



Jaap Bond: 'De bollensector is gewend aan golven'

'Er is actie en regie nodig'

Samenwerking, promotie, ketenomkering en duurzaamheid; het zijn enkele onderwerpen waarover gesproken werd tijdens het werkbezoek van Jaap Bond aan de bollensector. De Gedeputeerde van Noord-Holland, met onder andere landbouw in zijn pakket, bezocht Hollands Bloementuin, Fluwel en Kwekerij Siem Munster. Een perfecte gelegenheid om samen met vertegenwoordigers uit de sector te kijken naar wat er momenteel speelt. Dat er iets moet veranderen is duidelijk, maar wie neemt de regie?

Tekst en foto's: Jeannet Pennings

Zo'n 20 sectorgenoten en politici kwamen vrijdagochtend 8 april bijeen op initiatief van de Provincie Noord-Holland. Reden? Elkaar, en in het bijzonder Gedeputeerde Jaap Bond, informeren over actuele ontwikkelingen in de bloembollensector. "We zitten hier in het grootste aaneengesloten bloembollen productiegebied ter wereld en daar ben ik best trots op", vertelt Bond. "De Provincie Noord-Holland is nauw betrokken bij de bloembollenteelt. Wij bepalen de ruim-

te. Onlangs is, in goede samenwerking met de sector, de concept structuurvisie tot stand gekomen en ik denk dat we daar tevreden over mogen zijn. Naar verwachting zal de sector de komende jaren meer ruimte nodig hebben. De bollen- en bloemenbranche zit momenteel in een economisch moeilijke tijd, maar is gewend aan dit soort golven. Het lijkt een soort eigen economie te hebben, waarin het weer een belangrijke invloed heeft op de prijzen. Het is dan ook een bijzondere sector die volop in beweging is als het gaat om innovatie. Product-differentiatie en goed op de hoogte zijn van wat de klant vraagt, dat is de kracht van de sector."

VERTAALSLAG

Aandachtspunten zijn er echter ook en die kwamen tijdens de afsluitende discussie aan de orde. Allereerst werd een bezoek gebracht aan Fluwel in Burgerbrug. Bloembollenexport vormt de hoofdactiviteit op dit bedrijf. Daarnaast worden tulpen en potten gebroeid en drie jaar geleden heeft het bedrijf samen met een collega-kweker de bollenteelt opgepakt, als aanvulling op de bestaande activiteiten. Sigge van der Veek, één van de eigenaren: "Wij zitten volop in de Amerikaanse postorderhandel. De bestaande markt in Amerika is echter relatief klein, waardoor doorontwikkelen hier moeilijk is. Daarom zijn we ook actief in Japan. Europa is voor ons niet zo interessant. Dit is een toegankelijke markt, waardoor er enorme concurrentiehandel is en de prijzen scherp zijn. Waar we ons nu mee bezig houden is het ontwikkelen van concepten voor tuincentra en supermarkten. Dat betekent dat we een vertaalslag moeten maken binnen het bedrijf. Tot nog toe leverden we onze producten met kennisinformatie en foto's. Nu maken we de slag naar visueel aantrekkelijke verpakkingen voor in het schap. We zijn er 1,5 jaar mee bezig en er begint vraag naar te komen vanuit Europa."

De economische malaise heeft ook bij Fluwel toegeslagen. "Ons bedrijf is weer terug bij waar we drie jaar geleden waren", vertelt Van der Veek. "En nu gaan we verder, het tijd lijkt te

keren. Alles begint weer een beetje te leven. Wat we merken is dat de Amerikaanse klanten leven in de waan van de dag. Waar ze vorig jaar nog mopperden, zie je nu af en toe weer een glimlach op het gezicht en dan kan de ellende zomaar opeens vergeten zijn. Hetzelfde geldt voor de ruimte die de bollensector nodig heeft. Het lag even stil, maar nu begint de vraag naar grond weer op gang te komen. De stoppers in de bollensector worden naar mijn idee met plezier overgenomen door de overige bedrijven." De eigenaren van Fluwel bezoeken regelmatig met hun klanten Keukenhof. Van der Veen zou zoiets ook graag in het Noordelijk Zandgebied zien, zij het in kleinere omvang. "Iets dergelijks hebben we zelf opgestart in Amsterdam in de vorm van het Tulip Museum. Qua winstgevendheid voor het bedrijf is het niet zo interessant, maar je komt wel met andere dingen in aanraking."

HOLLANDS BLOEMENTUIN

Na een rondleiding bij Fluwel, werd koers gezet richting Anna Paulowna voor een rondrit langs Hollands Bloementuin. In 1997 werden de eerste gesprekken gevoerd voor deze projectlocatie. Twee jaar later werd gestart met de realisatie van 350 hectare permanente bollengrond. Jo Vermaire, van het gelijknamige loon- en aannemersbedrijf: "We hebben op deze gronden 55 centimeter Noordzeezand opgebracht, waarvan de korrelgrootte conform is aan die van de bollengronden in Breezand. De wateraanvoer verloopt via de Middenweg en komt van het Noordhollands Kanaal. Dat water is al een tijd onderweg voordat het hier aankomt en is dus niet schoon. Vandaar dat een deel van de overige 50 hectare van het gebied wordt gebruikt voor waterberging en de helofytenfilters. Hiermee komt het water schoner het bollengebied uit dan dat het erin gaat." Terwijl door gebrek aan financiën nog 100 hectare wacht om omgezet te worden naar bollengrond, worden op de overige kavels al jaren vol-



Jan Prins leverde zijn bijdrage aan de discussie vanuit zijn functie bij LTO

op bollen geteeld. Eén van de kwekers aldaar is Ron van Lierop. "In 1999 teelden wij onze eerste 10 hectare bollen in Hollands Bloementuin. Nu zitten we op zo'n 25 procent van deze gronden. In het begin viel het niet altijd mee. De zuurgraad lag op 7,7 en meststoffen spoelden snel uit door te kort organische stoffen in de grond. Dat kwam de kwaliteit niet ten goede. Nu, 10 jaar later, zijn deze problemen sterk verminderd en hebben wij als kweker de nodige ervaring opgedaan. Bijna alle bolgewassen, met uitzondering van de Oriëntaal lelies en de broeitulpen, zijn hier goed te telen."

AANBODSMARKT

Tot slot van het programma werd een bezoek gebracht aan Kwekerij Siem Munster in Slootdorp waar ketenomkering de rode draad vormde van de afsluitende discussie. "Zonder vraaggestuurde productie zal de Nederlandse bollensector in een structureel negatieve spiraal terechtkomen", zo luidde de eerste stelling. "Jarenlang hebben we in een vraagmarkt geze-

ten", vertelt bollenkweker en KAVB-man Hans Wessels. "Nu zitten we in een aanbodsmarkt. Niet iedereen is zich daar bewust van, maar de meeste ondernemers gelukkig wel. Wat we momenteel zien is dat dankzij marketingactiviteiten en een vermindering van het aanbod, het wel iets beter gaat." Terecht werd opgemerkt dat we ervoor moeten waken dat als het straks weer beter gaat in de sector, we de huidige nodige maatregelen niet uit het oog verliezen.

'Stoppers worden met plezier door de overige kwekerijen overgenomen'

Zo is samenwerking hard nodig voor betere resultaten. Bond: "Dat is echter niet gemakkelijk. We hebben te maken met een individualistische cultuur." Neem de bol op pot markt. De laatste jaren liep dit redelijk goed. Afgelopen seizoenen waren er bollen over en werden er direct miljoenen meer gebroeid. Vervolgens is de potmarkt dit jaar geheel onderuit gegaan. "Er is actie en regie nodig", zegt Bond. "De vraag is alleen wie neemt dit voor zijn rekening?" Voor de hand ligt het om naar een organisatie als de KAVB te wijzen. "Maar", zegt directeur Jan van Aartrijk. "Wij hebben de bedrijven ook niet aan een touwtje. Als organisatie hebben we wel de taak om ondernemers op ontwikkelingen te wijzen en dat gebeurt." Oplossing wordt momenteel veelal gevonden in het vormen van clusters, zo droeg bollenteler Rob Kreuk aan. "Met een kleinere groep kwekers, veredelaars en handelaars kun je gericht de markt ingaan. Belangrijk is dat je een onderscheidend product hebt. Met zo'n club ben je ook beter in staat om zelf marktonderzoek te doen en de nodige informatie in huis te halen." Kortom, samenwerking en kortere lijnen.



Jan van Aartrijk: 'Wij hebben de bedrijven ook niet aan een touwtje'