γλαδιόλους το καλοκαίρι) και τα εισαγόμενα λουλούδια (9%) από την Ολλανδία και την Ταϊλάνδη. Τα προϊόντα που πωλούνται είναι πρώτιστα για τη Σισιλιάνα αγορά (99%) και τη Ρώμη (1%)(Anonymous, 2007).

## ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Μέσω αυτής της εργασίας, συμπεραίνουμε ότι η Ολλανδία έχει δυναμική και προβάδισμα στις ανθαγορές και συνεχώς εξελίσσεται ως χώρα στο εμπόριο και την διακίνηση των προϊόντων που παράγει. Οι Ολλανδικές ανθαγορές παρουσιάζουν μεγάλο ενδιαφέρον ως προς τις ποικιλίες των προϊόντων που διαθέτουν και ως προς την οργανωτικότητα των δημοπρασιών. Πρωτοπόρος ανθαγορά στην Ολλανδία είναι η FloraHolland όπου αποδεικνύει πώς οι οργανωτές της γνωρίζουν πολύ καλά το διεθνές εμπόριο κι επέλεξαν σωστά την προώθηση της συγχώνευσης της εταιρίας αυτής με την Bloemenveiling Aalsmeer. Φαίνεται ότι η ένωση αυτή θα καταφέρει να κατοχυρώσει την Ολλανδία ως την μεγαλύτερη παραγωγό χώρα με ακόμα μεγαλύτερη δυναμική. Γνωρίζοντας ότι η Ολλανδία, εξυπηρετεί πρωτίστως τα συμφέροντα των Ολλανδών παραγωγών, η ένωση των δύο αυτών εταιριών προστατεύει τα δικαιώματά τους. Οι Ολλανδοί γνωρίζουν ότι η συνεργασία αυτή θα λύσει πιθανά προβλήματα και θα εξελιχθεί σε μία δυναμική εταιρία που θα ελέγχει τα μεγαλύτερα ποσοστά της παγκόσμιας παραγωγής. Οι ανθαγορές με την μέθοδο του ρολογιού, υποδηλώνουν την σημαντικότητα των δημοπρασιών και κατά πόσο εξυπηρετικός τρόπος αγοραπωλησίας είναι. Συγκριτικά με άλλες χώρες, συμπεραίνουμε, ότι η κάθε μία από αυτές έχει την δυναμική της στον χώρο των ανθαγορών, αλλά η Ολλανδία υπερέχει και είναι πρωτοπόρα χώρα, παγκοσμίως. Ο τρόπος που δημοπρατούνται τα άνθη και τα γλαστρικά φυτά στις υπόλοιπες χώρες είναι όμοιος με αυτόν των Ολλανδικών ανθαγορών. Η εξέλιξη των άλλων χωρών ως προς τις εξαγωγές και εισαγωγές είναι αναμενόμενος και πιθανότατα αυτό να φέρει σημαντικά και θετικά αποτελέσματα στον χώρο των ανθαγορών.

Οι υπόλοιπες χώρες, συνήθως συνεργάζονται κι εκμεταλλεύονται τις γύρω από αυτές χώρες.

Πολύ ενδιαφέρον παρουσιάζει ο τρόπος λειτουργίας των ανταγορών και οι μεθοδικότητά τους, ώστε να καλύψουν πλήρως όλες τις απαιτήσεις των αγοραστών.

Η χρήση του ηλεκτρονικού ρολογιού στην διαδικασία των δημοπρασιών, είναι ο πιο εξυπηρετικός τρόπος για να ενημερωθούν οι πελάτες.

Σύμφωνα με τις πληροφορίες που δίνονται στην εργασία φαίνεται ότι η Ελλάδα, απέχει από την διαδικασία των εξαγωγών σε δρεπτά και γλαστρικά φυτά και κυρίως, θεωρείται χώρα που εισάγει πολλά είδη ανθοκομικών προϊόντων.

Στην χώρα μας, υπάρχουν περιθώρια βελτίωσης για προώθηση προϊόντων στις ανταγορές, εφόσον διαθέτει προϊόντα τα οποία είναι ανταγωνιστικά σε ποιότητα. Η χώρα μας, θα μπορούσε να εξελιχθεί αν οι παραγωγοί ανθέων, αποφάσιζαν να κάνουν κοινά βήματα και να συσπειρώσουν τις παραγωγές τους μέσω συνεταιρισμών, έτσι ώστε να παρέχεται μεγάλη ποσότητα προϊόντων στην ιδανική ποιότητα, με σκοπό την εξαγωγή στις χώρες του εξωτερικού. Μία ενδιαφέρουσα λύση για την εξαγωγή ανθέων από την χώρα μας, θα ήταν, η παραγωγή νέων ειδών και ποικιλιών προσαρμοσμένα στις Μεσογειακές συνθήκες καλλιέργειας.



## **ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ**

### **Ελληνική Βιβλιογραφία:**

1. Σάββας Δ., 2003. Γενική ανθοκομία. Πρώτη έκδοση. Εκδόσεις Έμβρυο, Αθήνα
2. Δάρρας Α. Ι. 2006. Ανθοκομία II (Δρεπτά Άνθη). Σημειώσεις Ανθοκομίας. Σχολή Τεχνολογίας Γεωπονίας, Τ.Ε.Ι. Καλαμάτας
3. Σφακιωτάκης Ε. 2004. Μετασυλλεκτική Φυσιολογία και Τεχνολογία Νωπών Οπωροκηπευτικών Προϊόντων. Εκδόσεις τυρο ΜΑΝ
4. Δάρρας Α.Ι, 2007. Η παραγωγή ανθέων στις χώρες της Αφρικής. 20/02/2007, [www.anthokalliergeia.gr](http://www.anthokalliergeia.gr)

### **Ξενόγλωσση Βιβλιογραφία:**

1. Anonymous 2006, The cut flowers and foliage market in the EU. CBI Market Survey
2. Halevy A.H. & Mayak S., 1981. Senescence and post harvest physiology of cut flowers. Part 2. Hort.Rev.3:59-143
3. Darras A.I., Joyce D.C. and Terry L.A., 2004. A survey of possible associations between preharvest environment conditions and postharvest rejections of cut freesia flowers, 44, 103-108
4. Evans A., 2007a. Flowers auctions around the world, pp. 10-13
5. Evans A., 2007b. Sea freight distribution, pp.36-37

5. Anonymous 2008, Η συγχώνευση των δύο μεγαλύτερων δημοπρασιών της Ολλανδίας. Ανθοκαλλιέργεια και Κηποτεχνία, 2, 5-6

## **Βιβλιογραφία από το Διαδίκτυο**

1. <http://www.floraholland.com/en/AboutFloraHolland/International/Pages/default.aspx>
2. <http://www.floraholland.com/smartsite.dws?id=1482&hoofdgroep=3>
3. <http://www.vba.nl/Over%20ons/Historie.aspx>
4. <http://www.vba.nl/Over%20ons/Organisatie.aspx>
5. <http://www.vba.nl/Aanvoeders/Relatievormen/Contractzenders.aspx>
6. <http://www.vba.nl/Aanvoeders/Veilen/Projectieklommen%20en%20beeldveilen.aspx>
7. <http://www.vba.nl/Aanvoeders/Marketing%20en%20promotie.aspx>
8. <http://www.vba.nl/Aanvoeders/Veilen/Kopen%20Op%20Afstand.aspx>
9. <http://www.vba.nl/Aanvoeders/Testcentrum.aspx>
10. <http://www.landgard.de>
11. <http://www.ontarioflowers.com>
12. <http://www.otakaki.co.jp>
13. <http://www.veiling.com.br>
14. <http://www.floramax.co.nz>
13. <http://www.florabella.it>