

Koude sanering in de bloembol

Wie nietsvermoedend naar de gemiddelde inkomens in de LEI-cijfers kijkt, zou zweren dat bloembollentelers weinig reden tot klagen hebben. Helaas is de werkelijkheid weerbarstiger. Diverse telers staat het water aan de lippen als gevolg van malaise in de markt en problemen met de kwaliteit van het product.

Door: Egbert Jonkheer
Fotografie: Agrio, Ruben Meijerink

De Nederlandse kwaliteitsbollen gaan de hele wereld over, burgers fietsen graag langs de velden en toeristen lopen de Keukenhof plat. Wat wil je als sector nog meer? De ijzersterke formule van vakbekwame telers in combinatie met een goed georganiseerde handel heeft generaties lang zijn vruchten afgeworpen. Maar sinds de eeuwwisseling lijkt het tij gekeerd. Door grote uitbreiding van de teelt in de jaren negentig is de markt een aanbodmarkt

geworden, de prijzen staan onder druk en de financiële risico's in de bollensector zijn hoog opgelopen. Een paar hectare meer of minder kan de prijzen maken of breken; vraag en aanbod zijn in een wankel evenwicht terechtgekomen.

De laatste jaren zijn de arealen dan ook min of meer stabiel gebleven. Iedereen realiseert zich dat een krimp van het areaal goed zou zijn, maar ook in een relatief overzichtelijke sector als de bollenwereld blijkt het lastig om alle handen op een buik te krijgen. Reikhalzend wordt er aan de start van het nieuwe seizoen naar de areaalcijfers uitgekeken. Voor wat betreft de tulpen is er dit jaar goed nieuws. Volgens cijfers van het Productschap Tuinbouw zakt het areaal van 10.130 hectare in 2007 naar 9.900 hectare in 2008.

Niet rooien

Dat is een goede basis voor het nieuwe seizoen, al deden de tulpen het afgelopen jaar toch al niet slecht. Tenminste, voor wie weinig last had van 'zuur'. Vanwege de natte omstandigheden tijdens de oogst heeft de fusariumschimmel zich flink kunnen uitbreiden. Een effectieve aanpak van de ziekte is nog altijd niet voorhanden.

Zorgelijker is op dit moment de situatie bij de lelies en de hyacinten. Hyacinten vanwege de ziekte 'witsnot', eveneens als gevolg van het natte weer in 2007. Lelies vanwege de aan-

houdend slechte prijzen. Van de Orientals was zelfs zo veel aanbod dat enkele telers afgelopen najaar besloten om de bollen in de grond te laten zitten, omdat de kosten van het rooien niet zouden worden goedgeemaakt.

Droogverkoop

Hoeveel bedrijven door de malaise in financiële nood komen, is niet bekend. Uit een steekproef van de Rabobank in de kop van Noord-Holland bleek onlangs dat van de 180 ondervraagde bollentelers er 30 serieus in de problemen zitten en mogelijk moeten stoppen. In die streek zitten vrij traditionele bedrijven, die vooral in een gevecht om de laagste kostprijs zijn verwikkeld.

De grootste problemen zitten bij de bedrijven die hoofdzakelijk bollen produceren voor de droogverkoop; de bollen bedoeld voor het uitplanten in tuinen, parken en dergelijke. De moderne consument gaat niet meer zo gauw met de schep de tuin in, om vervolgens maanden te moeten wachten voordat het resultaat zichtbaar is. De kopersgroep vergrijst, ondanks alle promotieactiviteiten richting het jongere publiek. In de teelt voor de broeierij (een kwart van de Nederlandse bollen gaat naar de bolbloementeel) gaat het relatief beter. Daarnaast is er een toenemende concurrentie van telers op het Zuidelijk Halfrond, die een steeds groter deel van de exportmarkt bedienen. Ook de lage koers van de dollar ten opzichte

Copyright foto

lensector

Consument
wil niet
maanden
wachten
op
resultaat

van de euro speelt de Nederlandse droogverkoop parten. Nederlandse bollen zijn voor de Amerikaanse klant veel te duur geworden.

Meerwaarde

Om het tij te keren, moet er wat gebeuren. Een deel van de oplossing is hard; er vindt momenteel een koude sanering plaats onder bedrijven die het qua kostprijs en assortiment moeten afleggen tegen collega's. Dit stelt de blijvers in staat om nog efficiënter te opereren en misschien, bij nog verdere concentratie, het areaal beter te beheersen.

Verder zal de bollensector nog beter en sneller moeten inspelen op de veranderende behoefte van de consument. Natuurlijk blijft deze gevoelig voor een goede kwaliteit tegen een scherpe prijs. Goed contact met bedrijven in het afzetkanaal is daarbij van groot belang. Want te vaak is er in de slag om het goedkoopste product 'rotzooi' te koop en dat komt de reputatie van de droge bol niet ten goede.

Anderzijds is de consument te verleiden met telkens weer iets beters, iets nieuws, en wil hij daarvan het liefst snel resultaat zien. Denk aan de mandjes en potjes met bolbloemen, waarmee de mensen het voorjaar in huis halen. De nieuwste campagnes wijzen de consument erop dat ook de tuin hiermee in no time is aan te kleden. Dat een zakje droge bollen vele malen goedkoper is, maakt op dat moment niet meer uit.

BLIJ MET KEUZE VOOR EIGEN LELIEKRAAM

Ook voor Hans van der Heijden is de lelieteelt momenteel geen vetpot. In het Drentse Vledder teelt hij 60 hectare lelies en ongeveer een even groot areaal akkerbouwgewassen. Van de lelieteelt is 15 hectare op contract, de rest is eigen kraam.

Van der Heijden begon met contractteelt in de jaren negentig, toen de Noord-Hollandse bollentelers in goede tijden op zoek gingen naar uitbreiding op 'schone' grond. Tot op de dag van vandaag is de contractteelt aantrekkelijk gebleven. De vergoeding is gebaseerd op de kostprijs plus een percentage winst. Toch is het risico van de contractteelt groot, omdat de afspraken telkens maar voor een jaar zekerheid bieden. Ook lukt het niet altijd om de stijgende kosten door te berekenen. Van der Heijden: „Ik wilde meer continuïteit om investeringen te kunnen doen die nodig zijn om efficiënt te kunnen werken. Vandaar dat de we afgelopen tien jaar een eigen bollenkraam hebben opgebouwd. Met onze huidige oppervlakte kunnen we er een modern machinepark op na houden. Een ander belangrijk voordeel

is dat we nu jaarrond eigen medewerkers in dienst hebben, want kennis is heel belangrijk. Alleen zo kan ik een goede kwaliteit bollen produceren tegen een lage kostprijs.” Van der Heijden schat dat zijn kostprijs ten opzichte van de traditionele teeltgebieden in Noord Holland zo'n 10 procent lager ligt. „Dat maakt net het verschil tussen niks verdienen en een beetje verdienen. Zo hard is de werkelijkheid op het ogenblik.”

Hij verwacht dat de bollenteelt in Drenthe de komende jaren in rap tempo verder zal professionaliseren en dat de schaalvergroting verder doorzet. Afgelopen jaar was de 800 hectare lelies in Drenthe in handen van 23 telers. Dit jaar zijn dat er 20.

Copyright foto

AANTAL BLOEMBOLLENBEDRIJVEN ZAKT ONDER DE DUIZEND

Bloembollenbedrijven en -arealen				
Jaar	1990	2000	2006	2007*)
Areaal bloembollen (hectare)	16.320	22.540	23.510	23.660
- waarvan tulp	6.830	9.710	10.360	10.740
- waarvan lelie	2.410	5.070	4.890	5.010
Aantal bedrijven met bloembollen	3.690	2.710	2.140	2.050
- waarvan gespecialiseerde bedrijven	1.750	1.340	1.040	960
Areaal per bedrijf (hectare)	4,4	8,3	11,0	11,5

Bron: CBS/LEI

*) voorlopig cijfer

Volgens de jongste tellingen zijn er in Nederland 960 gespecialiseerde bloembollenbedrijven actief; iets meer dan de helft van het aantal in 1990. De teruggang van het aantal bedrijven bedraagt gemiddeld over de afgelopen 25 jaar ruim 3 procent per jaar. In de tweede helft van de jaren negentig lag de procentuele afname tijdelijk wat lager, maar de afgelopen jaren is deze duidelijk hoger. Afgelopen jaar stopte zelfs 7,7 procent.

Het areaal bloembollen is de afgelopen jaren vrij stabiel gebleven en schommelt rond de 23.000 hectare. De laatste grote uitbreiding dateert uit de periode 1994-1999, toen het areaal jaarlijks met bijna 1.000 hectare toenam.

De schaalvergroting zet onverminderd door. In 2006 groeide 80 procent van de bloembollen op bedrijven groter dan 15 hectare. Binnen die groep is de gemiddelde bedrijfsgrootte 36 hectare. Onder exporteurs vindt in de tussentijd ook een sterke concentratie plaats.

Copyright foto