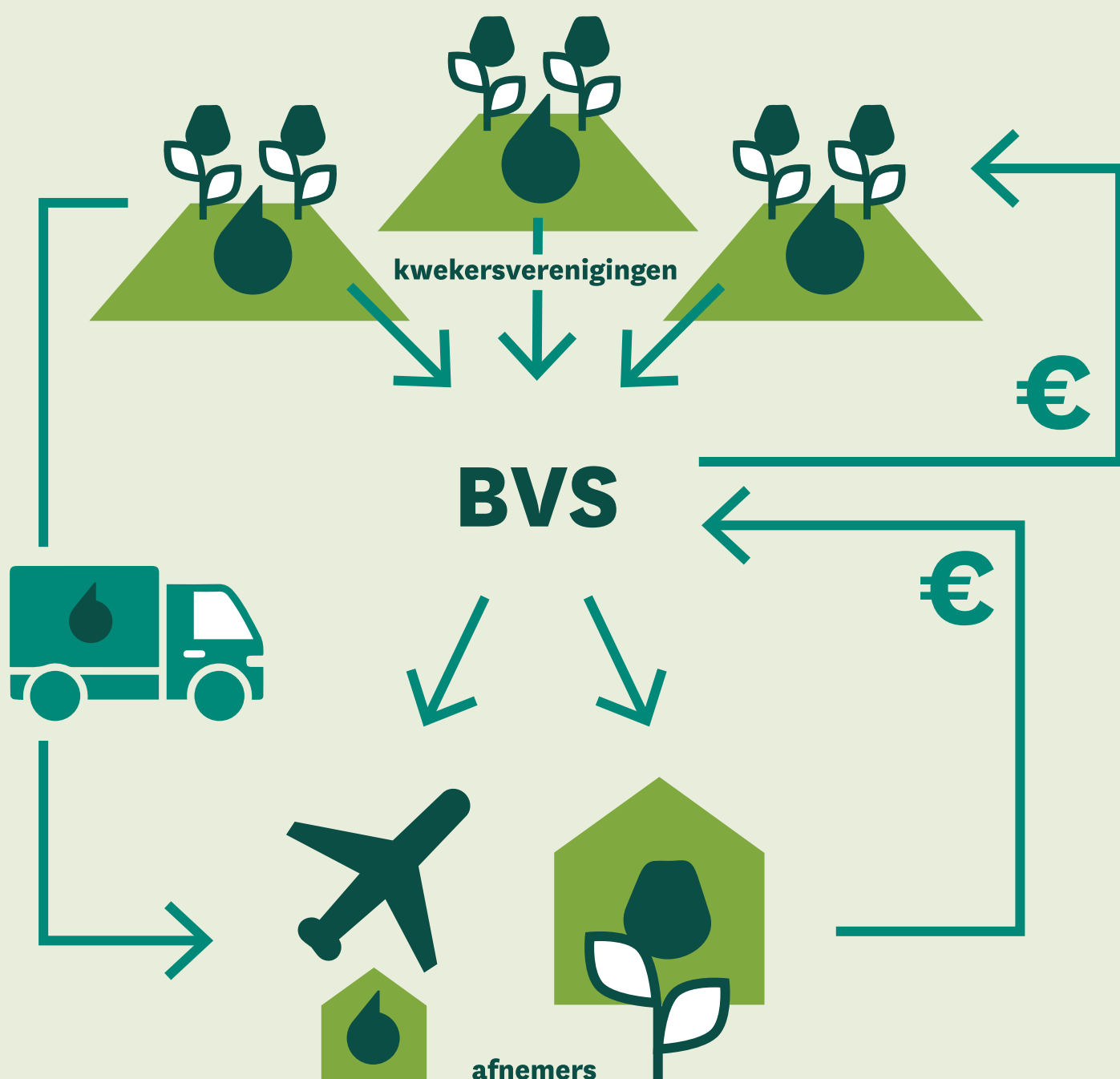


‘BVS draait goed’

Bol van Samenwerking (BVS) draait volgens productmanager Wim van den Berg ‘goed voor een eerste jaar’. Het afgelopen jaar vormde de vuurdoop voor het alternatief voor handelen als kwekersvereniging, dat door de mededingingsregels niet meer is toegestaan. Aangesloten kwekers zijn ook tevreden, al zijn er altijd ‘schoonheidsfoutjes’ weg te werken.

Tekst: Ellis Langen en Hans van der Lee | Illustratie: Tine van Wel



Iets langer dan een jaar geleden moesten alle kwekersverenigingen een besluit nemen. Voor 1 januari 2020 moest duidelijk zijn wat ze zouden doen: toetreden tot BVS om de handel namens de telersvereniging legaal voort te zetten, een andere oplossing zoeken conform de eisen van de Autoriteit Consument en Markt (ACM) of stoppen als telersvereniging. Van den Berg: “Er zijn meer telersverenigingen toegetreden dan we hadden verwacht.”

BVS komt op Johan Pennings over als “een professionele organisatie die secuur met ieders belangen omgaat. Dat is ook de opdracht die ze vanuit kwekers heeft meegekregen”, zegt de Breezander kweker van VOF Th. A. Pennings en zonen.

Hij zit met een aantal rassen uit verschillende gewassen in BVS. “Het doel van BVS is om structuur in de teelt en de afzet te hebben, net zoals we daar als lid van een kwekersvereniging al bekend mee waren.” Na twee jaar hoopt hij genoeg ervaring te hebben opgedaan om BVS te beoordelen. “Net zoals we dat in de kwekersverenigingen al voor ogen hadden, is een goed rendement het streven.”

‘BVS-RASSEN NAGENOEG UITVERKOCHT’

Het afgelopen jaar was het eerste echte seizoen voor BVS en ook daar kijkt de productmanager tevreden op terug. “Bijna alle tulpen en lelies voor de exportbroei zijn verkocht tegen de vastgestelde prijzen. We zagen dat de voorverkoop eerder rond kwam en tegen betere prijzen, vergeleken bij de reguliere vrije handel.” Nog voordat de vrije handel goed op gang kwam, was een groot deel al via BVS verkocht. “BVS-rassen zijn nagenoeg uitverkocht.” De bol-op-potmarkt kreeg een dreun van corona, maar de prijzen zijn via BVS toch stabiel gebleven. Bijgoedgewassen hadden volgens Van den Berg een prima seizoen. Hoewel de productmanager tevreden is over de start, wil hij de geboekte resultaten wel nuanceren. “BVS is het juridische alternatief voor verkoop namens de telersvereniging en dat de resultaten beter zijn dan in de vrije handel, heeft alles met grip op de keten te maken. Die hadden de verenigingen in het verleden ook, doordat prijzen werden vastgelegd, het areaal gecontroleerd en de verkoop gereguleerd.” BVS bepaalt nu op advies van individuele kwekers, afnemers en vertegenwoordigers het areaal en de prijs. Exporteur Jacob Langelaan van lelie-exporteur Zabo Plant in 't Zand is vooral benieuwd wat er gebeurt als de markt verandert. “We hebben nu een overproductie. Kwekers hebben de signa-

len goed vertaald naar de markt, maar ik ben benieuwd naar de kracht van BVS om de komende jaren de marktpotentie per ras goed te ontdekken en in te vullen.”

NIET GELUKT

De start had misschien nog vlotter kunnen verlopen, maar BVS kreeg te maken met telersverenigingen die eerst de kat uit de boom keken voordat ze toetraden. Sommige besloten niet aan te haken en verdwenen logischerwijs. Van den Berg denkt dat er nog wel groei in zit voor BVS. Die wil ze bereiken door de banden met ketenpartijen nauwer aan te trekken. Het model dat de kwekersvereniging Roselily gebruikt,

‘Met BVS produceer je wat de markt wil, niet wat je zelf wilt’

is volgens de productmanager ook goed te gebruiken bij andere producten. De vereniging van de dubbele lelies werkt nauw samen met veredelaar De Looff, geselecteerde exporteurs en binnenlandse broeiers. “Dat die afspraken goed werken, is de verdienste van Roselily, maar we zien het als benchmark voor grip op de keten van de commerciële rassen van BVS.”

‘REDELIJK GOED GEGAAN

Het is volgens aangesloten kweker Cornel van Schagen van Nic van Schagen & Zn BV in Bergen ‘redelijk goed gegaan gezien deze rare tijden’. “De groep is bij elkaar gebleven. De komende jaren zal blijken of BVS een goed systeem is.” Hij zit in BVS met een narcis, twee Muscari's en Acidanthera. Bij tulp ‘Sinfonie’, voorheen een ‘CNB-kwekersvereniging’, is BVS niet gelukt. Bij het ter ziele gaan van deze vereniging, verdween ook de kennisuitwisseling tussen kwekers. “Met BVS blijft dat kennisnetwerk bestaan. Omdat in BVS de hele groep profiteert van een betere kwaliteit, til je dat als groep naar een hoger plan.” Daar vaart ook de export wel bij. Langelaan: “Wij krijgen nu meer informatie over de rassen. Hoe was het seizoen, waar stonden de bollen. BVS is een goed communicatiemiddel, ook voor onze informatie richting kwekers over bijvoorbeeld suiker of problemen in de bewaring. Voordeel is ook dat lagere faalkosten worden gemaakt, door op basis van informatie de partijen rustig en virusvrij op te bouwen. Dat scheelt weggooien.

De veredelaar haalt het beste uit het ras en de export krijgt tijd om de waarde voor haar klanten te ontdekken.”

Via BVS zakendoen, betekent niet dat het beter gaat dan voorheen. Van Schagen: “Het is een manier om ACM-proof de bestaande kwekersverenigingen in grote lijnen te kunnen laten voortbestaan. Als BVS dat lukt, is dat voor CNB goed, de kwekers en de kopers.”

‘VERSTANDIGE CONSTRUCTIE’

Kees de Geus van De Geus-Troost BV in Sint Maarten kweekt lelie, tulp, narcis, krokus, gladiool en iris. Met vier lelierassen en ‘een in aantocht’ teelt hij ruim 50 procent van zijn lelies voor BVS. Daarnaast nog tulpsort ‘Clearwater’ en twee narcissen. Voor gladiool en iris zit hij al jaren in kwekersverenigingen; krokus is vrije handel. Ook hij is positief over BVS, juicht samenwerking toe en noemt de constructie verstandig. “Met BVS produceer je wat de markt wil, niet wat je zelf wilt. Zo wordt ook het milieu gespaard.” Kwekers en exporteurs adviseren BVS over het areaal en kwekers hebben

minder vat op de prijs gekregen. “We geven als kwekers wel een boodschap af aan BVS wat onze minimale kostprijs is.” De toegevoegde waarde van BVS bewees zich dit jaar, zo zag hij. In alle BVS-lijesorten werden al op tijd briefjes geschreven, terwijl in veel vrije rassen amper wat gebeurde. Zijn verklaring: “De export is beter geïnformeerd. Ze weten wat er staat én ze weten dat de prijs niet lager wordt. Bij overschot wordt niet alsnog verkocht voor een lagere prijs. Die worden vernietigd. Dat geeft ook rust aan de kopers kant.”

WENNEN

Het is volgens De Geus voor sommige kwekers wel wennen pas later – voor lelie pas in januari – de exacte gemaakte prijs te horen. “Wij zijn dit in de gladiolen en irissen in de kwekersverenigingen al meer dan dertig jaar gewend.” Een veelgehoorde wens was dat zodra het oogsten start de exacte verkoopprijs bekend wordt gemaakt. “Momenteel staan op de overzichtslijsten de prijzen van BVS-soorten te lang op nul. Hierdoor weet je niet goed hoe je er financieel voor staat. Bovendien wil de bank dat soms weten.” BVS onderzoekt of de prijzen bekendgemaakt mogen worden bij de start van de daghandel. Ander punt van aandacht is dat de overzichtslijsten van BVS niet overzichtelijk zijn. Die staan nu op datum, terwijl op soort per maat beter is. “Het zijn maar schoonheidsfoutjes waaraan geschaafd moet worden.” ♦