

**‘Nooit opgeven,
er komen
betere tijden’**





DE DEELNEMERS

Veertien lelieveredelaars en -exporteurs deden mee aan de negende editie van de Dutch Lily Days. De opening op 4 juni was bij Onings Holland. De andere deelnemers waren: P. Aker, Van den Bos Flowerbulbs, Bot Flowerbulbs, De Jong Lelies, Lily Company, Mak Breeding, C. Steenvoorden, GAV's Lilies, Gebr. Vletter & Den Haan, VWS Flowerbulbs, World Breeding, Zabo Plant en Royal van Zanten.

De Dutch Lily Days werden dit jaar voor de negende keer gehouden. Hoewel de stemming in de leliemarkt zeker niet denderend is, werd er volop geshowd door veredelings- en exportbedrijven. Sportvrouw Lara van Ruijven sprak wijze woorden tijdens de opening bij Onings Holland. “Nooit opgeven, er komen betere tijden”, zo leerde ze in haar sportcarrière.

Tekst: Lilian Braakman en Ellis Langen | Fotografie: René Faas

De shorttrackster Lara van Ruijven zocht naar parallellen tussen haar sport en de bollensector tijdens de openingsceremonie in Honselersdijk. Om haar doelen te bereiken, focust de Westlandse zich op drie zaken: teamwork, samenwerking en niet opgeven. Juist in slechte tijden zocht ze haar heil bij haar grootste concurrent. Ze trainde met de Koreaanse Kim A-lang. “Het was goed om andere visies te horen en kennis te kunnen delen. Het houdt je fris en je blijft innoveren”, zei ze. Paul Onings greep haar woorden aan. “Ook in de bollenketen moeten collega’s en concurrenten samenwerken om er allemaal sterker van te worden. De Dutch Lily Days zijn daar een mooi voorbeeld van. Samen reclame maken voor de mooiste bloem die er is.” Directeur Evert van Zanten refereerde aan de gigantische dip die kwekers en de export achter de rug hebben. Hij zag weer een klein beetje licht aan het eind van de tunnel. “De krimp in aanbod is ingezet, maar ik denk dat we niet eens op 5 procent krimp gaan uitkomen.”

Nico Vletter van Gebr. Vletter & Den Haan uit Rijnsburg noemt de stemming in de leliemarkt ‘timide’. “De kwekerij heeft dit jaar weinig geld verdiend. Bedrijven houden pas op de plaats en zijn voorzichtig. Dat zien we terug in de bezoekersaantallen.” Desondanks gaat de veredeling bij Gebr. Vletter & Den Haan juist in een rapper tempo. “We intensiveren de veredeling. We blijven de cultivars verbeteren. Bovendien kunnen we niet even stoppen. Voordat we een nieuwe lelie hebben, zijn we minstens twee of drie jaar verder. We moeten goede, betrouwbare soorten in de markt blijven zetten.”



Paul Onings helpt Lara van Ruijven de mooiste lelie te kiezen.





Arjan Poland: “Kwekers moeten de opplantingen gaan bekijken.”



De dubbele lelie ‘Sarah Bernhardt’ bij Gebr. Vletter & Den Haan.

De veredelaar richt zich niet op een specifieke leliegroep, al is er wel steeds meer aandacht voor dubbele lelies. Van alle zaailingen worden alleen echte verbeteringen verder ontwikkeld. Volgens Vletter moet de kwekerij de kunst van het weggooien nog leren. “Als er geen markt meer is voor een soort, moet men daar afscheid van nemen. Dat is lastig, want een kweker heeft de cultivar gekocht omdat hij erin geloofde. Maar beter ten halve gekeerd dan ten hele gedwaald.”

VERNIEUWINGEN NODIG

In de lieliemarkt is nog ruimte voor een gele LA, volgens Pieter Jan Kos van World Breeding uit Breezand. Terwijl Kos dit benoemt, komen er vragen over de gele LA ‘Lentella’. “Een warmgele lelie met goede lengte en mooie opbouw van de knoppen. Deze knoppen zullen niet breken tijdens het bossen.” Kos laat ook een zaailing zien. Een witte, dubbele lelie waarvan de bloem lijkt op een waterlelie. “Zulke vernieuwingen heeft het lielievak nodig. Dit helpt het vak verder.” En dat is nodig. “Het is niet erg gezellig”, zegt Kos over de huidige stemming in de markt. “De markt was altijd heel gehaast. Soms waren er nog maar vier takken en dan was de lelie al verkocht. Nu gaat het rustiger en misschien wel normaler. Porties staan langer bij veredelaars en worden dus ook langer getest. Er is tijd om partijen op te bouwen, maar de leverbare bollen moeten toch de deur uit.”

Op de vraag of er te veel nieuwe cultivars op de markt komen, geeft Kos een helder antwoord: “We geven advies, maar de kweker beslist altijd zelf of hij een lelie aankoopt of niet. Het is een kleine wereld en je hebt elkaar allemaal nodig.



Volgens Evert Bot is er nog geen topper onder de dubbele lelies.

Daarom hebben wij goed contact met export, broeierij en kwekerij.” Kos kijkt positief naar de toekomst. “Ik heb het idee dat bepaalde markten weer gaan aantrekken. Het duurt nog wel twee jaar, maar het gaat goed komen.”

STUURLOOS BEZIG

Evert Bot van Bot Flowerbulbs in Andijk is nog niet erg optimistisch over het komende seizoen. In juli, wanneer de BKD met areaalcijfers komt, blijkt of kwekers gehoor hebben gegeven aan het advies van de handel om minimaal 15 tot 20 procent te krimpen. “Als de oogst van 2019 niet minder is, hebben we weer een probleem.” Bot vindt dat ook de export zijn best moet doen om nieuwe markten te vinden, maar dat is een lastige opgave. “Lelies zijn dure bloemen en alleen in trek in landen met een bepaalde economische standaard. Dus het aanbod omlaag brengen, is het meest logische.”

De directeur vindt kwekers een belangrijke doelgroep van het evenement. “Wij kunnen de geleverde kwaliteit met ze doorspreken en zij horen wat er speelt in de markt. Zo vragen kwekers vaak welke soorten goed vallen in het buitenland.” De directeur merkt dat de vraag naar dubbele lelies groter is dan het aanbod. Maar deze populaire lelies zijn niet de redding. “Iedereen praat over dubbele lelies, maar daar blijft de boot niet van varen. Het is 5 tot 10 procent van de markt.” Veredelaars zetten er vol op in. En dat is nodig, want Bot noemt de huidige soorten nog ‘halffabricaten’, de toppers moeten nog komen. “Er is nog niet één soort die alles in zich heeft. Dat moet. Want als één stap in de keten er geen geld aan verdient, zal het nooit een succes worden.” Volgens de directeur zijn veredelaars ‘stuurloos’ bezig; er komen te veel nieuwe lelies die niet beter zijn dan de bestaande. “De veredeling blijft steken in oude denkwijzen. Er moet bijvoorbeeld meer focus komen op resistenties tegen bepaalde ziekten zodat we duurzamer kunnen kweken in plaats van weer een nieuw kleurtje.” Verder hoopt Bot ooit nog eens op een goede gele OT. “De huidige zijn behoorlijk virusgevoelig. Dat kost de export geld.”

MEER PLAMV

P. Aker in Venhuizen doet voor de tweede keer mee. Salesmanager Arjan Poland: “De jongere generatie in het bedrijf wil zich meer profileren. We willen meer naamsbekendheid bij kwekers en afnemers.” De salesmanager is niet positief gestemd, want er wordt te veel geproduceerd waar geen vraag naar is. “Er staan soorten die al ouder zijn dan tien jaar en dat is 20 tot 25 procent van het aanbod.” Hij vreest ook voor te weinig krimp in aanbod. Hij geeft aan dat zijn bedrijf minder aan voorinkoop heeft gedaan dan anders. “Realisme is beter dan de kans dat je iets niet hebt.” Veel van hun klanten bestellen ook later. Poland ziet in de breedte van het assortiment in de opplantingen meer PLAMV voorkomen. Die geluiden hoort hij ook van collega-exporteurs. “Dat is zorgelijk. De afnemende vraag naar lelies komt mede hierdoor.”

Marktkansen ziet de exporteur nog in Zuid-Amerika, zoals Colombia en Ecuador, en ook in China probeert het bedrijf te groeien. Om die reden stond het bedrijf in april op de IPM in Shanghai. Poland wil nog kwijt dat hij opmerkelijk weinig interesse van kwekers ondervindt voor de opplantingen. Zo’n twintig van hun tachtig leveranciers bezoekt de kas in Hem tijdens de Dutch Lily Days. “De rest komt pas als we ze bellen als we problemen zien. Gelukkig zie ik de jongere generatie wel steeds meer op eigen initiatief komen.” ●



De gele LA ‘Lentella’ van World Breeding.

