

# ‘In USA alleen goede bloem

In deze editie van BloembollenVisie sluiten we de serie over de Verenigde Staten af. In dit artikel geeft Henk Onings van Onings Holland Inc. zijn visie op de ontwikkelingen in deze markt. Henk vertrok in 1997 naar de Verenigde Staten en heeft in de afgelopen veertien jaar veel kennis opgedaan van de lokale situatie. Hij gelooft beslist dat er voor de Nederlandse bollensector volop kansen liggen op dit continent.

Tekst en foto's: Monique Ooms

**H**enk Onings (40) is de jongste van vijf broers en een zus en is verbonden aan lelie-exportbedrijf P.F. Onings in Poeldijk. “Wij waren met onze lelies altijd heel actief op de Japanse markt, daar lag onze voornaamste afzet. Halverwege de jaren 90 werden we gebeld door een vertegenwoordiger die aanbod om de handel in Amerika voor ons te gaan opzetten. Daar waren we wel in geïnteresseerd”, herinnert Henk zich. De vertegenwoordiger kreeg groen licht, maar er werd al snel besloten dat er ook iemand vanuit het familiebedrijf naar Amerika zou moeten gaan om de handel daar in goede banen te leiden. “Als je iets nieuws gaat opzetten, moet je het meteen goed doen. Op dat moment richtte ik mij op de leliehandel in Zuid-Europa en dat liep niet zo lekker. Ik had nog geen relatie en zag het wel zitten om in Californië te gaan pionieren. Het leek me een enorme uitdaging. Bovendien had ik als de jongste van het gezin wel wat te bewijzen.”

## GROTE KLANTEN

Van rustig opstarten was geen sprake. “Er moest meteen veel geregeld worden: koelcellen zoeken, een kantoor inrichten, contacten leggen met klanten en orders doorsturen. Ik kwam hier in mei 1997 en in oktober kwamen de eerste containers al deze kant op.” Henk vestigde zich in Paso Robles, halverwege de staat Californië. Het klantenbestand van Onings Holland Inc. is niet meer hetzelfde als in het begin. “We startten met veel kleine klanten, maar die hebben zich door de stijgende kosten en krimpende marges niet staande kunnen houden. We hebben nu zo’n veertig á vijftig grote klanten, zoals Skyline Flowers, Dramm & Echter en Sunshine Floral. Ook leveren wij veel aan grote, vaak Nederlandse, bollenmakelaars die de bol-

len vervolgens aan kleinere kwekers leveren.” Henk is verantwoordelijk voor de verkoop, hij ontvangt de bollen en zorgt ervoor dat ze in de koelcellen worden opgeslagen totdat de desbetreffende klanten ze afroepen. Ook doet hij de begeleiding, advisering – op basis van het klimaat, het seizoen en de teeltomstandigheden – en eventuele klachtenafhandeling, en geeft hij teeltinformatie. “Elke drie á vier weken ga ik bij klanten langs; die zitten verspreid over Noord-Amerika. Mijn broer Hans komt ook een paar keer per jaar over en dan bezoeken we de klanten samen.”

.....

‘De kwaliteit in supermarkten is sterk verbeterd. Vroeger stonden er een paar uitgebloeide bossen in vergeten emmers, nu maken supermarkten de mooiste presentaties’

.....

Hoewel de Noord-Amerikaanse markt wel redelijk enthousiast reageert op nieuwe lelietypes zoals L.A.’s en OT’s, blijft de prijs toch altijd de boventoon voeren, weet Henk. “In de afgelopen veertien jaar zijn er nauwelijks veranderingen opgetreden in de teeltplannen. Het gaat nog steeds om oude bekenden als Stargazer, Helvetia, Acapulco... De redenen hiervoor zijn: de bollen zijn goedkoop, de soorten zijn bekend bij bloemisten en de bloemenprijzen zijn goed. Nieuwe soorten vinden ze wel leuk, maar vaak moeten kwekers dan dikke bollen

kopen om drie knoppen op een steel te krijgen en dat verdienen ze niet terug.” Wel is de kwaliteit van de lelies verbeterd. “Destijds hadden kwekers veel last van bladverbranding, ziektes en virussen en dat is allemaal sterk verminderd. Er zijn nu ook betere soorten op de markt, zoals Starfighter.” De afgelopen jaren zijn de kosten in vrijwel alle opzichten gestegen: voor de bollen, het transport, de opslag, de verzekeringen én het personeel. “Dat heeft veel kleine bedrijven de kop gekost.” Verder is bedrijfsopvolging een probleem. “Kinderen van de derde generatie zijn opgegroeid in luxe en zien het niet zitten om in zo’n hete kas te gaan werken. Kweker dreigt hier een uitstervend beroep te worden.”

## KWALITEIT

Omdat Amerikaanse kwekers niet beschikken over de teelttechnische informatie uit Nederland, is er voor Henk een belangrijke taak weggelegd in het begeleiden van kwekers. “We verkeren hier nog steeds op het niveau van een iets verhoogd bed en op z’n tijd een schaduwoek. Qua techniek loopt het vak hier achter ten opzichte van Nederland.” Henk stelt dat voor betere kwaliteit ook niet altijd wordt betaald. “Bovendien is Noord-Amerika zo groot – Californië is al zeventien keer groter dan Nederland – dat het bijna ondoenlijk is om die kwaliteit ook naar al die kleinere steden en dorpen gedistribueerd te krijgen. Goede kwaliteit vind je voornamelijk in de grote steden. De bloemist in Paso Robles, waar ik woon, verkoopt nauwelijks iets knaps, het is hier niet te krijgen. En omdat consumenten weinig met mooie bloemen geconfronteerd worden, komen ze ook niet op het idee om ze te kopen.” In de warmere staten speelt ook het klimaat een rol en de levensstijl van Amerikanen: “Hier in Californië leven mensen veel buiten, dus die drang om het binnen gezellig te maken is er niet zo. Verder eten Amerikanen vaak buiten de deur, ze zijn sowieso minder vaak thuis dan wij in Nederland gewend zijn.” De Amerikaanse consument koopt nog altijd voornamelijk bloemen voor speciale gelegenheden, zoals begrafenissen, huwelijken en feestdagen. “Die bloemen kopen ze bij de bloemist.” De laatste jaren zijn supermarkten belangrijker geworden voor de verkoop van bloemen voor eigen gebruik. “Het eigen gebruik groeit gestaag. Consumenten zien de bloemen staan, besluiten ze te kopen en wennen er dan langzaam aan om bloemen in huis te hebben. Zo kun je vraag creëren. Overigens is de kwaliteit in supermarkten de laatste jaren sterk verbeterd. Vroeger stonden er een paar uitgebloeide bossen in vergeten emmers, nu maken supermarkten de mooiste presentaties.”

# men in grote steden'



Henk Onings: 'Dure bollen maken de teelt hier onbetaalbaar'

Internet blijkt een belangrijke boost te hebben gegeven aan de bloemenverkoop. "Consumenten zien bijvoorbeeld een mooie bloem of plant in het programma van lifestylegoeroe Martha Stewart die in de winkel niet te koop blijkt te zijn. Vervolgens gaan ze ernaar op zoek op internet. Bovendien wonen Amerikaanse families en vrienden vaak verspreid over Amerika en als ze bij elkaar bloemen willen laten bezorgen, bestellen ze via internet. Voor veel kwekers is dit een belangrijk afzetkanaal geworden." Henk ziet sowieso mogelijkheden voor groei voor de Nederlandse bollensector in Amerika. "Noord-Amerika heeft driehonderd miljoen

inwoners. Op dit moment gebruiken Amerikanen een halve bol per persoon per jaar. Als we er daar twee van weten te maken, hebben we al heel wat gewonnen. Dat moet kunnen."

## Resumé

Veertien jaar geleden vestigde Henk Onings zich in Californië om hier de belangen van P.F. Onings uit Poeldijk te behartigen. Zo kwam Onings Holland Inc. tot stand. In de achterliggende periode deed hij veel ervaring op met de Amerikaanse markt en ontwikkelde hij een brede kijk op de marktontwikkelingen in Noord-Amerika. Dit is het laatste artikel in de serie over Noord-Amerika.

Henk erkent dat de lage dollarkoers tegenover de dure euro negatief uitpakt voor de handel. "Door de dure euro worden de bollen onbetaalbaar. Bovendien is van elke dollar die een Amerikaan uitgeeft veertig cent geleend. Dat kan natuurlijk niet goed blijven gaan." In tijden van crisis worden mensen kieskeuriger over waar ze hun geld aan uitgeven. "Het goede nieuws voor ons product is wel dat er altijd bruiloften, feestdagen en begrafenissen blijven. Dat het homohuwelijk in steeds meer staten is toegestaan, is voor ons vak een goede zaak. Bij al die gelegenheden blijven Amerikanen bloemen kopen."

## HELE VERHALEN

Over wat Henk in de afgelopen veertien jaar heeft meegemaakt aan de andere kant van de grote plas, kan hij 'hele verhalen schrijven', mooie en minder mooie. "Een Amerikaan is heel open, voor je het weet, legt hij zijn hele levensverhaal op tafel. Nederlanders zijn daarin veel terughoudender." Toch was hij al snel gewend aan zijn nieuwe leefomgeving. "Ik heb het hier naar mijn zin. Zeker sinds ik hier een gezin heb." Hij kende zijn Nederlandse Trudy al voordat hij naar de VS vertrok. "Omdat mijn visum niet zo snel beschikbaar kwam, moest ik in het begin vaak terug naar Nederland en dan zagen we elkaar weer. Toen heb ik haar maar eens uitgenodigd in Paso Robles en sindsdien zijn we samen. Onze kinderen zijn hier geboren: een zoon van 9 en twee dochters van 7 en 4." Hoewel zij de Amerikaanse nationaliteit hebben, spreken ze goed Nederlands. "Dat vinden we heel belangrijk, daar liggen toch onze roots." Henk heeft het bollenvirus in elk geval aan zijn zoon Tom overgedragen. "Hij wil later bollen verkopen of Spiderman worden. Ik heb gezegd dat ie dat Spidermannen er dan maar parttime bij moet gaan doen." Tom gaat zo nu en dan ook met zijn vader mee naar klanten. "Helemaal officieel, met een notitieblokje en een pen in de zak van zijn overhemd. Klanten vinden dat prachtig. En ik natuurlijk ook." Door de onvoorspelbaarheid van de markt, blijft zijn werk uitdagend. "Net als ik denk dat ik het allemaal aardig op de rit heb, gebeurt er wel weer wat. Saai is het hier nooit."