

Kansen en bedreigingen voor b

De broeiers in vooral Europese landen klagen over het vele goedkope aanbod uit Nederland. Ze zeggen daar niet tegenop te kunnen en besluiten soms te stoppen met de bol-op-potteelt. De basis van het probleem is echter vaak kleinschalig telen, hoge kosten of veel uitval. Intensieve begeleiding door de bollenleverancier en inspelen op een paar belangrijke voordelen die buitenlandse broeiers hebben, kan deze bedrijven laten groeien. Niet alleen in volume, maar vooral in kwaliteit, kostenbeheersing en afzetgerichte productie.

Tekst: Rob de Groot - DLV Plant marktgroep
Bloembollen r.degroot@dlvplant.nl
Foto's: DLV Plant

Bedrijven die in het buitenland bol-op-pot produceren doen dit vaak om in de winterperiode het personeel aan het werk te houden. Daarnaast blijven ze ook in de rustige tijd in contact met hun klanten. Bedrijven telen jaarrond potplanten en hebben niet de middelen die de Nederlandse combinatiebedrijven hebben. Bollenteler-broeiers in Nederland hebben goede koelcellen, fust en stapelaars. Op potplantenbedrijven zijn deze zaken de rest van het jaar niet nodig, dus niet standaard aanwezig. Specialistische machines moeten meestal uit Nederland komen. Arbeid is in sommige landen goedkoper, maar doordat automatisering en mechanisering op een lager niveau liggen, is de efficiëntie van arbeid veel lager. Op veel bedrijven loont het de moeite eens kritisch naar productieprocessen te kijken. Een flink deel van de kostprijs van de bol-op-potteelt bestaat uit de bloembolleninkoop. Een cent goedkoper inkopen kan al een reductie van de kostprijs van 10% geven. De kwaliteit van de pot wordt uiteindelijk wel grotendeels bepaald door het uitgangsmateriaal. Als er één bol wegvalt is de pot onverkoopbaar. Repareren is soms mogelijk, maar brengt weer extra arbeidskosten met zich mee. Bollen die goed bemest, vrij van ziekten en bij de juiste temperatuur bewaard zijn, kosten soms een centje meer. Reken eens uit wat uitval kost.

GOEDE POTGROND

Als de kwaliteit van de geleverde bollen in orde is, kan er tijdens de koeling en de broei nog veel mis gaan. De teeltperiode van bol-op-pot is maar kort. Er wordt in die korte tijd veel van de bol gevraagd, maar ook van bijvoorbeeld de potgrond. Om een snelle en gezonde teelt

te waarborgen, is de juiste potgrond belangrijk. Ook hier wordt juist snel op bezuinigd. Potgrond, zand en veen is in sommige landen duur of moeilijk te verkrijgen. Hierdoor wordt vaak uitgeweken naar een potgrondsamenstelling met een hoog percentage boomschors. Deze zogenoemde 'bark' zorgt voor een luchtig en licht medium, maar houdt veel minder water vast. Twintig procent rivierzand in een potgrondmengsel, zorgt voor een goede drainage en voldoende lucht. Bij een gebrek

.....
'De kwaliteit van de pot wordt uiteindelijk wel grotendeels bepaald door het uitgangsmateriaal. Als er één bol wegvalt is de pot onverkoopbaar'

.....
aan zand kunnen bijvoorbeeld bij tulpen eerder problemen met *Botrytis cinerea* optreden. Narcissen dienen in een potgrond met een wat grovere structuur geplant te worden, om een vlotte beworteling mogelijk te maken. In tegenstelling tot hyacinten, moeten narcissen niet in erg vochtige potgrond geplant worden, om de kans op *Pythium* te verkleinen. De potgrond moet ook goed water vast kunnen houden. Bij de broei, maar ook bij de consument in huis, moeten de wortels voldoende vocht kunnen opnemen om bloemverdroging en rotkoppen te voorkomen.

WEL OF GEEN VEILING

Potten waar geen orders voor zijn, kunnen in



De kwaliteit van het uitgangsmateriaal bepaalt in sterke

Nederland altijd nog worden geveild. In het buitenland is deze mogelijkheid er vaak niet of is het veilsysteem minder goed ontwikkeld. Of dit een positief of negatief punt is blijft altijd een discussie. De veiling wordt door sommige aanvoerders gebruikt om overschotten weg te werken. De klokprijzen worden vaak als uitgangspunt voor verdere handel gebruikt. In een markt met te veel aanbod/te weinig vraag zakt de prijs dan snel. Als er geen veiling is, zijn pieken en dalen minder zichtbaar en blijft de stemming wat neutraler.

KORTE LIJNEN

Hollandse bol-op-pot productie van eigen teelt zorgt voor korte lijnen en dus een hoge mate van efficiëntie. Bij deze teler-broeier zitten er geen schakels tussen de bollenteelt en de bol-op-pot productie. Dit geeft een flinke kostenbesparing. Bollen hoeven niet klaargemaakt en getransporteerd te worden. Ook is de kans op ziekten soms kleiner als de bollen later verwerkt kunnen worden. Als de bollen van de teler via een exporteur naar een buitenlandse broeier gaan, moeten ze vaak vroeg geleverd

Bol-op-pot productie buitenland



De mate de uiteindelijke opbrengst voor de bol-op-potbroeier

worden. Bollen worden dan soms te vroeg gerooïd, te kort gedroogd of op het verkeerde tijdstip verwerkt.

KANSEN

Productie van potten in het buitenland, dichtbij de uiteindelijke klant, heeft echter ook grote voordelen. Productie uit eigen land is in veel landen een sterk verkoopargument. Transport van bollen naar het buitenland is uiteraard goedkoper dan de bollen hier te broeien en vervolgens de potten te vervoeren. De condities waaronder de potten bewaard en vervoerd worden, zijn vaak niet ideaal. De im- en export heeft, zeker in de winter, geen handel die koel bewaard hoeft te worden, zoals bijvoorbeeld het perkgoed later in het jaar. De bollen staan meestal te warm en te donker bij de kamerplanten. Producenten van bol-op-pot in het buitenland hebben hier het voordeel dat zij dicht bij de klant zitten en snel kunnen leveren. Klanten willen in sommige landen graag een voldoende rijp product in de winkel. Wat rijper betekent dan een hogere omloopsnelheid. De lokale kopers durven een rijper pro-

duct niet uit Nederland te laten komen. Als de verkopen in de winkel voorspoedig lopen, kan er door een plaatselijke leverancier snel aangevuld worden.

Veel telers verkopen liever niet aan grote retailers. Er zijn verschillende voorbeelden van bedrijven, ook buiten de bollensector, die de gehele bedrijfsvoering op één grote afnemer richtten. Andere klanten werden geweerd, ervan uitgaande dat de gehele productie voortaan naar die ene klant zou gaan. Na een aantal jaren werden de eisen van de koper hoger en moeilijker te realiseren. De prijsonderhandelingen verliepen stroever en uiteindelijk bleek het niet mogelijk om nog langer te leveren. Er zijn echter ook voorbeelden van bedrijven die

niet op de eisen van de supermarkten gaan zitten wachten, maar zelf vooruit denken. Zij garanderen een constante kwaliteit door volgens de protocollen van een keurmerk te werken. Zij kunnen snel en flexibel grote uniforme partijen leveren als producten vlot verkopen in de winkel. Dit alles vraagt onder meer wel een goede logistieke organisatie, goede bewaarcapaciteit en nauw overleg met de klant. De retail is geïnteresseerd in een hoge vierkantemeter omzet met een flinke marge en lage kosten. Door naast producent ook als dienstverlener te gaan denken, is de teler wel een interessante partij voor deze grote bedrijven. Het blijft belangrijk om risico te spreiden door met meer grote afnemers te werken. Ook bol-op-pot producenten moeten daarvoor wel een bepaalde omvang hebben. Een interessante partij zijn voor meer supermarkten/bouwmarkten/tuincentraketens, is alleen mogelijk als een breed sortiment geteeld wordt, in diverse 'lijnen' en prijsklassen. Deze lijnen dienen op de betreffende keten toegespitst te zijn. Dit kan al dan niet met toegevoegde waarde en verpakking op maat.

De prijs blijft belangrijk, maar door werk uit handen te nemen, te blijven vernieuwen en een totaalpakket te bieden, zijn klanten misschien niet te binden maar is men wel een partij voor de grotere afnemers.

INFORMATIEDRAGER

Natuurlijk is er nog steeds vraag naar exclusieve producten die op kleine schaal geteeld worden en waar een goede prijs tegenover staat. Als bedrijven in het buitenland echter tegen de 'goedkope' aanvoer uit Nederland op willen boksen, moeten ze een bepaalde omvang hebben. Goedkoper en efficiënter werken met minder uitval is dan belangrijk. Exporteurs van bloembollen spelen een belangrijke rol in het voorgenoemde proces. Zij zijn niet alleen de schakel tussen bollenteler en broeier, maar moeten ook betrokken zijn bij de uiteindelijke afzet van hun klanten. Zij zijn informatiedrager voor de gehele keten, van voor naar achter en weer terug. Aan de hand van feedback uit de keten, moet de productie binnen het seizoen, maar ook op langere termijn gestuurd worden. Het gaat hier niet over wat actuele markt- en prijsinformatie, maar over intensieve teelt- en bedrijfsbegeleiding.

Resumé

Buitenlandse broeiers van bollen op pot ervaren in toenemende mate concurrentie van Nederlandse producten. Deels komt dat voort uit een geringere outillage bij deze broeiers. Er is echter wel het een en ander aan te doen. De rol van de leverancier kan hierbij van belang zijn.