

‘Teelt en handel moeten nauwer samenwerken’

Teelt, handel en export moeten beter communiceren om de producten beter te laten aansluiten bij de wensen van de retail en de consument. Op die manier kan de sector zich versterken. Dat stelde Jørgen de Ree onlangs tijdens een bijeenkomst van de netwerkclub Flower Science in Lisserbroek.

Tekst & fotografie: René Bouwmeester

Jørgen de Ree, directeur van bloembollen-exportbedrijf De Ree Holland, signaleert zes bottlenecks die de afzet van bloembollen hinderen. Het zijn de knelpunten die de bollensector ervan weerhouden om het maximale uit de markt te halen. De Ree kaartte deze punten aan tijdens de bijeenkomst om de discussie aan te zwengelen. Hij waakt ervoor om iemand de zwartepiet toe te spelen, maar wil de onderwerpen wel bespreekbaar maken. “Want het oplossen van de problemen moeten we met zijn allen doen.”

1. TEELTAFSPRAKEN

De Ree stelt dat de contracten tussen teelt en handel niet aansluiten op de moderne tijd. In zijn beleving werkt het huidige Handelsreglement zo dat de teler veel bescherming krijgt, terwijl de handelaar/exporteur probleem-eigenaar wordt als er een kink in de kabel komt. “Nu kan het gebeuren dat een kweker op het laatste moment voor leveren, weken na de oogst, laat weten dat maar 10 procent van de bestelde bollen wordt geleverd. Je maakt mij niet wijs dat hij dat niet eerder wist.” In de over-

eenkomsten voor het huidige Handelsreglement is dat een probleem voor de exporteur. De Ree ziet het juist als een gezamenlijk probleem. “We begrijpen heel goed dat zo iets kan gebeuren met een open teelt. Maar ik verwacht dat het eerder wordt gemeld en dat er een oplossing wordt aangedragen. Tachtig procent van de telers gaat hier netjes mee om, maar er zijn telers die daar mis- of gebruik van maken. We moeten ons allebei aan de regels houden, maar nu is er een Handelsreglement waardoor maar één partij zich aan de regels hoeft te houden. Er moeten meer verplichtingen komen.” In de contracten tussen exporteurs en retail werkt dat wel zo, stelt De Ree. “De retail stelt strakke zakelijke contracten op met voorwaarden over levertijden, omvang en milieuvriendelijke teelt. Dat is heel helder. Als retailers hoofdpijn van je product krijgen, stoppen ze er direct mee.”

2. ADMINISTRATIE ROND DE LEVERING

Vanaf 1 juli 2017 gaat de sector proefdraaien met Client Export. Dit systeem maakt het mogelijk om partijen te volgen door de hele keten. De Ree constateert dat een derde van de informatie in het teeltregister, onderdeel van Client Export, op dit moment niet correct of compleet is. Dat moet hersteld worden, omdat er anders problemen ontstaan. “De retail accepteert het niet als de gegevens voor 99 procent kloppen. Dan wordt er niet geleverd of geëxporteerd.”

3. DE ‘GIFBOL’

De Ree maakt zich zorgen om het imago van de sector en wijst naar krantenkoppen waarin gesproken wordt over ‘gifbollen’. “Zo wordt de sector neergezet. Hoe gaan we daarmee om?”

De sector moet duurzamer werken, zo vindt hij. Biologische bollen ziet De Ree nog als een nichemarkt. Duurzaam verantwoord geteelde bollen zijn een serieuze mogelijkheid, vindt hij.

4. AANBOD GESTUURD OF VRAAG GESTUURD

Levert een kweker aan de exporteur als de bollen beschikbaar zijn of gebeurt dat op afroep van de exporteur? “Wij weten nooit wanneer wij de bollen geleverd krijgen. We weten bij wijze van spreken ‘s ochtends niet of we het ‘s middags druk krijgen”, zegt De Ree. “Alles gaat vraag gestuurd in de versketen, behalve de aanvoer van bloembollen. Dat kan anders. Er moet meer informatie-uitwisseling plaatsvinden, zodat we een betere afstemming krijgen in de logistiek. Wij moeten bij onze afnemers ook op een kwartier nauwkeurig leveren.” De Ree heeft in zijn eigen omgeving gemerkt dat veel van zijn leveranciers deze aanvoer informatie wel konden geven, maar dat simpelweg niet deden omdat de afnemers er niet om vroegen.

5. FYTOSANITAIRE EISEN

De sector wordt geregeld geconfronteerd met strengere toelatingseisen uit derde landen. “We ontkennen die landseisen”, stelt De Ree. “We gaan er eerst drie jaar tegenin en daarna gaan we kijken wat we eraan kunnen doen. We moeten proactief zijn en problemen rond fyto-sanitaire eisen serieus nemen om ze daarna als sector op te lossen.”

6. VEREDELLEN OP ZIEKTERESISTENTIE

Als laatste haalt De Ree aan dat de veredeling een andere insteek moet krijgen. “We verede-

len nu op sierwaarde, maar we moeten veredelen op ziekteresistentie. Aan een zieke plant of bloem kunnen wij – als sector - niets verdienen.” De ondernemer wijst op de sterk genomen reclamaties bij bijvoorbeeld Hobaho en de extra tijd die verwerkers moeten steken in het sorteren van zieke bollen. “Hoe verder in de keten we dit moeten oplossen, des te duurder het wordt. We kunnen het beter bij de bron

aanpakken. En dat kan ook betekenen dat we bepaalde producten misschien maar niet meer moeten verkopen.”

Samenvattend denkt De Ree dat de zes knelpunten voor een groot deel kunnen worden aanpakt door nauwere samenwerking in de sector. “Dat betekent ook dat ik meer moet communiceren met de telers en andersom.”

De Ree: ‘We moeten beter communiceren met elkaar’



Inkoopvoorwaarden alternatief voor Handelsreglement

Anthos werkt aan een alternatief voor het Handelsreglement. Dit noemt de brancheorganisatie Inkoopvoorwaarden. Henk Westerhof, voorzitter van Anthos, kondigde dit aan tijdens de bijeenkomst van het Flower Science Café. De Inkoopvoorwaarden bevatten afspraken voor contracten voor de droogverkoop en broeierijverkoop.

“Leveranciers hoeven niet ongerust te zijn”, verzekert Westerhof. “Er wordt rekening gehouden met de kenmerken van de teelt. We willen alleen betere voorwaarden die aansluiten bij de vraag van marktpartijen. Want het Handelsreglement is voor wat betreft droogverkoop niet meer van deze tijd.”

De Inkoopvoorwaarden zijn inmiddels voorgelegd aan advocaten en inkopers. Anthos bespreekt de voorwaarden de komende maand met kwekers en IVB's. De verwachting is dat de Inkoopvoorwaarden in januari 2017 gereed zijn.

Westerhof wil met de Inkoopvoorwaarden een alternatief bieden voor het Handelsreglement. Hij wil dit echter niet opleggen. “Het is ieder zijn vrije keus om het te gebruiken. Ik geef geen advies. Ik ben niet tegen het Handelsreglement, maar het sluit niet aan bij vragen uit de markt.”