

'Krimp van lelieareaal alleen is onvoldoende'

Een afname van het areaal lelies is niet genoeg om de leliesector gezond te maken. De sector is van een vraagmarkt in een aanbodsmarkt gekomen en dat vraagt om aanpassingen. Meer samenwerken, de markt bewerken en risico's beperken, zegt Pieter Vlaar van Countus.

Vlaar, bedrijfsadviseur bloembollen, heeft een grondige analyse gemaakt van de leliesector en presenteerde zijn visie tijdens de leliestuudiemiddag van liefievereniging West-Friesland. De grote meerderheid van de sector is het met hem eens, bleek tijdens die middag. „We zitten al jaren in een varkenscyclus”, zegt hij. Vooral sinds de eeuwwisseling gaat het met de lelies de verkeerde kant op. „De marges zijn structureel gedaald en de kosten gestegen. De goede jaren compenseren de slechte niet meer.” Kern van het probleem is volgens Vlaar dat de lelies niet meer in een groeiemarkt zitten, maar de sector zich nog wel daarnaar gedraagt. „De focus ligt op uitbreiding en risico's worden uit het oog verloren”, zegt hij. De lelies hebben lange tijd in een vraagmarkt gezeten. In zo'n markt zijn de rendementen goed, de afzet verloopt soepel en er zijn goede marges. Er worden volop nieuwe soorten ontwikkeld en de markt neemt die op. Elke schakel in de keten functioneert zelfstandig en heeft z'n eigen marges. De afnemers van de bollen moeten soms kleinere maten of andere soorten afnemen dan ze eigenlijk willen, om ook de gewilde soorten en maten te kunnen kopen.

Aanbodmarkt

De situatie in de markt is echter veranderd. „Het is een aanbodsmarkt geworden.” Bollen telen of soorten kweken en vervolgens afwachten of iemand ze wil afnemen, past niet meer in deze tijd, zegt Vlaar. Het aanbod moet worden afgestemd op de vraag. Voor noviteiten is alleen ruimte als ze een toegevoegde waarde hebben, want als ze op de markt komen, verdringen ze bestaande soorten. De sector moet bovendien de markt bewerken en alle mogelijkheden van productdifferentiatie, -segmentatie en afzetkanalen benutten.

In zo'n markt gaan ondernemers horizontaal of verticaal samenwerken, zaken met anderen afstemmen en samen de keten optimaal inrichten. „Denk aan kwekersverenigingen, samenwerken met de handel of een exportbedrijf, afstemmen van de productie. Het belangrijkste is dat de keten het zelf oppakt. Het is onontkoombaar, want de export van bollen staat enorm onder druk.” De export was van juli tot en met november 2008 18 procent lager dan in dezelfde maanden het jaar daarvoor.

Te veel soorten

Een van de dingen die de Nederlandse sector veel voorspoed heeft gebracht, is het grote aantal verschillende cultivars. In 2008 groeiden 446 soorten op een areaal van 3.819 hectare. „Daarvan zijn 63 rassen goed voor 2.447 hectare. Nu is er in elke markt ruimte voor specialties. Daarnaast zijn er nieuwe soorten in opbouw, die zich nog moeten bewijzen, en cultivars in afbouw. Maar ik denk dat we al met al te veel soorten hebben”, zegt Vlaar. Hij denkt dat met 60 cultivars in de Aziatische Hybriden, 80 LA Hybriden en 125 Oriental Hybriden de markt ruimschoots kan worden bediend.

„Natuurlijk is er behoefte aan nieuwe soorten, maar de opbouw daarvan vergt enorme investeringen. We moeten kritischer zijn, strenger selecteren aan de poort. Voor rassen zonder toegevoegde waarde is geen ruimte.” Daarmee bespaart de sector veel geld. Het beperkt ook de risico's. „In een aanbodsmarkt kun je niet verwachten dat je opeens honderdduizenden bollen van een nieuwe, onbekende soort kunt verkopen. Je moet het voorzichtiger introduceren, de afnemers eerst kennis laten maken met het nieuwe product voordat je grote kosten maakt.” Het geeft de telers ook de kans om minder opbrengende soorten te schrappen. „In goede jaren verdienen je er misschien wel op, maar in slechte jaren trekken ze de prijs van de goede soorten onderuit”, zegt Vlaar. „Deze 'B en C-rassen' verstoren de markt.”

Liquiditeit

Een aanbodsmarkt vraagt veel van de ondernemer. „De lelieteler moet zijn productie goed organiseren, een netwerk hebben, zijn afzet in de gaten houden, in de keten kunnen werken en ook zijn eigen belang niet uit het oog verliezen. Dat geldt vooral voor de lange termijn.” Op korte termijn, nu de zaken zo slecht gaan, is het volgens Vlaar zaak om de liquiditeit van het bedrijf in de gaten te houden. „Van de kosten van de bollenteelt, rond de 35.000 per hectare, bestaat 70 tot 80 procent uit variabele kosten. De bollen moeten minimaal de variabele kosten opbrengen, anders is het beter om te stoppen.” Maatregelen om de liquiditeit te verbeteren, zijn onder meer het verhuren van grond, machines en personeel, het tijdelijk stoppen van de aflossingen en het overstappen op contractteelt. „Maar de belangrijkste is op de financiën blijven letten en tijdig bijsturen.”

