



Jasper Maalman: 'Ideale regio voor buitenteelt'

‘Wij kiezen voor focus en co ntinuïteit’

Voor de serie zomerbloei-ers ging BloembollenVisie op zoek naar een kweker die buitenlelies teelt. Dat zijn er, in vergelijking met tien jaar terug, niet zoveel meer. Mede vanwege de teruglopende marges. Jasper Maalman teelt, naast lelies in de kas, echter nog altijd 6 hectare buitenlelies. Wat maakt het voor hem wel interessant?

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Het telen van buitenlelies is de laatste jaren niet zo populair meer. Het rendement zou tegenvallen. Des te opvallender is het dat Jasper Maalman van broeierij Frans Maalman bv uit Heemskerk naast 2,5 hectare glas nog zo'n 6 hectare buitenlelies teelt. "Wij zien nog steeds voordelen in buitenlelies", legt Maalman uit. "Buitenlelies zijn sowieso harder en de kleuren zijn dieper: roze is echt donkerroze. De export vraagt om sprekende kleuren en op deze manier kunnen wij ons onderscheiden. Daarbij kun je buiten andere soorten telen dan binnen, waardoor je totale aanbod breder wordt. Het klimaat is hier ook nog eens heel gunstig, met die koele zeewind. In combinatie met onze teelt in de kas, kunnen we jaarrond aan de markt zijn en onze afnemers continuïteit bieden. Dat maakt ons een interessante partij om mee samen te werken."

Behalve de combinatie van binnen- en buitenteelt, focust Maalman zich volledig op Oriëntals. "Door ons te focussen, kunnen we naam maken. Daarmee versterken we onze herkenbaarheid in de markt. Daarbij is de markt voor Oriëntals het grootst." Populaire soorten zijn onder andere 'Santander', 'Mero Star', 'Energetic', 'Fenice' en 'Alma Ata'. "Die laatste zijn we aan het afbouwen." Maalman kiest bovendien voor twee kleuren: wit en roze. "Daar is de meeste vraag naar, vooral in de markten die wij beleveren, zoals Italië, Rusland en Oost-Europa." Maalman verkoopt zijn bloemen via de veilingklok van Royal FloraHolland in Aalsmeer en via het bemiddelingsbureau van de bloemenveiling. "Onze bloemen worden gekocht door bloemisten die ze met name gebruiken voor bruiloften en andere feesten en partijen."

Bij de keuze voor de soorten waarmee hij werkt, houdt Maalman ook rekening met het transport. "De bloemen moeten niet al te gevoelig zijn voor schade, ze zijn dus over

het algemeen niet erg lang." Overigens is de behoefte aan enorm lange stelen en een maximale hoeveelheid knoppen vanuit afnemers ook wat minder geworden, weet Maalman. "We zaten altijd op zo'n vijf tot zes knoppen per steel, tegenwoordig is vier knoppen ook prima. Meer heeft geen meerwaarde meer. Nu we in een land als Rusland al zoveel jaren aan de markt zijn, is de exclusiviteit ook wat van de lelie af. Het product is voor meer mensen bereikbaar geworden."

ITALIË

De laatste jaren is de markt in Italië erg veranderd. "Jaren lang hadden we stevige concurrentie van lokale telers, maar die zijn zo langzamerhand allemaal verdwenen. Daarbij spelen verschillende oorzaken een rol. Ze hebben een aantal slechte jaren gehad qua weer, met negatieve gevolgen voor de oogst. Bovendien hebben ze niet tijdig geïnvesteerd in hun kassen en ander materieel. De Italianen hebben ook een opvolgingsprobleem, de sector is vergrijsd. Op een gegeven moment konden ze niet meer op

tegen de hoge kwaliteit die werd aangevoerd vanuit Nederland." Wat de Italianen nog altijd wel goed kunnen, is trends voorspellen, weet Maalman. "Zij weten precies welke kleur wel of niet werkt en wat eraan zit te komen. Daar luisteren wij dan ook goed naar."

‘De export vraagt om sprekende kleuren’

Maalman luistert bovendien goed naar de exporteurs die zijn bloemen kopen. "Ik wil weten waar de bloemen naartoe gaan, wat afnemers belangrijk vinden, waar behoefte aan is. Dan kunnen we daarop inspelen." Daar zit de veiling op dat moment niet tussen. "Ik zie de rol van de veiling ook wel veranderen, het blijft een marktplaats waar het aanbod fysiek samenkomt, maar we zullen steeds minder verkopen via de klok. Steeds meer handel gaat via het bemiddelingsbureau en de export." Over de prijsvorming is Maalman niet ontevreden. "Het draait best lekker."

VOLLE GROND

Om zoveel mogelijk zekerheden in te bouwen en PIAMV buiten de deur te houden, werkt Maalman samen met een vaste groep van kwekers die de bollen leveren. "Daar werken we jaren mee samen, mijn vader Frans onderhoudt die contacten. We werken samen op basis van wederzijds vertrouwen. Regelmatig gaan we bij de kwekers op het land kijken en hebben we het met elkaar over de kwaliteit die we willen leveren." Zowel in de kas als buiten teelt Maalman in de volle grond. "De zandgrond in dit gebied is heel erg geschikt voor de lелieteelt. In de kas bespaart het ons ook heel wat kosten dat we niet op kisten hoeven te telen." Als de buitenteelt geoogst kan worden, zo half juli, kan de grond in de kas worden gestoomd.

Uitbreiden... als de broeier uit Heemskerk het al zou willen, zou het gewoonweg niet kunnen. "Voor uitbreiding is in deze regio geen ruimte. De vraag is of ik het anders wel zou doen. Ik vind het belangrijker om te focussen op kwaliteit, betrouwbaarheid en continuïteit dan op massa. Natuurlijk blijven we altijd kijken naar wat er beter/anders kan, in de teelt, het assortiment en het transport. Dat verwachten afnemers ook van je." Verder wil hij vooral 'lean and mean' blijven. "We kunnen het werk aan met een koppeltje van een man of zeven, dat is precies mooi. Zo hou je het overzicht." Dat zijn vader nog meedraait voor de inkoop en de bewaring van de bollen vindt hij plezierig. "Hij is een goede leermeester en ik vind het prettig om dingen met hem te kunnen delen. Er komt tegenwoordig als ondernemer heel wat op je af. Dan is het goed als je even kunt overleggen."

Van de veiling

Het weer was de lelies gunstig gezind. Het was niet te warm en er was nauwelijks concurrentie van andere bloemen. De prijzen waren dan ook goed. De aanvoer van lelie via de veilingklok en via Connect liet in de eerste 28 weken van 2016 een grote plus zien van 15 miljoen stelen meer dan in 2015. Daarbij ging het grotendeels om Oriëntals en OT's. Ondanks deze groei was de prijsvorming redelijk tot goed. Opvallend is dat de hoge prijzen voor zware Oriëntals en OT's zijn weggefallen; de lage koersen in Rusland spelen hierbij een rol. Verder worden de Oriëntals en OT's dit jaar over het algemeen met minder knoppen geleverd. Over de eerste 28 weken is ter waarde van 80 miljoen euro aan lelies verhandeld via Connect en 83 miljoen euro via de klok. Lelie heeft normaliter nogal last van de aanvoer van pioen, een populaire seizoensbloem. Dit jaar nam de pioenenaanvoer echter snel af. Daardoor waren de bloemen duur en werd lelie relatief snel weer opgepakt, voor goede prijzen.

In week 29 en 30 is er echter een behoorlijke verschuiving opgetreden. De gemiddelde prijzen van met name Oriëntals en OT's op de klok zijn fors gedaald als gevolg van minder vraag en meer aanbod. Met name in week 30 stagneerde de groei via bemiddeling wat extra druk op de prijsvorming op de klok zette. De lagere vraag naar lelies zorgen de laatste weken ook bij LA's en Aziaten voor een lagere gemiddelde prijs. De verwachting is dat de groei in LA's doorzet, met name bij jaarrond kwekers. De groei in OT's zet duidelijk door, gelet op de plus van 4 miljoen. Ook de dubbelbloemigen groeien in aantal.

Promotie

Yourlily, dat namens de productcommissie lelie van Royal FloraHolland diverse promotieactiviteiten onderneemt, organiseert haar communicatie rondom vier thema's: liefde, zuiverheid, vrouwelijkheid en dood. Tijdens de Canal Pride laat Yourlily bijvoorbeeld een drijvend kerkhof meevaren, waarbij een hoofdrol voor lelie is weggelegd. Achterliggende gedachte daarbij is: lelie is een bloem die wordt geassocieerd met rouw, laat maar zien hoe mooi dat kan zijn. Verder is het recent gelanceerde LilyBook een groot succes. De eerste oplage van 4.000 exemplaren is uitverkocht, van de tweede oplage van 5.000 stuks zijn er nog maar een paar honderd over. Groothandelaren en exporteurs gebruiken het boek om hun klanten te inspireren. De trendfoto's die van lelies worden gemaakt, komen via de beeldbank van iBulb terecht bij de (inter)nationale pers, ter illustratie bij artikelen over lelie.