



Rabobank

Tulpenmanie of tulpenbranie?

Markt en risico's groeien beide

RaboResearch

Food & Agribusiness
far.rabobank.com

Lambert van Horen

Analist Tuinbouw
+31 (0)30 712 2650

Dave Marcus

Sectorspecialist Tuinbouw
+31 (0)6 1257 8532

Inhoud

| | |
|--|---|
| De markt voor tulpen groeit | 1 |
| De productie- en distributieketen is in beweging | 5 |
| Nog volop uitdagingen voor de sector | 9 |

Samenvatting

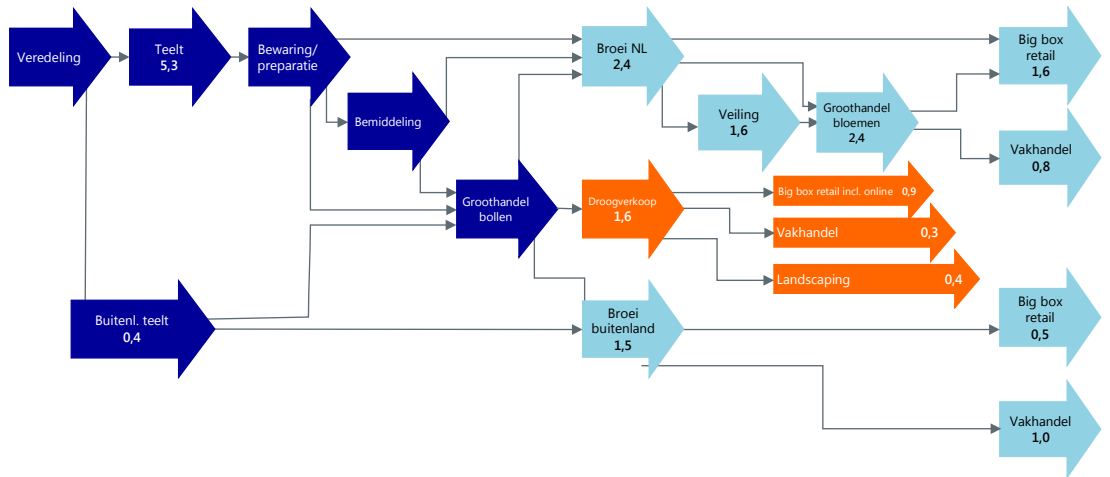
- De tulp is een nationaal symbool. En terecht: Nederlandse bedrijven domineren de mondiale veredeling, teelt, broei en handel van tulpen.
- De markt voor de tulp als bloembol is stabiel. Hoewel de verkoop aan particulieren terugloopt, wordt dit gecompenseerd door een groeiende vraag van institutionele partijen ('landscaping'). Er is een goed perspectief voor de tulp als snijbloem. De wereldwijde afzet kan tot 2023 groeien met 1 miljard stelen per jaar.
- Belangrijkste voorwaarden zijn een beter kwaliteitsbesef in alle ketenschakels, meer nadruk op duurzame productie en voldoende beschikbaarheid van goede grond. Ook belangrijk: bij veel bedrijven leidt de opvolgingssituatie tot stagnatie.
- De schaalvergroting in teelt, broei en handel zet door. Dit is echter niet voor iedereen weggelegd – alleen bedrijven met voldoende gekwalificeerd middenkader gaan hierin mee. Vooral door concentratie in de afzet nemen de risico's bij de teelt- en broeibedrijven toe.
- De belangrijkste uitdaging voor teeltbedrijven is een forse verduurzaming. Voor broeibedrijven is daarentegen de voorziening van de juiste bollen het belangrijkste.
- Samenwerking in onderzoek en beleid is noodzakelijk om de aanwezige kansen in de markt daadwerkelijk te verzilveren. De sector beseft onvoldoende dat dit een voorwaarde is voor groei. Het onderzoek is nu sterk versnipperd en niet toereikend om snel grote doorbraken voor een duurzame sector te realiseren terwijl bijvoorbeeld biotechnologie wel kan gaan bijdragen aan een duurzame sector.

De markt voor tulpen groeit

De Nederlandse tulp is en blijft wereldberoemd. Een scala aan bedrijven binnen de sector zorgt voor deze grote naamsbekendheid. Het belang van de tulp binnen de Nederlandse bloembollensector is sinds de eeuwwisseling sterk toegenomen. De tulp omvat nu meer dan de helft van het areaal bloembollen. Daarmee is de tulp onontbeerlijk voor de ontwikkeling en het rendement van de gehele bloembollensector.

Figuur 1 geeft het aantal tulpen weer dat in diverse schakels van de keten omgaat. Tulpen worden allereerst verkocht als bol voor gebruik in tuinen en parken. De tweede markt voor tulpenbollen is de broeierij, waar bedrijven tulpenbollen tot snijbloemen forceren. Vooral deze afzet is de laatste tien jaar sterk gegroeid.

Figuur 1: Eindbestemming Nederlandse en buitenlandse tulpenbollen en snijtulpen



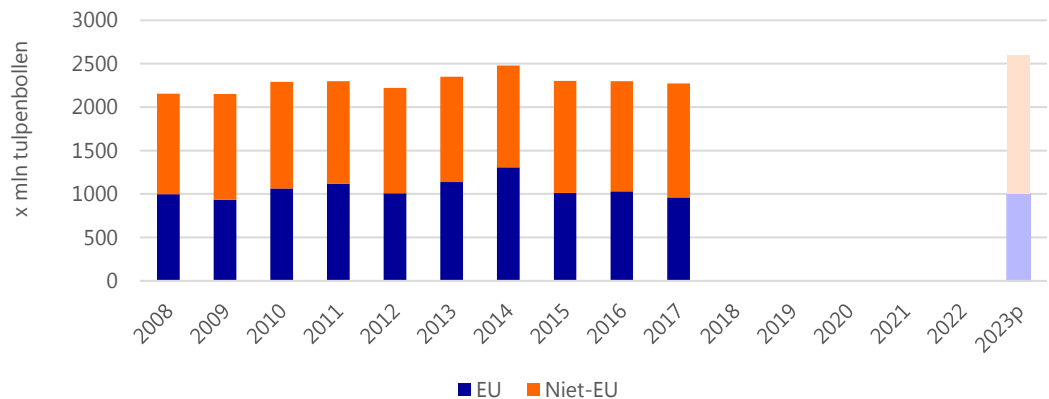
Noot: Verschil tussen productie en afzet wordt verklaard door verlies en/of afval in de keten.
Bron: Anthos, BKD, CBS, RFH, VGB, Rabobank 2018

Voor de buitenlandse tulpenbroei komt ruim twee derde van de bollen uit Nederland. Daarnaast vinden Nederlandse tulpenbollen via droogverkoop hun weg naar het buitenland.

De export van tulpenbollen is de laatste tien jaren stabiel (zie *figuur 2*). Wel is de export naar Duitsland en Rusland gedaald en steeg de export naar België en China.

De daling van export naar Rusland heeft betrekking op droogverkoop, want de export voor de broei aldaar stijgt. De exportdaling van tulpenbollen naar Duitsland heeft zowel betrekking op droogverkoop als op bollen voor de broeierij.

Figuur 2: Stabiele ontwikkeling van de export van tulpenbollen, 2008 – 2023 (prognose)



Bron: CBS, Rabobank 2018

De exportwaarde van tulpenbollen bevindt zich al jaren rond 220 miljoen euro. Vrijwel alle internationale handel loopt via Nederland, dus ook van tulpenbollen geproduceerd in Frankrijk, Nieuw-Zeeland, Chili en Zuid-Afrika. De vijf grootste exporteurs verzorgen ongeveer 80% van de export van tulpenbollen. De exportwaarde van snij- en pottulpen gezamenlijk lag in 2017 op ongeveer 400 miljoen euro. Duitsland nam daarvan meer dan de helft voor zijn rekening.¹

¹ Bron: RFH

Verkoop van de tulp als bloembol naar verwachting stabiel

Rabobank verwacht dat de verkoop van tulp als bloembol stabiel blijft. Hoewel de particuliere verkoop het moeilijk heeft, bieden big box retail en nieuwe afzetmarkten mogelijkheden. De institutionele droogverkoop zit in de lift.

Bloembollen kennen twee bestemmingen: droogverkoop (verkoop als bloembol) en broei (zodat uiteindelijk snijbloemen kunnen worden verkocht). Ongeveer 30 procent van de tulpenbollen vindt zijn weg naar de consument in die droogverkoop. De particuliere droogverkoop loopt terug, waarschijnlijk mede als gevolg van de manier waarop de tulpen worden verkocht. Consumenten zijn vaak teleurgesteld in de kwaliteit van de aankoop. Daarnaast speelt dat de sierwaarde pas een half jaar na aankoop wordt beleefd.

Van oudsher is de droogverkoop gericht op de Noord-Amerikaanse, Japanse en Europese markt. Het opnemen van tulpen in het sortiment van meer big box retailers (supermarkten en bouwmarkten) en van de vakhandel (tuincentra) geeft nog mogelijkheden. Vooral door de consolidatieslag bij deze retailkanalen is de distributie makkelijker. Ook de uitbreiding van supermarktketens in Oost-Europa en China biedt perspectief voor de (particuliere) droogverkoop. Het product is verder prima geschikt voor online verkoop. Tevens zien we enige mogelijkheden in verkoop als potplant, hoewel andere bollensoorten daarvoor geschikter lijken dan de tulp.

De institutionele markt voor droogverkoop wordt steeds belangrijker. Er is een grote internationale belangstelling voor meer groen in grote steden. Bedrijven kunnen hierop inspelen door een compleet assortiment bloembollen te leveren voor gebruik in stadsparken en openbaar groen. Samenwerking met overheden, stedenbouwkundigen, tuin- en landschapsarchitecten en leveranciers van vaste planten, bomen en struiken biedt kansen. Productlevering dient hand in hand te gaan met levering van diensten en advies. Als geheel verwachten wij dat de droogverkoop stabiel kan blijven mits de markt professioneler bediend gaat worden.

Verkoop van de tulp als snijbloem zit in de lift

Ongeveer 70% van de geteelde bollen wordt gebroeid tot snijtulp. Deze tulpen gaan overwegend als monobos naar de consument, meestal zelfs in één kleur. Verkoop van snijtulpen biedt de sector volop kansen.

In Nederland, Duitsland, Italië, Zweden en Polen is de tulp – na de roos – de op één na belangrijkste bloem qua verkoop van monobossen.² Deze goede positie heeft te maken met de sierwaarde, het imago en de lage prijs. Door forse productiviteitsverbetering en schaalvergroting in teelt en broei is de aankoop prijs in vergelijking met andere bloemen laag. Dat de tulp niet op één staat heeft vooral te maken met de beschikbaarheid. De snijtulp is (vrijwel) alleen in de eerste vier à vijf maanden van het jaar op de markt.

In bijvoorbeeld Spanje en China zijn tulpen nog moeilijk verkrijgbaar. Ook in Oost-Europa laat de beschikbaarheid te wensen over. Er zijn dus volop mogelijkheden. Deze markten kunnen bediend worden door broei in Nederland of in het buitenland. Die keuze hangt af van lokale broeikennis, transportkosten van bollen versus bloemen en fytosanitaire regels. Het is relatief moeilijk tulpenbollen te laten voldoen aan fytosanitaire exporteisen. Voor snijtulpen is dit relatief makkelijk. Om die reden kan de export van snijtulpen een grotere rol spelen dan op grond van kosten en CO₂-voetafdruk valt te verwachten. Ook biedt de uitbreiding van geconditioneerd zeetransport van snijtulpen mogelijkheden om vanuit Nederland bestemmingen verder weg te bereiken.

² Bron: RFH

Verkoop van snijtulpen in cijfers

De snijtulpenverkoop bedraagt momenteel circa 3,3 miljard stelen, waarvan 2,4 miljard stelen gebroeid in Nederland en 900 miljoen stelen gebroeid in het buitenland. Daarvan worden bijna 1,5 miljard tulpen verkocht in Duitsland! Het gebruik van tulpen in het Verenigd Koninkrijk is door de afzet in supermarkten de laatste tien jaar sterk gegroeid en ligt rond de 0,5 miljard. De ontwikkeling van deze exportstroom is mede afhankelijk van de uitkomst van de Brexit-onderhandelingen.

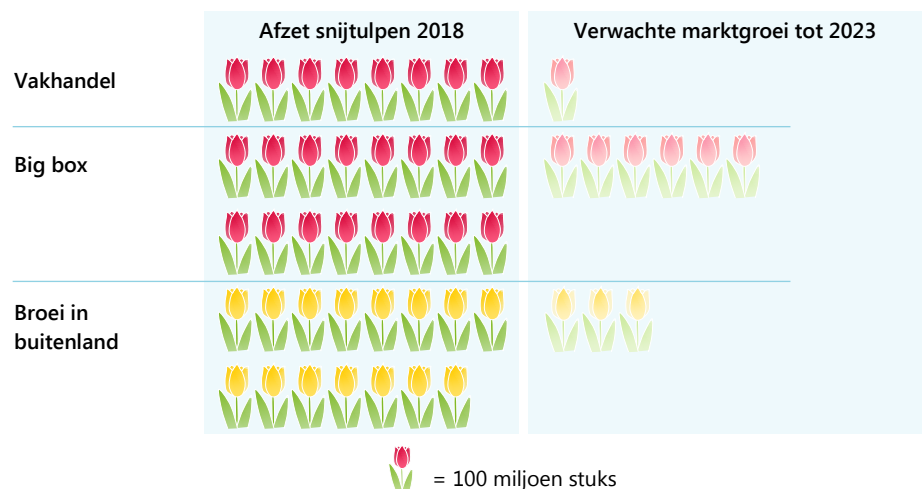
Daarnaast worden – van Nederlandse en buitenlandse tulpenbollen – nog 600 miljoen tulpen verkocht in Noord-Amerika en Azië (Japan).

De supermarkt is, in aantal, het belangrijkste verkoopkanaal voor de snijtulp. In Europa komen circa 1,9 miljard tulpen terecht bij de supermarkten en 1,4 miljard bij de vakhandel.

Enkele grote Europese supermarktorganisaties verhandelen individueel meer dan 200 miljoen tulpen. Daarmee is de broeierij sterk afhankelijk van deze grote retailers. Bloemen (inclusief tulpen) kunnen traffic genereren voor de supermarkt. Daardoor ontstaat iets van een wederzijdse afhankelijkheid tussen supermarkt en sector. Niettemin zijn grote retailers ook in staat hun leveranciers behoorlijk onder druk te zetten, waardoor marges kunnen slinken.

In Oost-Europa (inclusief Rusland) zijn ook mogelijkheden aanwezig voor afzet van tulpen, maar ook daar is de afzet van tulpen sterk geconcentreerd. Zodra de markt tekenen van verzadiging gaat tonen, zullen aanbieders tegen elkaar worden uitgespeeld. Bij de vakhandel is de afzet meer gespreid. Er is daar veel meer ruimte voor leveranciers met een bijzonder assortiment.

Figuur 3: Wereldwijde afzet snijtulpen 2017/2018 en verwachte marktgroei tot 2023



Bron: Rabobank 2018

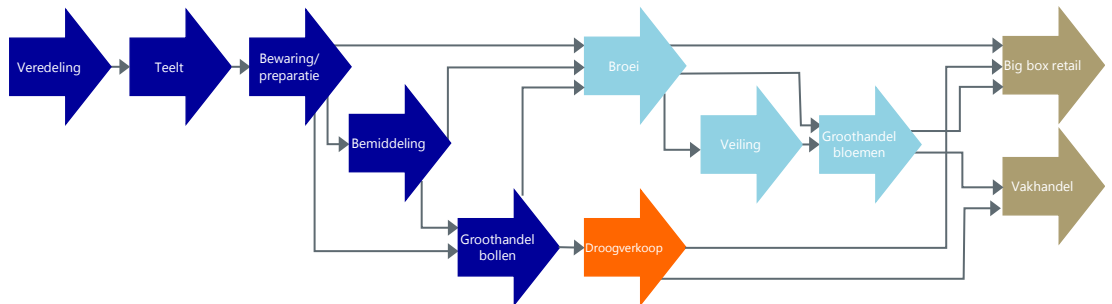
De mogelijke internationale groei voor snijtulpen bedraagt tot 2023 één miljard stelen, waarvan circa 700 miljoen stelen in Nederland gebroeid worden. Belangrijke uitbreidingskansen liggen in Oost-Europa (inclusief Rusland). Belangrijke voorwaarde voor deze groei is een verhoging van de kwaliteit van bol en bloem (vaasleven, duurzaamheid). Alleen dan kan de tulp de concurrentie met andere bloemen (en andere producten) aan. De snelle groei van de markt wordt geremd door onvoldoende beschikbaarheid van (duurzaam geteelde) bollen en een mogelijk slechte uitkomst van de Brexit-onderhandelingen.

Voor deze verwachte groei is 1.600 tot 1.800 hectare extra areaal nodig, hetzij in Nederland, hetzij in het buitenland. Hierin ligt een belangrijke beperking voor ongebreidelde uitbreiding, want grote broei-bedrijven zijn voor het invullen van leveringsprogramma's van de grote retailers afhankelijk van de levering van voldoende bollen van de juiste sortering, cultivar en kwaliteit. Voor deze bedrijven ligt hierin dan ook de grootste uitdaging.

De productie- en distributieketen is in beweging

Voordat de tulpenbol, snij- of pottulp bij de eindgebruiker komt, passeert deze de vele schakels van de productie- en distributieketen (zie figuur 4).

Figuur 4: De productie- en distributieketen tulp



Veredeling – enorm assortiment, biotechnologie in opkomst

Veredeling richt zich op de eigenschappen van de bloem (vaasleven, kleur, blad, gewicht). Daarnaast zijn teelt- en broei-eigenschappen van belang, zoals de geschiktheid voor diverse teeltmethoden, ziekteresistenties en de vermeerderingsfactor.

Opvallend bij de tulp is het enorme assortiment. In Nederland zijn meer dan 6.000 geregistreerde tulpencultivars, verdeeld over een aantal cultivartypen.³ Het aantal cultivars geschikt voor de broei is de laatste tien jaar duidelijk gegroeid. Ongeveer driekwart van het tulpenareaal is aangeplant met geschikte rassen voor de broeierij, terwijl de specifieke veredeling voor droogverkoop is teruggelopen.

De beschikbaarheid van veel cultivars is belangrijk om allerlei markten te voorzien (droogverkoop versus broei, diverse kleuren, verschillende vormen, verkoopkanalen). Verschillende cultivars zijn ook nodig om te voldoen aan verschillende grondsoorten, teeltmethoden, broeiwijzes en broeitijdstippen. Toch luidt de vraag of de grote diversiteit aan cultivars, die vaak slechts 'meer van hetzelfde' zijn, de verbetering van de kraam niet belemmeren.

De huidige veredelaar maakt veel kruisingen en selecteert vervolgens jaren. Vernieuwing van de kraam is een proces van lange adem en brengt veel kosten en inspanningen met zich mee. Een fors deel van de selectie en veredeling vindt plaats in combinatie met een teelt- en/of handelsbedrijf. Dat kan een kennisvoorsprong geven maar kan ook leiden tot een gebrek aan focus. Ondernemers zijn ook in telersverenigingen gaan samenwerken aan de ontwikkeling en introductie van nieuwe cultivars. Daarmee kunnen hogere budgetten vrijkomen voor daadwerkelijke vernieuwing. Maar het blijft de vraag of dit voldoende zal zijn.

Biotechnologie doet voorzichtig zijn intrede in de sierteeltveredeling. Er kan na de kruising snel worden getoetst op enkele cruciale eigenschappen om zo de veredeling te versnellen. De hoogste prioriteit voor de tulp is het vinden van markergenen (voor fusarium- of virusresistentie). In de genenpool zijn cultivars aanwezig met hoge fusariumtolerantie, dus hier liggen kansen. Schimmels hebben echter soms het vermogen resistenties te doorbreken, dus er komen gedurende het traject vast nog tegenvallers. Als het tot een doorbraak komt, lijkt een snelle consolidatie in de veredeling onvermijdelijk, omdat niet alle bedrijven de investeringen voor biotechnologie kunnen opbrengen.

³ Bron: KAVB

Vermeerdering – traag en niet zonder risico

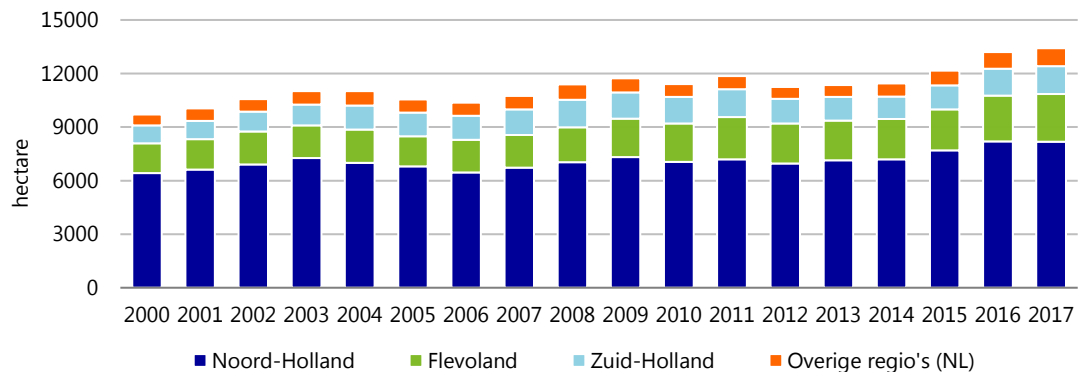
Jaarlijks worden meer dan vijftig tulpen op de markt geïntroduceerd. Hun succes is niet gegarandeerd, want de periode tussen introductie en een succesvolle marktpenetratie duurt bij tulp jaren door de lage vermeerderingsfactor. Wil biotechnologie de komende tien jaar een grote bijdrage leveren aan het duurzaamheidsvraagstuk, dan is het ook nodig een snellere vermeerdering voor de betere, duurzame selecties te vinden.

Veel introducties veroveren slechts een klein marktaandeel omdat de nieuwe cultivars voor handel, broeierij, retail of consument niet onderscheidend genoeg zijn of zich slechts richten op een niche. Het zwaar investeren in nieuwe cultivars is daarnaast risicovol vanwege de korte levenscyclus van vele cultivars.

Teelt – regionaal en bedrijfsmatig geconcentreerd

In 2017 nam Nederland 80 à 90 procent van de mondiale tulpenteelt voor zijn rekening. Meer dan 90% van het Nederlandse areaal ligt in Noord-Holland, Flevoland en Zuid-Holland, en het totale areaal is de laatste vijf jaar gestegen (zie *figuur 5*). Anders geformuleerd: Van het wereldwijde areaal ligt meer dan de helft in Noord-Holland!

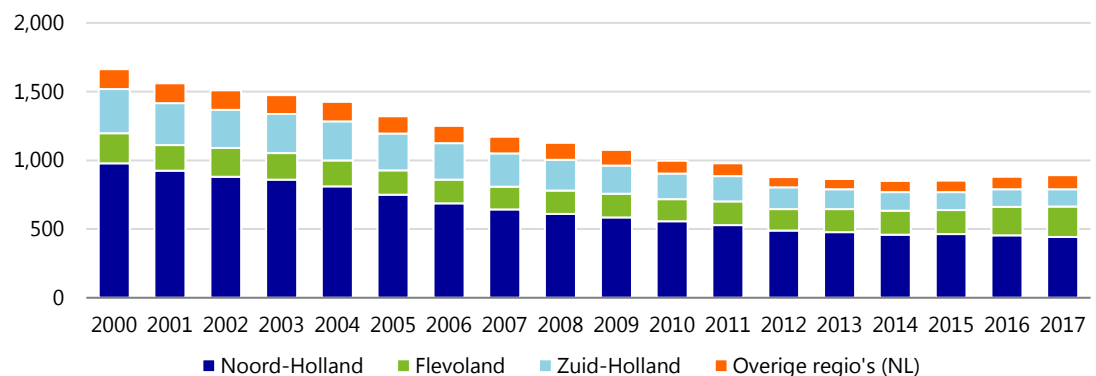
Figuur 5: Ontwikkeling van het areaal tulp in Nederland verdeeld naar provincies, 2000-2017



Bron: CBS 2018

Naast regionale concentratie zien we ook bedrijfsconcentratie (zie *figuur 6*). Het aantal Nederlandse bedrijven met tulp in het teeltplan is gehalveerd tussen 2000 en 2017. Wel stabiliseert dit aantal bedrijven sinds 2012. Dat is niet verwonderlijk gezien de goede rentabiliteit van de laatste jaren. Van het areaal tulp is ongeveer 9.400 ha broeicultuur. Daarvan nemen de 25 meest geteelde cultivars ongeveer 4.700 ha in beslag.

Figuur 6: Het aantal bedrijven in Nederland met tulp in het teeltplan is gehalveerd, 2000-2017



Bron: CBS 2018

De bollenteelt is van oudsher volatiel qua prijsvorming (en opbrengst). Om die reden kiezen gespecialiseerde bollenteeltbedrijven vrijwel altijd voor een combinatie van tulpen- en lelieteelt (of teelt met bijgoed). Daar komt bij dat de arbeidsfilm van tulpen- en lelieteelt en de machinebenutting elkaar goed aanvullen. Een andere reden voor het telen van meerdere gewassen is de gewenste vruchtwisseling. Door de groei van de vraag naar bollen staat de gewenste vruchtwisseling van 1 op 6 of ruimer steeds meer onder druk. Voor een duurzame teelt is deze verruiming wel noodzakelijk.

De bedrijven mét tulpenbroei houden minder vast aan deze risicospreiding en specialiseren zich geheel op de tulp. Hun teeltplan wordt dan via liberale pacht gecombineerd met andere bedrijven.

Bemiddeling – een hele klus

De tulpenteelt afstemmen op de vraag is moeilijk. De teler heeft te maken met jaarlijkse productieschommelingen van 10 à 15%. De bollen zijn niet elk jaar even groot en er is een periode van soms wel bijna twee jaar tussen de planting en de uiteindelijke afzet van de gebroeide tulp.

Dat maakt het opzetten van gesloten verticale integraties moeilijk. Er kunnen op het eigen broeibedrijf tulpen zijn geteeld die niet geschikt zijn voor de gekozen markt (vanwege ziftmaat, kleur of tijdstip van broei). Daarnaast kunnen er tekorten optreden voor sommige bollen.

Mede hierdoor zijn er bemiddelingsbureaus (IVB's) in de sector, die zorgen voor marktafstemming, marktinformatie en betalingszekerheid. Het aandeel van de IVB's in de totale handel loopt licht terug. Door de groei van teeltbedrijven en hun afnemers (broeiers, groothandel en exporteurs) zullen sommige functies van de bemiddelingsbureaus om diverse redenen worden verplaatst.

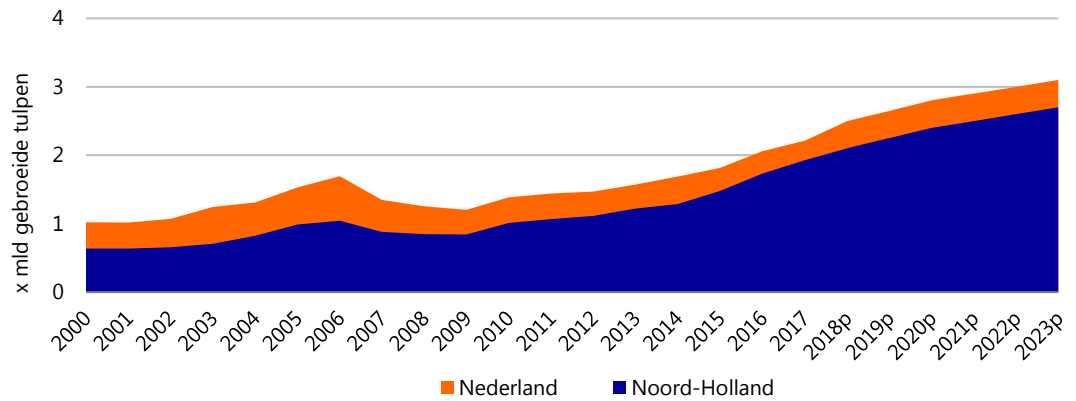
- Telers, broeiers en handelaren willen zelf inzicht opdoen in marktontwikkelingen. Elke overdracht van marktinformatie wordt dan zoveel mogelijk vermeden.
- Tulpenbroeiers maken ver van tevoren afzetprogramma's met supermarkten. Daarom ligt hun gewenste inkoopdijdstip eerder en gaan ze één op één met leverende telers aan tafel.
- IVB's geven betalingszekerheid. Door de schaalvergroting is dit ook vaker mogelijk via kredietverzekeraars. Door vaste leverancier/afnemer-relaties ontstaat meer vertrouwen waardoor zonder tussenkomst wordt afgerekend.
- Er kan een nieuwe betalingsstructuur met blockchain-technologie ontstaan in de sector. Deze zorgt mogelijk voor een doorbraak in het voorraadbeheer, het betalingssysteem of de administratieve afwikkeling.

Niettemin blijven gemak en risicomijding argumenten om voorlopig wel zaken te blijven doen met de IVB's. Vooral bij verandering van vertegenwoordiger en bij bedrijfsopvolging houden bedrijven hun manier van zaken doen tegen het licht en maken ze soms nieuwe keuzes.

Broei (Nederland) – volop in ontwikkeling

De tulpenbroei maakt in Nederland een enorme ontwikkeling door. Sinds 2000 is het aantal gebroeide tulpen meer dan verdubbeld (zie *figuur 7*). Vooral in West-Friesland is een enorme groei zichtbaar. In totaal komt meer dan 85% van de in Nederland gebroeide tulpen uit Noord-Holland.

Figuur 7: Het aantal gebroeide tulpen in Nederland groeit enorm, 2000-2023 (prognose)

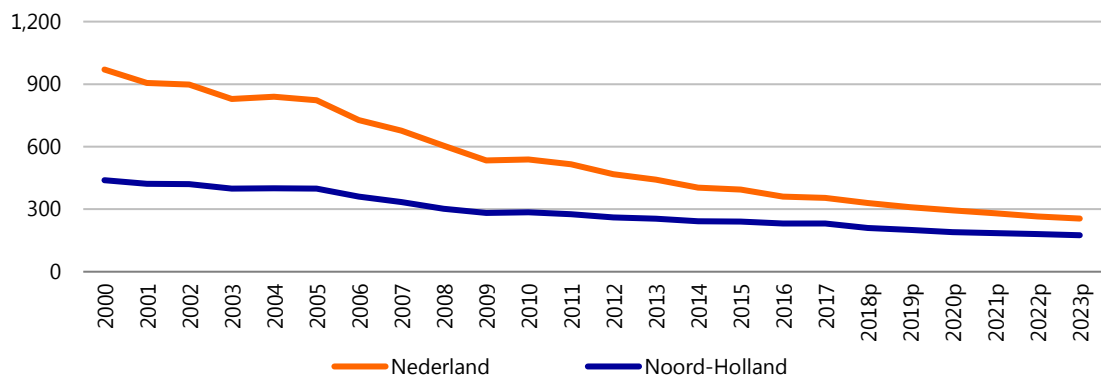


Bron: CBS 2018, Rabobank 2018 (prognose)

Schaal – groot, groter, grootst?

Tegelijk met de verhoging van het aantal in Nederland gebroeide tulpen is een enorme schaalvergroting van de broeibedrijven zichtbaar (zie figuur 8). Er zijn 350 bedrijven actief in de tulpenbroei. Een fors deel daarvan voorziet zich steeds meer zelf van tulpen. De cultivar, ziftgrootte, certificering en tracking/tracing zijn dan zelf te bepalen. Vooral de voorziening van gewenste tulpenbollen is voor deze bedrijven veel belangrijker geworden. Veel grote broeibedrijven zijn daarom de laatste tien jaar een groter aandeel van hun eigen broeibehoeftte gaan telen. Men is overgegaan tot contracten/contacten met vaste leveranciers en er wordt minder verhandeld via de bemiddelingsbureaus. De grote broeibedrijven moeten risico's omtrent de voorziening met bollen steeds vroeger in voldoende mate afdichten.

Figuur 8: Het aantal tulpenbroeibedrijven in Nederland (en ook Noord-Holland) neemt af, 2000-2023 (prognose)



Bron: CBS 2018, Rabobank 2018

In 2000 werd 20 procent van de Nederlandse tulpen gebroeid op een broeibedrijf met een grootte van meer dan 10 miljoen tulpen per jaar. In 2018 was dat aandeel ongeveer 70 procent. De tulpenbroeibedrijven hebben dus een sterkere schaalvergroting doorgemaakt dan de teeltbedrijven met tulp. Het kostprijsvoordeel lijkt zelfs boven minimaal 20 miljoen tulpen te liggen. Bij verdere schaalvergroting komen andere voordelen naar voren, zoals logistiek, onderhandelingskracht en ketenafstemming.

De trend naar grotere broeibedrijven gaat voorlopig door. Vooral supermarkten willen graag met enkele bekende partijen zaken doen en kiezen voor bedrijven die hun gehele vraag kunnen organiseren. Kiest een ondernemer daar niet voor, dan zijn er ook andere afnemers. Belangrijk is echter wel dat een ondernemer in de broerij duidelijk kiest voor een retailkanaal.

Een schatting over de grootteverdeling van broeibedrijven over vijf jaar:

- 15 bedrijven à 100 miljoen tulpen (1,5 miljard), grotendeels directe levering aan supermarkten
- 40 bedrijven à 20 miljoen tulpen (0,8 miljard), grotendeels indirecte levering aan supermarkten
- 100 bedrijven à 3-10 miljoen tulpen (0,8 miljard), levering aan vakhandel
- 100 bedrijven à 0-3 miljoen tulpen (0,1 miljard), levering aan vakhandel

Broei (buitenland) – soms minder handig, soms beter

Een deel van de in Nederland geteelde tulpen wordt bewaard en geprepareerd voor broei in het buitenland. Landen met een flinke productie van broeitulpen zijn Polen, de Verenigde Staten, Canada, Zweden, Finland, Noorwegen, Frankrijk en het Verenigd Koninkrijk. De totale broei van tulpen buiten Nederland schatten we op 1,5 miljard stelen.

De keuze om in Nederland te broeien en de bloemen te exporteren óf om bollen te exporteren en deze in het buitenland af te broeien hangt af van diverse factoren. Broei in Nederland is door de schaalgrootte, vakkennis en concurrentie vaak voordeliger. Ook markttoegang met het eindproduct (snijbloem) ligt om fytosanitaire redenen vaak minder gevoelig. Zeevracht van snijtulpen maakt ook verder transport mogelijk.

Anderzijds is broei in het buitenland soms beter. De transportkosten van een tulpenbol zijn ongeveer een derde van die van een tulp. Het lokale broeibedrijf kan goed inspelen op de lokale markt en de vraag is vaak meer afgestemd op specifieke feestdagen. De buitenlandse tulpenbroeibedrijven wisselen hun productie meer af met andere producten zoals perkplanten, kerststerren of andere bolbloemen.

Veiling – dalende aantallen, maar wel belangrijk

De gebroeide tulpen vinden via diverse kanalen hun weg naar de eindkoper. Van oudsher is Royal FloraHolland (RFH) een belangrijke plaats voor het samenbrengen van het assortiment. Nieuwe cultivars worden voor de klok gezet en getest bij inkopers. Ongeveer een derde van de in Nederland gebroeide tulpen gaat via de veilingklok naar de gespecialiseerde vakhandel (bloemist of tuincentrum). Nog eens een derde gaat via veilingbemiddeling van tulpenbroeibedrijven naar de groothandel/supermarkt. Tot slot wordt een derde van de Nederlandse tulpen rechtstreeks verhandeld van tulpenbroeibedrijf via groothandel aan supermarkt of big box retail.

Het aandeel via de veiling verkochte tulpen daalt. Voor de vakhandel is en blijft de veiling een belangrijke partner. De daling is vooral zichtbaar in het supermarktkanaal, waar seizoensafspraken gemaakt worden over kleur, sortiment, prijs, betaling, calamiteiten, feestdagen etc. De veiling zorgt voor betalingszekerheid, kwaliteitsbewaking en logistieke ondersteuning.

Groothandel – klein aantal spelers

Binnen de snijtulpen is de handel zeer sterk geconcentreerd. De twee grootste handelaren van snijtulpen verwerken meer dan de helft van alle in Nederland gebroeide tulpen. Vooral in het leveren aan het supermarktkanaal is slechts een beperkt aantal grote handelsbedrijven actief. De leveringen aan de vakhandel zijn veel meer gespreid.

Nog volop uitdagingen voor de sector

Duurzaamheid

Het is een forse uitdaging om tulpen te telen (en te broeien) met minder chemische gewasbescherming, minder emissie naar het (oppervlakte)water en een lagere energiebelasting. Afgelopen jaar heeft de Koninklijke Algemeene Vereniging voor Bloembollencultuur (KAVB) hier haar visie op gegeven. Uitgangspunt zijn bollen en snij- of pottulpen van *'topkwaliteit, vrij van*

ziekten, op een rendabele manier geteeld in harmonie met de omgeving, zonder emissie, klimaatneutraal en met een verantwoorde omgang met de natuurlijke hulpbronnen water, energie, bodem en biodiversiteit. De Rabobank onderschrijft deze doelstellingen. Ook omdat de eindgebruiker dit – via het betreffende retailkanaal – eist of gaat eisen. De economische duurzaamheid wordt alleen gewaarborgd door deze ecologische voorwaarden in te vullen. De twijfel is echter of de tulpensector de tijd krijgt tot 2030. De druk van maatschappelijke organisaties, het grootwinkelbedrijf en de verantwoordelijke overheden gaat komende jaren eerder toe- dan afnemen. De sector moet daarom alles op alles zetten om de doelstellingen eerder te behalen.

Kwaliteit

De geteelde tulpen dienen aan hoge kwaliteitscriteria te voldoen. Daaraan wordt wel eens afbreuk gedaan. Vooral de hoge intensiteit en krappe vruchtwisseling leiden tot een hoge ziektedruk (o.a. fusarium). Importlanden zijn hier alert op en gebruiken nieuwe technieken voor detectie. Het controlesysteem in Nederland (NVWA, BKD) functioneert ruim voldoende. Er zijn echter nog wel wensen. De tulpensector is er bij gebaat als regelgeving niet alleen voor Nederland, maar ook breder geldt. Sommige tulpentelers willen graag in het buitenland gaan telen, maar regelgeving belemmert dat. Opheffing van deze barrières biedt de mogelijkheid in Noord-Holland meer natuurinclusief te telen en een deel van het areaal te verplaatsen. Teeltplannen met (te) korte vruchtwisseling kunnen worden verruimd. En de ziekte- en virusdruk, waarbij vaak zuur (fusarium) als voorbeeld wordt gesteld maar zeker niet als enige van belang is, kan zo worden verminderd.

Wat betreft snijtulpen staat de kwaliteit eveneens onder druk. De afzuitbreiding is zo onstuimig gegaan dat de kwaliteit niet (altijd) meer voldoet aan de verwachting van de consument. Het vaasleven van een fors deel van de broeitulpen is (te) kort en het gemiddelde gewicht neemt af. Steeds vaker gebruikt de broeierij (te) kleine ziftmaten, leidend tot teleurstelling bij de consument omdat de bloem niet goed tot zijn recht komt, wat het risico voedt op lagere herhalingsaankopen.

Grond

Een rem voor de groei is de beschikbaarheid van goede grond. De laatste jaren stijgt het tulpenareaal met zo'n 500 hectare per jaar. Daardoor is de teeltintensiteit bij de tulp toegenomen. Een vruchtwisseling van één op zes komt veel voor, en soms is die nog intensiever. Ziekte- en plagendruk nemen toe door deze intensivering, waardoor vaker chemie nodig is, ook afhankelijk van grondsoort. Duurzaamheidsdoelstellingen raken dan uit beeld.

Het is duidelijk dat er juist steeds meer aandacht nodig is voor een gezond bodemleven. Voor de komende jaren wordt dezelfde areaalstijging voorzien, hoewel deze lager kan uitvallen door cultivars met hogere reproductiefactor en door maatregelen om de verliezen door ziekten en virus te verminderen.

Het telen van tulpen ver van de thuislocatie is niet altijd ideaal, vandaar de druk op grond in Noord-Holland. Daarbij spelen ontwikkelingen in melkvee en akkerbouw ook een rol. In hoeverre komt er door rendementsperspectief en beleidsmaatregelen in die sectoren grond beschikbaar?

Elders in Nederland telen of naar het buitenland gaan wordt beperkt door respectievelijk grondeigenschappen en fytosanitaire regels. Echter, grond is daar wel beschikbaar en daarmee kan de intensiteit in Noord-Holland en de Noordoostpolder worden beperkt. De teelt naar het Verenigd Koninkrijk brengen, met het oog op de Brexit, is voor afzet daar een optie, maar ook dan blijft de onzekerheid in het afstemmen van teelt en broei. Deze twee zaken, dicht bij het bedrijf willen telen enerzijds en het verplaatsen voor een duurzamere teelt anderzijds, zijn dus min of meer contrair. Een oplossing kan zijn te zorgen voor een hogere vermeerderingsfactor voor nieuwe cultivars (zodat er meer stuks leverbaar zijn per hectare). Dat is bij sommige veredelaars dan ook een belangrijk veredelingsdoel. Of dat ook rekening houdt met de kwaliteit van de grond moet nog blijken.

Uiteindelijk leidt het gebrek aan goede grond tot een rem op al te snelle, grote uitbreiding.

Voorziening van bollen

De voorziening van het broeibedrijf met de juiste kwaliteit, sortering en cultivar is belangrijk. De aanplant van bollen die in 2020 worden geleverd aan supermarkten en bloemisten vindt najaar 2018 al plaats. Veranderingen in consumentenvoorkeuren en duurzaamheidseisen gaan snel. Zo daalde het verkochte percentage gele tulp tussen 2015 en 2017 in de verkoop van 24 naar 20 procent. De tulpenbroeibedrijven moeten vroeg inspelen op dit soort veranderingen.

Ook voor voorspelling van het rendement is het belangrijk tijdig inzicht te hebben in de bollenkraam. Prijsafspraken met grote retailers worden al gemaakt voordat duidelijk is hoe de teelt zich heeft ontwikkeld. Het 'termijnrisico' neemt daardoor voor grote tulpenbroeibedrijven toe. Ze anticiperen hierop door hun zelfvoorzieningsgraad te verhogen.

Onderzoek

Nederland staat bekend om haar teeltkennis. Sinds de opheffing van het Productschap voor Tuinbouw zijn de middelen voor onderzoek naar de tulp opgedroogd en is een dieptepunt bereikt qua collectieve onderzoekfinanciering. Er zijn nieuwe financieringsbronnen, zoals Tulpen Onderzoeksfonds (TOF) en Fonds Innovatie Tulp (FIT), maar die zijn slechts een eerste aanzet.

Het huidige collectieve onderzoek richt zich (vrijwel uitsluitend) op duurzaamheid. De urgentie voor het oppakken van onderzoek om duurzaamheidsdoelstellingen te behalen is bij lange na nog niet geland en er is weinig regie en afstemming tussen de diverse opdrachtgevers en uitvoerders. Andere thema's, zoals automatisering, precisielandbouw en gebruik van 'big data', zijn in de tulpenteelt in de verdrukking gekomen. Voor het realiseren van de marktgroei lijkt ook verdere automatisering in zowel teelt als broei een voorwaarde.

Bedrijfsopvolging

Er zijn in de sector veel bedrijven zonder bedrijfsopvolger. Daardoor is er een grote kans dat het komende decennium het aantal bedrijven nog verder gaat dalen door een consolidatieslag. De gemiddelde leeftijd van het bedrijfshoofd bij de huidige bedrijven is al vrij hoog en er is vaak geen opvolger binnen de familie. Overname en opvolging zijn dus geen vanzelfsprekendheid meer. Ondernemers dienen daarom de bedrijfsontwikkeling los te zien van hun persoonlijke situatie. Naast het opvolgings- en eigendomsvraagstuk is het voor een duurzame sector ook noodzakelijk een oplossing te vinden voor de behoefte aan middenkader en dienen de omstandigheden voor uitvoerend (buitenlands) personeel op niveau te zijn. Uit onderzoek blijkt tevens dat juist groeiende bedrijven veel beter zijn toegerust op de toekomst en meer stootkracht hebben om economische tegenwind te ondergaan. Coalitie HOT probeert ondernemingen hierbij te ondersteunen via het platform onderneming2026.nl.

Concluderend: De markt voor tulpenbollen is stabiel en de markt voor snijtulpen biedt veel perspectief. Om dit goede perspectief om te zetten in klinkende munt moeten ondernemers in de keten én betrokkenen daaromheen samen werken aan de randvoorwaarden. Er zijn genoeg uitdagingen in de sector, maar het kan zeker ook wat opleveren.

Colofon

RaboResearch

Food & Agribusiness

far.rabobank.com

| | | |
|-------------------|---------------------------|--|
| Lambert van Horen | Analist Tuinbouw | lambert.van.horen@rabobank.com +31 (0)30 712 2650 |
| Dave Marcus | Sectorspecialist Tuinbouw | dave.marcus@rabobank.nl +31 (0)6 1257 8532 |

© 2018 – All rights reserved

Dit document is uitsluitend bedoeld voor u en niets hierin creëert of impliceert enig recht tot openbaarmaking of bekendmaking, anders dan aan Coöperatieve Rabobank U.A. ("Rabobank"), statutair gezeteld in Amsterdam, Nederland. Noch deze presentatie, noch enig gedeelte van de inhoud daarvan mag worden gebruikt voor enig ander doel zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van Rabobank. De informatie in dit document reflecteert de huidige marktomstandigheden en onze visie daarop, welke onderhevig aan verandering kunnen zijn. Dit document is gebaseerd op openbare informatie. De in dit document opgenomen informatie is samengesteld uit bronnen die als betrouwbaar gelden, echter Rabobank garandeert op geen enkele wijze de juistheid of volledigheid van dit document of de inhoud daarvan en aanvaardt geen enkele aansprakelijkheid ter zake. De informatie in dit document is slechts indicatief van aard en is bedoeld als discussiestuk. Aan dit document inclusief de daarin opgenomen voorbeelden, commerciële ideeën, prijsindicaties en andere voorwaarden kunnen geen rechten worden ontleend. Dit document kan op geen enkele wijze worden opgevat als een aanbieding, uitnodiging of aanbeveling. Dit document brengt op geen enkele wijze een verplichting voor Rabobank met zich en vormt niet de basis voor enig contract. De informatie in dit document is niet bedoeld en mag niet worden begrepen als een advies (daaronder begrepen maar niet beperkt tot een advies als bedoeld in artikel 1:1 en artikel 4:23 Wet op het financieel toezicht). Op dit document is Nederlands recht van toepassing. Geschillen voortvloeiend uit of anderszins verband houdend met dit document zullen uitsluitend worden voorgelegd aan de daartoe bevoegde rechter te Amsterdam, Nederland. Dit rapport is gepubliceerd in lijn met Rabobank's langetermijnvisie op de internationale food- en agribusiness. Dit rapport betreft één van de publicaties van de wereldwijde afdeling van RaboResearch Food & Agribusiness.

