

r kwekers'

de afhankelijkheid van elkaar groter. Samen kunnen we ketenkosten minimaliseren en de productkwaliteit optimaliseren. Wij ervaren dat de afstand tussen kwekerij en handel nu nog te groot is. Wij moeten veel moeite doen om informatie, bijvoorbeeld over nieuwe producten, te achterhalen. En dat terwijl je samen beter kunt scoren."

LELIETEELT CHILI

Hans Kleiweg van Leliekwekerij De Plas zoomde in op de kansen en ontwikkelingen op het Zuidelijk Halfrond. Dat deed hij aan de hand van zijn teeltovereenkomsten met dochterbedrijf Southern Bulbs in Chili. "Een schitterend land", zo begon hij zijn eigenzinnige en soms komische presentatie. "Chili telt ongeveer 15 miljoen mensen, maar is 14 keer zo groot als Nederland. Het land is zeer gericht op export en een wereldspeler op het gebied van koper, wijn, vis, fruit, papier en natuurlijk bloembollen. De lelieteelt omvat ruim 500 hectare, voorna-



Hans Kleiweg: 'Kansrijke teelt in Chili heeft ook keerzijde'

melijk Orientals en OT's en een klein areaal Aziaten en LA's. De verwachting is dat de bollenteelt de komende jaren met nog eens 100 hectare zal groeien." Volgens Kleiweg biedt Chili alle perspectief voor buitenlandse ondernemers om een bedrijf te starten. Het land heeft een lange agrarische traditie met grote boerenbedrijven met duizenden hectares. "En als je een bedrijf begint, komen er elke week Nederlanders langs om te kijken en krijg je gratis advies."

Een keerzijde is er volgens de ondernemer ook. Chili is absoluut geen ontwikkelingsland meer, waardoor de arbeidskosten enorm geste-



Henk Westerhof: 'U betaalt via iBulb alleen aan de promotie van uw product'

gen zijn. "Dat houdt voorlopig niet op en de arbeidsproductiviteit, veel lager dan in Nederland, stijgt niet mee. Alles bij elkaar ligt de kostprijs ongeveer net zo hoog als in Nederland. De energie is schoon, maar is 20 procent duurder dan in ons eigen land. Het grootste probleem is echter de valuta en daar hebben we geen invloed op. Deze is in drie jaar tijd 30 procent sterker geworden ten opzichte van de euro en dollar. Dat kun je zo doorrekenen in de kostprijs van de bol." Kleiweg nam de aanwezigen mee in zijn verhaal over zijn bedrijf in Chili met 300 hectare lelies en tulpen. Een schitterende kwekerij, maar die wel vier keer langs de rand van de afgrond ging. "Kansen en ontwikkelingen zagen we in 1990 volop en nu nog steeds. Neem bijvoorbeeld Azië met de meeste mensen ter wereld. Dat krijgt steeds meer te besteden en de lelie is er een populair product. Tegelijkertijd beseffen we dat een leliebedrijf van onze omvang zeer moeilijk te managen is. Kleine zaken als een vulkaanuitbarsting of bankencrisis kunnen een bedrijf compleet ontregelen."

ONDERNEMERSCOLLECTIEF

Van de lelieteelt in Chili switchte Anthos-voorzitter Henk Westerhof naar het onderwerp promotie. Want hoe nu verder na het wegvalen van het IBC? Kunnen we de promotie overlaten aan de export? Een ruime meerderheid van de aanwezigen was het erover eens dat dit een gezamenlijke verantwoordelijkheid is van kwekerij en handel. En dat zette Westerhofs' presentatie extra kracht bij. Hij presenteerde het onlangs in het leven geroepen iBulb, het vrijwillig en ondernemersgedreven collectief van de toekomst. "Vorig jaar stond NVAF-

man Huub Tonis hier op het podium als fel tegenstander van de productschappen. Anno 2012 lijkt zijn gedachtegoed dicht bij de werkelijkheid te komen. Een Kamermeerderheid is voor afschaffing van het PT. Of dat daadwerkelijk gaat gebeuren is nog maar de vraag, maar het is een gegeven dat promotie in ieder geval niet meer via het PT gefinancierd zal worden. Binnen Anthos hebben we een jaar lang gediscussieerd over dit onderwerp en uiteindelijk gezegd dat we een collectief willen, maar dan anders georganiseerd."

Het resultaat is iBulb dat zich richt op drie thema's: markttoegang (fytosanitaire zaken), technisch onderzoek (alleen zaken die de handel raakt) en promotie (alleen richting consument). "We hebben een op zichzelf staande stichting in het leven geroepen, gedreven door ondernemers. Er is onderscheid gemaakt in 'droogverkoop', 'broeierij-export zomerbloemen' en 'broeierij-export voorjaarsbloemen'. Vanuit elke discipline zitten drie ondernemers in de raad van advies en daar worden de besluiten genomen. Er is een draagvlak van ruim 90 procent, goed voor 2,2 miljoen euro per jaar. Daarvan zal 1,6 miljoen euro besteed worden aan promotie in Oost- en West-Europa, Noord- en Zuid-Amerika en het Verre Oosten en Oceanië." Vers van de pers meldde Westerhof dat ook telers kunnen participeren in iBulb. "U betaalt 50 euro per hectare en het geld komt volledig ten goede aan de promotie van het product dat u teelt. Daarvoor hoeft u niet naar de buurman te kijken, u kunt geheel zelf beslissen. De uitdaging is groot, maar dat was hij destijds ook voor de handel."