

Helaas was zuur ook dit seizoen weer een probleem voor het bollenvak. Bemiddelaars Kuno Zonneveld en Marco Meijer en reclameman Theo van Dijk van Hobaho by Dümmen Orange blikken terug.



Dit jaar was er weer veel zuur in tulpen.

## ‘Maak goede afspraken over zuur’

Zuur is een serieuze plaaggeest voor het bollenvak. Het lijkt erop dat het dit jaar meer opspeelde dan in voorgaande jaren, zeggen de Hobaho-collega's Marco Meijer, Kuno Zonneveld en Theo van Dijk. "Het is lastig om exacte percentages aan te geven, maar zeker is wel dat zuur nu al zo'n vijf jaar achtereen een probleem is. Het begint structureel te worden." Op het moment dat de bollen bij de afnemer worden afgeleverd, lijken partijen vaak nog in orde. "Niet veel later wordt er toch flink wat zuur geconstateerd. En dan is het zaak om dat goed met elkaar af te handelen."

### ZORGVULDIG WERKEN

Het beste is natuurlijk zuur zoveel als mogelijk te voorkomen, dat zijn de heren met elkaar eens. "We hebben nu eenmaal te maken met het grillige, Hollandse klimaat. Dat maakt zorgvuldig werken belangrijk. Zuur voorkomen, vraagt veel aandacht van de kwekerij. Ondanks alle inzet die gedaan wordt van het planten tot en met de aflevering om zuur te voorkomen, moeten we constateren dat het niet afneemt. Wat extra zuur is, is dat in de fusarium ongevoelige cultivars ook zuur wordt geconstateerd. Goed om te zien dat kwekers zich opnieuw gezamenlijk inzetten om zuur uit te bannen."

Toch gaat het nog wel eens mis en constateert de afnemer meer zuur dan hij accepta-

bel vindt. "Als de afnemer zuur constateert, moet de kweker de gelegenheid krijgen om dit ook zelf te beoordelen. Als de bollen zijn uitgezocht, moeten de afgekeurde, zure bollen beschikbaar zijn voor de kweker en wel binnen tien werkdagen", zet Van Dijk de regels nog eens op een rij. "Is een kweker het niet eens met het gemelde percentage zuur, dan doet hij er goed aan om dit direct te melden." De afnemer doet er goed aan om, voordat hij uitzoekkosten neerlegt bij de kweker, dit eerst met de desbetreffende kweker kort te sluiten. "Zo voorkom je verrassingen en loop je minder het risico dat de kweker de kosten niet accepteert."

### LIJNEN OPEN

Veel discussies over zuur direct bij levering waren er dit jaar niet, vertellen de collega's. "Dat heeft er mee te maken dat kwekerij en afnemer steeds meer met elkaar in gesprek gaan over zaken als uitzoekkosten. Voor verkopers en kopers is het van belang om met de intermediairs goede afspraken te maken en deze eenduidig op de overeenkomst vast te leggen. Als zich dan iets voordoet, kun je daar altijd op terugvallen. Belangrijk is ook dat partijen steeds met elkaar in gesprek blijven. Dat houdt de lijnen open en zorgt voor inzicht en wederzijds begrip en maakt het zakendoen met elkaar alleen maar plezieriger. Daar hebben alle partijen iets aan."