

# 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 actuele ontwikkelingen binnen de bloembollensector en de werkzaamheden van IGH en haar relaties.

## SEPTEMBER 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

Waar ligt de balans tussen de lelieteelt op het Noordelijk (Nederland/Frankrijk) en Zuidelijk halfmond? Marco van Uden van kwekerij A. Bakker en Zn – met Oriëntals in Nieuw-Zeeland – en Willem Kleine van Sone Holland – met Oriëntals in Chili – geven hierover hun visie in deze septembereditie van de Nieuwsbrief van de Intermediair Groep Holland. Duidelijk is dat het totale areaal Oriëntals moet krimpen om de verzadigde markt open te breken.

Henri Huetink van Huetink Bloembollen BV uit Lemelerveld komt aan het woord over hun ervaringen met vroeg gerooide bollen voor de droogverkoop. Dat als grote voordeel heeft dat deze leliebollen gelijk kunnen worden verkocht met de voorjaarsbloeiers.

In de lelies moeten we voorkomen dat we in een neerwaartse spiraal terechtkomen. Door de overproductie staan de bolprijzen onder druk. Besparen op productiekosten door de kwekers is een logisch gevolg. Als echter de kwaliteit van ons product niet meer vooraan staat, slaan we de verkeerde weg in. Dit is in verschillende branches gebeurd, waarna het instorten van de markt volgde. Beter is het te krimpen in areaal en gelijktijdig de kwaliteit naar een hoger niveau te tillen.

In de zantedeschia's is sprake van een stabiel areaal, maar IGH verwacht op termijn een kleine maar gestage groei. In de gladiolen is de krimp van circa 10% areaal zodanig, dat de handel er waarschijnlijk mee weg komt. Voor wat betreft de tulpen is er te kort per hectare gerooid. Het nieuwe assortiment valt zeker niet tegen. Er is voldoende leverbaar, veel vraag en de prijzen zijn goed. Anders klinkt het verhaal bij de leliekwekerijen en de binnenlandse broeierij. Hier is de prijsvorming – met uitzondering van het buitengewoon luxe segment – matig tot slecht.

U leest er meer over in onze nieuwste Nieuwsbrief.



## INHOUD

- **Voorwoord**
- **Tulpen**
- **Leliekwekerijen**
- **Binnenlandse broeierij**
- **Gladiolen**
- **Zantedeschia's**
- **Teelt op het Zuidelijk halfmond**
- **Vroeg gerooide bollen voor droogverkoop**



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)

## TULPEN

De tulpenoogst is achter de rug. Er is veel te kort per hectare geroid. Een beeld dat je door het hele land ziet, stelt IGH bemiddelaar Richard van Diepen. Er komen dus wat minder stuks op de markt. Als de groei minder is, is er in het algemeen minder fusarium.

Het nieuwe assortiment valt qua groei bepaald niet tegen. Er is voldoende leverbaar, volop vraag en de prijzen zijn normaal. Van Diepen: „De kwekers die met hun assortiment met hun tijd zijn meegegaan, hoor je niet klagen.”

Het zuur in tulpen is dit jaar ‘redelijk meegevallen’. De kwekers moeten de komende jaren wel goed opletten wat zij gaan planten. Schoon plantgoed en het voorkomen van de kans op nieuwe en latente infecties gedurende de verwerking is erg belangrijk. Geen springpartijen opplanten.

Het aantal soorten met zuur valt mee ten opzichte van de afgelopen twee jaar, bemerkt Van Diepen. Wel hebben de kwekers te maken met geringe en matige groei. „Het broei-assortiment gaat goed weg. Dat merken we in de vlotte verkoop, er is voldoende vraag naar.”

Het massassortiment is kwalitatief beter dan het afgelopen jaar. De prijzen in de voorverkoop zijn goed te noemen. De kwaliteit van de bollen is bovengemiddeld. „Een stuk beter dan vorig jaar.”



Richard van Diepen

## LELIEKWEKERIJEN

Er is gemiddeld genomen door heel Nederland sprake van een kort gewas, maar dat hoeft niet te betekenen dat de lalieoogst slecht is. „Waarschijnlijk is er sprake van minder volume”, stelt bemiddelaar Jack Burger van IGH. „We hebben een week of vier oostenwind gehad. De oogst zal echter redelijk zijn.”

Minder goed gesteld is het met de prijsvorming. Die is zonder uitzondering zeer matig. Burger: „De kwekers die bij de export en broeierij op rasniveau hebben geïnformeerd voor hoeveel bollen er vraag is en vervolgens de arealen hebben afgestemd op deze vraag doen het wel goed. Zij proberen het areaal af te stemmen op de marktsituatie. Daarmee houden ze het beter in de hand.”

In de velden LA's en Aziaten zijn hier en daar wat vuurplekjes verschenen, weet Burger. „Maar niet verontrustend veel.” Ook is er in vergelijking met vorig jaar iets meer aantasting van bladaal. Er zijn wat hoekjes gefreesd, maar ook hier geldt weer: niet extreem veel. „Het gevaar ligt wel om de hoek dat er door de slechte prijzen wordt bezuinigd op het koken van het plantgoed. Dat is begrijpelijk in deze tijden, maar het vergroot de kans op bladaal. De warmwaterbehandeling is belangrijk om het plantgoed gezond te houden en de kwaliteit in stand te houden.”

De klimatologische verschillen in ons land waren soms groot. Burger: „Bij sommigen was het tijden te nat, bij anderen juist te droog waardoor er beregend moest worden”. Er zullen straks verschillen zijn in de opbrengsten per regio.

De eerste gerooide Longiflorums zien er goed uit, weet Burger. Deze zijn afkomstig uit Frankrijk.

## GLADIOLLEN

Het gewas blijft over het algemeen wat achter in groei ten opzichte van normale jaren, maar deze septembermaand kan nog bepalend zijn, weet bemiddelaar Ton de Boer. „Het is, vanaf het moment dat er geplant is, niet echt gladiolenweer geweest. Het was in het begin wat koud, de groei kwam wat laat op gang. Normaal waren we ook eerder klaar met het bloemkopen van het gewas. De laatste weken is het gewoon en niet bovenmatig groeizaam weer geweest. Het kan resulteren in minder dikkere maten.”

De statistiek laat een krimp aan areaal zien van zo'n tien procent. De Boer: „Met name in het assortiment dat niet-kwekersrechtelijk beschermd is, in de vrije sector. Er is geen krimp in het kwekersrechtelijke assortiment, dat is stabiel. De krimp aan areaal heeft tot op heden echter niet geresulteerd in extra handel.”

Het assortiment Priscilla is met de helft verminderd, Mascagni is ook minder voorradig en Mary Hously is helemaal van de markt verdwenen. IGH-bemiddelaar Ton de Boer verwacht dat de krimp in het areaal gladiolen 'voldoende is om de handel overeind te houden'. „De krimp is van dien aard dat de handel ermee wegkomt.”

De bloemenproductie geeft een heel ander beeld dan vorig jaar. Vorig jaar was er sprake van een snel groeiseizoen, waarbij de bloemen werden aangevoerd op het moment dat iedereen nog niet op vakantie was. „Nu was het later. Een grote hoeveelheid mensen was precies op vakantie toen de bloemen werden aangeleverd. Dat was een slechte tijd. Het herstel is enkele weken geleden ingezet, wat je nu veilt is lonend.”

De staat van het gewas is tot op heden gezond. De sector wacht nog op de uitslagen van de Japanse voor-inspectie van de gladiolen die naar dit Aziatische land worden geëxporteerd. „Dat is altijd spannend in de zin van wat er al of niet wordt afgekeurd.”

## BINNENLANDSE BROEIERIJ

De bloemenprijzen sinds juni dit jaar zijn dramatisch. Bemiddelaar Willem Hopman van IGH kan het helaas niet anders omschrijven. „De prijzen van alle typen lelies zijn ver onder het niveau van wat ze hadden moeten zijn. Enerzijds ligt een oorzaak in de iets grotere aanvoer op de veilingen, anderzijds door de economische ontwikkelingen in Europa. Er werden altijd veel lelies naar de Engelse supermarkten gebracht, maar deze afzet stagneert wat door het valutnadeel vanwege de harde euro ten opzichte van de Engelse Pond. Deze afzet staat enorm onder druk, er worden veel minder bloemen naar Engeland verhandeld. En ook nog eens voor een prijs onder de kostprijs.”

Het buitengewoon luxe segment gaat daarentegen heel goed, zoals de oriëntals Siberia en Willeke Alberti. „Vooral naar Rusland, daar vragen ze alleen het beste van het beste.”

Alle kopers, de bloemproducenten, zijn zeer behoudend. Hopman: „Ze wachten af. Als ze al bieden, bieden ze lage prijzen. Zelfs onder de kostprijs. Ze moeten uiteindelijk toch afnemen, maar het koopmoment wordt steeds later.”

Het zijn zware tijden in de broeierij. De sector is de afgelopen jaren geconfronteerd met sterke prijsstijgingen voor aardgas, iets wat de komende (winter)maanden weer gaat opspelen. Het maakt het steeds moeilijker om de opbrengsten van de producten met de hogere kosten te compenseren.

Het areaal Oriëntals in Nederland is het afgelopen jaar gekrompen, met zo'n 15%. Hopman: „Voor het grootste deel raakt dit wel weg, maar van Aziaten en LA-Hybriden staat er te veel.”

Er is een kleine maar gestage groei te zien in de zantedeschiasector. Nieuwe soorten worden echter vaak niet lang genoeg getest, waardoor er problemen ontstaan. De verwachting is dat er thans tijdelijk een stabiel areaal te zien is, maar de langere termijn biedt een perspectief van groei, omdat het areaal niet ver terugzakt.

Het zwaartepunt lag voorheen op de snijsoorten, maar de potzantedeschia's worden populairder. Het voordeel is dat de omloopsnelheid hoog is. Met de pot gaat alles weg en zijn weer nieuwe knollen nodig. Dat is bij de snij nog moeilijk rond te rekenen.

De importsoorten domineren de teelt voor de pot, omdat de veredelaars daar gespecialiseerd zijn in korte soorten met een fijn blad. De Nederlandse markt werkt er echter hard aan om goede, betrouwbare en kleurechte soorten te kweken. Daarbij moeten bepaalde problemen getackeld worden, zoals dat de kleuren terugvallen of de knollen te weinig bloemen produceren.



Allure ®

Welke kleur bij de consument in de smaak valt, is altijd lastig te bepalen. IGH-bemiddelaar Leo Vaars: „Je wilt eigenlijk telen wat de consument vraagt, maar met de huidige problematiek en de verschuivingen in het assortiment is het moeilijk in te schatten.”

Voor de fraaie kleuren en het uitbundige blad van de zantedeschia spreekt veel mensen aan. „Alle kleuren moeten regelmatig voorhanden zijn. In het voorjaar is het belangrijk dat er frisse kleuren zijn, het najaar vraagt om egale herfstkleuren. Behalve de egale kleur is gelijkheid in kleur en gewas van belang.

## TEELT OP ZUIDELIJK HALFROND

Op zoek naar de balans tussen Noordelijk en Zuidelijk halfrond.

In een verzadigde markt bestaat er een spanningsveld tussen de teelt op het Noordelijk halfrond (met name Nederland en Frankrijk) en het Zuidelijk halfrond. Volgens Marco van Uden - die met Bakker Bulbs lelies kweekt in Nieuw-Zeeland en Willem Kleine van Juan Sone Holland die op hetzelfde vlak actief is in Chili - moet er met z'n allen gestreefd worden naar een verhouding 65% Nederland/Frankrijk en 35% Zuidelijk halfrond. 'Dan heb je een goede balans in de markt'.

Schagenaar Willem Kleine is namens Sone sinds 1994 actief in Chili. „Begonnen met een halve hectare Aziaten en Oriëntals als proef, tot 150 hectare op het hoogtepunt in 2006.

„Nu hebben we 125 hectare, maar we gaan nog iets terug. Alleen Oriëntals, de Aziaten waren na twee jaar in Chili al over.”

Kwekerij A. Bakker en Zn. uit Heerhugowaard streek eind jaren 80 al in Brazilië neer, in 1992 stapte zij over naar Nieuw-Zeeland. Het land dat van alle landen op het Zuidelijk halfrond klimatologisch de gunstigste omstandigheden heeft: het is er relatief koel en stabiel. Het bedrijf Southern Flora had er destijds al volop lelies, Kwekerij A. Bakker en Zn. startte met circa drie hectare Oriëntals op contractteelt. Marco van Uden: „In 1999 hebben we besloten om zelfstandig naar 35 hectare Oriëntals te groeien.”



De lelieteelt op het Zuidelijk halfrond is niet gestart als concurrentie van Nederland, maar als oplossing voor de kwaliteit van de lelies in de wintermaanden. Hierdoor is er - door het tegengestelde seizoen - jaarrond een kwalitatief goed product beschikbaar. Kleine: „Dat is de meerwaarde: vitale producten in de winter en het weghalen van een stuk bewaarrisico.”

Volgens Van Uden moet het totale areaal Oriëntals krimpen, om de verzadigde markt te doorbreken. „Er staat 600 hectare lelies op het Zuidelijk halfrond (oogst 2008) en 2000 hectare in Nederland/Frankrijk (oogst 2007). Oftewel ongeveer een verhouding van 25% om 75%. We kunnen niet meer telen, we moeten er in totaal 500 hectare van schrappen. Dit moet op beide continenten gebeuren.”

De huidige krimp in de Oriëntals is nog niet voldoende om de markt open te breken, stellen Kleine en Van Uden. „De algemene gedachte van de kwekers op het Zuidelijk halfrond is om enigszins krimp te bewerkstelligen. We zijn het assortiment aan het opschonen, leidend tot krimp. Dat is noodzakelijk.”



In Chili zitten naast Sone de bedrijven Chili Bollen, Sun & Breeze, Southern Bulbs, Sun Harvest en Piga. In Nieuw-Zeeland bestaat de Hollandse bollenenclave naast Bakker Bulbs uit Island Bulbs, Royal Van Zanten en Southern Flora. „De relatie tussen de handel en de kweker is hier closer. We zitten dicht op de afnemers, hebben meer zicht op waar onze klanten zitten. Doordat we er dichter op zitten, kunnen we ▶

► sneller inspelen op de marktsituatie.”

Van Uden en Kleine horen de kritiek dat de Zuidelijke half-rondbol duur is. Dat is niet het geval, vinden zij. „Wij bieden een totaalpakket, een soort all-inclusive teelt. Oftewel: inclusief bijvoorbeeld export gespoeld, certificaten, inpakken en ontsmetten en inladen in containers in de haven. Hier wordt nog wel eens gemakkelijk overheen gestapt. Wij zijn kwekerij en faciliteren voor de export, een heel stuk van de keten zit in één bedrijf.”

Hoe zien ze de toekomst van de Oriëntalteelt? Van Uden: „Zowel het Noordelijk als het Zuidelijk halfrond blijft bestaan. Op de afzetmarkten versterkt het Zuidelijk halfrond het Noordelijk halfrond. Neem Japan. Wij dragen daar maar eenderde aan in bollen, maar doordat het Zuidelijk halfrond in de wintermaanden een goede kwaliteit bollen heeft aangeleverd, is voorkomen dat de lelie in Japan gedegradeerd is tot seizoenproduct.”

Door de verschillende soorten en de complementaire teelt in Nederland, Frankrijk en het Zuidelijk halfrond blijft het mogelijk om jaarrond een sterk product in de markt te zetten, concluderen beiden. „Het totale areaal overstijgt echter de vraag, wat tot marktdruk leidt. De verhouding tussen het Noordelijk en Zuidelijk halfrond is naar onze mening daarbij nog wat scheef.”

### VROEG GEROOIDE BOLLEN VOOR DROOGVERKOOP

Huetink Bloembollen Lemelerveld BV uit Lemelerveld heeft al sinds de start in 2004 van IGH een zakelijke relatie met het bemiddelingsbureau uit 't Zand. Henri Huetink hierover: „IGH heeft met Jack Burger een commissionair die onder andere veel werk in de droogverkoop doet. Het is de reden dat we zaken met IGH doen.”

Huetink Bloembollen Lemelerveld BV is op veel terreinen actief. Het bedrijf heeft ongeveer honderd hectare leliebollen, met een breed assortiment rassen. „We telen zo'n 50 tot 60 rassen. We hebben in de leliebollenteelt een breed assortiment, zowel voor de droogverkoop als broeierij, met meerdere aparte rassen en vele kleuren. Dit om mensen meer variëteit te bieden. We willen een breed pakket aan onze afnemers aanbieden.”

Huetink dook zo'n vijf jaar geleden dieper in de droogverkoop, de verkoop van bloembollen via de detailhandel of postorderbedrijven aan consumenten voor gebruik in de tuin. In 2006 kwam daar de vroege droogverkoop bij. „De bollen worden vanaf begin augustus gerooid, vóór het normale lelieoogstseizoen. Ongeveer een 25-tal rassen is aan de droogverkoop gekoppeld. Het grote voordeel van deze methode is dat deze leliebollen gelijk kunnen worden verkocht met de voorjaarsbloeiërs.”



Huetink heeft zo'n twintig klanten in de vroege droogverkoop en levert daarnaast ongeveer een 15-tal liliesoorten voor de kwekersvereniging The Originals. „Wij verzorgen een stukje teelt voor hen, als een soort dienstverlenend pakket. Aparte droogverkoop lilies. Er is vraag naar de beschikbaarheid van vroege droogverkoop lilies.” ►

► De orders voor vroege droogverkoop lilies zijn relatief klein, waarbij het hele assortiment in specifieke maten en aantallen wordt gevraagd. Henri Huetink: „We moeten al in het voorjaar met onze klanten rekening houden, dat je precies de arealen kunt afstemmen. En je op het juiste moment de bollen hebt die op afroep binnen komen. Het is daardoor vrij bewerkelijk. Bovendien zijn de klanten door de marktomstandigheden voorzichtiger met bestellen. Men bestelt wat minder en op het laatste moment. Na de bestellingen is het vervolgens aanpoten om iedereen van bollen te kunnen voorzien.”

„Je ziet de leliebollenmarkt bij de normale broeierijrassen exact op order bestellen”, vervolgt Huetink. Er wordt continu afgemeten ingekocht. Ik heb een afnemer van één ras gehad die acht keer besteld heeft. Vroeger werd er een voorschot genomen op de verwachte afzet, maar dat is niet meer. Dit betekent meer werk, meer verkoopregels, meer logistieke afhandeling.”

„Er zitten natuurlijk risico's aan het vroege rooien voor de najaarsdroogverkoop. Je bent met iets onnatuurlijks bezig door de groene, levende gewassen. De bollen die je rooit probeer je in een zo goed mogelijke conditie bij de consument te krijgen. We proberen de bollen zo vers mogelijk te houden en niet te veel op voorraad te hebben. Het ontsmetten en drogen is van evident belang, zodat de bol in puike conditie bij de afnemer komt.”

Voor de Oriëntals zijn erg gevoelig voor het vroege rooien. Huetink is daarom bezig met proefjes met Liquidseal, een biologisch afbreekbare en milieuvriendelijke coating voor leliebollen. De coating regelt de energiehuishouding van de bol zodanig dat kwaliteitsverlies tijdens de bewaring wordt voorkomen. Henri Huetink: „Je moet steeds op je netvlies hebben: hoe komt de bol bij de consument terecht, zodat hij of zij er later in de tuin een stukje plezier aan beleeft en in de toekomst een herhalingsaankoop wil doen.”

Hieronder:

De exclusieve lelie Lollypop®, de nummer 1 in de droogverkoop, is aanwezig in het assortiment van Huetink Bloembollen Lemelerveld BV.

