

Het lelievak in al zijn facetten

De leliemarkt trekt weer aan. Die tendens lijkt gelijk op te gaan met het groeiend aantal bezoekers aan de Dutch Lily Days. Het evenement beleefde begin juni alweer zijn zevende editie. Naast Nederlanders, weten ook steeds meer buitenlandse bezoekers de deelnemende bedrijven te vinden.

Tekst: Jeannet Pennings en Monique Ooms
Fotografie: René Faas



Op de openingsdag van de Dutch Lily Days treffen we in de proefkas van Onings Holland in Honselersdijk een groep Taiwanese bezoekers. 'iLily' pronkt er op hun zwarte polo's. Met dit label willen ze in de toekomst ook de jonge doelgroep aanspreken, weet Amy Lee van Formosa Horticulture Inc. te vertellen. "Wij importeren bollen uit Nederland voor de Chinese en Taiwanese markt. We bezoeken elk jaar de Dutch Lily Days om het assortiment te volgen en ideeën op te doen voor onze eigen open dagen."

In december organiseert het bedrijf Lily Smile Taiwan, een kopie van het Nederlandse evenement met als enige verschil dat ook consumenten daar welkom zijn. Een groot succes, zegt Lee. "In vier dagen tijd trekken we ruim drieduizend bezoekers per dag." Het assortiment dat het bedrijf toont omvat zo'n 110 cultivars. "Rood en geel zijn de hoofdkleuren", vertelt Lee. Met name rood – waar donkerpaars onder geschaard wordt – is populair voor bruiloften en aankleding van tempels. "Maar liefst 45 procent van de lelies wordt gebruikt voor tempels. Wit is helemaal niet populair."

AMY LEE:
**'Aziaten willen grote bloemen
en een sterke geur'**



In de kassen van Onings Holland valt het oog van de Taiwanesezen vooral op lelies met grote bloemen en een sterke geur. "De lelie is een vrij duur product – een consument in Taiwan betaalt al snel 3 euro per steel – dus ook de houdbaarheid is belangrijk", zegt Lee. Niet verwonderlijk is het volgens haar dat in heel Azië 580 miljoen OT's en Oriëntals worden gebruikt tegenover 50 miljoen LA's en Aziaten die minder geuren. "China is met 355 miljoen stuks

de grootste leliegebruiker, maar wel met een zeer beperkt assortiment. Het land is vrij traditioneel en vooral groot, dus kiezen de Chinezen graag voor bekende, goed te transporteren rassen."

INFO GECLUSTERD

Ook bij GAV Lilies in Voorhout komen tijdens de Dutch Lily Days bezoekers vanuit alle windstreken: Vietnam, Korea en China, maar ook Polen, de Verenigde Staten en... Heerhugowaard. Verkooper Andrew Bly, die 'the U.K. Office' runt vanuit Norfolk, is vanzelfsprekend blij met al het bezoek. "We hebben veel moois te laten zien. Wij focussen op pot-Aziaten, pot-Oriëntals en snij-Oriëntals, omdat dit goed aansluit bij de vraag vanuit onze broeierijkanten. Bezoekers komen dan ook gericht kijken, merken we."

Onder hen Marco van Uden en Fokke Galema van Kwekerij A. Bakkum & Zonen bv uit Heerhugowaard. Zij zijn 'niet persé op zoek naar iets nieuws, maar wel geïnteresseerd'. "Het is altijd interessant om bij veredelaars en exporteurs in de kas te kijken en nieuwe ontwikkelingen te volgen. Wij hebben een aantal soorten van Verdegaal op proef, waaronder 'Ascot', een witte Oriental. Na een testperiode in de broeierij willen we er ook in de kwekerij mee werken. Hier kunnen we de cultivar ook in de praktijk zien."

Het mooie van de Dutch Lily Days vinden de ondernemers dat ze hiermee een overzicht krijgen van 'het liefdevak in al zijn facetten'. "Exporteurs beschikken over een brok informatie en die wordt tijdens deze dag geclusterd aangeboden. Je kunt zo overal binnenlopen, dat is mooi." Bly voegt daaraan toe dat GAV tijdens deze dagen ook bezoekers over de vloer krijgt die geen klant bij hem zijn. "Dit is een mooie manier om ons netwerk uit te breiden en nieuwe relaties aan te gaan. Elk jaar groeit het aantal bezoekers, zeker nu het is gecombineerd met de Flower Trials." Denken dat je de hele markt kunt bedienen, is een illusie, weet Bly. "Wij kunnen echter wel inspelen op de vraag van de klant. De ene markt vraagt om meer knoppen, de andere om bepaalde vormen en kleuren, of om een bepaalde maat bollen. Daar richten we ons op." Klanten zijn droogverkopers en broeiers, het eindproduct wordt veelal verkocht via supermarkten en tuincentra.

STEVE SADD:

'Rood loopt in Engeland totaal niet'

Steve Sadd is inkoper van Flamingo Horticulture, dat internationaal teelt en handelt in groenten, kruiden en bloemen, waaronder lelies. Hij noemt de markt voor lelies 'stabiel'. De bloemen die hij inkoopt, zijn vooral bedoeld voor grote supermarkketens als Tesco, Waitrose en Marks & Spencer. "Onze afnemers zien het liefst een lelietak met een korte tros bloemen, een open vorm en zo'n drie tot vier knoppen. Nieuwigheden vindt men altijd interessant, dus daar let ik nu ook op. Mijn interesse gaat vooral uit naar LA's, gevolgd door Oriëntals. Belangrijke kleuren zijn wit en roze. Rood loopt in Engeland bijvoorbeeld totaal



DOOP ROSELILY 'ARETHA'

De officiële opening van de Dutch Lily Days vond dit jaar plaats bij Van den Bos Flowerbulbs in Honselersdijk. Het bedrijf pakte groots uit met een gospelkoor en internationaal lunchbuffet. De opening werd verricht Paul Deckers die hiervoor een nieuwe Roselily mocht dopen. Deckers is hoofdarrangeur van de jaarlijkse bloemenversiering op het Sint Pietersplein in Rome, waar de paus zijn traditionele paaszegen 'Urbi et Orbi' uitspreekt. Roselily was met 1.300 takken dit jaar het hoofdproduct. De dubbele, stuifmeelloze lelielijn heeft er sinds de opening van de Dutch Lily Days een nieuwe cultivar bij. De egaal witte lerie, genaamd 'Aretha', is compact en daarmee een goede reislerie waar volgens veredelaar Tonny de Looft lang mee gewerkt kan worden.



niet. Ja, prijs is belangrijk, maar op de eerste plaats komt toch echt de kwaliteit."

GEZONDHEID

Dirk van Dorp is accountmanager en inkoper bij C. Steenvoorden bv, waar voor de gasten van de Dutch Lily Days de blauwe looper is uitgelegd in de proefkas. "In een paar dagen tijd komt heel lelietelend Nederland hier langs. En natuurlijk veel buitenlandse bezoekers. Een ideaal moment om te laten zien wat we in huis hebben, en een beeld te geven van de kwaliteit die wij bieden." In de kas staan alle partijen van Steenvoorden geplant. "Bezoekers letten vooral op de gezondheid van het gewas en het aantal knoppen. Vaak komen ze ook even langs om de partijen te bekijken die ze hebben besteld."

De afzet gaat naar meer dan veertig landen, waarbij de focus ligt op Zuid-Amerika. "Onze afnemers zijn broeiers." Steenvoorden richt zich op een brede range van LA's (de grootste moot), Aziaten ('een fractie'), Oriëntals en OT's. "We zien dat OT's de markt overnemen, en wit is nog altijd de grootste kleur." De vraag in Zuid-Europa loopt terug. "De lokale productie is afgenomen. We zien nu een verschuiving in de afzet van Zuid-Europa naar het voormalige Oostblok. De groei zit voor ons vooral in Zuid-Amerika." Een land als Colombia exporteert grote aantallen bloemen naar de VS. "Zij hebben behoefte aan nieuwe soorten die voldoende knoppen produceren in kleine bolmaten."

CLAUDIO MACADAR: 'Lokale productie in Zuid-Europa loopt terug'

In de kas van Steenvoorden raken we in gesprek met Claudio Macadar, exportmanager van Agrobulb 2000 bv uit Spanje. "60 procent van mijn handel bestaat uit bollen, 40 procent uit bloemen", licht hij toe. Ongevraagd vertelt Macadar ons dat hij Steenvoorden beschouwt als 'een van zijn beste leveranciers'. "Ze nemen mij en hun business serieus. Het bedrijf kent een lange historie, ze zijn betrouwbaar, professioneel en leveren altijd goede kwaliteit."

Macadar geeft aan altijd op zoek te zijn naar nieuwe soorten die bestaande, oudere variëteiten kunnen vervangen. "Daarbij is de kleur leidend. Voor onze afzetmarkten, voornamelijk Noord- en Zuid-Amerika, is wit de belangrijkste kleur. Ook is er vraag naar rood en roze. In Spanje is de bloemgrootte van belang, de bloem moet bovendien opstaand zijn en mooi bovenin de steel gepositioneerd zijn."

Zijn klanten zijn groothandelaren, veelal gevestigd in grote steden zoals Valencia en Madrid. "Een deel van de bollen gaat naar Portugal, waar ze in de wintermaanden nog goed lelies kunnen telen." Overigens ziet hij de lokale productie teruglopen met zo'n 15 tot 20 procent. "Dat heeft alles te maken met de import vanuit Nederland. Daar kunnen lokale broeiers niet tegenop concurreren."

DEELNEMERS DUTCH LILY DAYS 2017

Dertien lilibedrijven openden van 6 tot en met 9 juni 2017 hun deuren: Van den Bos Flowerbulbs, Bot Flowerbulbs, De Jong Lelies, Lily Company, Mak Breeding, Onings Holland Flowerbulbs, C. Steenvoorden, GAV's Lilies, Gebr. Vletter & Den Haan, VWS Flowerbulbs, World Breeding, Zabo Plant en Royal Van Zanten.