

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.

DECEMBER 08

Groteweg 9

1756 CK 't Zand (NH)

T: 0224 59 23 23

F: 0224 59 23 24

E: info@ighbv.nl

I: www.ighbv.nl



VOORWOORD

De bloembollensector beleeft zware tijden. Bij de leliekwekerijen zijn de prijzen dramatisch, onder andere als gevolg van overproductie, in samenhang met een geslonken vraag uit het buitenland. Bij een klein aantal hoofdsorten lijkt de bodem echter bereikt qua prijsvorming. De vorming van kwekersgroepen die een of meerdere soorten gestructureerd en marktgericht opbouwen, lijkt een goede weg. De prijzen van deze soorten zijn stabiel, de soorten worden voor meerdere jaren verkocht. Een mooi voorbeeld is Paradero®. IGH gaat verder op de koers om soorten uit te zetten in kwekersgroepen, waarbij steeds wordt gekeken naar de marktvaart en niet naar het aanbod.

In de binnenlandse broeierij zijn weinig opzienbarende resultaten te melden. Een lichtpuntje is dat de middenprijs bij de Oriëntals hoger ligt dan vorig najaar. Er is dan ook een aanvoerdaling van circa 20%.



De gladiolenoogst valt wat tegen. De bollen zijn over het algemeen wat grover, maar er zijn toch minder grote maten. Opvallend in het vrije sortiment is de belangstelling voor de kleuren geel en paars. De vooruitzichten op de tulpenbloemenmarkt zijn positief. De leverbare bollen raken in de voorverkoop van de oogst weg, de belangstelling voor het plantgoed is goed. Ten aanzien van de zantedeschia's laat IGH-bemiddelaar Leo Vaars in deze Nieuwsbrief zijn gedachten gaan over de mogelijkheid om meer marktaandeel te veroveren.

INHOUD

- **Voorwoord**
- **Automatisering van de administratie**
- **Teeltvereniging gladiolen heeft zin**
- **Marktberichten**
 - * **Leliekwekerijen**
 - * **Binnenlandse broeierij**
 - * **Zantedeschia's**
 - * **Gladiolen**
 - * **Tulpen**
- **Pink Ribbon: Tulp voor goed doel**
- **EDI nieuws**
- **Wereldlelieshow**

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

Surf naar: www.ighbv.nl
Mail naar: info@ighbv.nl

IGH gaat de administratie verder automatiseren. Dit vraagt een eenduidige handelwijze van alle relaties om de zaak overzichtelijk te houden en tot een snelle afwikkeling te komen, meldt boekhoudkundig medewerkster Truus Wennekers. „Omdat wij automatisch gaan boeken, is het voor onze relaties van belang dat zij bij overboekingen per bank of giro hun klantnummer en factuurnummer specifiek vermelden en één factuur tegelijk betalen. Een naam alleen volstaat niet.”

De nieuwe werkwijze scheelt de administratie van IGH veel werk. Er hoeft niet steeds meer naar de goede factuur gezocht te worden. „En we kunnen het gelijk op de goede grootboek-rekening boeken.”

Wennekers wil ook benadrukken dat er verschillende rekeningnummers voor betalingen voor provisie en royalties zijn. „Dit gaat in de praktijk soms nog wel eens mis, met name waar het de betaling voor de royalties betreft.” Het rekeningnummer van IGH voor provisie is 10.90.51.890 en voor royalties 12.54.69.500.

Wennekers laat ten slotte weten dat men de creditfacturen mag verrekenen met het oorspronkelijk te betalen eerste bedrag. „Dat gebeurt vaak niet. Dan moeten wij het achteraf weer terugstorten. De creditfactuur mag men direct aftrekken van de eerste betalingsnota.”



‘TEELTVERENIGING IN GLADIOLLEN HEEFT ZIN!’

Heeft een kwekersvereniging in gladiolen zin? Jazeker, zeggen IGH-bemiddelaars Ton de Boer en Rob Brouwer. Je kunt het product beter afstemmen op de wensen en eisen van de markt, een hogere kwaliteit leveren en een breder assortiment aanbieden en er zijn in gezamenlijkheid meer mogelijkheden om innovaties te testen.

„Maar de rassen moeten goed zijn en je moet in het begin succes hebben”, nuanceert De Boer gelijktijdig. „Vervolgens kun je pas sortiment gaan aanvullen, waarbij je goede soorten moet hebben die bestaande kwaliteit kunnen verslaan. Het groeiproces van de teeltvereniging hangt af van het sortiment dat succesvol is. Om als teeltvereniging succesvol te kunnen zijn, heb je zeker drie tot vijf jaar nodig.”

Voordeel van een kwekersvereniging is dat je een vaste prijs houdt waar de export mee uit de voeten kan. Brouwer: „De productie en afzet is onder controle en men kan elkaar niet beconcurreren op betalingstermijnen. Voor de buitenlandse klanten maakt de tijd van kopen niet uit, er is geen andere prijs. Je kunt op tijd bestellen wat je wilt, dat loont ook. De kweker kan op zijn beurt gericht naar de marktvraag planten. Er is zodoende ook minder overschot.”

De meeste veredelaars zijn tegenwoordig aan een kwekersvereniging verbonden, weten De Boer en Brouwer. „De gladiolenmarkt krimpt, maar die krimp vindt voornamelijk in het vrije sortiment plaats. Het aandeel ‘kwekersrechtelijk beschermd’ neemt elk jaar toe en is thans minimaal 50 tot 60%. Dat was een aantal jaren geleden nog maar 10 tot 20%.”

In een teruggelopen exportmarkt biedt een breed assortiment voordelen. De Boer: „De kwekersverenigingen krijgen in de regel een iets betere prijs voor hun product. Daarmee hebben ze ook iets meer budget voor innovatie en promotie van de eigen artikelen. De teeltverenigingen richten zich voornamelijk op de snijbloemenmarkt. En wat geschikt is voor de snijbloemenmarkt, is ook geschikt voor de droogverkoop. Nieuwe soorten geven een hoger percentage eerste kwaliteit bloemen. De bollen zijn iets duurder, maar dat verdienen je vervolgens weer terug.”

De huidige prijzen zijn dramatisch door een opeenstapeling van factoren. Zoals de overproductie, in samenhang met de geslonken vraag uit het buitenland. Een klein aantal hoofdsorten is qua prijs gestabiliseerd en laat een lichte stijging zien. De bodem is bij deze soorten (voorlopig) bereikt.



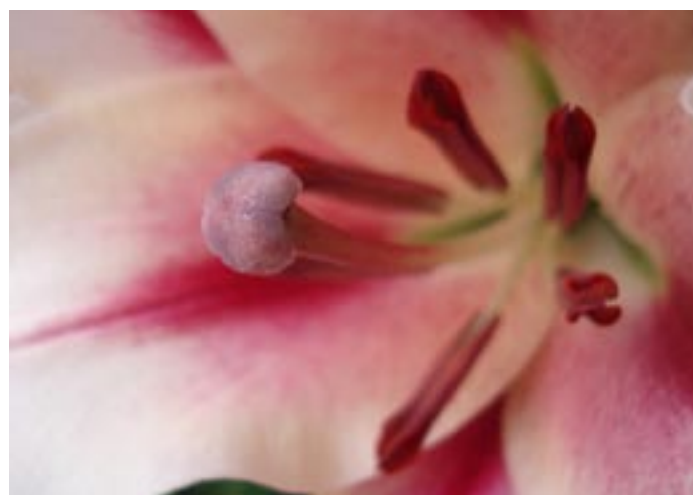
„We merken dat veel bollenkwekers de afnemers zelf benaderen”, stelt IGH-bemiddelaar Herwin Leek. „Dit is begrijpelijk maar het werkt vaak averechts omdat de afnemers op dat moment bestookt worden met aanbod en hierdoor juist geen actie ondernemen. Een aantal kwekers heeft besloten om de bollen zelf te gaan inpakken. Een ontwikkeling die volgens sommigen steeds belangrijker wordt om het hele jaar door een product te kunnen leveren. Men moet dan wel inpakken en bewaren op het niveau van de grote koelhuizen om een goede kwaliteit te kunnen garanderen. Het is een beweging waarbij het risico van de bewaring wordt neergelegd bij de kwekerij.”

Het probleem is niet beperkt gebleven tot de Nederlandse teelt. Leek: „De Chileense bollen waren dit jaar voor het eerst moeilijk te slijten. Hierdoor zijn de prijzen onder druk komen te staan. Het is ook hier zaak om te productie te beperken en zeer goed te kijken naar het sortiment dat geteeld moet worden.”

Nieuwe rassen die in korte tijd een snelle areaalgroei doormaken, zijn ook onderuit gegaan. Een goed voorbeeld is White Triumph® waarbij opgemerkt dient te worden dat de hele opbrengst wel is weggezet in de markt. Volgend jaar zal blijken of dit soort zich kan meten met bijvoorbeeld White Heaven®.

KWEKERSGROEPEN

Het vormen van kwekersgroepen die één of meerdere soorten gestructureerd opbouwen - en de soortopbouw aanpassen aan de vraag - lijkt een goede weg. De prijzen van deze soorten zijn stabiel. „Het blijkt dat als de afnemers precies weten wat er aan aanbod komt van een soort en de prijzen stabiel zijn, zij meer genegen zijn het soort voor meerdere jaren te kopen.”



Een mooi voorbeeld is Paradero®. Het soort is voor langere termijn verkocht aan drie exporteurs en een aantal binnenlandse broeiers. „De berichten over het soort zijn tot nu toe positief, zowel in de warmere als koudere gebieden. Door de kwaliteit van het soort aan de kwekerij continu te monitoren en de vraag naar het soort in kaart te brengen, kunnen we het totale aantal te telen bollen sturen naar gelang de vraag af- of toeneemt.”

EXPORTEURS

Het is momenteel ook voor de exporteurs een moeilijke markt. Ze willen en kunnen geen risico nemen. Pas als de bodem bereikt is durven ze in te stappen en dan nog mondjesmaat. Leek: „Hierdoor is een golvende beweging te zien in de vraag naar bollen. Dit komt de prijs niet ten goede omdat er een constante onzekerheid is of

► de prijs een definitieve gang naar boven heeft ingezet. De laatste drie jaar kopen ze de bollen in het rooiseizoen goedkoper dan in de voorverkoop. De afnemers in het buitenland weten dat ook en plaatsen hun inkooporders steeds later, zelfs tot ver na het rooiseizoen.”

Het is een vicieuze cirkel waarbij de enige mogelijkheid om eruit te raken, het beperken van de productie is. Het vroegtijdig in kaart brengen van het geplante areaal, zoals IGH het afgelopen jaar heeft gedaan, is hierbij van groot belang. De BKD zou hier een rol in kunnen spelen door een prognose uit te geven van het areaal leverbare bollen.

GOEDE AFSPRAKEN

IGH gaat verder op de koers om soorten uit te zetten in (bestaande) kwekersgroepen. „We merken dat als er goede afspraken gemaakt worden en die ook nageleefd worden, het prima werkt. Het groepsbelang dient belangrijker te zijn dan het individuele belang en daar moet ieder lid van de groep zich bewust van worden. Voor IGH houdt de begeleiding niet op bij de kwekers en de directe afnemers van de bollen, maar ook het traject daarachter wordt nadrukkelijk gestuurd, tot de consument aan toe. Een en ander steeds bekeken vanuit de vraag, nimmer vanuit het aanbod.”

Van het Kaar: „Natuurlijk kijkt de NMA over onze schouder mee. Het is jammer dat de NMA niet in China, Japan of Mexico jurisdictie heeft. In deze landen worden wel afspraken gemaakt over de hoeveelheid aan te kopen bloembollen. Het is een zeer ongelijke strijd op deze manier. Dit alles om het halfproduct bloembol niet te duur te maken voor de consument. Echter, de eerste die door de bolprijs de prijs van de bloem voor de klok kan beïnvloeden moet nog geboren worden. Als deze persoon geboren wordt kunnen wij hem of haar belonen met een vorstelijk salaris, want deze kennis wordt van onschatbare waarde.”



BINNENLANDSE BROEIJRIJ

De afgelopen periode - met daarin de twee belangrijke bloemendagen Allerheiligen en Allerzielen - heeft weinig opzienbarende resultaten opgeleverd voor de Aziaten en LA-Hybriden. Onder druk van een mindere afname in het Verenigd Koninkrijk blijven de prijzen structureel laag.

Sinds 2006 is de middenprijs van de LA-Hybriden jaarlijks met ongeveer € 0,06 gezakt naar ongeveer € 0,24 gemiddeld. De aanvoer ligt 10% lager ten opzichte van vorig jaar. De Aziaten zijn ook met € 0,04 in prijs gezakt ten opzichte van vorig jaar, terwijl de aanvoer zelfs met 20% is gedaald.

Over Longiflorum is geen beter nieuws te melden. De aanvoer ligt 10% lager dan in dezelfde periode vorig jaar. Opvallend is dat er van White Heaven® meer wordt aangevoerd, waar het bij de overige Longiflorum minder is.

Een positief punt bij de Oriëntals is dat de middenprijs hoger ligt dan vorig najaar, toen oktober en november 'slechte' maanden waren. Er is dan ook sprake van een aanvoerdaling bij de Oriëntals van ongeveer 20%.

'I have a dream'. In de ban van de Amerikaanse presidentsverkiezingen en de geveleugelde uitspraak van Martin Luther King indachtig, kwam IGH-bemiddelaar Leo Vaars in de novembermaand tot een moment van overpeinzing.



„Laten we het nu eens niet over de prijzen of gevaren hebben in Calla-land, maar over de kansen en mogelijkheden van de pottenbroerij. Sinds enkele weken staan er bij ons op kantoor schitterende pot Calla's in verschillende kleuren te pronken, geschonken door Sande BV. De kleuren rood (Allure®) en wit/crème (Elegant Swan®) trekken speciaal de aandacht, zulke mooie volle potten met minimaal zes bloemen per pot.”

In gedachten ziet Vaars in elk huisgezin een pot met Calla's op tafel staan. „Als we deze rassen en kleuren nu eens gaan promoten ter aanvulling op de wat oubollige kerstster? Miljoenen en miljoenen kerststerren worden er wereldwijd geproduceerd voor de decembermaand. Als we daar nu eens 5% marktaandeel van weten te bemachtigen en ons daarbij richten op de doelgroep jonge, trendy gezinnen tussen de 25 en 40 jaar. We laten de vakgroep in het weekblad Libelle een artikel met foto's plaatsen en de kwekers kunnen de vraag naar pot Calla's na de oogst 2010 vervolgens niet aan...”

„Veredelaars, weefselkweek laboratoria, telers, broeiers, bemiddelaars; als... als... I have a dream.”

POPULAIRE RASSEN

Wat zijn thans de meest populaire rassen in de zantedeschia's? IGH-bemiddelaar Leo Vaars: „Het pot en snij-assortiment van Kapiteyn en Sande, aangevuld met onder meer de soorten Passion, Crystal Blush, Florex Gold, Pot of Gold, Treasure en Hotshot.”

GLADIOLEN

De gladiolenooft is nog niet helemaal uit de grond, ruim 90% is geoogst. „De berichten zijn dat de bollen over het algemeen wat grover zijn, maar er toch minder maat 14 is”, stelt IGH-bemiddelaar Ton de Boer. Dit klinkt vreemd, „Er is dit jaar dikker geplant. Er is iets meer maat 10 en 12 op de markt, maat 14 is minder talrijk aanwezig. Dit komt doordat vandaag de dag zo dik geplant wordt dat het in veel gevallen niet kan groeien naar 14-op. Het terugteeltpercentage van de oogst valt iets tegen.” En er staat niet te vergeten 100 HA minder dan 2007!

Opvallend in het vrije assortiment is de belangstelling voor de kleuren geel en wit. „In de handel in maat 8 is al behoorlijk de loop geweest. Er is goed en vlot verkocht. De goede verkoop van de 8'en en 10'en is te danken aan de snijgladiolenmarkt.”

„Het totale beeld is dat de handel zijn achterstand inloopt”, zegt De Boer. „De droogverkoop loopt wat achter, maar van origine is december de maand om handel te doen en dat kan nog veel goed maken. Dus daarna weten we meer. Maar het is niet zo dat de gladiolen tegen dumprijzen worden verkocht.” Het is zelfs zo dat bepaalde artikelen op zijn.

PINK RIBBON: TULP VOOR GOED DOEL

In navolging van onder anderen Prins Willem-Alexander en Johan Cruijff heeft nu ook de organisatie Pink Ribbon haar eigen tulp. De kwekerij laat zich van zijn beste kant zien door per verkochte tulpenbol € 1 ten goede te laten aan de Stichting Pink Ribbon.

Pink Ribbon is een fondsenwervende organisatie die aandacht vraagt voor borstkanker. Zij heeft als doel het aantal gevallen van borstkanker te verminderen, vroege diagnose te bevorderen en de zorg van patiënten en hun omgeving te verbeteren. De exclusieve tulp Pink Ribbon staat symbool voor hoop, verwachting en kracht.

De fuchsiaroze tulp wordt na een veredelingsproces van 20 jaar op de markt gebracht door Mastenbroek Bloembollen BV uit het Zuid-Hollandse Sommelsdijk. Delta Tulips BV is een dochteronderneming van Mastenbroek Bloembollen BV en houdt zich bezig met de handel en teelt van nieuwe soorten tulpen. Hans Timmer en, per oogst 2009, Gebr. Vriend heeft zich bij de teeltgroep van de tulp Pink Ribbon aangesloten.

IGH-bemiddelaar Richard van Diepen heeft de tulp uitgezocht voor de Stichting Pink Ribbon



QUINTY TRUSTFULL

De tulp werd op 1 oktober dit jaar gedoopt in de Keukenhof in Lisse, waarbij Eigen huis & tuin-presentatrice en ambassadrice van de Stichting Pink Ribbon Quinty Trustfull samen met Pink Ribbon-voorzitter Ida van Belle het eerste exemplaar in ontvangst nam.

Uit de verkopen van de tulp is reeds € 5.000,- verdiend voor de Stichting. De tulp Pink Ribbon is vanaf eind April te zien op het Keukenhof.



EDI NIEUWS

Wilt u, als u gebruik wilt maken van de mogelijkheid om koopprijslijsten per EDI te ontvangen, uw Electronic Data Interchange e-mailadres naar info@ighbv.nl mailen?

Bij voorbaat onze dank.

TULPEN

De handel in tulpen voor oogst 2009 gaat rustig door. De vooruitzichten op de bloemenmarkt zijn positief, stelt IGH-bemiddelaar Richard van Diepen. „De tulpenbloemen afkomstig van de bollenteelt van het Zuidelijk Halfrond, specifiek uit Chili en Nieuw-Zeeland, gaan goed van de hand.”

De leverbare bollen oogst 2009 raken in de voorverkoop van de oogst weg. „Er is meer in de voorverkoop verkocht dan andere jaren”, weet Van Diepen. „De prijs voor 2009 is op dit moment wel iets afgevlakt. Een aantal goede nieuwe broeisorten waar niet te veel van is, raak je snel kwijt aan de export en broeierij. De soorten waar veel hectares van zijn, zet je moeilijker weg.”

De belangstelling voor het plantgoed is goed, aldus Van Diepen. „Er wordt veel gedaan in mutanten en het betere bestaande broei assortiment.” Opvallend is dat de kleur wit in een aantal grote soorten door oorzaken als zuur en dergelijke flink afneemt. „De Snowboard tulp is een goede vervanger in kleur en doet het in de teelt zeer goed. Daar wil men in investeren.”

Er zijn vele nieuwe soorten met potentie. Soorten als Salmon Prince®, Sugar Prince®, White Prince®, Armani®, Kuni®, Snowboard®, Genua®, Flaming Flag®, Match®, Queensday®, Yokohama Orange®, Strong Fire® en Strong Love®. Wie meer wil weten over deze en andere nieuwe soorten, kan contact opnemen met Richard van Diepen, telefoon 06 – 51 35 85 28.



WERELDLELIESHOW

Het evenement mag zich ieder jaar in een toenemende belangstelling verheugen. Van 26 tot en met 28 februari 2009 staat de vierde jaargang van de Wereldlelieshow in BolleNoord 't Zand op de agenda. Bemiddelingsbureau IGH staat opnieuw voor de organisatie van deze 'echte lelieshow voor het bollenvak'.

De Wereldlelieshow in 't Zand valt traditioneel samen met de Lentetuin Breezand. Aan de succesformule wordt niet gesleuteld. In bollencentrum BolleNoord worden drie dagen lang lelies geshowd 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 Wereldlelieshow omvatte vorig jaar circa 150 vazen lelies afkomstig van zo'n 60 inzenders. Er is ook dit jaar een competitie voor veredelaars en broeiers. Er dient dus geplant te worden om de bloemen op tijd showklaar te hebben! IGH geeft bij de bloemen aan in welk land de bollen geteeld zijn. Alle inzendingen worden beoordeeld door een deskundige jury. De prijsuitreiking is op vrijdag 27 februari om 16.00 uur.

De bloemen voor de Wereldlelieshow kunnen op maandag 23 februari worden aangeleverd. IGH biedt daarnaast de mogelijkheid om op deze dag de bloemen op uw bedrijf af te laten halen.

In verband met de voorbereiding van de lelieshow, verzoeken wij belangstellenden om ons te laten weten of en zo ja hoeveel bossen ingezonden worden. De door ons verstuurd brief over de inzendingen voor de Wereldlelieshow kan gefaxt worden naar 0224 - 592324 of gemaild naar info@ighbv.nl.