

Mark van der Knaap van Anthura:

Anthura uit Bleiswijk veredelt en produceert jonge planten van Anthurium en Phalaenopsis. Jaarlijks brengt het bedrijf ongeveer vijf nieuwe snij-anthuriums op de markt en tien nieuwe pot-anthuriums. Bij Phalaenopsis, waar de veredeling jonger is, gaat het nog harder. Teelttechnisch directeur Mark Van der Knaap vertelt.



Mark Van der Knaap: "Veredelen is durven investeren. Je stopt geld in iets dat in de toekomst pas wat oplevert."

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Sinds de jaarwisseling wordt het bedrijf geleid door de tweelingbroers Mark en Iwan Van der Knaap en Marco van Herk. Mark Van der Knaap is verantwoordelijk voor de teeltontwikkeling en productie. De financiële en bedrijfskundige kant is voor Iwan Van der Knaap en Marco van Herk is commercieel directeur.

De huidige directie heeft het bedrijf overgenomen van oprichter Nic Van der Knaap, die dertig jaar geleden startte met een snij-anthuriumbedrijf. Het bedrijf is

uitgegroeid tot een bedrijf met 200 medewerkers op 15,6 ha.

Nic Van der Knaap begon met de veredeling in de opkomstperiode van de weefselkweektechniek. "Met de kloontechniek kun je eenlingen selecteren en verder kweken. Hierdoor versnelde de veredeling aanzienlijk, ook al duurt het nog zeven tot acht jaar van de eerste kruising tot een voldoende aantal planten van één ras", vertelt Mark Van der Knaap.

In 1995 nam Anthura Günther Arndt Jungpflanzen uit Duitsland over. Daarmee

kreeg het Bleiswijkse bedrijf ook een goede serie pot-anthuriums en Phalaenopsis in handen.

Durven investeren

Veredelen doe je volgens Mark Van der Knaap alleen als je een mogelijkheid ziet om verbeteringen door te voeren en vanuit interesse. "Veredelen is ook durven investeren. Je stopt geld in iets dat in de toekomst pas wat gaat opleveren. Je moet de pijn voortdurend blijven vullen. Als we nu stoppen, hebben we over acht jaar geen nieuwe rassen meer."

Toen Nic Van der Knaap startte met de veredeling, heeft hij dit direct serieus aangepakt door gelijk tegen de 100.000 kruisingen per jaar te maken. Met de moerplanten en de opkweek van zaden uit de kruisingen had hij al gauw een ha vol. Nu is dat 2 ha voor de snij- en potanthuriums en 1 ha voor de Phalaenopsis. Hij nam in 1987 al twee veredelaars in dienst. Nu werken er vier veredelaars en tien personen ondersteunend.

Van der Knaap vindt het moeilijk om aan te geven hoeveel de veredeling van één ras kost. Als indicatie geeft hij aan dat twee ha kas, inclusief de nodige mensen, circa 1 miljoen Euro op jaarbasis kost. "Dit is exclusief de test- en showlocatie van 1,5 ha, de kosten voor het kwekers- en merkenrecht en de verliezen doordat een nieuw ras halverwege het traject niet voldoet."

Veredelingscriteria

Van der Knaap onderscheidt een aantal veredelingscriteria. "Je start met het uiterlijk, want het gaat om een sierproduct. Het product moet mooi zijn én goede kwalitatieve eigenschappen bezitten, zoals houdbaarheid."

Het tweede criterium is de kostprijs waarbij de productie een grote rol speelt. Hoe groot is de arbeidsbehoefte en is het gewas geschikt voor automatisering?

Het veredelen van rassen met een lage energiebehoefte is nog een lange weg. Wel is er al resultaat geboekt met koudetolerantie van het eindproduct. Anthurium kan slecht tegen temperaturen onder 12°C. Door veredeling is dit voor enkele rassen al teruggebracht tot 7°C.

Derde veredelingscriterium is resistentie. Om het gebruik van bestrijdingsmiddelen terug te dringen zijn trips en luisgevoeligheid belangrijke veredelingscriteria.

'Veredelen is durven investeren'

Xanthomonas is wereldwijd gezien de belangrijkste bedreiging in de Anthurium. Hiervoor zijn resistente rassen de oplossing. Vanwege de besmettingsrisico's vinden de proeven hiermee niet op het eigen bedrijf plaats.

Het vierde en laatste criterium is de vraag of het uitgangsmateriaal goed op te kweken is.

Registratie met computer

Centraal bij een serieus veredelingsprogramma staat volgens Van der Knaap het bijhouden van een goede registratie.

"Onze kracht is dat wij al vroeg met registreren zijn gestart. We hadden al snel een verdelingspakket waarmee we onze informatie konden opslaan in één grote database met gegevens over de eigenschappen van de ouders, de kruisingsresultaten, zoals het percentage eerste en tweede soort en alle metingen aan potentiële nieuwe rassen. Wat betreft de eigenschappen die we vastleggen, moet je denken aan de grootte van de productie, het aantal bloemen, de houdbaarheid, blad, kleur, eigenaardigheden aan de bloem en teeltproblemen zoals een oortje, zaagsteel of verkleuring."

De ondernemer: "Uit onze database kunnen we bijvoorbeeld alle roze ouders halen op volgorde van productie-eigenschappen. Dat wil niet zeggen dat je alle gegevens kunt overbrengen in de computer. Er blijft nog altijd het 'gevoel' van de veredelaar voor de bloem over. Het computerprogramma is daarbij ondersteunend. Het feit dat alles in de database zit, voorkomt wel dat bij het vertrek van een veredelaar de gegevens verdwijnen."

Extra wensen laat Van der Knaap meeprogrammeren in iedere volgende versie van het pakket. Hij houdt steeds in de gaten welke nieuwe automatiseringspakketten op de markt komen, want de nieuwe pakketten zijn flexibeler.

Kwekers- en merkenrecht

"Veredelen is onze basis. Wij zijn gespecialiseerd in een beperkt aantal producten, waarvan we alle facetten onder controle hebben. Alle onderdelen versterken elkaar. Door het maken en verkopen van jonge planten benutten wij de verdelingsresultaten optimaal.

De gegevens van de veredeling nemen we mee in de productie van jonge planten. Doordat we ook de verkoop en advisering



De veredelaars bij Anthura leggen veel gegevens vast zoals productie, aantal bloemen, houdbaarheid, blad, kleur, houdbaarheid en eventuele teeltproblemen.

in eigen hand hebben, kunnen we met de veredeling sneller inspelen op veranderingen in de teelttechniek en in de markt."

Voordeel van deze werkwijze is dat de veredelaars boven op vragen van telers zitten. Ze kennen daardoor ook de ideeën die bij de telers leven, bijvoorbeeld over mobiele teeltsystemen. Voor een mobiele teelt is onder andere een strakke vorm van de planten een van de voorwaarden.

Anthura heeft een eigen snijcultuurbedrijf van 13.000 m². Die omvang is gelijk aan die van de gemiddelde klant. Alleen staan er heel veel soorten.

De producten van Anthura gaan jaarlijks naar zeventig landen. Totaal hebben we in honderd landen klanten. "We hebben op al onze producten kwekersrecht voor Europa. Andere belangrijke landen voor bescherming zijn Japan en de VS. Het is nog niet mogelijk om in alle landen kwekersrechtelijke bescherming te krijgen. Maar bijvoorbeeld door Japan af te schermen, scherm je indirect China af.

Iedereen die planten koopt bij ons, tekent een licentiecontract. We beschermen nieuwe rassen extra via het merkenrecht. Geen enkel bedrijf mag bijvoorbeeld de naam 'Maxima' gebruiken voor bloemen en planten."

Phalaenopsis

Wat voor Anthurium geldt, geldt in grote lijnen ook voor Phalaenopsis. Anthurium loopt wat betreft kwekerrecht voor op

Phalaenopsis omdat er al langer met klonen gewerkt wordt.

"De Phalaenopsisteelt is een teelt die zich snel ontwikkeld. De kwaliteit van de rassen en het plantmateriaal zal steeds belangrijker worden. Door een voortvarende aanpak in de veredeling van Phalaenopsis, verwacht Anthura een goede bijdrage te leveren aan deze teelt."

Toekomst

Anthurium streeft ernaar specialist te blijven bij Anthurium en Phalaenopsis. Uit de bouwgeluiden in het hoofdgebouw blijkt dat er volop gebouwd wordt aan een nieuwe showlocatie voor anthuriums. Deze ruimte gaat straks ook als semi-praktijktestruimte voor nieuwe rassen dienst doen. Vorig jaar heeft Anthura 24 ha grond naast de hoofdlocatie in Bleiswijk gekocht voor de realisatie van een duurzaam tuinbouwcomplex.

SAMENVATTING

Anthura is gespecialiseerd in de veredeling, vermeerdering, verkoop en advisering van anthurium en Phalaenopsis. Bij de veredeling is het vastleggen van kruisingsgegevens in de computer een essentieel onderdeel. Veredelen is ook blijven investeren in mensen en ruimte. Anthura beschermt de rassen zowel via kwekers- als merkenrecht. In de toekomst wil Anthura één grote locatie om specialist te kunnen blijven van een mondiaal topproduct.