

Collectieve inkoop energie levert forse kostenbesparing op

Het energiecollectief van Anthos is actief bij de gezamenlijke inkoop van elektriciteit en aardgas. In de afgelopen jaren is het collectief uitgegroeid tot meer dan zeventig aansluitingen. Door schaalvergroting en strategische prijsvastlegging profiteren de leden van gunstige leveringstarieven en afspraken over elektriciteit en aardgas. De huidige collectieve afspraken met energieleverancier NUON lopen tot en met 2019, met een verlengingsmogelijkheid voor nog een jaar.

Forse kostenbesparing

Bij de inkoop voor 2018 en 2019 heeft het collectief dankzij de gunstige marktomstandigheden en alert inkopen een forse kostenbesparing gerealiseerd ten opzichte van 2017. De besparing op de commodity- of leveringsprijs voor elektriciteit bedraagt ongeveer € 126.000 en voor gas ongeveer € 668.000 in 2018 en 2019. Dit betekent een besparing voor het Anthos-collectief van ongeveer 22 procent.

Nieuwe inkoopronde voor levering in 2020

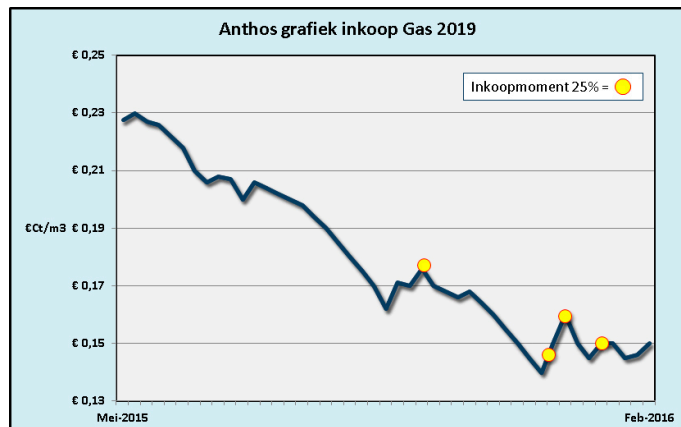
Energieprijzen fluctueren per dag. De hoogte van de uiteindelijk te betalen prijs voor energie wordt bepaald door het gezamenlijk inkopen en het moment waarop de prijs wordt vastgelegd. De energielcommissie begeleidt het inkoopcollectief van Anthos. Deze commissie treft voorbereidingen om op korte termijn een nieuwe inkoopronde voor elektriciteit en aardgas te houden voor een jaar verlenging in 2020. Aanleiding zijn de recente ontwikkelingen op de energiemarkt, waarbij de prijs weer wat is gedaald ten opzichte van het prijsniveau van januari 2017.

Strategie prijsvastlegging

De strategie van gespreide prijsvastlegging is enerzijds gericht op het profiteren van prijsdalingen en anderzijds op het vermijden van het risico op prijsstijgingen. De prijs voor het elektriciteits- en het aardgasvolume van het collectief zal in vier delen van 25 procent worden vastgelegd (zie afbeelding). De energielcommissie bepaalt in overleg met het collectief de exacte prijsstrategie.

Aansluiten

Leden van Anthos die hun energie voor 2020 nog niet hebben ingekocht, kunnen zich nog aansluiten.



Weeresteinstraat 10 • postbus 170 • 2180 AD Hillegom
www.anthos.org • tel. 0252 535080 • www.ibulb.org



iBulb investeert jaarlijks 0,3 mln. euro in productonderzoek

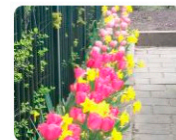
Uit het iBulb budget wordt jaarlijks een bedrag van 0,3 miljoen euro gereserveerd voor productonderzoek. Dit budget wordt beheerd door een onderzoekscmissie die is samengesteld uit de bedrijven die deelnemen aan iBulb. Deze commissie beoordeelt de onderzoeksvragen, beheert het jaarlijks budget en bewaakt de voortgang van de verschillende programma's. Projecten die met iBulb-gelden worden gefinancierd zijn onder andere het onderzoek naar TVX in tulp, het ontwikkelen van de residu indicator om meer kennis te hebben over de residuwaarden op bloembollen, het onderzoek naar de duurzame aanpak van tulpengalmijt, proeven in relatie tot de verspreidingsroutes van SLRSV in lirie, onderzoek naar luchtstromen in zeecontainers en het project 'het nieuwe verwerken', dat moet leiden tot een geïntegreerde aanpak voor het duurzaam verwerken en bewaren van bloembollen. Daarnaast draagt iBulb bij aan het onderzoeksproject dat in opdracht van Anthos wordt uitgevoerd op Cornell University, waar onderzoek wordt gedaan naar bloembollen, bolbloemen en vaste planten. Overigens wordt dit programma voor het overgrote deel gefinancierd door de exporteurs op Noord-Amerika en de resultaten zijn terug te vinden op de website: www.flowerbulbs.cornell.edu.

Leden van de onderzoekscmissie zijn Gerard van Dijk (P. Nelis en Zoon bv), Jos Warmerdam (Nord Lommerse Flowerbulb Group bv), Henk Bakker (De Ree Holland bv), Cees de Groot (P. A. de Groot Export), Hans Glorie (Royal van Zanten), Henk Biesbroek (P.F. Onings bv), Marcel Pennings (Westerbeek Bulb Company bv), André van der Gulik (Florex bv) en Evert Bot (Gebr. Bot bv), Hendrik Jan Kloosterboer (Anthos) en Henk Westerhof (vz.)

Beeldmateriaal deelnemers Bulbs4Kids stroomt binnen

Het is even rustig geweest rondom de campagne Bulbs4Kids, maar sinds de bloembollen boven de grond zijn, stromen de foto's en video's weer binnen. Dit seizoen nemen meer dan 2.000 scholen in Nederland, Duitsland, Engeland en Canada deel aan de campagne. Later deze maand wordt hieruit de inzending met de mooiste bloementuin gekozen. Deze school wint de Gouden Bloembol 2017 en een speciale les over bloembollen. Neem een kijkje op de website www.bulbs4kids.com om de inzendingen en de vele foto's en video's te bekijken.

Inzendingen 2016/2017



03-05-2017
Groep 5
SBO De Kristal
MAARSSSEN



02-05-2017
Groep 5
Basisschool St.-
Willibrordus EERSEL



01-05-2017
Groep 3
pcb de Bron Bruchem



01-05-2017
Groep 5
Rooms Katholieke
Basisschool de Bolster
DRUNEN

Anthos behartigt wereldwijd de belangen van handelsbedrijven in bloembollen en boomkwekerijproducten op het gebied van markttoegang, onderzoek, promotie en arbeid. iBulb promoot bloembollen, bolbloemen en bollen-op-pot en financiert technisch onderzoek en markttoegang. Ook promoot iBulb boomkwekerijproducten en vaste planten voor Iverde en Perennial Power.



COLUMN

De klok van Twaalven.....

In de Raad van Advies van iBulb hebben negen ondernemers zitting die de bij iBulb aangesloten bedrijven vertegenwoordigen. In de laatste vergadering ontspon zich een interessante discussie die handelde over de problemen van de sector, onder andere in relatie tot onze collectieve investeringskracht.

De handel investeert daarin langs de weg van iBulb en zet jaarlijks 1,4 miljoen euro in voor de financiering van promotiecampagnes, onderzoeksprojecten en markttoegang. Aan teeltkant beschikken enkele productgroepen over budgetten, die ingezet worden voor teeltgerichte aangelegenheden. Ik heb veel respect voor alle ondernemers die op vrijwillige basis investeren in het collectief. Het is echter triest te moeten constateren dat niet iedereen daaraan wil bijdragen, want die collectieve investering is juist nodig om de uitdagingen van de sector aan te kunnen gaan, bijvoorbeeld om te kunnen investeren in fundamenteel onderzoek.

De leden van de Raad van Advies hebben over die ontwikkeling hun zorg uitgesproken en vinden dat het vak een uiterst glibberig pad bewandelt. De fytosanitaire problemen zijn immers nog steeds niet van de lucht en ook de residuenproblematiek in de droogverkoop speelt ons parten. Zo heeft een van de grootste retailers in Noord-Amerika besloten om geen producten meer te accepteren die behandeld zijn met de bijenverslindende neonics en een grote DIY in het Verenigd Koninkrijk heeft recentelijk eenzelfde besluit genomen.

Deze ontwikkelingen kunnen ondernemers als een mokerslag raken, maar met de Raad van Advies ben ik van mening dat die ook hun weerslag hebben op de sector als geheel. De klok van twaalfen heeft dan ook al lang geslagen, alleen het is jammer te moeten constateren dat die niet hard genoeg slaat om een sectorale cultuuromslag te bewerkstelligen. En die is nodig, niet alleen om de collectieve investeringskracht van alle geledingen in de sector op peil te brengen, maar ook om te kunnen voldoen aan de eisen die de markt aan ons stelt.

En zeg nou zelf, het zou toch dramatisch zijn als China onze producten niet meer accepteert en als de bezoekers van Keukenhof straks alleen nog maar hun bollen kunnen kopen op de Amsterdamse Singel.

Henk Westerhof
westerhof@anthos.org

iBulb-bijeenkomst Yokohama

Op 9 april heeft iBulb een bijeenkomst voor de droogverkoop georganiseerd in Yokohama, Japan. De ongeveer zeventig bloembollenhandelaren en -exporteurs, onder wie een aantal Nederlanders, kregen onder meer een lezing van groenontwerper Jacqueline van der Kloet. Tevens was er een rondleiding door een park dat in dit gebied is aangelegd na de verwoestende Tsunami van 2011.

