



Hans Tesselaar, bedrijfsadviseur bloembollen bij Flynth, zette de leliesector een kolossale spiegel voor. Bedoeld om het besef 'op de juiste plek te krijgen'.

Onstuimige tijden

Wederom halen leliebollenkwekers dit jaar geen goed inkomen, zo is de verwachting. Bezoekers van de Leliemiddag in Andijk kregen dan ook geen positief verhaal te horen. Verre van dat zelfs. Hans Tesselaar, bedrijfsadviseur bloembollen bij Flynth, hield kwekers, veredelaars en tussenhandel een spiegel voor. Dat kan confronterend en moeilijk zijn als je écht wilt kijken.

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: René Faas

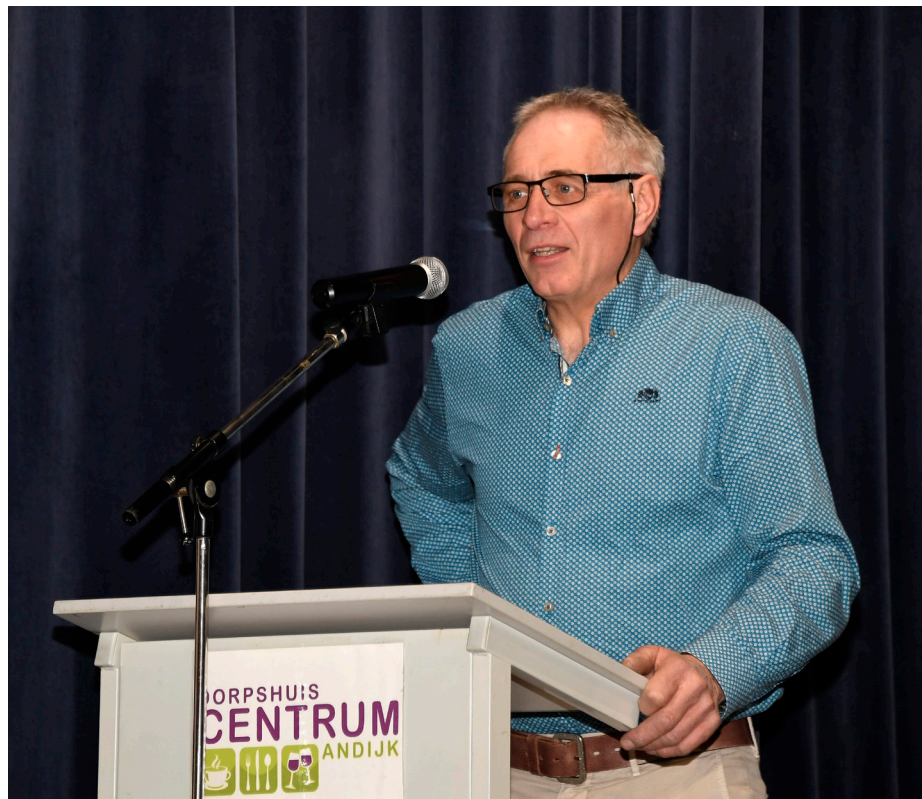
“Het is tobben in de lelieteelt”, zo verwoordde Wijnand van der Kooij, voorzitter van die dag en zelf exporteur en kweker van De Jong Lelies in Andijk meermaals. Naar de bijeenkomst in Andijk waren zo’n honderd mensen gekomen, een gemêleerd gezelschap van onder andere kwekers, veredeling, tussenhandel en exporteurs. Van der Kooij had namens de Lelievereniging West-Friesland een ‘zorgenlijst’. Hij riep op voort te maken met het digitaal melden van leveringen in het ketenregister. Ook zijn kwekers te weinig bereid met elkaar samen te werken ‘omdat zij zich dan geen ondernemer meer voelen’. “Maar door het delen van kennis, technologie, productie en afzet kan een betere mar-

ge behaald worden.” Hij refereerde aan voorlopers op dit vlak: 29 tomatentelers verenigt in Prominent en vleesproducenten in Bief Select. Ook in de lelies zijn er al voorbeelden, maar er liggen veel meer mogelijkheden. De oproep tot 20 procent krimp die de voorzitter vorig jaar nog deed, werd bij lange na niet gerealiseerd. Dat zou bijna 900 hectare moeten zijn, maar de afname bleef in 2019 steken op 190 hectare. Hij zette vraagtekens bij de keuzes die daarin zijn gemaakt. “De krimp zat voor 160 hectare in de LA’s, maar de nood was hoger in OT’s en Oriëntals.”

BLADTOETS GEBRUIKEN BIJ PLANTEN

Er volgden nog twee onderwerpen waarbij de voorzitter zijn hart vasthoudt. De gevolgen voor de export door het corona-

virus. Dat is iets waar de sector weinig vat op heeft. Die vlieger gaat niet op voor het LMoV-virus dat via de bladtoetsen schrikbarende cijfers laat zien, al moet de BKD nog met de resultaten komen. Veel partijen hebben met de veldkeuring klasse 1 gekregen omdat de bladtoets geen eindkeuring is. In de aardappelsector werkt dat wel zo. De pootaardappelsector werd in 2018 en 2019 geconfronteerd met ongekende percentages declasseringen. Bij hen speelde het Y-virus parten, een virus dat ook door luizen wordt overgebracht. Van der Kooij benadrukte dat lelie-exporteurs met de uitslagen van de bladtoetsen in het achterhoofd zeer ongerust zijn over wat klanten bij de afbroei boven het hoofd hangt. “De export heeft er tot nu toe op gehamerd dat de bladtoets geen eindkeuring mag



“Plant geen zieke bollen en zeker niet te veel rommel”, adviseert voorzitter Wijnand van der Kooij.

worden. Echter, dan moet die uitslag door kwekers wel worden gebruikt bij het planten dit voorjaar; plant geen zieke bollen en ‘zeker niet te veel rommel’. Kunnen kwekers die verantwoording niet aan, dan moet de bladtoets een belangrijkere rol gaan spelen”, waarschuwde hij. Teelt, export en BKD kijken alvast naar een ‘gedegen systeem’. Van der Kooij: “Op fyto-gebied loopt het paard al achter de wagen, maar ik ben bang dat straks onder druk van het buitenland het paard er dood bij neervalt.” Na de opsomming van deze misère, kreeg hij wat lachers op de hand. Hij sloot zijn betoog af met ‘ik wens u nog een plezierige en informatieve middag toe’.

ZWAAR EN SCHEEF GEFINANCIERD

Bedrijfsadviseur Hans Tesselaar begon zijn bijdrage door een kolossale spiegel voor de volle zaal te rijden. Bedoeld om het besef ‘op de juiste plek te krijgen’, gaf Tesselaar aan, die ook eerlijk toefag het ‘vrij spannend te vinden’ om zijn scherpe analyse los te laten op de zaal. Er volgde een opmerking die tekenend is voor de situatie in de leliesector. “Zet die spiegel daar maar”, wijzend op andere aanwezigen. In een artikel in Greenity vorig voorjaar wees Tesselaar kwekers al op pijnpunten: kwekers hebben te weinig besef van de kostprijs en het gaat al jaren de verkeerde kant op waardoor bedrijven steeds vaker zwaar en ‘scheef’ gefinancierd zijn. “Vanaf 2007 draaien kwekers kijkend naar de opbrengsten en kosten per roe samen een kwart miljard verlies. Vergelijkbaar met

een kwart van de parkeeropbrengsten in Nederland.” De evolutietheorie zegt dat die bedrijven overleven die zich het beste aanpassen aan de veranderende omstandigheden. En dat doet de leliesector niet. Het gaat op vele fronten mis: inzicht in kostprijs ontbreekt, het uitgifte- en aankoopbeleid rammelt en partijen in de sector handelen niet in dienst van een gezamenlijk belang. “We gunnen elkaar het verlies niet eens. Hoe kun je dan ooit de winst delen.” Het valt Tesselaar op dat steeds meer bedrijven heel pittig gefinancierd zijn. “Een gemiddeld bloembollenbedrijf is 70 tot 80 euro per roe gefinancierd en bij 100 euro per roe ben je overgefinancierd.” De financiële druk per leliebedrijf is sinds 2008-2010 ongelooflijk toegenomen. “Dat is grotendeels toe te schrijven aan de investeringen in cultivars.” Steeds meer bedrijven hebben moeite de financiering rond te krijgen, merkt de adviseur. Het groeiende probleem is dat een relatief groot deel van de financiering vanuit de rekening-courant wordt ingevuld. Nu banken door strengere regels veel minder bereid zijn extra financieringsbehoefte in te vullen door het krediet in de rekening-courant te verruimen, wordt het vaker ‘tricky’. Tot en met maart is de financiering vaak geregeld; zo rond deze tijd geeft de bank aan ‘of je verder mag of niet’. “Als die zegt ‘tot hier en niet verder’, proberen kwekers door een lastige periode heen te komen door rekeningen later te betalen en eigen centen eerder te innen.”

Lelieteler Wim Hulsebosch haakte daarop in: CNB, medeorganisator van de leliemiddag, moet stoppen met voorschotten geven, want zo wordt de slechte situatie in stand gehouden en vallen er geen kwekers af. Tesselaar zei daarop: “Tijdelijk elkaar helpen is geen probleem, maar het moet niet structureel worden.” CNB-directeur Leo van Leeuwen gaf aan dat ze af en toe klanten een voorschot geeft. Hij blijft klanten daarmee helpen, mits het incidenteel is. Hij haalde ook het ontstaan van BVS aan waarbij leliekwekers gezamenlijk verkopen waardoor ze meer de regie pakken in de afzet. “Door BVS kunnen we het aanbod beter af gaan stemmen op de marktvraag. Dat maakt dat we grotere stappen kunnen gaan zetten.” Hij doelt hiermee op een stabielere en uiteindelijk ook een hogere prijs.

AANPASSEN

Tesselaar ging verder nog uitgebreid in op het veranderende financiële landschap bij de banken. Ook dit maakt dat kwekers snel en veel beter naar de kostprijs van hun cultivars moeten gaan kijken. “Jullie zitten nu nog te veel in de ‘oude modus’, terwijl de ‘Bazelse akkoorden’ leidend zijn geworden in de hedendaagse financiering.” In 2022 wordt er gehandeld naar het Basel 4-akkoord dat nóg strengere kapitaaleisen aan banken stelt, waardoor ze nog meer naar de risico’s kijken die ze lopen bij kredietverstrekking. “Twee jaar achtereen een negatieve kasstroom en je gaat naar bijzonder beheer.” Ook hier was de boodschap dat kwekers voort moeten maken zich aan te passen aan de ‘nieuwe werkelijkheid’ en dat ze te weinig weten wat de werkelijke kostprijs is. Hij verweet ze dat overigens niet. “Maar we maken elkaar op dit gebied ook niet wijzer. En als we elkaar niet wijzer maken, worden we ook niet slimmer en beter.” Oplossingen ziet Tesselaar in onder andere veel meer onderlinge samenwerking en dat in elke schakel van de keten. “Kijk daarbij eens naar andere sectoren, want daar zijn vaak de oplossingen te vinden. Resumé mensen: de mindset moet echt om.” ♦