

# ‘Op een gegeven moment is

Het voorjaar van 2013 gaat de boeken in als een van de koudste in de geschiedenis van de weermetingen. Werkend met een natuurproduct, is het onvermijdelijk dat het bloembollenvak met de consequenties daarvan wordt geconfronteerd. Vertraging in de kwekerij, latere levering aan de export en dus een vertraagde levering aan de retail. Maar zeer waarschijnlijk ook een laat broeiseizoen. Wat betekent dit voor de sector en haar afnemers en hoe gaan zij daar mee om?

Tekst: Lilian Braakman, Monique Ooms, Jeannet Pennings, Hans Ruigrok  
Foto's: René Faas

**D**at we te maken hebben met een laat seizoen was volgens Henri van Saase uit De Zilk al goed te zien met het koppen. “Normaal ben ik klaar met tulpen koppen in de eerste week van mei, nu was dit pas de vijftiende.” Ondertussen (begin juli) zijn de preparatiehyacinten eruit bij J.J. van Saase en ook de eerste partij tulpen is geroid. “Ondanks het rare groeiseizoen is het resultaat zoals ik gewend ben. Een goed begin is het halve werk en dat begint al met het planten. Dat verliep goed. Het was niet te nat waardoor de structuur van de grond behouden bleef. Zo kwam

ook het gewas gelijkmatiger op.” Van Saase teelt zo'n 16 hectare tuintulpen, hyacinten en narcissen. De partijen hyacinten, handgeplant en geschikt voor preparatie, worden al in het najaar verkocht. “De koper komt voor 1 juni langs om de gekochte partijen te bezichtigen en bij goedkeuring te accepteren. De groei lag dit jaar twee weken achter, maar uiteindelijk zijn wij slechts vier dagen later gaan rooien dan normaal: 22 juni. Op een gegeven moment is rooien noodzakelijk. De temperatuurbehandeling moet op tijd worden gestart om zo de hyacinten, zowel pot als snij, op tijd bloeiend te hebben. Alleen een juiste temperatuurbehandeling geeft een goed eindresultaat. Onze klant is uiteindelijk de consument en die moet je niet willen bedonderen.” De hyacinten voor de droogverkoop worden later geroid. “Tweede

of derde week juli”, zegt Van Saase. “Hiervoor is de maat het belangrijkste. Ze staan er goed bij en hebben nog even de tijd om te groeien. De narcissen zien nog aardig groen. Deze zijn ook later, maar de natuur kan zich nog herstellen.”

## NOG LATER BROEIEN

De Wit Bloembollen in Bovenkarspel is woensdag 3 juli begonnen met rooien. Het bedrijf teelt hoofdzakelijk tulpen voor de eigen broeierij. De verwachting van de oogst is positief. Daar dacht directeur Arjan Rood eerder anders over: “Een paar weken terug was ik zeer sceptisch, maar nu ik de bollen regelmatig bekijk, zien ze er wel goed uit. Meestal herstelt de natuur zichzelf, dus verwachtte ik in mei branders. Dit is gelukkig niet gebeurd, dat zou funest zijn geweest voor de oogst. Doordat het planten in oktober naar wens verliep, komen de tulpen goed naar boven. Op zijn tijd water van boven was ook gunstig. Ik verwacht een redelijk normale oogst zonder uitschieters.”

Het late bollenseizoen betekent echter wel een vertraging in de broeierij. En dat terwijl Rood afgelopen seizoen al later begon dan normaal. “Daar kunnen nu nog tien dagen extra bij worden opgeteld. Normaal beginnen wij tussen 15 en 20 december, nu waarschijnlijk pas 1 januari.” Tot aan Pasen worden er ongeveer 30 miljoen tulpen gebroeid bij De Wit Bloembollen. Het assortiment omvat 25 soorten om het hele seizoen een mix van zeven kleuren te kunnen aanbieden. Waarschijnlijk kan de klant die dit jaar pas later kopen. Rood: “Ik communiceer veel met de retail over de stadia van de tulpen, maar ik kan niet iets leveren wat ik niet heb. Het kan best zo zijn dat ik in het begin maar twee van de zeven kleuren kan aanbieden. De overige kleuren moeten dan bij andere kwekers vandaan komen die telen onder plastic of in Frankrijk.” Een punt van discussie zijn de contracten tussen de export en retail. “De verantwoordelijkheid ligt bij hen beiden”, vindt Rood. “Als een exporteur de retailer vanaf een te vroeg tijdstip tulpen belooft, moet hij leveren, ongeacht de prijs. Ergens in de keten kost het dan veel geld. Op de lange termijn is dat geen goede ontwikkeling. Beter is om komend seizoen later of heel gematigd te beginnen en vanaf half januari de verkoop op te voeren.”

## FLORAHOLLAND CONNECT

Ook bij FloraHolland Connect is het late bollenseizoen gesprek van de dag. De tulpenbroeierij zal hierdoor flinke vertraging opleveren. “We verwachten pas in week 3 of 4 volop productie”, zegt Winfried Versluis. “Van het totale tulpenaanbod wordt 35 tot 45 procent voorver-



# s rooien noodzakelijk'



kocht. In de onderhandelingen worden afnemers er nu al op gewezen dat een 8-kleurenmix vroeg in het seizoen echt niet lukt, dus dat we met een 5-kleurenmix zullen starten. Ook plannen we in overleg pas half of eind januari acties." Volgens Versluis komt er nu volop vraag voor de kleuren rood en wit binnen voor opstart van de lijnen van 10 tot 20 december. "Hier zijn we heel voorzichtig in en we verschuiven het verkoopmoment naar half augustus. Het probleem is dat retailers denken in magazijnvoorraden, dus een laat seizoen vinden zij niet hun probleem. Wij zijn volop aan het communiceren met de handel. Die wil 'de boodschap van het natuurproduct' ook graag uitdragen, maar zolang de concurrentie gewoon zegt 'Geen probleem, er wordt geleverd' is er voor de retailer nog steeds keuze."

## GEVOLGEN DROOGVERKOOP

Het late bollenseizoen zorgt niet alleen voor een laat stadium G, en dus een laat broeisei-

zoen, ook op de korte termijn zal men de consequenties aan den lijve ondervinden. Wat zijn de gevolgen voor de droogverkoop? "Enkele kwekers hebben aangegeven dat zij de deadline van 5 augustus niet halen", constateert Erik de Vries, Operationeel Directeur van bloembollenexportbedrijf Mantel Holland BV. "Met name voor de uitlevering van kant-en-klaarrekken aan vroege klanten kan er een probleem ontstaan. Met kunst- en vliegwerk proberen wij de leverdata toch te halen. We moeten dan andere oplossingen vinden om het gewenste assortiment te kunnen leveren."

Met name voor de levering van bollen aan Rusland ziet Mantel Holland zich geconfronteerd met een probleem. "Voor Rusland hebben wij vroege orders, omdat de winter daar ook vroeger invalt en de verkooptijd relatief kort is. Hiervoor geldt dat we vanaf half juli moeten afleveren en op 10 augustus moet het assortiment rond zijn. Door de vertraging komt dit in het

nauw. Met name de hyacinten zijn laat, dat kan wel half augustus worden." De Vries en zijn team moeten dus in overleg met hun klanten. "Het lastige is dat er bij afnemers weinig kennis is van bloembollen en je dus goed moet uitleggen wat er aan de hand is. Er gaat de nodige tijd zitten in bellen, vertellen en onderhandelen. Meestal komen we er dan samen wel uit." Dat betekent volgens De Vries niet dat afnemers er altijd blij mee zijn. "Zeker niet als de concurrent wel al bollen in de verkoop heeft. Toch ben ik niet bang dat klanten zullen afhaken. Dat gebeurt eigenlijk nooit tijdens het seizoen." Gevolg van dit koude seizoen en de verkorte verkooptijd kan wel zijn dat afnemers minder verkopen en dus volgend jaar minder bollen gaan bestellen. "In deze tijd wordt iedereen wat voorzichtiger. Dat zou ons direct in onze omzet raken."

Lees verder op pagina 48 ⇨

.....

‘Het is simpel: de retail heeft geen boodschap aan een laat seizoen’

.....

Bloembollenexporteur Florex bevestigt het hiervoor geschetste beeld over het late seizoen. “Het wordt ‘krap’ om de deadlines voor aflevering te halen”, zegt Gertjan Klumpenhower. “Voor de retail is het een simpel verhaal: zij heeft geen boodschap aan een koud seizoen. Retailers hebben hun acties gepland, de folders zijn al gedrukt, dus die bollen moeten gewoon in de winkel liggen. Als we te laat leveren, hangen ons hoge boetes en kosten boven het hoofd die per levering flink kunnen oplopen tot boven de 5.000 euro. Dus zijn we dag en nacht aan het werk om de verloren tijd in te halen.”

Florex doet nadrukkelijk een beroep op kwekers om – ondanks de kou – toch tijdig aan te leveren. “Gezien de beperkte hoeveelheid fust die tot nu toe is afgehaald, loopt het nog niet zo’n vaart met de oogst. Ik zie dat op koopbriefjes de datum van 1 augustus is verschoven naar 15 augustus, maar dat kan niet zomaar. Op die datum moeten wij al 40 procent hebben uitgeleverd. We zitten er dan ook bovenop, houden steeds contact, met als doel de vertraging te beperken.” Bij Florex zetten ze de schouders eronder. “We werken zo nodig in de weekenden door en zoeken naar mogelijkheden om het logistieke proces te versnellen. Ik zie dit als een gezamenlijk probleem van de kwekerij en de export dat we met elkaar moeten oplossen”, aldus Klumpenhower. Over de kwaliteit van het product maakt hij zich geen zorgen. “Ik heb het idee dat de bollen een goede groei hebben doorgemaakt.”

### KORTERE VERKOOP

“Wij merken dat het koude voorjaar van invloed is op de omzet in het tuincentrum”, vertelt Ilse van der Neut. Zij is Category Manager Bollen en Zaden bij GRS Inkoop, een inkoopplatform voor tuincentra die aangesloten zijn bij de franchiseformule GroenRijk en een groep individuele tuincentra die onder een eigen naam opereren. “Doordat het zo lang koud blijft, brengen consumenten minder tijd door in hun tuin. Over de volle breedte zien we de verkopen teruglopen, dus ook in de bloembollen. Bloembollenleveranciers ontvangen over het algemeen weinig nabestellingen van tuincentra.” Ilse merkt op dat de verkoop van bloembollen op de winkelvloer wel een stevige, promotionele impuls kan gebruiken. “Met een goede presentatie – zowel van de verpakking als op de winkelvloer – kun je de consu-



ment net die prikkel geven die nodig is om over te gaan tot aankoop. Bloembollen zijn voor veel mensen een impulsartikel, zonder de juiste prikkel laten ze de bollen liggen.” Ilse reali-

seert zich dat het koude voorjaar de bollenteelt vertraagt. “Dit kan leiden tot verlate leveringen. Het komt erop neer dat de verkoopperiode voor bloembollen ingekort zal worden.”

### Speel open kaart

Dat we een laat rooiseizoen tegemoet gaan daar is ondertussen iedereen zich wel van bewust. Een late winter en een nat en koud voorjaar waren de oorzaak van een opmerkelijk laat kopseizoen. Daarnaast zorgde een ruig en koel voorjaar ervoor dat, mede door het uitblijven van een ‘brander’, de gewassen aardig bleven hangen. Al met al ingrediënten voor een laat rooiseizoen, met de nodige planmatige zorgen voor verkoper en koper.

#### Leveringsdatum

Een punt van aandacht dit seizoen is de leveringstermijn die koper en verkoper op de koopovereenkomst zijn overeengekomen. Gaat het u lukken om tijdig te leveren of komt u in tijdsgebrek? Zorg ervoor dat u openkaart speelt en sein uw afnemers over een te late levering tijdig in, bij voorkeur schriftelijk. Hou er echter bij een te late levering wel rekening mee dat, ondanks uw berichtgeving, een afnemer, zonder dat daarbij een aanmaning of ingebrekestelling vereist is, wegens wanprestatie het recht heeft de overeenkomst als ontbonden te beschouwen en schadevergoeding te vorderen.

#### Eigen Partij

En hoe wordt uw oogst? Indien deze tegenvalt, dan dient u uw afnemers zo snel mogelijk daarover in te lichten. Het Handelsreglement zegt daarover:

- Als voor de oogst reeds duidelijk is dat de verkochte hoeveelheden niet kunnen worden geleverd zo spoedig mogelijk melden;
- Als tijdens het rooien blijkt dat de aantallen tegenvallen moet dat binnen **5 werkdagen** worden gemeld en moet binnen **12 werkdagen** worden geleverd of een zo nauwkeurig mogelijke opgave worden gegeven van de te leveren aantallen.

De laatste twee meldingen dienen derhalve schriftelijk te gebeuren. En wel zo dat u later kunt bewijzen dat u zich aan uw verplichting heeft gehouden. Dus aangetekend, per fax of e-mail met ontvangstbevestiging.

Belangrijk blijft in ieder geval dat partijen, verkoper en koper, van goede wil zijn. En de eerste stappen daarin zijn heldere communicatie en een zorgvuldig klaargemaakte, goede en tijdige leverantie!

Hans Ruigrok  
Reclames en Geschillen CNB