

Reuring rond nieuw tulpensortiment

Nieuwe tulpecultivars zijn hot. Veredelaars showen, bollentelers en broeiers kijken en kopen. Ook In- en verkoopbureaus zijn er druk mee. De bollenhandel neemt soms ongewenste vormen aan, vinden betrokkenen.

Op de Vaktentoonstelling Tulp in Zwaagdijk werd donderdag 20 februari gerefereerd aan beleggingsfonds Novacap, die een belangrijke rol speelde in de zogenoemde SBC-affaire. Zo'n tien jaar geleden werd een soort pyramidespel gecreëerd rond de handel in nieuwe tulpecultivars. Uiteindelijk raakten beleggers miljoenen euro's kwijt.

Zover is het nog lang niet, werd benadrukt op de bijeenkomst in Zwaagdijk. Rond de handel en het in de markt zetten van nieuw sortiment zijn echter ontwikkelingen gaande die niet alle telers waarderen.

Broeisortiment

Bollentelers zijn mede door de gunstige prijzen in de broeierij in voor nieuw sortiment. Er is geld beschikbaar om het te kopen. Door teelt en handel zijn er inkomsten uit de halen. Tot grote verschuivingen in het broeisortiment zal het niet snel komen. Het



FOTO: HANS NEEFJES

De teelt en handel in nieuwe tulpecultivars kunnen niet iedereen bekoren, bleek tijdens de Vaktentoonstelling Tulp in Zwaagdijk.

duurt jaren voordat er voldoende aanbod is van een noviteit. En de kans is groot dat een soort nooit in de top 20 komt, omdat eigenschappen in teelt of broeierij tegenvallen. Op de bijeenkomst bij Proeftuin Zwaagdijk werd duidelijk dat licenties voor nieuwe cultivars, lidmaatschap van kwekersverenigingen en provisies over transacties ter discussie staan. Telers uitten waarschuwingen richting veredelaars die hun producten showden op de drukbezochte Vaktentoon-

stelling Tulp, en richting de in- en verkoopbureaus Hobaho en CNB, die daar spraken over toekomstige, nieuwe vormen van samenwerken.

Regie

Bollenkwekers willen meer regie in de keten. Velen hebben de broeierij al opgepakt. Export en veredeling zijn in enkele gevallen toegevoegd aan de bedrijfsvoering. Schaalvergroting zet door en afzet verzorgen steeds meer bedrijven zelf. Sommige bedrijven gaan zelfs zo ver dat ze hun lidmaatschap bij veiling FloraHolland opzeggen. De rol van de In- en Verkoopbureaus wordt eveneens kritisch tegen het licht gehouden. „Waarom betaal ik over een hele grote partij bollen dezelfde provisie als over een kleine partij. Het werk is voor jullie hetzelfde, de vergoeding niet,” sprak een teler. „En waarom schermen jullie cultivars af?” vroeg een ander. De directeuren van CNB en Hobaho gaven aan dat ze graag een ondersteunende en initierende rol willen blijven voeren in de toekomstige, naar verwachting meer marktgerichte productie en handel van bolgewassen. Ketensamenwerking en digitalisering zijn daarbij sleutelwoorden. <