



Tulpenteelt en –broei. Stand van zaken.

Bakkum, 9 maart 2023

A dense field of pink tulips with green leaves, serving as the background for the slide.

Agenda

(1) Markt

(2) Omgeving

(3) Keten

(4) Bedrijf

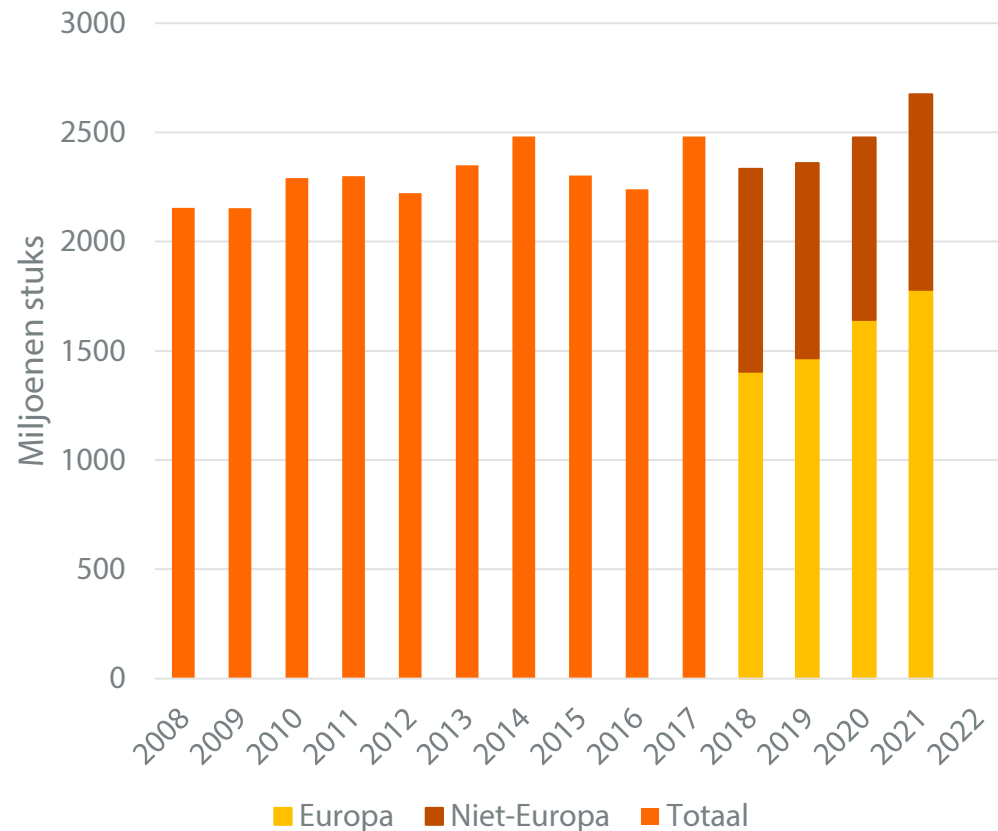
(5) Uitdagingen

Markt (1): Voorzieningenbalans 2022/23

VEREDELING	TEELT	DIVERS	VERLIES	NAT/DROOG	MARKT BOL	MARKT BLOEM
Veredeling	Nederland 6,5	Bewaring, preparatie, bemiddeling en handel	Totaal veld- en broeiverlies circa 10%	Broei Nederland 3,1		Big box 2,9 (NL 2,1 / buitenland 0,8)
	Buitenland 0,7			Droogverkoop 1,6	Big box 0,9 Vakhandel 0,3 B2B 0,4	
				Broei buitenland 1,8		

Markt (2)

Tulp als bloembol (export)



Droogverkoop / landscaping / broei

Export droogverkoop daalt.

Herhalingsaankopen (te) gering.

Landscaping markt groeit.

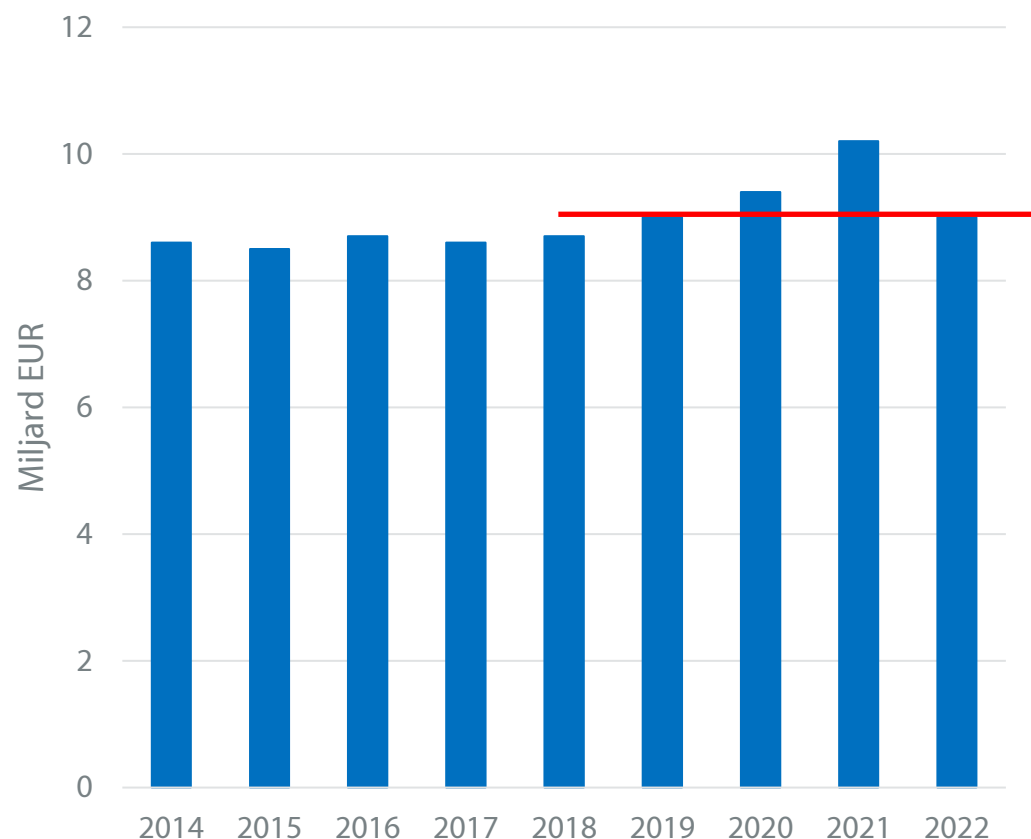
Samenwerking blijven zoeken.

Buitenlandse broei stijgend. Exportdata (milj.st.)

	2015	2021
Polen	59	99
Frankrijk	85	147
Ver. Koninkrijk	156	278

Markt (3)

Vraag naar sierteelt post-corona heeft het lastig. Voorbeeld: Duitsland: Sierteeltmarkt 2022 teruggelopen van 10,3 naar 9,0 miljard EUR (3% marktaandeel bloembollen).

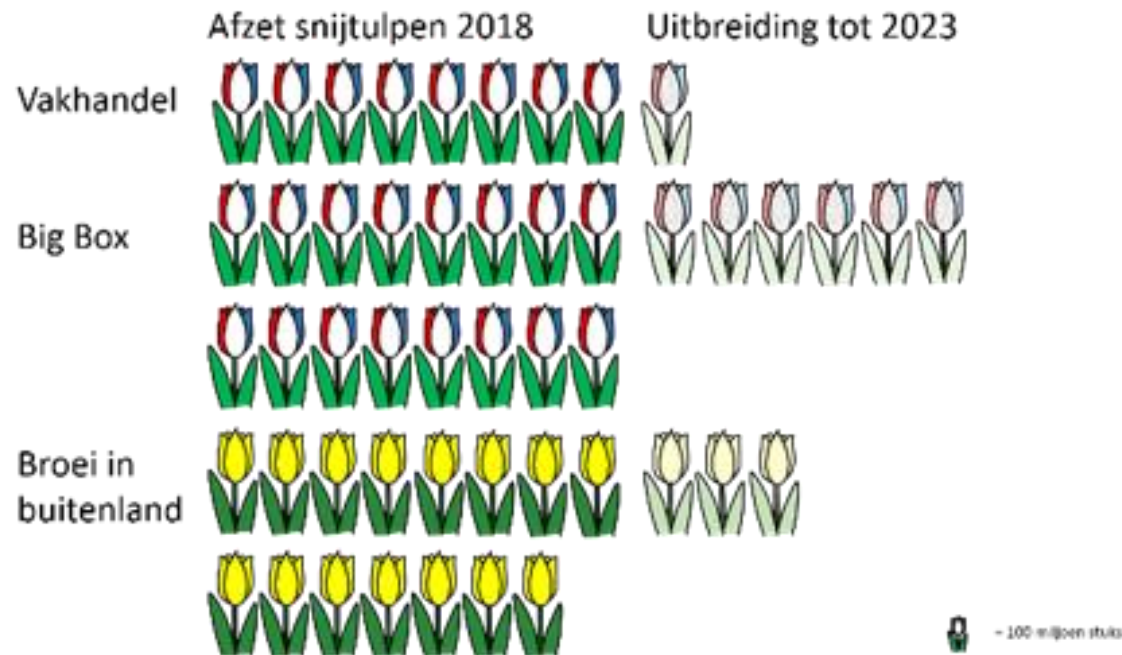


Duitsland

- Droogverkoop bollen met 9% gestegen t.o.v. 2019
- Droogverkoop bollen met 5% gedaald t.o.v. 2021
- Snijtulpen 14% van de uitgaven aan snijbloemen
- Omzet snijtulpen in 2022 ca. 440 miljoen EUR (winkelwaarde)

Markt (4)

Tulp als snijbloem 2018 - 2023 - 2030



Tulpenbroei

- Tulp staat tweede in de verkoop als monobos
- Afgelopen vijf jaar Europese verkoop gestegen met ca. 1 miljard stelen, waarvan 0,7 miljard in Nederland.
- Marktverzadiging lijkt zich enigszins af te tekenen. Voorzichtigheid retailers.
- Seizoen lijkt eerder korter dan langer te worden.
- 2030: 3,5 miljard stelen in Nederland maximaal.

Omgeving (1): DESTEP-analyse



Demografie

- Vergrijzing
- Kleinere huishoudens
- Verstedelijking

Economie

- Economische groei/inflatie/ besteedbaar inkomen
- Handelsbelemmering
- **Private equity**

Sociale factoren

- Millennialgedrag
- Local-for-local
- Inkomensverdeling
- Bedrijfsopvolging
- Cadeau ↔ Eigen gebruik

Technologie

- Meerlagenbroei
- Belichting
- Precisielandbouw
- Blockchain

Ecologie

- **Duurzaamheid**
- Middelenpakket
- CO2-footprint
- Biodiversiteit

Politiek

- **Nederland-EU-VN**
- Oekraïne / Rusland
- UPOV-TRIPS
- CRISPR/Cas9

Omgeving (2): Private equity

Extern kapitaal vindt zijn weg langzaam maar zeker in de sector. Hier enkele voorbeelden.

Heylen Group wordt eigenaar van Van den Bos Flowerbulbs

NIEUWS SNIJBLOEMEN KIMBERLY BAKKER 07 DEC 2022 OM 09:25UUR



Bloembollenbedrijf Van den Bos Flowerbulbs uit het Zuid-Hollandse Honselersdijk wordt overgenomen door de Belgische industriële holding Heylen Group van Wim Heylen.

Rabo Investments investeert in machineproducent Havatec

BOLLENTTEELT LISA SCHOUTEN 07 SEP 2021 OM 13:29UUR



De investeringstak Rabo Investments van Rabobank Groep wordt medeaandeelhouder van machineproducent Havatec. Door deze investering kan Havatec de ontwikkeling van technologische oplossingen voor de sierteeltsector en tuinbouw verder versnellen.

8 januari 2021

< Meer nieuws

Nord Lommerse trekt kapitaal aan

Bloembollenpreparatie- en handelsbedrijf Nord Lommerse Flower Bulb Group uit Hillegom heeft Smart Impact Investment als partner aangetrokken. De investeringsmaatschappij ondersteunt het bedrijf met kennis, kunde en kapitaal om de volgende groeifase van het bedrijf te waarborgen.

Royal Van Zanten in handen van investeerder Nimbus

Door Hans Neeffjes - 13 december 2018

Investeringsmaatschappij Nimbus heeft de Koninklijke Van Zanten Groep (Royal Van Zanten, Van Zanten Breeding en Van Zanten Flowerbulbs) overgenomen. De directie van de veredelaar/vermeerderaar verandert niet en de overname heeft geen personele consequenties.

Investeerder neemt meerderheidsbelang

For Ever Bulbs wil nieuwe markten gladiool aanboren

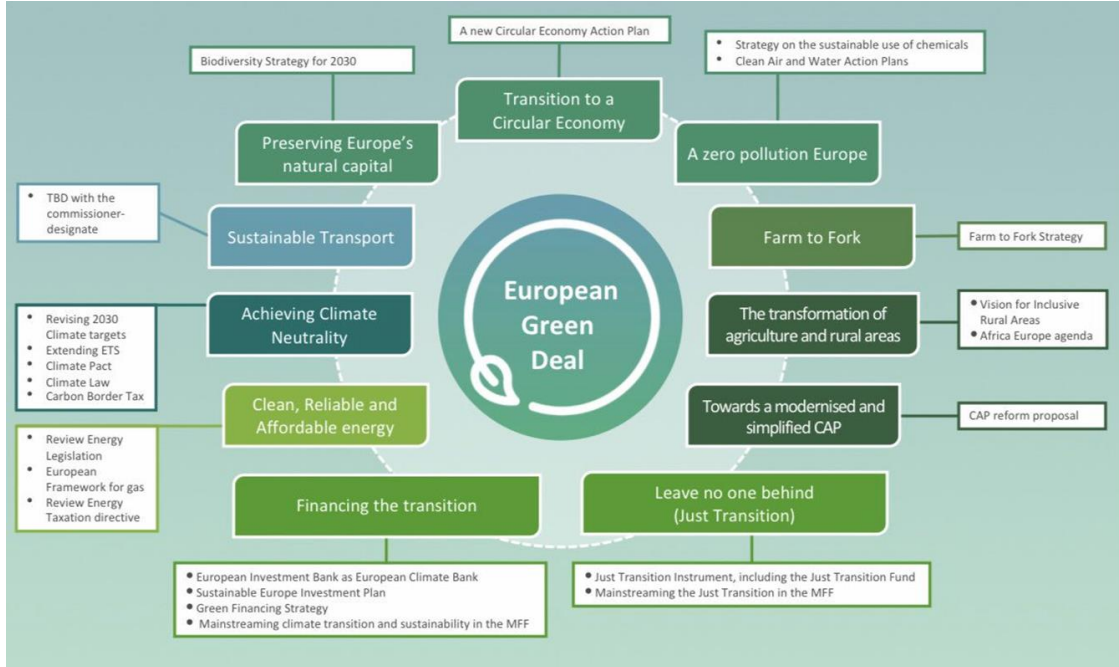
Met de financiële kracht én het netwerk van investeerder Synergia gaat gladiolenveredelaar For Ever Bulbs nieuwe markten openen. Dat is tenminste de verwachting van de deelnemers aan het gladiolencollectief en van de investeerder, die kansen ziet voor gladiool in het algemeen en Glamini in het bijzonder.

For Ever Bulbs in de sector

Er zijn zo'n 28 bedrijven die knollenteelt voor gladiolen doen. For Ever Bulbs is de grootste. Het bedrijf verhandelt circa 315 hectare van de 750 hectare gladiolen in Nederland. For Ever Bulbs is ontstaan uit een fusie tussen Coöperatie KV. For Ever, Gebr. Paarlberg en Glavema. De kralenteelt wordt geregeld door De Geus Troost en door Gebr. Paarlberg, zij produceren dus het plantgoed. Het leverbaar wordt geproduceerd door acht contracttellers. Verkoper en planner Theo van Aanholt is directeur.

Omgeving (3): Green Deal, SDG

Green Deal zijn Commissievoorstellen die door Europese Raad, Europees Parlement en nationale regelgeving nog moeten worden goedgekeurd.



Ambitie:
Op naar een Vitale
Teelt in 2030

Omgeving (4): Milieugebruiksruimte

Ruimte op volgens huidige en te verwachten overheidsbeleid

- Toegevoegde waarde bloembollen EUR 0,8 miljard;
- Werkgelegenheid primair 12.000 AJE;
- Chemische gewasbescherming is het pijnpunt;
- Toenemende risico's door wegvallen middelenpakket;

Bloembollen	Aandeel	Conclusie
Toegevoegde waarde	3%	.
Werkgelegenheid	3%	.
Uitstoot Broeikasgassen	-	Gering
Uitstoot Stikstof	-	Gering
Chemische gewasbescherming	21%	Hoog
Antibiotica	-	Geen
Fijnstof	-	Gering
Grondgebruik	2%	Evenredig

Omgeving (5): Innovaties

Robotica / AI

Drones

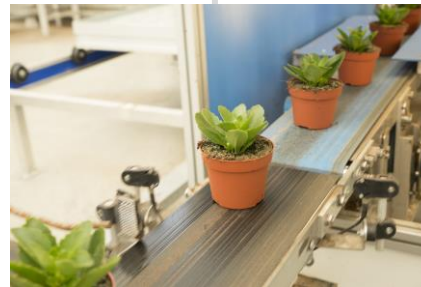


Aut. spuiten



Primeurtje voor Honduras: draadloze aansturing irrigatie-unit

Camera-technieken



Oogst-robotisering



Augmented reality

Met een AR-bril de kas i



Kan Augmented Reality (AR) helpen bij het trainen van oogstpersoneel in een kas? Of kan op een AR-bril getoond worden of het gewas gezond is? Dat onderzoekt Wageningen University & Research (WUR) met een consortium van veredelaars en toeleveranciers. Dat onderzoek richt zich op de vraag: hoe kunnen we Augmented Reality inzetten in de tuinbouw?

Omgeving (6): Innovaties

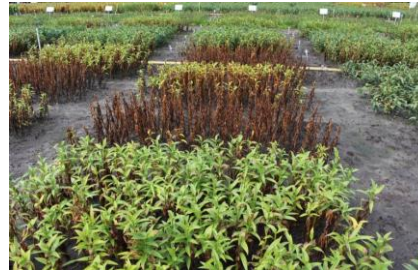
Genetica / plantgezondheid

Bodem-
gezondheid

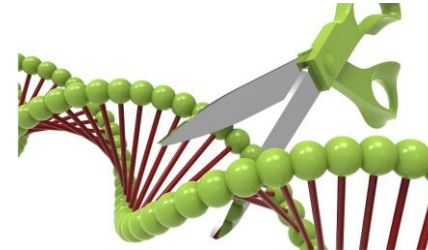


DNA-sequence,
markergenen

Biostimulanten



CRISPR-Cas9



Gewas-
bescherming



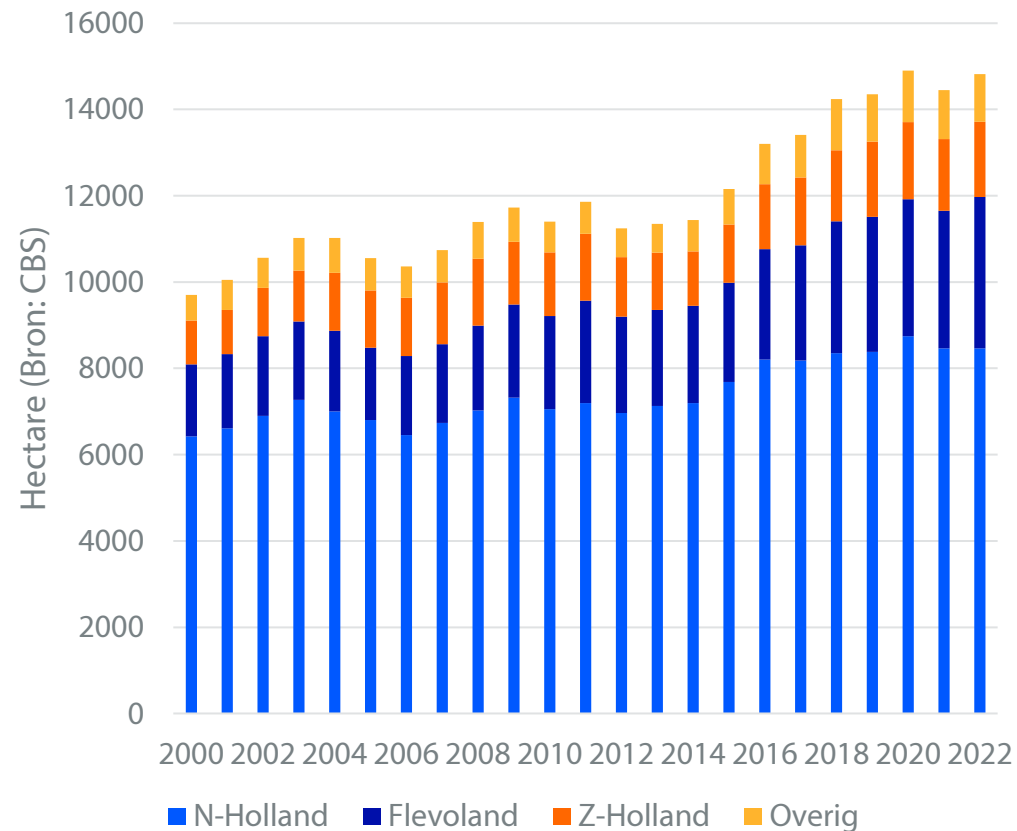
Identificatie op DNA niveau (Variety Tracer)

Met DNA-technieken kunnen wij de identiteit van een plant (of een ander organisme) vaststellen. Wij onderzoeken op DNA niveau hoeveel rassen of soorten op elkaar lijken of juist verschillen. Zo krijgt u inzicht in de genetische verwantschap of diversiteit van uw te onderzoeken monster.

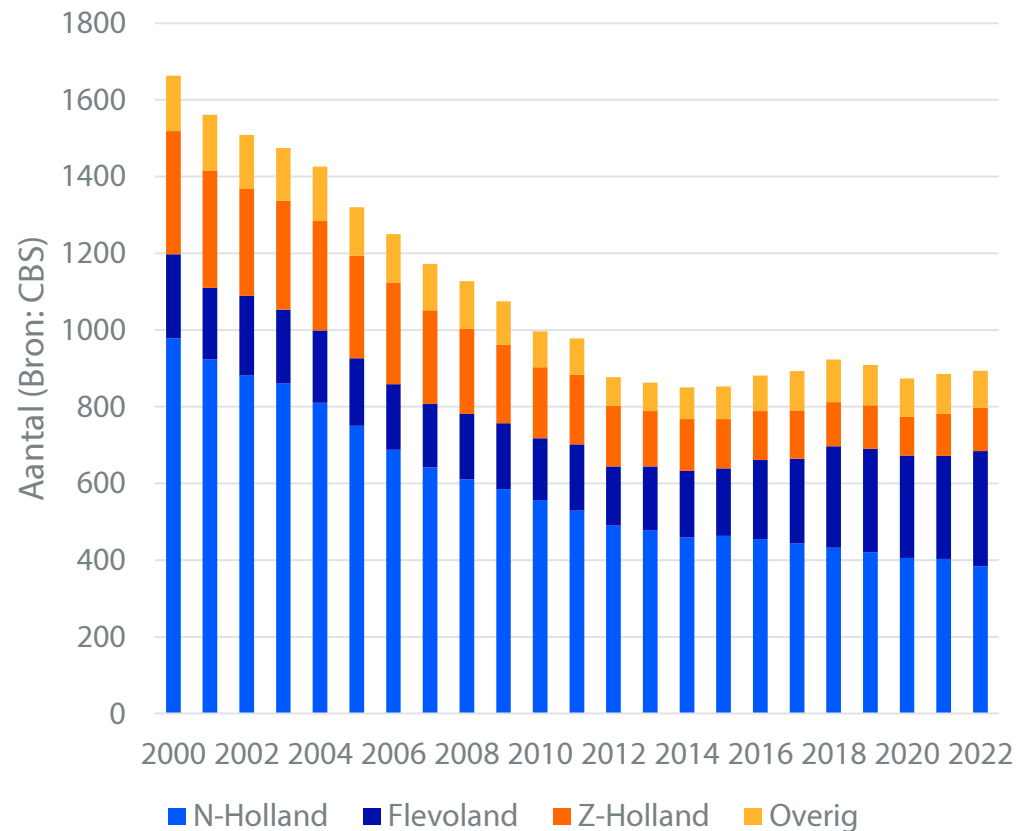


Keten (1): Teelt

Ontwikkeling van het areaal tulp in NL

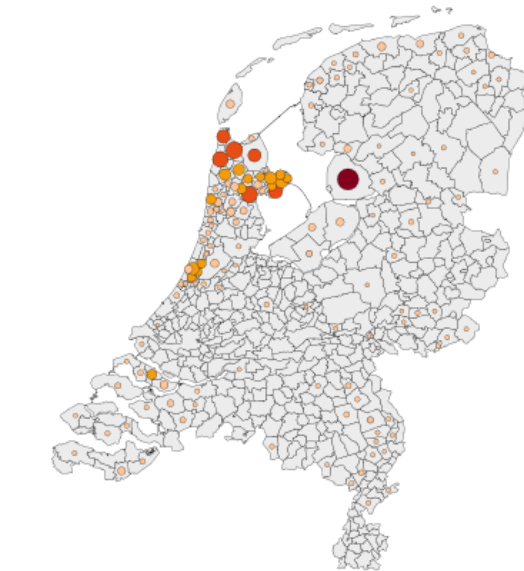


Aantal bedrijven met tulp in bouwplan



Keten (2): Teelt

Oppervlakte tuinbouw open grond gewassen
Oppervlakte bloembollen en -knollen
Tulpen



NL: > 80% van wereldwijde tulpenteelt

Stabilisatie aantal bedrijven met tulp sinds 2012

Ca. 9.400 ha broeitulp, ca. 3.000 ha overig.

Grofweg drie typen

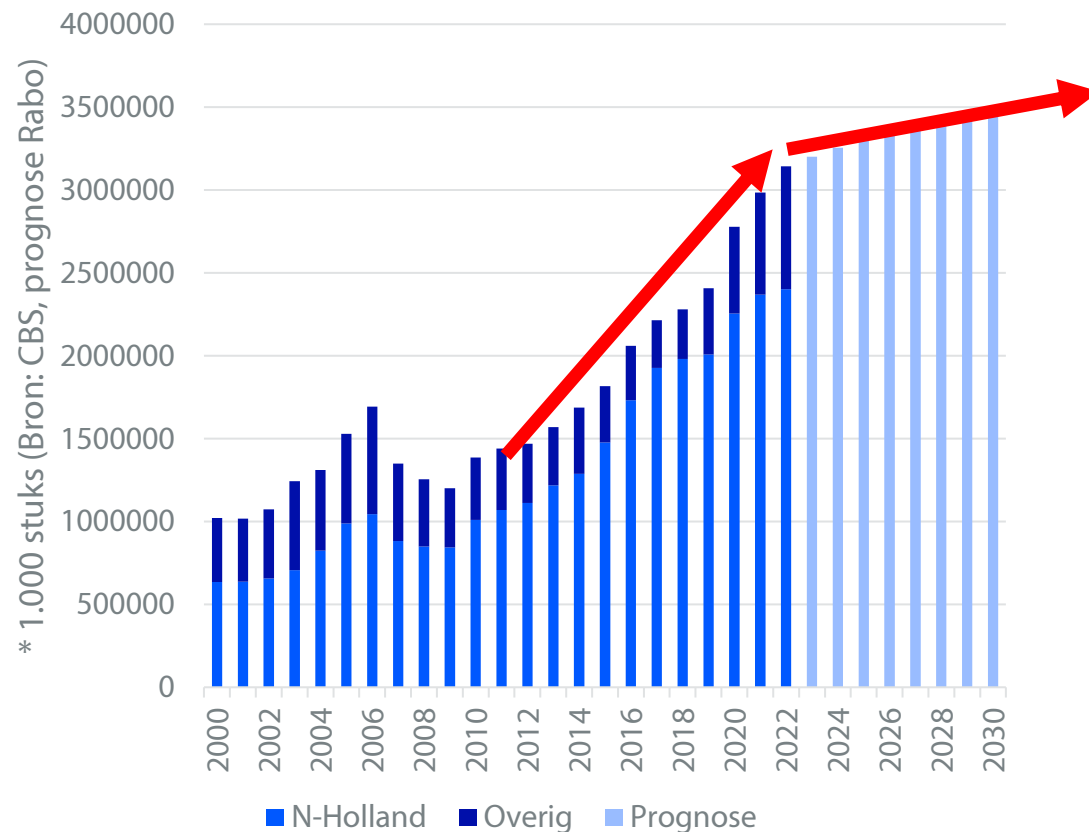
- Tulpenteelt en –broeibedrijven (W-Friesland)
- Tulpenteelt en overige bollen en/of vaste planten (Kop v. NH, Bollenstreek)
- Tulpenteelt en akkerbouw (NOP)

Problematiek:

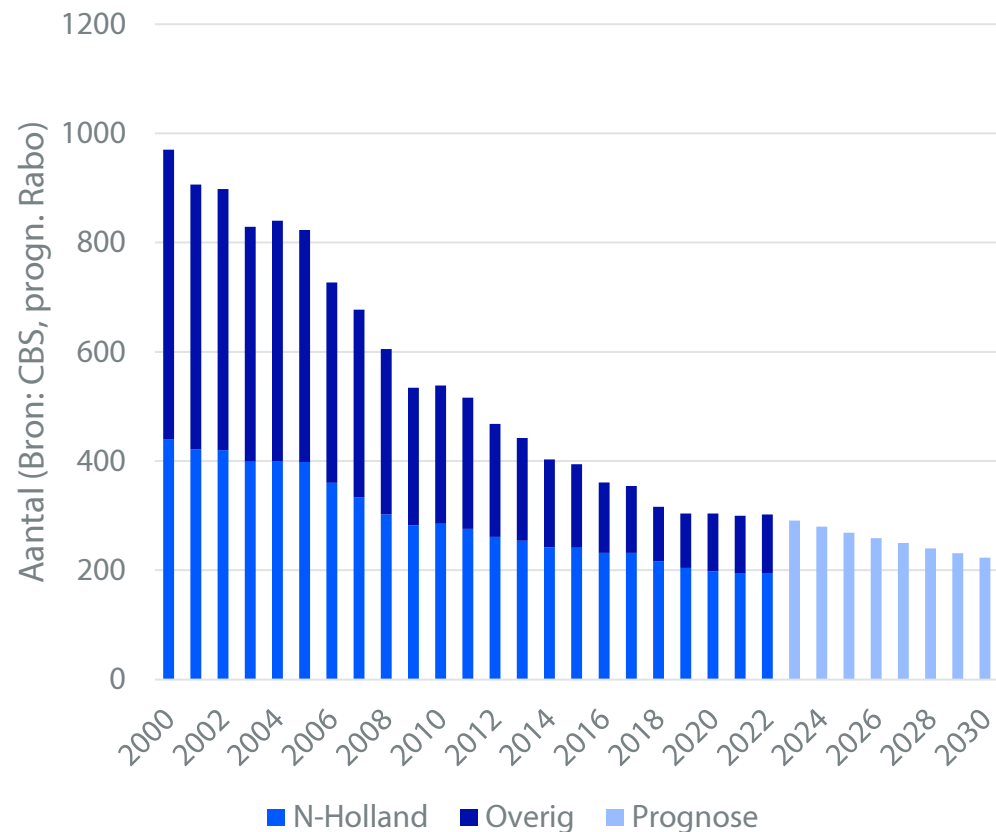
GWB ⇔ grond ⇔ vruchtwisseling ⇔ virus ⇔ zuur

Keten (3): Broei

Aantal gebroeide tulpen in Nederland



Aantal bedrijven met tulpenbroei in NL

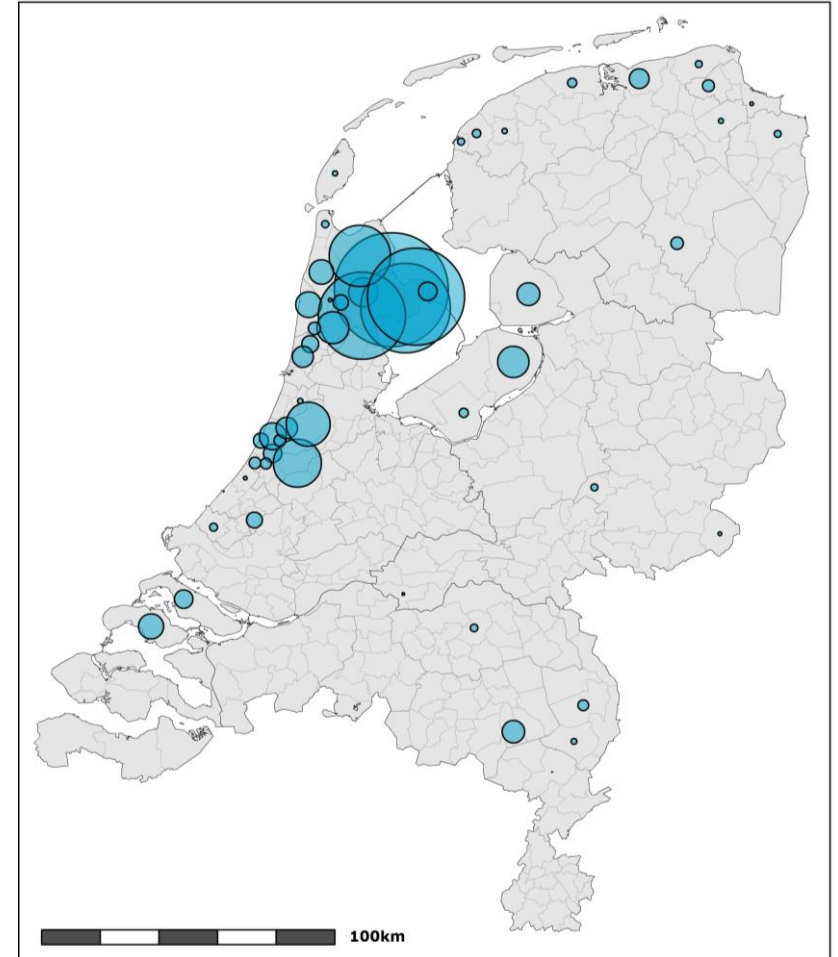


Keten (4): Broei

- 3,1 miljard tulpen, ~ 300 bedrijven
- 80% uit Noord-Holland
- 75% van tulpen op 25% van de bedrijven
- Verdeling
 - 20 bedrijven à 50-100 miljoen: 1,4 miljard (supermarkt)
 - 50 bedrijven à 10-25 miljoen: 0,7 miljard (veelal supermarkt)
 - 200 à 2-10 miljoen: 1,0 miljard (veelal vakhandel)

Problematiek:

- Welke keuze maakt broeier!
- Sourcing moeilijker door milieu-/gronddruk



Bedrijf (1): SWOT-analyse

SWOT ANALYSIS



Sterktes / kansen

Marktaandeel (S)

Kennisconcentratie (S)

Nieuwe variëteiten/cultivars (S)

Institutes, keuring, export (S)

Tulpimago (S)

Marktperspectief (O-Europa) (?)

Resistentieveredeling (K)

Verhoging bloemenacceptatie (K)

Zwaktes / bedreigingen

Milieudruk teelt (Z)

Ontwikkelingstijd nw. cultivar (Z)

Race to the bottom (broei) (Z)

Betalingsstructuur (Z)

Ketenregie (Z)

Grondprijs, -beschikbaarheid (B)

Bodemleven (B)

Maatschappelijke acceptatie (B)

Overaanbod inflexibiliteit (B)



Bedrijf (2): ANSOFF-matrix

Tulpenbollen

BMBP:

- Daling Duitsland, Rusland, stijging China (droog) en Polen/Frankrijk (broei)

BMNP:

- Biologische bollen, vernieuwende cultivars, lasagnebeplantingen

NMBP:

- Broeierij t.b.v. O-Europa
- Landscaping

NMNP:

- ..

Snijtulpen

BMBP:

- Supermarktkanaal loopt tegen verzadiging

BMNP:

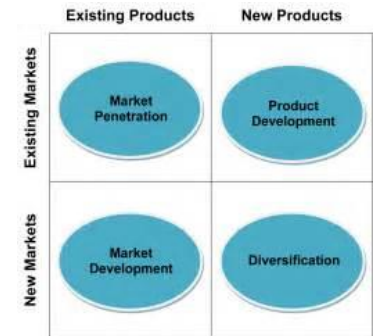
- Stippeltulpenbos

NMBP:

- O-Europa, zeevracht (?)

NMNP:

- Online bestellingen



Rabobank

Bedrijf (3): Treacy-Wiersema



Operational Excellence

- Kostprijs
- Waterbroei
- Schaalgrootte
- Automatisering (opzetten en bossen)
- Logistiek

Product leadership

- Cultivarkeuzes
- Grondbroei
- Moeilijke cultivars
- Evt. Najaarsbroei
- Biologische bollen

Customer Intimacy

- Verpakkingen
- Just-in-time delivery
- Afstemming feestdagen
- Afstemming kleuren
- Klantbijzonderheden



Uitdagingen (1)

Kwaliteit

- Vaasleven verlenging
- Ketenregister export
- MPS-Milieukeur-FSI
- Bollenexport ↔ fytosanitaire eisen

Duurzaamheid

- Maatschappelijk debat
- Milieugebruiksruimte
- Minder GWB
- Fusarium
- TVX
- Vitale teelt
- Vruchtwisseling
- Arbeid (CAO, payroll, huisvesting)

Grond

- Grondprijs
- Beschikbaarheid
- Vruchtwisseling
- Spreiding

Uitdagingen (2)

Onderzoek

- Onvoldoende voor handhaven voorsprong
- Geen/weinig regie
- Fragmentatie
- CRISPR-Cas9

Bedrijfsopvolging

- Veel bedrijfshoofden > 50 jaar
- Kapitaalsintensiteit
- Rendement bijgoed
- Middenkader
- Private equity

Risicomangement

- Bodemleven
- Afh. Supermarkt
- Kapitaalsintensiteit (courantheid)
- Bollenteelt is tulpenteelt geworden

*Bedankt voor uw aandacht
Vragen? Vast wel? Contact?*

📧 lambert.van.horen@rabobank.com (06 – 5134 8452)

This document is meant exclusively for you and does not carry any right of publication or disclosure other than to Coöperatieve Rabobank U.A. ("Rabobank"), registered in Amsterdam. Neither this document nor any of its contents may be distributed, reproduced, or used, in whole or in part, without the prior written consent of Rabobank. The information in this document reflects prevailing market conditions and our judgement as of this date, all of which may be subject to change. This document is based on public information. The information and opinions contained in this document have been compiled or derived from sources believed to be reliable; however, Rabobank does not guarantee the correctness or completeness of this document, and does not accept any liability in this respect. The information and opinions contained in this document are indicative and for discussion purposes only. No rights may be derived from any potential offers, transactions, commercial ideas, et cetera contained in this document. This document does not constitute an offer, invitation, or recommendation. This document does not form the basis of, or cannot be relied upon in connection with, any contract or commitment whatsoever. The information in this document is not intended, and may not be understood, as an advice (including, without limitation, an advice within the meaning of article 4:23 of the Dutch Financial Supervision Act). This document is governed by Dutch law. The competent court in Amsterdam, the Netherlands has exclusive jurisdiction to settle any dispute which may arise out of, or in connection with, this document and/or any discussions or negotiations based on it. This report has been published in line with Rabobank's long-term commitment to international food and agribusiness. It is one of a series of publications undertaken by the global department of RaboResearch Food & Agribusiness. ©2017 - All Rights Reserved.

