

‘Leliekwekers, ga uit van het slechtste’

De afgelopen jaren waren er al te veel leliebollen. De coronacrisis versterkt de noodzaak om naar minder areaal te gaan alleen maar. “Bezint eer ge begint”, riep Anthos de kwekers op, net voor het plantmoment twee weken geleden. Dat houdt in: afstemming met de export welke markten nog vraag hebben en hoeveel. Die oproep lijkt zijn vruchten af te werpen.

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: Veninga Hijken

Het is zonneklaar dat de impact van het coronavirus op de korte en lange termijn groot is op de nationale en internationale vraag naar lelies. De ruggespraak die Anthos hield met vijf grote lelie-exporteurs loog er niet om. Zo’n 70 tot 80 procent van de lelie-orders ligt nog bij hen en die moeten de komende maanden worden uitgeleverd. Echter, de vraaguitval komt inmiddels vanuit alle continenten. Bij exporteurs regent het hele of gedeeltelijke annuleringen en afroepschema’s worden opgeschoven naar later dit jaar. De Europese markt ligt totaal stil, aldus de handel, en de vraag vanuit Zuid-, Midden-, en Noord-Amerika is ronduit slecht. Het salesteam van VWS Flowerbulbs over de situatie: “In landen waar een lock-down is, kunnen klanten minimaal vier weken hun kassen niet meer in. Klanten in Midden-Amerika die veelal gericht zijn op de export van leliebloemen naar Amerika vragen ons orders te herverkopen.” De exporteur uit Broek op Langedijk ondervindt ook dat klanten waarbij de containers met bollen nu aankomen om kortingen vragen. VWS levert nog sporadisch uit, bijvoorbeeld naar Taiwan, een land dat minder zwaar getroffen is. Vanuit Azië, zoals China, gloort een sprankje hoop, merkt Wijndand van der Kooij van De Jong Lelies op. Wel hangen daar nog donkere wolken; er bestaat vrees

voor een tweede corona-golf en daarnaast wordt de handel geconfronteerd met een verslechterde wisselkoers. “Hierdoor krijgen de ontvangers soms opeens met 25 procent duurdere bollen te maken.”

‘LUISTER NAAR DE MARKT’

“De grootste risico’s zitten nu bij de handel, maar als de kwekers hun plantschema niet drastisch aanpassen aan de markt, dan worden zij later dit jaar ook hard getroffen”, verwoordt Henk Westerhof, voorzitter van Royal Anthos, zijn zorgen. De tulpenhandel is weliswaar uitgeleverd, maar daar is het de vraag of de handel de centen van de broeiers wel krijgt. Bij de lelies is het nog koffiedik kijken. “We hebben nog geen idee waarmee de handel blijft zitten. De komende maanden zal dat blijken.”

Maar dat er klappen gaan vallen, staat buiten kijf. De vraag is hoelang landen in lock-down blijven en wat dit alles met het consumentenvertrouwen doet. De belangenorganisatie schat in dat de schade voor de totale bloembollenhandel dit jaar kan oplopen naar 160 miljoen. “65 miljoen heeft betrekking op het annuleren van orders, 65 miljoen op het debiteurenrisico en 30 miljoen is het verwachte inkoopverlies van voorjaarsbloeiende bolgewassen.” Vanwege de zeer zorgelijke ontwikkelingen in de leliemarkt, riep Anthos leliekwekers op om hun ‘gezonde verstand



te gebruiken’ en bij het planten rekening te houden met de markt. Het dringende verzoek is om in nauw contact met exporteurs te staan en met hen te overleggen hoeveel en welk assortiment de grond in kan. Westerhof: “Luister in godsnaam naar de markt, anders gaat het echt niet goed. Niet alleen voor de handel, maar ook niet voor de kwekerijen. Mijn oproep is nu tien keer zo dringend als normaal. We moeten nú acteren om de problemen en de risico’s die er ontegenzeggelijk gaan komen voor alle ketenpartijen zo veel mogelijk te verminderen.”

DAGELIJKS GO’S OR NO-GO’S

VWS en ook De Jong Lelies merken duidelijk dat leliekwekers meer overleggen met de export. De Jong Lelies wordt elke dag gebeld. “Een paar weken terug dachten ze nog ‘die paar honderd klanten in 2020 bestaan in 2021 ook nog wel’, maar ze zien ook wel in dat het wellicht wel tot de helft uitdunt.” De goede kwekers



*‘Luister in godsnaam
naar de markt, anders
gaat het echt niet goed’*

overlegden de laatste jaren al meer met de export, want ook zonder coronacrisis was er al een flinke krimp nodig, zegt VWS. Voor de coronacrisis was een krimp van ongeveer 450 hectare al nodig, nu is dat opgelopen naar ongeveer 900 hectare, aldus VWS. “Voor de coronacrisis waren het voornamelijk de OT’s en Oriëntals die moesten krimpen en in mindere mate de LA’s. Nu de gehele linie.”

Wijnand Van der Kooij van De Jong Lelies: “De huidige markt dwingt kwekers ertoe om nu echt de B- en C-soorten te schrappen. De twintig hoofdsoorten lopen nog wel weg.” De Jong Lelies, die zelf ook lelies teelt vanuit de eigen veredeling, plant op dit moment ongeveer 15 procent minder leliebollen. Van der Kooij geeft aan dat zijn teeltbedrijf per plantweek kijkt of er moet worden bijgeschaafd. “Eigenlijk hebben we nu dagelijks go’s or no-go’s.” Zijn verwachting is dat het merendeel van de kwekers dit doet en dit zal resulteren in veel minder areaal, al durft

hij daar geen cijfer aan te hangen. Een grote stok achter de deur is volgens hem nu dat banken veel strakker gaan kijken naar hoe leliekwekers anticiperen op de markt. Kwekers die te veel zetten, graven volgens hem hun eigen graf. Daarnaast is het zaak verstandig te ondernemen. “Je kunt beter niet planten, dan heb je daar de komende zes maanden ook geen kosten van.”

Marco Booiman van Veninga Hijken vertelt dat hij merkt dat er in zijn omgeving 10 tot 15 procent minder wordt geplant. Het is heel lastig beleid te voeren op de huidige ontwikkelingen. “Iedereen twijfelt. Het is zó enorm koffiedikkijken. Duurt het een half jaar of langer?” Zijn bedrijf overlegt wel geregeld met exporteurs en broeiers en zal dat het hele plantseizoen blijven doen. “Nieuwe info kan dan andere keuzes betekenen in wat weg te gooien en wat te planten.” Na zijn jaarlijkse winterronde langs

exporteurs die nog voor de coronacrisis plaatsvond, besloot Henri Huetink van Huetink Lelies al dat hij 20 procent van zijn lelieareaal af zou halen. In 2019, toen er 10 procent minder bollen waren, zag hij de markt al niet reageren. “Dat geeft aan dat de markt zo dood is als een pier.” In 2019 kromp het totale lelie-areaal 4 procent. Dit jaar besloot hij weer diverse rassen eruit te gooien en meer te focussen op hoofdassen. Het assortiment kromp daarmee met 20 procent. Nu corona er zo enorm in hakt en broeierijkanten het gros onder frezen, scherpt Huetink zijn teeltplan nogmaals aan en plant ‘nog eens een fors percentage’ minder. Hoeveel minder precies zegt hij niet, want net als ieder ander, houdt hij de kaarten voor de borst. “Maar als iedereen zo krimpt als dat wij doen, dan is er een kans dat de markt niet helemaal in elkaar klappt.” Huetink denkt dat de afzet zo 30 tot 40 procent krimpt. “En ik ben bang dat wát we ook krimpen, dat dit te kort is. Alles wordt dan in de maalstroom naar beneden getrokken.” Kwekers zouden volgens hem nu moeten denken vanuit een ‘worst case scenario’: een wereldwijde economische recessie. “Dan kan de markt voor lelies echt halveren.” Hij drukt kwekers op het hart te bellen met klanten. “Daar voel je de intensiteit van de problemen van de coronacrisis. Iedereen is nu nog aan het planten, dus je kunt nu nog sturen.” ♦