

# NIEUWSBRIEF

IGH, bemiddelingsbureau in aankoop en verkoop van lelies, gladiolen, zantedeschia's, tulpen, landhuur en contractteelt, geeft viermaal per jaar een Nieuwsbrief uit. Hierin vindt u informatie over de actuele ontwikkelingen binnen de bloembollensector, de werkzaamheden van IGH en haar relaties.

# FEBRUARI '08

Groteweg 9

1756 CK 't Zand (NH)

T: 0224 59 23 23

F: 0224 59 23 24

E: [info@ighbv.nl](mailto:info@ighbv.nl)

I: [www.ighbv.nl](http://www.ighbv.nl)



## VOORWOORD

De start van het bloembollenjaar 2008 was moeizaam. Met overproductie in de lelies en daardoor matige prijzen en noodzakelijke krimp van areaal. De rentabiliteit in de binnenlandse broeierij staat onder druk, met een toename van bloemproductiegebieden op het Afrikaanse continent en rechtstreekse levering van deze bloemen aan de afnemers/supermarkten. De markt is daardoor ondoorzichtiger geworden.

In de zantedeschia's is er een tekort aan grotere maten en gaat het areaal richting zijn maximum. De gladiolenmarkt staat onder druk met juist een overschot aan grote maten. Een zelfde beeld in de tulpen, waar de bloemprijzen onder druk staan vanwege een te lichte kwaliteit. Desondanks liggen er kansen in nieuwe markten, kwaliteit en luxe assortiment. In het zich onderscheiden van anderen.

De huidige situatie geeft de noodzaak aan van een verdergaande verschuiving van een productiemarkt naar een marktgerichte afzet. Oftewel: vraag en aanbod dienen beter op elkaar te worden afgestemd. Kansen op succes liggen er in samenwerking. IGH kan en wil daar als professioneel bemiddelaar een rol in spelen. Want een groot deel van de bollenkwekers is nog te veel met de productie bezig en te weinig met de afzet. Goede afstemming van areaal op de vraag vanuit de markt, levert op termijn meer op. Er kunnen meer jaren contracten worden afgesloten, met meer stabiliteit op de markt.



## INHOUD

- ▶ Voorwoord
- ▶ Aangenaam! Marja de Graaf
- ▶ De website van IGH
- ▶ Interpolis Kredietverzekeringen
- ▶ Marktberichten
  - Leliekwekerijen
  - Zantedeschia's
  - Gladiolen
  - Tulpen
  - Binnenlandse broeierij
- ▶ Wereldlelieshow in BolleNoord 't Zand



ontwerp: grafisch centrum eelan

**Snel contact leggen met de juiste persoon bij IGH?  
Heeft u suggesties of wensen voor de Nieuwsbrief?**

**Surf naar: [www.ighbv.nl](http://www.ighbv.nl)  
Mail naar: [info@ighbv.nl](mailto:info@ighbv.nl)**

De Intermediair Groep Holland heeft zich sinds november 2007 in personeel opzicht versterkt met Marja de Graaf (36) uit Wieringerwaard. Zij is sinds ruim drie maanden werkzaam op de administratie, samen met haar collega's Ingrid Pijnacker en Truus Wennekers. Nicolette Schuiling maakt ook deel uit van dit vrouwelijke kwartet, maar zij is momenteel met zwangerschapverlof.



Marja de Graaf is bepaald niet onbekend met het bollenvak en de bloembollenhandel. Haar ouders zijn bollenkwekers en zij werkte voordat zij bij IGH kwam bij de innovatieve veredelaar/kwekerij Sande BV.

Bij IGH is Marja verantwoordelijk voor de invoering en verwerking van levernota's en het maken van licentiecontracten. „En wat er zich verder op administratief gebied aandient”, aldus de Wieringerwaardse.

Die zeer tevreden is met haar nieuwe werkgever. „Het werk is leuk en de sfeer is goed. Dat vind ik heel belangrijk. Daarnaast is het een flexibel bedrijf, waar ik parttime kan werken en het is ook nog eens lekker dichtbij. Kortom, ik heb het prima naar mijn zin.”

Marja de Graaf is op maandag, dinsdag en donderdag zakelijk bereikbaar onder nummer 0224 – 59 23 27 of per e-mail: [marja@ighbv.nl](mailto:marja@ighbv.nl)



‘Geluk helpt slechts soms, werk altijd’. Het is een wijsheid en bedrijfsopvatting waar IGH zijn website [www.ighbv.nl](http://www.ighbv.nl) mee opent. Met Jeroen van het Kaar als webbeheerder verstrekt het bemiddelingsbureau in de bloembollensector allerhande informatie aan de bezoeker. „Van de achtergrond en ontwikkeling en werkzaamheden van IGH en de contactpersonen bij ons bedrijf tot de laatste marktontwikkelingen in de tulpen, lelies, gladiolen en zantedeschia's.”

Er is ook een promotiefilmpje te zien, van de laatste, door IGH in BolleNoord georganiseerde Wereldlelieshow, met voormalig topschaatser Hein Vergeer als spreker en speciale gast.

De site kent daarnaast een fotogalerij, met een groot scala aan afbeeldingen van verschillende soorten lelies en tulpen en plaatjes van de Wereldlelieshow 2007 in 't Zand.

IGH wil de eigen website in de toekomst nog interactiever maken, waarbij de bezoekers bijvoorbeeld ook kunnen reageren op de aangeboden informatie. Binnenkort worden ook alle tot nu toe uitgegeven Nieuwsbrieven van IGH op de website geplaatst, die via een simpele aanklik eenvoudig geopend en gelezen kunnen worden.



## INTERPOLIS KREDIETVERZEKERINGEN

IGH heeft al vier jaar een duurzame samenwerkingsrelatie met Interpolis Kredietverzekeringen. Alle transacties worden aangemeld bij Interpolis. De verzekeringspremie wordt voldaan vanuit de standaard provisie.

De eerste contacten verliepen via Bram Ernens, specialist verzekeren bij Rabobank Noord-Holland Noord. Inmiddels is Dick Zonneveld van Interpolis Kredietverzekeringen al vier jaar de vaste relatiemanager van IGH. De Brabander heeft een achtergrond van HEAO bedrijfseconomie en ontwikkelde zich bij Interpolis van accountbeheerder tot schadeverzekeringsdeskundige en verzekeringsspecialist voor bedrijven. In 2000 begon hij als relatiebeheerder bij de kredietverzekeringstak, met in zijn portefeuille ook het specifieke bollenvak.

„Het mooie van kredietverzekeringen is dat je in de geldstroom en het hart van het bedrijf zit, waarbij je tracht de risico's af te dekken”, stelt Zonneveld. „De samenwerking is goed. We hebben tweemaal per jaar met elkaar ►

► een evaluatiemoment om te zien waar we tegenaan zijn gelopen. Zo kunnen we ook tot op maat gesneden verzekeringen komen, die zekerheid bieden aan de kwekers.”

De kredietverzekering van Interpolis omvat drie bouwstenen: preventie, incasso en verzekering. De afnemer wordt door Interpolis beoordeeld voordat de transactie gesloten wordt. Zo kan er verantwoord zaken worden gedaan. Zonneveld: „Het monitoren van bedrijven ligt bij ons. Interpolis Kredietverzekeringen is een joint venture met Euler Hermes, de grootste kredietverzekeraar ter wereld. Hierdoor beschikken we over een enorm grote database. In samenspraak wordt bepaald of er een limietbehoefte is. Op basis van de informatie over de betreffende debiteur, geven wij een financiële beoordeling. We kijken niet alleen op het moment dat er een aanvraag is, maar we blijven de debiteuren volgen.” Het kan ook zijn dat er een hogere limiet wordt afgegeven op basis van de informatie die IGH bezit ►

## LELIEKWEKERIJEN

Voor de meeste kwekers is de handel voor de export niet gunstig verlopen. Dit jaar is er naast een A en een B ook een C-kwalificatie bijgekomen. „Er is geen vraag naar geweest, er is pittig weggegooid, wat wel weer een gunstig gevolg voor de marktsituatie heeft”, aldus bemiddelaar Herwin Leek van IGH.

Waren sommige soorten moeilijk te verkopen, er dient volgens IGH ook een krimp te komen in de lelies, specifiek de Oriëntals. Er staat 700 hectare lelies op het Zuidelijk halfrond, waar de handel vaak rechtstreeks naar landen als Japan en Amerika gaat. „Wat op het Zuidelijk halfrond staat, zal er hier af moeten”, meent Leek. „We hebben te maken met overproductie.”

Er is weinig overzicht in de arealen van bepaalde soorten. „Het is daardoor dat afnemers minder snel besluiten tot voorverkoop. De markt is ondoorzichtig. Daardoor durft men geen positie in te nemen.”

IGH ziet aan de andere kant kansen voor soorten die vanuit de vraagmarkt geteeld gaan worden. Bijvoorbeeld Paradero, een soort dat bij maximaal twintig kwekers geteeld gaat worden. Gezamenlijk wordt geprobeerd het areaal af te stemmen op de marktsituatie. Het voordeel is dat het areaal bekend is en afnemers eerder voor meerdere jaren contracten willen afsluiten. Zo krijg je meer stabiliteit in het vak. „Een ander soort dat op een dergelijke manier in de markt gezet is, is Soledo. „Dan is de afzet voor meerdere jaren geregeld en wordt je niet verrast.”

De kwekerijen zijn wat zoekende, omdat vrijwel alle soorten onderuit zijn gegaan. De exportmarkt fluctueert ook te veel, stelt Leek. „Bepaalde A-soorten gaan het ene jaar voor vijf cent per bol naar het buitenland en het jaar erop voor dertig cent. Die excessen moeten eruit, want daardoor komt de voorverkoop steeds later op gang.”

Het streven is om tot een uiteindelijke prijs te komen, waar alle partijen wat aan hebben. „De ene keer is nu de kwekerij de dupe, de andere keer de export. De gulden middenweg ►

► is het beste, waarbij krimp van het areaal noodzakelijk is en eerder contracten kunnen worden afgesloten.”

## ZANTEDESCHIA'S

Er was sprake van een gematigd groeiseizoen, waarbij er een tekort in de gangbare maten is opgetreden. „Het geeft problemen in zowel de pottenbroeierij als de snijbloemen”, stelt IGH-bemiddelaar Leo Vaars. „Vooraf in de pottenbroeierij is er weinig afname. Dat heeft zijn weerslag op de marktsituatie. Er kunnen overschotten komen, waar de handel niet mee weg kan.”

De droogverkoop gaat redelijk tot goed. De prijzen zijn stabiel ten opzichte van vorig jaar. De Amerikaanse markt heeft zijn invloed op de afzet van Zantedeschia's, vanwege de dure euro ten opzichte van de dollar. Dat geeft een aanzienlijk valutnadeel.

Volgens Vaars wordt het de komende jaren in de Zantedeschia's 'goed uitkijken'. „Er kan qua areaal niet veel uitbreiding meer komen, we zitten aan het plafond. Het aantal kwekerijen is uitgebreid, de afzet stagneert.”

IGH probeert vraag en aanbod beter op elkaar af te stemmen. Maar het blijft moeilijk om iedereen hiervan te overtuigen. Zowel de kwekerijen als broeierijen hebben er veel kapitaal in zitten. Een verbetering van het huidige sortiment wordt verwacht en is noodzaak.

## GLADIOLEN

De prijzen bij de gladiolen zijn niet geweldig. De markt staat onder druk, vooral bij de dikkere maten (12-14). Er is een behoorlijk overschot ontstaan in de grote maten. Bij de kleine maten is de situatie normaal. „Aan de andere kant staat de export onder druk door de dure euro”, verklaart IGH-bemiddelaar Ton de Boer. „Met name de Amerikaanse markt is belangrijk voor de dikkere maten. Dat heeft zijn weerslag op de markt.”

Er zijn wat te veel gladiolen. Het vertaalt zich in een mindere prijs. Het vrije sortiment zakt weg. Daarentegen behouden de beschermde soorten een aardig goede prijs. „De gestuurde teelt kan nog steeds lonend zijn.” ►

► en deelt met de limietacceptanten van Interpolis. IGH verzorgt de facturering voor haar relaties, maar de betalingen verlopen rechtstreeks van koper naar verkoper. IGH hanteert daarbij elf valutaperiodes, vijf meer dan ►



► gebruikelijk. Dat is gunstiger voor de liquiditeitspositie van kwekers. De verkoop en verzekeringspolis, met daarin onder andere de leverperiode, wordt door IGH gesloten. IGH verzorgt ook het eerste rappèl als betaling uitblijft. Duurt dat te lang, dan wordt het incasso overgedragen aan Interpolis. „Dat is onze kracht”, aldus Zonneveld. „Wij hebben een professioneel wereldwijd incassoapparaat.”

Indien de debiteur tijdens het incasso nog niet betaalt of de onderneming failliet gaat, kan de kweker het verzekerde bedrag bij Interpolis als schade claimen. Er wordt 90 procent schadeloos gesteld.

Interpolis is betrokken bij het tijdig innen van uitstaande facturen, het beoordelen van debiteurenrisico's, het bepalen van kredietwaardigheid en het onderhouden van klantcontacten. Zonneveld: „Wij willen een partner in creditmanagement zijn.”

## TULPEN

De bollen zijn redelijk goed de grond ingegaan, maar het broeiseizoen is niet vlekkeloos verlopen. Een aantal soorten springt eruit, maar de prijzen staan onder druk als gevolg van een te lichte kwaliteit. Het beeld is dat er veel tulpen staan die te licht in het gewicht zijn. Broeiers halen regelmatig de twintig gram nog niet eens. „En dat is een te lichte kwaliteit”, stelt tulpenbemiddelaar Richard van Diepen van IGH. „Er moeten dikkere bollen gebroeid worden.”

Soorten die er vanwege hun kwaliteit in positief uitspringen zijn Antarctica (wit) en Purple Prince. Er is verder veel vraag naar nieuw assortiment, stelt van Diepen. IGH kan en wil een rol spelen in de vernieuwing van het plantaanbod, waarbij de bemiddelaar tracht de vraag van de markt te bepalen. Van Diepen: „Purple Prince is bijvoorbeeld een supertulp, de kleur paars ligt niet goed in de markt, maar alle mutanten van Purple Prince wel.

Met de huidige, tegenvallende bloemenprijzen, zal er iets aan de prijs van de bollen moeten worden gedaan. Menig kweker die nog een achterstand heeft in de verkoop, begint hiernaar te luisteren.

## BINNENLANDSE BROEIJ

De binnenlandse broeierij is een stuk ingewikkelder geworden, weet bemiddelaar Willem Hopman van IGH. Met steeds minder bedrijven, een kleinere klantenkring en steeds meer productiegebieden buiten Nederland. Met name in landen als Nieuw-Zeeland, Chili en Frankrijk is sprake van een uitgebreide lelieproductie.

Er is in de broeierij een tendens van steeds meer versproducten. De leliebollen in Nederland worden in november en december geoogst en ingevroren. Vervolgens kunnen ze een maand of acht prima gebruikt worden, maar na september

gaat de kwaliteit achteruit. In landen als Chili en Nieuw-Zeeland is sprake van een tegengesteld seizoen. Als het in Nederland winter is, is het daar zomer. Door de lelieteelt in dergelijke landen is het mogelijk om het hele jaar door verse lelies te kunnen leveren. Het maakt het werk van de bemiddelaar en passant mondialer.

Een type lelie als Oriëntals is moeilijk te bewaren. De lelieteelt wordt steeds meer een mondiale aangelegenheid, met een toenemende productie op het Zuidelijk halfrond. De Nederlandse teler zal zijn teeltplan op de nieuwe situatie moeten afstemmen. Dat geldt eens te meer nu er in de wereld meer bollen geproduceerd worden dan de markt aankan. Het afgelopen lelieseizoen is voor de kwekerij dramatisch geweest, met bijzonder lage prijzen, weet Hopman, die zorgen heeft over de overproductie aan lelies. Niet alleen heeft de teelt op het Zuidelijk halfrond een vlucht genomen, de lelieteelt in Nederland is ook uitgebreid. Volgens Hopman dient het areaal Oriëntals met 400 tot 500 hectare te krimpen, om vraag en aanbod van de markt weer beter in balans te krijgen.

De rentabiliteit binnen de broeierij ligt onder druk. Met nieuwe teeltgebieden voor bloemproductie als in Afrika. En rechtstreekse levering aan afnemers als supermarktketens. „De greep op de markt is onduidelijker geworden”, aldus Hopman.

Kansen voor de Nederlandse broeiers liggen er in nieuwe markten en luxe assortiment. Te veel van hetzelfde (Oriëntals, Longiflorums) wordt door de markt afgerekend. Met goede kwaliteit kan de broeierij zich onderscheiden. Want de lelie – die de roos heeft verdrongen als populairste bloem – blijft aantrekkelijk. Hopman: „Er liggen nog steeds enorme kansen.”

## WERELDLIESHOW IN BOLLENOORD ‘t ZAND

Na het succes van vorig jaar, met ruim honderd inzendingen, houdt de Intermediair Groep Holland ook dit jaar de Wereldlieshow. Deze wordt van donderdag 28 februari tot en met zaterdag 1 maart 2008 gehouden in BolleNoord te 't Zand. De Wereldlieshow valt samen met de Lentetuin Breezand.

In bollencentrum BolleNoord worden drie dagen lang lelies getoond die op de diverse wereldcontinenten zijn geteeld. De doelstelling is om zowel het publiek als de vakwereld attent te maken op de verschillen tussen leliebloemen van verschillende herkomst.

De opzet van de show is hetzelfde als vorig jaar, met een competitie voor veredelaars en voor broeiers. Daarbij geeft IGH bij de bloemen aan in welk land de bollen geteeld zijn. Alle inzendingen worden beoordeeld door een deskundige jury. De prijsuitreiking is op vrijdag 29 februari omstreeks 16.30 uur.

IGH heeft mr. Menno Jansen, advocaat sinds 1993, als spreker uitgenodigd. Mr. Menno Jansen zal vrijdag 29 februari om 16.00 uur een verhaal houden over wat er wel en niet mag in het bollenvak aangaande het maken van afspraken over arealen, prijzen en dergelijke.

Mr. Menno Jansen (1966) is afgestudeerd aan de Rijksuniversiteit Leiden. Hij begon zijn loopbaan bij een klein advocatenkantoor in de Zaanstreek. In 1999 stond Jansen aan de wieg van de oprichting van een nieuw ►

► advocatenkantoor, Pesman Advocaten. Sinds 2007 is mr. Jansen partner bij Van Diepen Van der Kroef Advocaten. Zijn expertise omvat juridische geschillen op het gebied van het intellectuele eigendomsrecht, waaronder kwekersrecht en het ondernemingsrecht.

De bloemen voor de Wereldlieshow kunnen op maandag 25, dinsdag 26 of woensdag 27 februari worden aangeleverd. IGH biedt daarnaast de mogelijkheid om de bloemen af te laten halen op uw bedrijf.

In verband met de voorbereiding van de lieshow, verzoeken wij belangstellenden om ons te laten weten of en zo ja hoeveel bossen bloemen ingezonden worden. De door IGH verstuurd brief met betrekking tot de inzendingen voor de Wereldlieshow kan gefaxt worden naar: 0224 – 59 23 24. Een e-mail sturen mag ook: [info@ighbv.nl](mailto:info@ighbv.nl)

