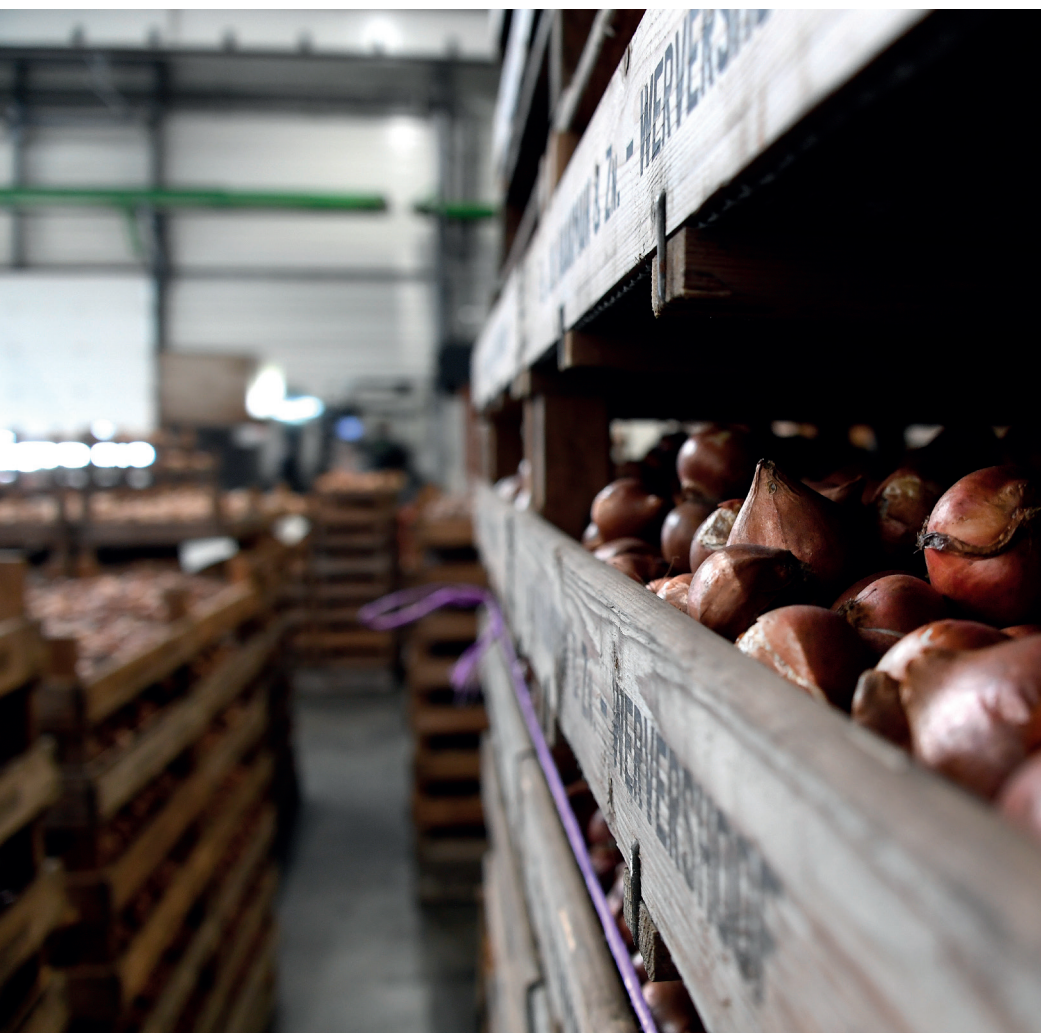


# Gebrek aan informatie speelt export parten

## ‘Alles is later en minder’

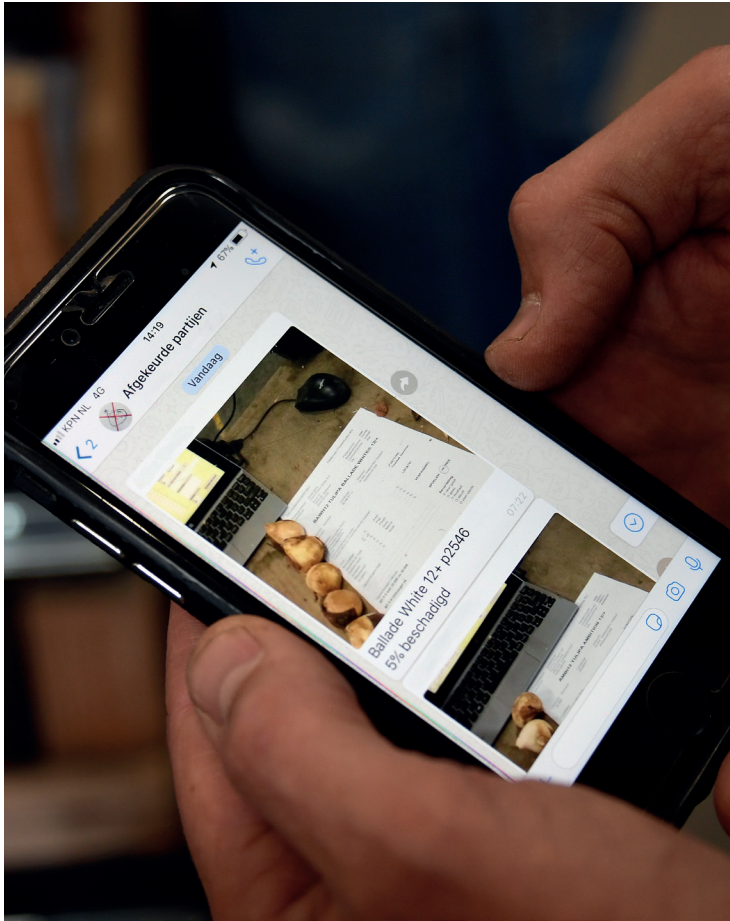
Exporteurs maken een ‘rommelig’ seizoen mee en beklagen zich over de aangeleverde bollen, als ze al geleverd worden. Oorzaken zijn het late en moeilijke groeiseizoen, de korte doorlooptijd tijdens de verwerking en de concurrentie van de broeierij. Communicatie tussen kwekers en exporteurs is moeizaam.

Tekst: Arie Dwarswaard en Hans van der Lee | Fotografie: René Faas



Directeur Niels Mulder van exportbedrijf Unex uit Voorhout vat het exportseizoen krachtig samen: “Dit is een bijzonder rommelig seizoen. De leveringen die we krijgen, wijken vaak compleet af van de koopbriefjes. De afzwaaiers zijn soms zodanig dat we 60 procent niet geleverd krijgen. Brieven die de leveranciers daarover moeten sturen, krijgen we niet meer.” Unex heeft een droogverkoophandel op de Verenigde Staten. Normaal gesproken is 15 augustus de datum waarop de containers naar de VS gaan. “Dat is dit jaar niet gelukt. We zitten nu (18 augustus, red.) nog te wachten op een flink aantal Darwinhybriden en de late tulpen zijn er ook nog in vele gevallen niet. Dit geldt overigens niet alleen voor de tulpen. Ook bij hyacinten, narcissen en krokussen is sprake van tekorten. We kunnen wel wat bijkopen, maar dat gaat maar al te vaak tegen hoge prijzen.”

De kwaliteit van de geleverde bollen vindt Mulder soms matig. “We krijgen vuile bollen binnen en bollen die niet goed zijn gepeld. We moeten veel partijen alsnog laten spoelen.” Wat Mulder grote zorgen baart, is de te krappe marge wat betreft de oogst- en verwerkingstijd op de kwekerij. “Er wordt zoveel geteeld, dat alleen als alles goed gaat, de oogst tijdig kan worden afgehandeld. Dat loopt dit jaar volledig spaak, omdat het niet alleen een laat seizoen is, maar ook omdat we meer regen hebben dan andere zomers. Dit geeft ons



Bij controle door de exporteurs bleek in een aantal gevallen dat de afgesproken aantallen en kwaliteit niet werden gehaald.

als exportbedrijf veel problemen, en dat terwijl we genoeg orders hebben. Uiteindelijk is de consument de dupe. En dat is echt jammer. Wat ons ook nog eens parten speelt is dat de kosten van een container bijna is verdubbeld ten opzichte van vorig jaar, als je al containers kunt krijgen.”

#### ‘HANDEL MAG HET OPKNAPPEN’

Exporteur Dirk-Jan Haakman van Haakman Flowerbulbs BV in Wervershoof ergert zich naar eigen zeggen enorm aan de manier waarop de bollen dit jaar worden geleverd. “Ongepeld, klasse Japan vergeten of veel te weinig, we maken het allemaal mee en de handel mag het opknappen.” Haakman heeft begrip voor de situatie van de kwekers, die minder bollen of kleinere maten in de schuur zagen komen. “Maar laat het wéten! Nu moeten we overal achteraan en tegelijkertijd bollen bij kopen om klanten niet teleur te stellen. Nu zijn die er veelal niet meer, en zal uiteindelijk de klant wel moeten worden teleurgesteld.” Als het aan de exporteur ligt, houden de bemiddelaars de afzet beter in de gaten. Navraag bij bemiddelaars leert dat wel over oplossingen wordt nagedacht.

#### ‘KERSTBROEI WORDT SPANNEND’

Exportbedrijf P. Nelis & Zn te Heemstede heeft een broeierijhandel op Europa, Japan, Zuid-Korea en Zuid-Amerika. Directeur Paul Groot omschrijft de situatie op zijn bedrijf als moeizaam: “Alles is later en in veel gevallen krijgen we minder ge-

leverd. Dat we minder bollen krijgen is te begrijpen, maar de manier waarop telers ons dat melden is niet best. Zij hebben een meldingsplicht en sturen ons dan bijvoorbeeld ’s morgens een bericht dat er minder bollen komen, terwijl de vrachtwagen dan al bij ons op het erf staat om de bollen te lossen. Wij lopen daardoor constant achter de feiten aan. Ook omdat we nogal eens pas bij levering ontdekken dat een partij niet meer de klasse heeft die we op het koopbriefje hadden afgesproken. Dat stagniert de verwerking en afhandeling van zo’n partij.”

Wat de tulpen betreft, ziet Groot dit jaar grote verschillen. Terwijl Frankrijk en Zeeland goede opbrengsten hadden, waren de tulpen die onder plastic zijn geteeld of uit de Noordoostpolder kwamen maar matig. Daarnaast zijn er tulpen uit gebieden waar wateroverlast was. “We vinden dit jaar in die partijen meer waterrot dan andere jaren. En wat het zuur gaat doen, dat moeten we nog maar afwachten.”

Een deel van de te leveren bollen is bestemd om voor Kerstmis in bloei te trekken. “Dat wordt heel spannend. Het zal voor de broeiers en voor ons het nodige kunst- en vliegwerk vragen om dat te halen. Maar ook de eerste twee weken van januari worden spannend. Broeiers moeten dan volop gaan produceren, maar Stadium G is gewoon twaalf dagen later.”

Groot ziet niet alleen bij de tulpen kleinere maten binnenkomen. Ook bij hyacinten is dat het geval. Bij narcissen is er juist een tekort aan kleine maten. Wat de kwaliteit van de geleverde bollen betreft, is Groot tevreden. “We krijgen mooie bollen binnen.”

Hij verwacht dat het vooral de komende weken flink aanpoten zal worden. “Er ligt telkens een probleem op mijn bureau. Vorig jaar verliep de export zo soepel, maar dit jaar is het echt anders. Dit vraagt veel van de exportbedrijven. En dat terwijl we juist zoveel vraag hebben van onze kopers.” ♦

*‘We vinden in de partijen meer waterrot dan andere jaren’*