

Leliebollen te koop

De lelies zijn de grond uit maar hebben nog niet allemaal een eindbestemming gevonden. Dat gaat waarschijnlijk ook niet meer gebeuren. De bollenverkoop was dit seizoen op zijn zachtst gezegd niet makkelijk. De leliesector zit duidelijk in een diep dal. De vraag is hoe (snel) klimmen we weer omhoog?

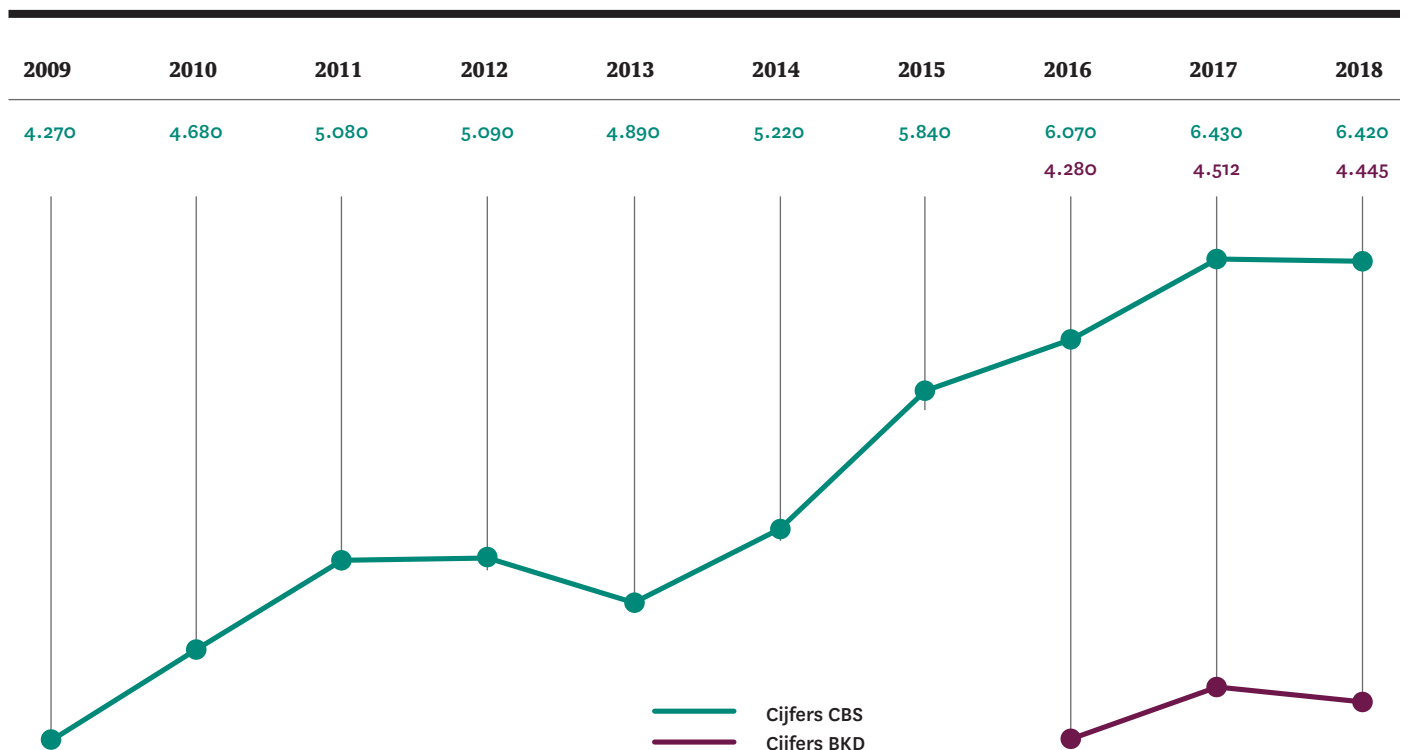
Tekst: Lilian Braakman

Toen in 2017 drie Chinese bloembollenimporteurs in de provincie Yunnan werden opgepakt wegens verdenking van belastingfraude veroorzaakte dat problemen in de leliesector. Containers die onderweg waren, konden soms een andere eindbestemming krijgen, maar bollen die al in China waren, werden niet betaald of verkocht voor een minimale prijs. Dat heeft veel exporteurs geld gekost. Deze gebeurtenis heeft nog steeds impact vandaag de dag. “Exporteurs hebben minder enthousiast ingekocht afgelopen jaar. De inkoop begon ook later”, vertelt adjunct-directeur André Hoogendijk van de KAVB. De reden mag duidelijk zijn. Minder geld en minder zekerheden spelen een rol in deze voorzichtige inkoop. Daardoor komt de nasleep van deze gebeurtenis nu bij de kwekers terecht. “Het meeste is verkocht, maar er staan ook nog lelies onverkocht klaar. Vanwege deze vooruitzichten hebben sommige kwekers enkele percelen gefreesd. Ook zijn er kwekers gestopt met het telen van lelies. Dat doet niet iedereen vrijwillig.”

Volgens Hoogendijk kent de leliesector meer hoge pieken en diepe dalen vergeleken met andere producten, zoals de hyacint of de tulp. “Dan kun je zeggen, dat is al twintig jaar zo bij de lelie. Maar hoe komt dat?” Door met verschillende kwekers, handelaren en veredelaars te praten heeft Hoogendijk een mogelijke oorzaak ontdekt. “Voor telers zijn er weinig mogelijkheden om zich te onderscheiden. Veel kwekers telen dezelfde cultivars voor dezelfde markt. En ook exporteurs verkopen dezelfde cultivars en onderschei-

Areaal

Al jaren groeit het areaal lelies, wat zowel in de cijfers van de BKD als die van het CBS is te zien. In 2018 was er een kleine daling. De cijfers van de BKD en het CBS verschillen flink door een andere methodiek. De tendenzen zijn echter gelijk.



den zich nauwelijks van elkaar. Als er genoeg vraag is, dan maakt dat niet uit. Maar op het moment dat er een overschot is, ontstaat er direct concurrentie op de prijs of op de leveringsvoorwaarden.”

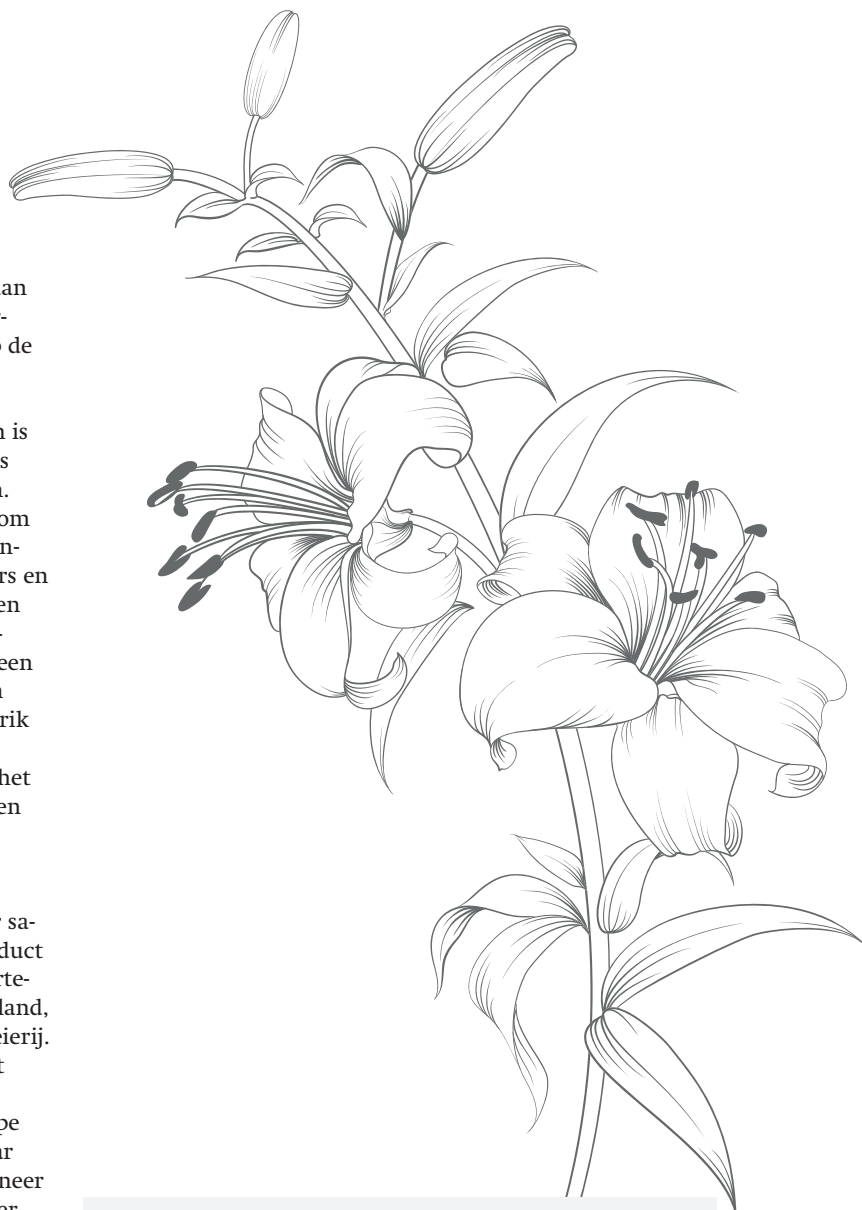
Een belangrijke datum die eraan komt is 5 februari. Dan is het Lentefeest (Chinees en Vietnamees Nieuwjaar). Het is belangrijk dat de lokale broeiers dan geld kan verdienen. “Krijgen zij een goede prijs, dan zijn de broeiers happig om het jaar erna weer flink bollen te bestellen”, zegt Hoogendijk. Logischerwijs werkt dit door bij exporteurs, kwekers en veredelaars. Maar daarmee is niet alles gezegd. “De bollen die in 2017 niet naar China konden, werden voor dump-prijzen verkocht in onder meer Vietnam. Een jaar later een goede prijs krijgen is dan lastig. Als komend seizoen een financieel goed jaar is, komen veel bedrijven met de schrik vrij. Verschillende bedrijven hebben het nu moeilijk en hebben goede jaren nodig om erbovenop te komen. Als het herstel van de markt langzaam gaat, wordt het voor velen een moeilijk verhaal.”

SPECIALISME KIEZEN

Volgens Hoogendijk kan het een oplossing zijn om beter samen te werken in de keten aan een onderscheidend product voor een specifieke markt. Geen cultivars telen en exporteren die iedereen heeft, maar specialiseren in een exportland, in onderscheidende cultivars of in de binnenlandse broeierij. “Kwekers willen de hoogste klasse voor hun lelies, zodat deze overal ter wereld heen kunnen. Er kan ook bewust gekozen worden voor een andere markt of een ander type lelie. Zo zijn de dubbele lelies echt onderscheidend, maar daar moet je niet allemaal achteraan gaan rennen. Wanneer we met elkaar zorgen voor meer variatie dan is er minder concurrentie in dezelfde markt en wordt de sector robuuster.” Om ondernemers te helpen met de keuze voor de juiste bol, voor de juiste markt en voor de juiste prijs, is er een workshop op de Leliedag in Emmeloord (13 februari). “Met de hele keten kunnen we het hierover hebben en de sector sterker maken.”

Hoewel de liliesector nog midden in het exportseizoen zit, is te merken dat de meeste landen erg terughoudend zijn met de inkoop van leliebollen. Dat is de indruk van Henk Westerhof, voorzitter van Anthos. “Vooral afnemers in China zijn afwachtend, maar eigenlijk zien we deze houding in de meeste exportlanden terug.” Een andere rem op in- en verkoop zijn de risico's betreffende de fytosanitaire regels. Het is onduidelijkheid of de partijen bollen worden gekeurd in het land van bestemming (Zuid-Korea). Daarnaast zijn de tijden dat er een nieuwe markt ontstaat of dat de vraag in handelslanden groeit voorbij.

Wat zou helpen volgens Westerhof is meer inzicht in de wereldmarkt. “Niet alleen in Nederland worden lelies geteeld. We moeten kijken naar het totale aanbod lelies. Nadeel is dat niet alle exportstatistieken voorhanden zijn. Daardoor is er geen volledig beeld.” Wel duidelijk is dat de situatie momenteel zorgelijk is, meent Westerhof. “Ondernemers die nu nog het beeld hebben van zeven vette en zeven magere jaren, moeten een heel lange adem hebben. We zeiden het vorig jaar al en nu zeg ik het weer. Er is te veel aanbod. Een aantal bedrijven stopt met de teelt van lelies. De vraag is of daarmee het areaal voldoende krimpt. In dat gat kunnen ook andere bedrijven stappen.” ♦



‘We moeten minderen’

Dit jaar heeft exporteur Onings Holland voorzichtiger leliebollen ingekocht dan anders. “Maar we hebben toch te veel gekocht”, vertelt Evert van Zanten. Hij doelt hiermee op de prijsdaling van de leliebollen in het seizoen. “We hebben bijvoorbeeld bollen ingekocht voor 100 en die worden later verkocht voor 50. Dat maakt dat we volgend jaar nog voorzichtiger gaan inkopen.” De afzet van Onings is stabiel gebleven qua stuks. “Maar de waarde is flink gezakt. Dat is niet anders.” Wie verwacht dat het klaar is met de lage prijzen, heeft het mis. Van Zanten merkt dat derde landen anders inkopen. “Inkopers wachten wel tot het ‘hun’ prijs is. Dat de prijs ver kan wegzakken, hebben ze de afgelopen twee jaar gezien. Bovendien weten ze dat iedere exporteur voldoende aanbod heeft. Pas als ze het gevoel hebben dat ze te kort komen, gaat de prijs omhoog. Er moet zeker 20 tot 25 procent minder aanbod zijn voordat de stemming de andere kant op gaat en de prijzen omhoog. Er zijn te veel bollen en dat levert niks op. Zelfs als de bollen gratis zijn, blijven ze staan. Krimpen doet pijn, maar de markt zit aan zijn max. Er komt geen afzetland meer bij.” Het zijn niet alleen de Nederlandse bollen die onverkocht blijven. “Ook met de verkoop van de oogst van 2018 uit het zuidelijk halfrond liep het niet goed af. Daar bleven ook lelies onverkocht over. De gehele leliemarkt is verzadigd. We moeten minderen, want op deze manier houdt niemand het vol.”