

# Externe kwaliteit, interne kwaliteit



Om te kunnen concurreren met de Afrikaanse rozen moeten de Nederlandse rozen vooral scoren op externe, interne kwaliteit en versheid.

In de afgelopen jaren heeft het introductiebeleid zijn intrede gedaan. Iedere kweker heeft wel eens een optie genomen op een nieuwe cultivar. Een veredelaar probeert een inschatting te maken over het marktaandeel van de nieuwe cultivar waarna deze geleidelijk in de markt wordt geïntroduceerd. Toch is het vreemd dat veel succesvolle cultivars in de beginfase niet als zodanig zijn herkend. Soms blijkt het marktaandeel van de nieuwe introductie veel groter dan aanvankelijk gedacht.

TEKST: EDWIN VAN DER KNAAP, DLV-PLANT

top tien

In de afgelopen jaren zijn de top tien van de rozencultivars (de soorten met de hoogste veilingomzet) zeer sterk gegroeid. Dit wil nog niet zeggen dat deze cultivars in termen van bedrijfsrendement ook het hoogste scoren. Wanneer iemand een top tien in bedrijfsrendement zou opstellen, dan zouden er nog maar enkele soorten in voorkomen uit diezelfde top tien van de veilingomzet. Onder invloed van de schaalvergroting en de verdere specialisatie kiezen steeds meer kwekers voor soorten uit de hoofdstroming (de "main stream"). Grootbloemig, met een hoofdkleur die veel markten aanspreekt, en geteeld kunnen worden op grotere oppervlakten.

De exclusieve soorten hebben een beperkt marktaandeel en worden maar in kleine eenheden tegelijk gekocht. Om deze reden is de oppervlakte van deze variëteiten klein. Soms weet een kweker een "niche" binnen een "main stream" te creëren door bijvoorbeeld een uitzonderlijke zware kwaliteit te telen.

## Concurreren op externe, interne kwaliteit en versheid

De Nederlandse kweker heeft baat bij de ontwikkeling van soorten, met zware knoppen en een hoge kilogram productie per m<sup>2</sup> die weinig loosgevoelig zijn. Wanneer een gewas minder warmteminwend is, kruidachtig groeit (minder housterig) en weinig loos heeft, dan gaat het gewas efficiënter om met CO<sub>2</sub> en licht. Daardoor is het mogelijk om een hoge productie te combineren met een zware kwaliteit. Hierdoor zal de kostprijs per kg lager uitvallen.

Zo bestaan er soorten die een kostprijs hebben van minder dan 7 Euro per kg. Met de huidige ontwikkeling van de gasprijs zal de kostprijs volgend jaar met een euro/kg toenemen. Sommige soorten gaan dan van 9 naar meer dan 10 Euro per kg.

Het is een misvatting om te denken dat er bij kruidachtige soorten minder energie per m<sup>2</sup> nodig is. Dit komt omdat kwekers doorgaans toch telen met een lichtniveau boven de 100 micromol/m<sup>2</sup>/sec.

Hierbij is de warmteproductie zo groot dat er meestal sprake is van warmteoverschot. Ter vergelijking: de kostprijs in Afrika ligt tussen de 5 en de 7 Euro per

weinig  
loosgevoelig

kostprijs

# en versheid meest belangrijk

kg. Om die reden is duidelijk dat de Nederlandse rozen moeten concurreren op externe, interne kwaliteit en versheid.

## Succesfactoren nieuwe cultivars

Bij de beoordeling van een cultivar spelen verschillende aspecten een rol. De uniformiteit en gevuldheid van de bloem moeten goed zijn. Meestal hebben soorten met veel bloemblaadjes een beter vaasleven en doen het beter in het handelstraject omdat ze minder snel open bloeien.

Wanneer de bloemen cilindrisch van vorm zijn in plaats van peervormig is de presentatie veelal beter. De knop/steelverhouding moet goed zijn zodat een

kweker bij de oogst niet onnodig een stuk van de steel moet knippen.

Mooi blad met sierwaarde tot de nek boven aan de bloem en een goede steelstevigheid zijn eveneens belangrijke aspecten.

De groeikracht ligt eigenlijk besloten in de karakteristieken van het blad. Het blad vormt als het ware de motor van de gewasgroei. Uit fotosynthesemetingen blijkt dat blad uit het middengedeelte van het gewas in grote lijnen de gewasgroei beschrijft ten aanzien van licht en CO<sub>2</sub>.

Het blad moet goed op kleur blijven, niet te groot van formaat zijn en weinig gevoelig zijn voor bladverbranding, chlorose of andere gebreksverschijnselen.



## Gewenste informatie van veredelaar

De meeste veredelaars wegen de productie en geven de stuksproductie en middenprijzen weer. De veredelaar laat echter niet zien hoe de productie zich verhoudt tot de omstandigheden waarin die teeltprestatie tot stand is gekomen. Soms is niet eens duidelijk hoe de middenprijs tot stand is gekomen, bijvoorbeeld welke middenprijs is gebruikt en welke bijbehorende kwaliteit.

Veredelaars geven vaak wel aan wat de intensiteit is van de lichtinstallatie, maar hier blijft het meestal bij. Het aantal belichtingsuren en de lichttransmissie van de kas zijn niet duidelijk. Dit zou ook anders kunnen, bijvoorbeeld door het groeilicht in de kas te meten en de CO<sub>2</sub> gehalten te registreren. DLV Plant heeft een programma dat door middel van enkele kentallen de gewasgroei van een soort weergeeft in een bepaalde situatie, dus ook op uw bedrijf.

Kentallen als lichtbenuttingsefficiëntie geven een goed beeld over de potentie van een gewas. Hierbij zal er ook een vergelijk moeten zijn met een onderstam ten opzichte van de teelt op eigen wortel. Tevens zouden er bij de veredelaars referentiegewassen moeten staan. Alleen dan is een reële vergelijking te maken.

uniformiteit  
en gevuldheid

stuks-  
productie

belichtings-  
uren

licht-  
benuttings-  
efficiëntie

## Maak heldere afspraken met leverancier

Het komt maar al te vaak voor dat een kweker onduidelijke afspraken maakt met een leverancier. Beiden spreken bijvoorbeeld af dat het mogelijk is om een optie te nemen. Later blijkt dat de optie al is uitgeven. Er bestaat ook nog wel eens onduidelijkheid over de grootte van het areaal die de leverancier op een bepaald moment mag uitgeven.

Probeer afspraken direct op papier vast te leggen. Laat de leverancier uitleg geven over het omgaan met uitzonderingsituaties. Een voorbeeld is wanneer de veredelaar nog 2 ha kan uitgeven en een kweker wil een kas volplanten van 3 ha.

Wanneer de veredelaar ook de planten maakt, leg dan de volgende afspraken vast:

- Uit welke (schone!) kas komen de ogen, hoe worden ze geoogst en wat voor takken mogen worden gebruikt voor ogen (rijp, rauw, loos enz.).
- Zijn deze takken ziektevrij met name van spint, trips en wittevlieg?
- Maximaal aantal ogen van een tak.
- Betaling van ogen of takken.
- Welk percentage wordt "overgezet" als er uitval in de opkweekperiode optreedt?
- Eis dat terstond contact wordt opgenomen wanneer de opkweek niet optimaal gaat.
- Welke bestrijdingsmiddelen gebruikt de veredelaar?
- Leg de lengte van de griffel en de gewenste maximale en minimale lengte hiervan vast.
- Gewenste mate van doorworteling van de plug of steenwolkblok.
- Maak afspraken over bezoeken om de partij gezamenlijk door te lopen.
- Maak afspraken over het al dan niet uitbreken van een mogelijk aanwezige knop; liever geen knop.
- Maak afspraken over de vochtigheid van de blokken/pluggen bij afleveren op het productiebedrijf.
- Maak afspraken over de maximale tijd tussen rapen en afleveren.
- Eis de aanwezigheid van een goed functionerend vijfde blad bij afleveren.
- Maak afspraken over het uitrapen van de partijen; het is verstandig om dit vlak voor of tijdens het uitrapen te doen.
- Vraag wat de veredelaar maximaal per dag kan afleveren, zonder "afraffelpark" en zonder dat het ten koste gaat van de selectie.
- Laat al voor het afleveren DNA-scans nemen van verdachte planten.
- Communiceer over de kwaliteit van materiaal dat is afgeleverd, maar niet wordt geplaat. Maak hiervan foto's.
- Maak afspraken over uitval en vervanging.

### SAMENVATTING

Nieuwe rozen cultivars moeten aan hoge eisen voldoen zoals op het gebied van uniformiteit, externe en interne kwaliteit, gevuldheid, steel/knopverhouding, groei-kracht en behoud van bladkleur. Om de concurrentie met de Afrikaanse rozen aan te kunnen, moeten de Nederlandse rozen concurreren op externe, interne kwaliteit en versheid. Verder is het van belang dat het volume en het takgewicht het gehele jaar zo stabiel mogelijk blijft zodat u als een betrouwbare leverancier wordt gezien.