



‘Aanvoerprognose moet realiteit benaderen’

De Royal FloraHolland Productcommissie (FPC) Tulp van FloraHolland hoopt dit jaar voldoende broeischema's van tulpentelers te ontvangen. Een groep telers ziet het belang van betrouwbare prognoses in, maar er zijn ook kwekers die het als bedrijfsgevoelige informatie beschouwen. “De aanvoerprognose pakt alleen positief voor de handel uit als die de realiteit benadert.”

Tekst: Annemarie Gerbrandy | Fotografie: René Faas

Met de broeischema's willen de FPC en het productteam Tulp op de productbijeenkomst van 28 november aan kwekers een betrouwbare prognose presenteren. Met deze kennis krijgen de telers een indruk van de aanvoerontwikkelingen per week en de beschikbare kleuren gedurende het seizoen, legt Henny Bruggeman uit, productmanager Tulp bij Royal FloraHolland. Uit de prognoses is ook op te maken wanneer er pieken en dalen in de aanvoer zijn. Een ander voordeel is dat iedereen tegelijkertijd dezelfde informatie krijgt. Daarnaast kunnen kwekers de prognoses gebruiken voor hun commerciële handelingen.

De afgelopen twee jaar zijn er onvoldoende broeischema's binnengekomen om

tot een betrouwbare prognose te komen. Dit jaar hoopt de FPC er wel voldoende te ontvangen. Bruggeman: "Het is een uitdaging. Niet alle kwekers willen hun broeischema beschikbaar stellen. We doen ons best om er zo veel mogelijk binnen te krijgen. Het gaat hier om een vraag vanuit de telers en ook vanuit de veiling vinden we dat belangrijk, zodat kwekers goede beslissingen kunnen nemen." De FPC benadrukt dat de ingestuurde schema's vertrouwelijk worden behandeld.

GEEN STEVIG HANDVAT

Voorzitter Arjan Smit van Tulpen Promotie Nederland stelt dat een aanvoerprognose positief voor de handel kan uitpakken als die de realiteit benadert. Hij spreekt op eigen titel als hij zegt dat het handvat niet stevig genoeg is. "In de praktijk blijkt dat de aanvoerprognose niet voldoende aansluit op de werkelijke aantallen. Dat komt onder meer doordat lang niet iedere kweker zijn tulpen aan de veiling levert. Een steeds grotere groep telers verhandelt zijn bloemen rechtstreek aan de retail. Die gegevens zien we nergens terug en daar gaan de prognoses aan voorbij. We praten dan alleen nog over de tulpen die in maart/april overblijven en vrij verhandelbaar zijn."

Tulpenteler Niels Kreuk uit Andijk is een voorstander van een betrouwbare aanvoerprognose. Er is een hele categorie kwekers die zijn broeischema aanlevert, maar ook een hele categorie die vindt dat de veiling hier niets mee te maken heeft, zegt hij. "Die telers zijn gebaat bij schaarste. Ik denk juist dat je samen handel maakt. Dat hebben we het afgelopen jaar wel gezien. Er zijn nog nooit zo weinig tulpen in april aangeleverd als afgelopen seizoen en de prijs was nog nooit zo slecht. Er was toen een mismatch tussen vraag en aanbod, wat niets met aanvoer te maken had. De retail kan in de regel zonder problemen tot begin mei tulpen verkopen."

Kreuk twijfelt er niet aan dat de FPC vertrouwelijk met de informatie omgaat. De veiling gaat in de prognoses niet verder dan het uitspreken van een verwachting, bijvoorbeeld 10 procent roze en 20 procent rood in april, zegt hij. "Daar kan de kweker zijn voordeel mee doen. Er zijn ook redenen om niet mee te doen. Zo kunnen telers denken dat ze er door de veiling op worden afgerekend als ze aangeven in april een miljoen tulpen te willen leveren

en uiteindelijk met een half miljoen bloemen komen. Iedereen gaat er op zijn eigen manier mee om. Het is wel jammer dat de collectiviteit verdwijnt."

INSPELEN OP TRENDS

Laan Tulips uit Avenhorn levert elk jaar een broeischema in, vertelt Geert Laan. "Het is voor ons interessant om te weten wat de verwachtingen zijn. Je kunt daar als bedrijf op anticiperen hoeveel tulpen je wanneer aanlevert en welke kleur er wordt gevraagd. Ook kunnen we op eventuele trends inspelen. Dit jaar bestaat het idee dat ondanks de matige oogst er voldoende bloemen op de markt gaan komen. Maar dat is niet gebaseerd op feiten. Een goede prognose is een goede zaak." Belangrijk is wel dat er bij de FPC voldoende informatie wordt aangeleverd, zegt Laan. "Als slechts een deel van de telers een broeischema inzendt, zijn daar geen conclusies uit te trekken. Dan heeft het aanleveren van informatie op den duur geen waarde meer."

John Boon van Boon & Breg uit Andijk was een fervent voorstander van een aanvoerprognose, maar heeft inmiddels zijn twijfels. "Ik ben een voorstander van overzicht in de markt. Wat je de laatste jaren echter ziet, is dat zowel kopers als verkopers op de handel reageren en dat het eindresultaat precies het omgekeerde is van wat logisch is. Als er een tekort van dure bloemen wordt verwacht, blijkt er toch geen tekort te zijn en als er te veel bloemen worden voorspeld, blijkt dat niet zo te zijn en blijft de prijs goed. Dat gaat elkaar tegenwerken. Ik ben voor openheid, maar de informatie moet wel nuttig zijn. Op een of andere manier komt de aanvoerprognose niet van de grond."

DEKSEL OP DE NEUS

Volgens Arjan Smit heeft de aanvoerprognose van FloraHolland pas zin als zoveel mogelijk telers meedoen. Iedere broeier telt mee in het totale plaatje, zegt hij. "Stel: de prognoses laten een bepaald patroon zien. Daar kun je als kweker op sturen. Als je een piek ziet in april, kun je in maart wat extra's gaan doen. Dat geldt ook voor de kleur: in april is geel een veel gevraagde kleur." Smit denkt dat telers waar het kan met de handel moeten meedoen. "Je kunt dan een prijs voor je tulpen krijgen die je geen geld kost. Probeer je het onderste uit de kan te halen, dan kan het deksel heel hard op je neus vallen." ♦



Tulpenteler John Boon: "Ik ben voor openheid, maar de informatie moet wel nuttig zijn."



Voorzitter Arjan Smit van Tulpen Promotie Nederland: "Aanvoerprognose sluit niet aan op de werkelijke aantallen."



Tulpenteler Niels Kreuk: "Retail kan zonder problemen tot begin mei tulpen verkopen."