



Tekort tetten voor Pasen

De conclusie van dit bol-op-potseizoen is helder: het is een goed jaar geweest. Zeker voor de narcis ‘Tête-à-Tête’. Wie dit jaar met Pasen een potje ‘Tête-à-Tête’ op tafel wil, moet flink zoeken. Deze is zo goed als uitverkocht.

Tekst: Lilian Braakman | Fotografie: René Faas

Bij Hedwig Damen van Fa. H.C. Damen uit Voorhout zit het bol-op-potseizoen er bijna op. “Het liefst wil je veertien dagen voor Pasen leeg zijn”, vertelt Damen. Dit seizoen, dat voor hem de laatste week oktober/begin november start, heeft hij flink moeten bijkopen. Zelf produceert Damen drie tot vier miljoen bol-op-potproducten, die hij met name via daghandel afzet. Daarnaast heeft hij zeker een half miljoen potjes bijgekocht. “Ik was al heel snel leeg. Toch wil je de daghandel door laten lopen. Ook daar heb je vaste klanten. Daarnaast heb ik voor een stukje zekerheid gekozen door met twee klanten contracten af te sluiten. Om afspraken na te komen moest ik bijkopen. Daar betaal je marge voor. Ik ben MPS-GAP gecertificeerd, dan moet ik dat inkopen. Deze marge probeer je er weer uit te halen, maar door prijsafspraken valt dat niet mee.” Toch mag Damen niet klagen. “Het is een positief seizoen geweest. Niet onwijs, maar leuk.” De focus van de pottenhandel van Damen ligt op de hyacint. Om een heel pakket aan te bieden heeft hij narcis en als bijproduct Muscari en tulp. Wat vooral over de toonbank vliegt is narcis ‘Tête-à-Tête’. “Vorig jaar gooiden we deze nog weg. Dit jaar brachten ze begin van het seizoen 45,50 eurocent op. Dat is een leuke prijs.

Nu gaan ze zelfs naar 60 tot 65 eurocent. En dan moet het nog Pasen worden.”

BETERE PRIJSVORMING

Apeldoorn Bloembollen beaamt dat de stemming in de markt dit jaar goed was. Hun bol-op-potseizoen start 1 januari en loopt tot begin april, afhankelijk van een vroege of late paas. Het bedrijf uit Egmond-Binnen produceert narcis ‘Tête-à-Tête’ en witte en blauwe Muscari. “We produceren ongeveer een miljoen potten per jaar. Dit seizoen was dat iets minder. Dat komt omdat de bollenoogst van de zomer 2018 minder was”, zo vertelt Jan-Karel Apeldoorn. De vorst vroeg in het voorjaar van 2018 heeft ook zijn sporen nagelaten. “Van de vorst hebben met name narcissen last gehad. Daardoor is de kwaliteit dit jaar iets minder.” Toch zijn de prijzen beter. “Richting het einde van het seizoen liepen die op”, gaat Apeldoorn verder. “Narcissen waren duur. Zelfs nu nog bellen voor ons onbekende partijen voor ‘Tête-à-Tête’. De vraag naar Muscari is gelijk aan vorig jaar.” De verkoop van Apeldoorn Bloembollen verloopt via FloraHolland. “Meer dan twee derde verkopen we in de daghandel en daarnaast maken we gebruik van de klok. Het seizoen was goed, nu op naar volgend jaar.” Gerrit Kremer, hoofd klokverkoop bij

Plantion, geeft aan dat het hele bol-op-potseizoen op de klok redelijk goed verlopen is. “De prijs voor ‘Tête-à-Tête’ is 31% hoger dan vorig jaar. Dat komt doordat de aangevoerde aantallen dit jaar flink lager liggen. Vorig jaar werd 35% meer ‘Tête-à-Tête’ aangevoerd. In 2018 werd 45% minder hyacint aangevoerd dan in 2019. Desondanks was de prijs dit jaar 61% hoger. Bij het bemiddelingsbureau werd juist 20% meer hyacinten verkocht voor een licht hogere middenprijs. Dit waren veelal de ‘één-bol-per-pot-hyacinten’. Op de klok is het aandeel meer bollen per pot veel groter. Bij Muscari had ik het idee dat dit product soms onder druk stond. Dit was ten opzichte van de andere bol-op-potproducten. Vergeleken met vorig jaar zijn de aantallen 10% hoger tegenover een 11% hogere prijs.”

ARRANGEMENTEN

De bloemenveiling ziet dat de laatste jaren bol-op-potproducten steeds vaker in arrangementen verwerkt worden. “Voor de bloemistenklok is een goed aanbod van arrangementen belangrijk. Deze producten zijn meteen klaar voor verkoop.” Van veiling Royal FloraHolland ontbreken de cijfers. Door een reorganisatie is er momenteel geen productmanager die inzicht in de cijfers kan geven. ♦