

Lelieteel in Nederland

Wie luidt de noodklok?

Een fors gestegen kostprijs, zwaarder gefinancierde bedrijven en te veel nieuwe soorten zijn enkele problemen waarmee de lelieteelt te kampen heeft. Wat moet er gebeuren om ervoor te zorgen dat het goedkomt met de lelieteelt?

Tekst: Hans Tesselaar, bedrijfsadviseur bloembollen Flynth

De liliesector heeft het zwaar en iedereen is in mineur. Het lijkt erop dat van de ruim 125 bedrijven die in 2018 voor een substantieel deel lilies in hun areaal voerden, ongeveer 10% met lelieteelt is gestopt of zelfs alle bedrijfsactiviteiten heeft beëindigd. Exacte cijfers zijn nog niet bekend, maar de omzet van lilioogst 2018 lijkt €41 miljoen lager uit te vallen dan die van 2017. De kwekerijen met een gering areaal lilies buiten beschouwing gelaten, betekent dit dat lilibedrijven een omzetverlies van minimaal € 200.000 draaiden. Niet alleen teeltbedrijven hebben het moeilijk, ook de broeierij staat al enige jaren onder druk. Het lukt lilibroeiers niet of nauwelijks te komen tot een economisch verantwoorde exploitatie.

WERKELIJKE TEELTKOSTEN

Binnen alle geledingen van de sector is er te weinig besef van de werkelijke kosten.

Niet alleen de kwekers hebben zelden een juist beeld van hun kostprijs, maar bij afnemers/handel, veredeling en bemiddeling ontbreekt dit inzicht bijna geheel. Onlangs is voor een groep kwekers de kostprijs van virusvrij uitgangsmateriaal inzichtelijk gemaakt. Alleen al de opteelt kost afhankelijk van de grootte van het areaal tussen de € 65 en € 90 per roe. Hoewel men wist dat deze teelt arbeidsintensief en duur is, was men verbaasd over de hoogte van de kosten. Extra concluderend is het besef dat een nieuw soort pas na vijf jaar echt geld gaat genereren. Verder wordt te kort stilgestaan bij de verhouding tussen de totale teelt op het bedrijf en de leverbare teelt die een cashflow genereert. Een eenvoudige splitsing van de opbouw van een areaal levert vaak een verrassend inzicht op. Bij veel bedrijven is het areaal dat omzet genereert in het lopende jaar minder dan 50% (zie tabel). Een opbrengst van een soort

die bijvoorbeeld boven de € 110 uitkomt lijkt goed, maar wordt de opbrengst op het totaal areaal (leverbaar/schub/tweejarige teelt) omgeslagen, dan blijkt de omzet over het hele areaal niet boven de € 60 uit te komen.

SCHAALVERGROTING

Net als in andere teelten zijn in de lelieteelt schaalvergroting en mechanisatie toverwoorden. Uitbreiding wordt gevolgd door investeringen in verwerking, opslag, preparatie en bewaring. De investeringsdruk is hoog. Veelal is er sprake van een forse financiering en vaak zijn de bedrijven ook scheef gefinancierd. Oftewel een relatief groot gedeelte van de financiering wordt vanuit rekening-courant ingevuld. Dit is vaak de onderliggende basis van financieringsproblemen.

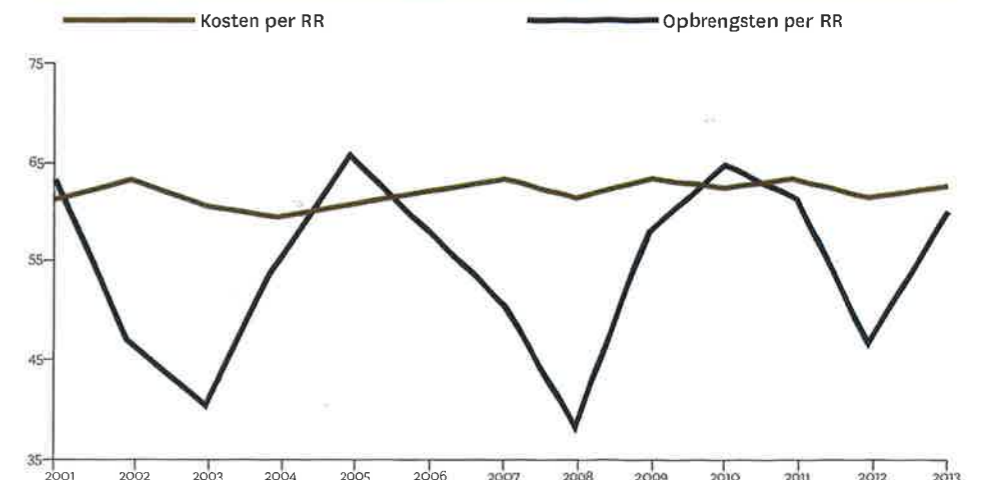
Als vuistregel geldt dat de uitbreiding van een hectare lilies ongeveer € 25.000 aan liquiditeiten kost. Een te lage inschatting van de kostprijs geeft druk op de liquide behoefte uit rekening-courant. Banken zijn, mede door aangescherpte regelgeving vanuit de overheid, niet of veel minder bereid om extra kredietbehoefte in te vullen middels verruiming van het krediet in rekening-courant. Dit is vaak de oorzaak dat bedrijven in liquiditeitsproblemen komen. Agrarische bedrijven worden steeds kapitaalintensiever. We hebben de afgelopen 25 jaar de financiering binnen bloembollenbedrijven steeds verder zien oplopen. Deze is gestegen van gemiddeld nog geen € 30 per roe tot boven de € 80 per roe vandaag de dag. Investeringsdruk in de kraam zijn hierin een belangrijke oorzaak. Dit heeft wel een hogere financieringsdruk gebracht maar geen stabiliteit en (toekomst)zekerheid.

Cashflow op het bedrijf

	Leverbaar			Schub			Totaal areaal
	1-jarig	2-jarig	2-jarig	1-jarig	2-jarig	2-jarig	
rr	2018	2017-18	2018-19	2018	2017-18	2018-19	20.964
	6.750	3.715	4.273	0	2.970	3.256	
%	32,20	17,72	20,38	0,00	14,17	15,53	100
		49,92				50,08	

De tabel toont een voorbeeld van de areaalverdeling op één bedrijf met ongeveer 30 ha lolie (20.964 rr) in 2018. Het areaal dat omzet genereert (lichtgroen) is nog niet de helft: 49,92%.

Bedrijfseconomische resultaten lolie 2001 t/m 2013



Fors gestegen kostprijs

Tot en met 2013 voerde Flynth bedrijfseconomische boekhoudingen waarin de kostprijs van verschillende teelten bij deelnemende bedrijven werden berekend en onderling met elkaar vergeleken. In onderstaande grafiek staan de waarnemingen over de periode 2001 tot en met 2013 weergegeven.

De grafiek toont een vrij constante (gemiddelde) kostprijs van rond de € 63 per roe. De gemiddelde opbrengst komt in de desbetreffende dertien jaar slechts drie maal boven de bedrijfseconomische kostprijs uit. In deze tijd kon de teelt van lilies bedrijfseconomisch niet uit, met dien verstande dat het PLAMV-virus in deze jaren nog (bijna) geen issue was. Met name de maatregelen tegen PLAMV, maar ook de intensivering van de tweejarige teelt en de verdere verschuiving van LA en Aziaat naar Oriëntaal en OT, hebben gezorgd voor een explosieve toename van de kostprijs. Een uitbreiding in areaal heeft geleid tot een daling van opbrengsten. Dat is waar de liliesector mee te kampen heeft: een achterblijvende gemiddelde opbrengst bij een explosief stijgende gemiddelde kostprijs.

In de uitgave van de Greenity van 28 februari was het overzicht van de registraties 2018 bijgevoegd. Hierin staat dat er in 2018 450 nieuwe cultivars zijn geregistreerd, waarvan maar liefst 97 nieuwe lilies. Het merendeel van die 97 zal nooit worden uitgegeven. Uiteindelijk worden er maar een paar succesvol geïntroduceerd. Deze introducties zijn niet of nauwelijks onderscheidend te noemen met als gevolg dat ze door verdringing hun plek moeten veroveren. Grote kans dat dezelfde cultivar binnen een paar jaar weer van de markt is verdwenen. Geen vraag meer naar, weinig onderscheidenheid en te onbekend in de markt. Dit is een gegeven dat we jaar na jaar tegenkomen. De vraag is wie nu echt baat heeft bij een overkill aan nieuwe introducties. De kweker zeker niet. Hij moet op korte termijn veel investeren in zowel de aanschaf als de opbouw van dit nieuwe soort. De broeierij zit ook niet te wachten op nieuwe soorten. Onderscheidenheid ontbreekt vaak en het is maar de vraag of het soort een betere prijs oplevert en wat de producteigenschappen bij massaproductie zijn? Mits de handel in beperkte hand zit, heeft de export een 'unique selling point', maar hoe uniek blijkt dit daadwerkelijk te zijn?

HET ROER MOET OM

Op ongewijzigde voet doorgaan in de lelieteelt zal desastreuze gevolgen hebben. De boodschap is een open deur: krimp van het areaal is noodzakelijk. Traditioneel en conservatief denken past niet meer in deze tijd. Met goede wil kunnen zaken anders. Het kernwoord hierbij is 'minder'. Minder areaal. Anders dan bij bijvoorbeeld tulpen slaagt de handel er niet in om nieuwe markten te vinden waar substantieel

meer lilies kunnen worden afgezet. Dit is ook niet zo vreemd. De lolie is voor alle schakels in de bedrijfskolom een relatief duur product en dus voor de eindgebruiker ook. Daarnaast passen de sierwaarde en de gebruikswaarde veel minder bij het begrip 'massa'. Bij ruim 6.440 ha teelt blijft er disbalans tussen de productie en de afzet. Minder nieuwe cultivars. Buiten de aanschaf wordt er fors geïnvesteerd in nieuwe soorten: kosten voor schubben, meristeem, virusvrije teelt en het optelen en doortelen. De tijd om deze investeringen

terug te verdienen is (veel) te kort. Veel soorten redden dat niet binnen vijf jaar. Er komen te veel nieuwe soorten op de markt die bestaande soorten alleen maar verdringen. Een wellicht nog belangrijker kernwoord is 'meer'. Er is meer afstemming in de keten nodig waardoor behoefte en vraag echte synergie oplevert. Meer kennis van de kostprijs is nodig voor een verstandige en doordachte besluitvorming. En ten slotte meer besef dat nu toch echt de tijd is gekomen dat er iets fundamenteel moet gaan veranderen. ♦