

Lambo werkt aan gezamenlijke export

Als president van de European Nurserystock Association vindt Maurizio Lapponi dat alle boomkwekers bij elkaar moeten blijven voor een betere afzet. Hij werkt er zelf ook aan, voor het bedrijf waarvan hij samen met Giuseppe Bozzetti eigenaar is: Lambo. Met andere Italiaanse kwekers probeert hij de bomen van Lambo buiten Italië te verkopen.

In Lambo zijn de namen van de eigenaren verenigd: Lapponi, Maurizio en BOzzetti. De rolverdeling binnen het bedrijf wordt duidelijk als we de boomkwekerij bekijken met Giuseppe Bozzetti. De Italiaan trekt laarzen aan, stapt in een pick-up en hobbelt naar een perceel buiten Solarolo Rainerio, een dorpje ergens op de Povolakte, niet ver van laanboomregio Canneto sull'Oglio. „Maurizio werkt normaal gesproken niet op de kwekerij, hij verkoopt onze bomen”, zegt Bozzetti in gebrekkig Engels.

Vervolgens vertelt hij in beter Frans dat het hier zoveel heeft geregend dat het nu te nat is om bomen met kluit te rooien. De laatst gemaakte kluitgaten zien er zompig uit en het perceel is verlaten. „De Pazzaglia is in de schuur.”

Daarna somt Bozzetti moeiteloos officiële namen op van de merendeels kale bomen. „Parrotia persica, struik. Uit Amerika *Acer platanoides* 'Conquest', *Acer freemanii* 'Celebration', *Fraxinus pennsylvanica* 'Cimmaron'. Kweken we vanaf 6-8 op uit Canneto en uit Holland.”

De kweker wijst op een ander perceel nog naar *Albizia ju-*

librissin 'Summer Chocolate'. Een aantal bomen van deze Franse cultivar is met stok en al omgeknakt. „Door storm in de zomer.” En dan rijdt Bozzetti de pick-up weer terug naar kantoor, waar zijn compagnon zit. Aan de muur hangen plaatjes van nieuwe Amerikaanse bomen.

Introducties uit Amerika

„We hebben tien variëteiten uit Amerika geïntroduceerd in Italië”, vertelt Lapponi. „Ze komen van Lake County Nursery.” Het zijn kwekersrechtelijk beschermde bomen. Lapponi kwam ze op het spoor tijdens reizen naar de Verenigde Staten. Dat opsporen heeft hij geleerd van Nederlanders. „Sommige Amerikanen hadden het over royalty's, en ik besloot de bomen te nemen.”

Zo eenvoudig als het lijkt, heeft Lapponi een contract kunnen ondertekenen over de vermeerdering en verkoop van de beschermde Amerikanen. Dat lukt niet zomaar een buitenlandse kweker met Lake County, weet de Italiaan. Maar hij denkt dat het in zijn voordeel is, dat de eigenaren van het Amerikaanse bedrijf Zampini heten. „Ze zijn van oorsprong ook Italiaans.”

Lapponi reist eigenlijk de hele wereld rond, maar niet altijd alleen. Vanuit Lambo wordt namelijk ieder jaar voor klanten een reis georganiseerd. „We bezoeken bezienswaardigheden, parken en kwekerijen”, vertelt Lapponi. Het gereis is niet uitsluitend bedoeld voor klanten. „Uiteindelijk is het ten voordele van Lambo. Ik zie in Nieuw-Zeeland bijvoorbeeld interessante, nieuwe *Phormium*.”

Het liefst werkt de Italiaan met Amerikaanse kwekers,



Om meer bomen te verkopen, zetten Giuseppe Bozzetti (links) en Maurizio Lapponi met andere kwekers gezamenlijke export op.

omdat die dezelfde seizoenen hebben als Europa. Down under is natuurlijk alles omgekeerd. „Maar de Italiaanse markt voor nieuwe variëteiten ligt nu plat door de economische crisis”, legt Lapponi uit. „En als je klanten niet alles uitlegt over een nieuwe variëteit, is het moeilijk om ermee op de markt te komen.”

Slechtere prijzen en betalings

Lapponi noemt Lambo, dat 40 ha telt, een kleine maar vrije onderneming. „Niet zoals veel kwekers in Pistoia, die slaven zijn van grote bedrijven die hun werk bepalen.” Als vrije kweker heeft hij het echter moeilijk, omdat er op de markt veel minder dan vóór de crisis wordt betaald voor bomen. „Veel vrije kwekers weten ook niet wát ze moeten kweken om de grote inkoopbedrijven aan te trekken.”

Behalve het prijsniveau is ook de betalingsmoraal een probleem op de markt. De EU heeft wel wettelijk bepaald dat alle bedrijven in alle lidstaten een rekening binnen dertig dagen moeten betalen, maar in Italië geldt kennelijk een dubbel zo lange termijn. „Italianen moeten binnen zestig dagen betalen”, verzekert Lapponi. „Kleine bedrijven zijn er blij mee, maar grote bedrijven niet. Die zeggen dat ze drie jaar de tijd nodig hebben om bomen te kunnen betalen, omdat de teelt zo lang duurt.”

De kweker probeert betalingen te versnellen. „We moe-

ten klanten bellen, bellen en bellen, maar dan nog betalen ze moeilijk. En banken in Italië steunen ons niet”, zegt Lapponi. Genoeg redenen om export op te zetten, maar dan moet het volgens hem wel afgelopen zijn met de concurrentiestrijd tussen kwekers. „We moeten stoppen met concurreren, en beginnen met samenwerken.”

Een begin is net gemaakt. Lapponi onthult dat hij en vijftien andere kwekers uit laanboomregio Canneto, die ook een klein bedrijf hebben, onlangs een herenakkoord hebben gesloten. „We gaan als één groep onze bomen in Turkije verkopen. We gaan samen onze strategie en prijzen bepalen, en we betalen samen een dame die ons in contact brengt met Turkse klanten.”

Vorig seizoen was Turkije het enige land waar de Italiaanse bomenafzet goed was. Dat zeiden destijds handelaren uit Pistoia, waaraan de meeste kwekers uit Canneto leveren. Zij werken nu dus aan rechtstreekse export.

Meer Italiaanse kwekers gaan een herenakkoord met elkaar sluiten, zegt Lapponi, die ook bij die initiatieven is betrokken. Zoals een akkoord over de gezamenlijke export van planten naar de Russisch sprekende landen. „We nemen een dame in dienst die Russisch spreekt.” Er volgt ook nog een akkoord over de export naar Duitsland, Oostenrijk en Zwitserland. Het is allemaal noodzaak voor kleine bedrijven zoals Lambo, stelt Lapponi. „Anders blijf je met 40 ha niet op de markt.” <

Lambo, Solarolo Rainerio (Italië)

Sortiment: laan- en sierbomen, vooral in diktematen 16-18 tot en met 20-25
Afzet: hoofdzakelijk Italiaanse landschapsmarkt
Oppervlakte: 40 ha
Personeel: 7 man
Website: lambo.it



Diverse rooiers en laadkranen wachten in de schuur op orders en minder nattigheid.



De zomer is droog en warm, vandaar de regenleiding aan de bomen.