

Victory Flowers zet uniek sortiment gladiolen voort

Jaarrond grootbloemige gladiolen aanbieden, dat is wat de kersverse kwekersvereniging Victory Flowers doet. De vijf participerende kwekers, verspreid door heel Nederland, beschikken sinds een jaar over een uniek sortiment van 25 eigen cultivars. Aan Tinus Lustig, gladiolenvertegenwoordiger bij Hobaho, de schone taak om de club te ondersteunen in de verkoop- en marketingactiviteiten van de knollen.

Tekst: Jeannet Pennings
Archieffoto: René Faas

Toen eind vorig jaar een grote kweker-exporteur failliet ging, kwamen er 25 unieke rassen gladiolen op de markt. "Een assortiment met perspectief", zo vond Tinus Lustig. "De gladiolen vormen een unieke mix qua kleur en gebruiksmogelijkheden. Bovendien kunnen de verschillende cultivars in diverse jaargetijden gebruikt worden, waardoor je een compleet assortiment van vroeg tot laat kunt aanbieden." Lustig besloot een kwekersvereniging op te richten om de cultivars onder te brengen. "Hier heb ik vijf kwekers bij gezocht die het plantmateriaal, inclusief de rechten, hebben gekocht. Tien van de cultivars zijn rassen van de Amerikaanse veredelaar Zipperer, waarmee we een samenwerkingsverband hebben. Zipperer heeft een eigen kwekerij en gebruikt een deel van de rassen zelf. De rechten van de tien betreffende cultivars zijn van hem; Victory Flowers teelt hiervan de knollen voor de export."

OVERWINNING

De naam Victory Flowers kent volgens Lustig een logische verklaring. "De naam is verbonden aan de Romeinse tijd, toen gevangene



Marcel Nijenhuis: 'Betrouwbaarheid en kwaliteit staan voorop bij onze kwekersvereniging'

nen in arena's gewapend met een zwaard met elkaar moesten vechten als vermaak voor het publiek. Een gladiool heeft de contouren van een zwaard. De winnaar werd dan ook bedolven onder gladiolen en de verliezer was dood. Vandaar de term 'De dood of de gladiolen'. De gladiool staat vandaag de dag nog steeds voor overwinning, oftewel victory." Onder de pakkende naam Victory Flowers vallen nu vijf gerenommeerde gladiolenkwekers: Nijenhuis Bloembollen uit Espel (Noordoostpolder), M. Duikers uit Castenray (Limburg), Van den Boomen Bloembollen uit Boekel (Brabant), Stekete Yerseke (Zeeland) en Jos Sloot Bloembollen uit Steenderen (Achterhoek). "Deze bedrijven zijn bewust bij elkaar gekozen, zodat de knollen in verschillende teeltgebieden geteeld worden."

Voorzitter van Victory Flowers is kweker Marcel Neijenhuis. Volgens hem was het toetreden tot de kwekersvereniging een mooie kans. "Van de vijf kwekers zijn er een aantal met eigen soorten, maar de meeste van onze gladiolen betreft het vrije sortiment. De 25 cultivars van Victory Flowers zijn kwekersrechtelijk beschermd. Het zorgt ervoor dat we zelf de prijs kunnen bepalen en beter vraaggericht kunnen produceren. Bovendien zitten er veel goede soorten bij waar al een bestaande markt voor was. In het assortiment zijn alle kleuren vertegenwoordigd en we kunnen verschillende markten bedienen. Sommige cultivars zijn uitstekend geschikt voor de Nederlandse bloemproductie, andere cultivars

doen het goed in een warmer klimaat. Doordat twee kwekers in Victory Flowers zelf bloemen produceren kunnen we deze en andere zaken goed uittesten."

BETROUWBAARHEID

Binnen het assortiment van Victory Flowers zijn de rode en witte cultivars het best vertegenwoordigd, de kleuren waar de meeste vraag naar is. "We zijn tevens bezig met een aantal nieuwe rassen", vertellen Nijenhuis en Lustig. "Hiermee hopen we onze kraam uit te breiden en de gebruikswaarde te verhogen. De soorten bevinden zich echter nog in de testfase. Het is merkbaar dat de export met name aan de droogverkoopzijde open staat voor vernieuwing. Voorheen nam men genoegen met het massa-assortiment, maar steeds vaker wordt gevraagd naar exclusievere soorten. Met name in Rusland en Oost-Europa valt nog veel winst te behalen. Hier gaat men gladiolen steeds meer gebruiken. De houdbaarheid is gemiddeld een week en gladiolen kunnen gemakkelijk grote ruimtes vullen. Het is bovendien naar verhouding een goedkope bloem." De mannen benadrukken dat zij alle handel via de export laten lopen. "We worden geregeld rechtstreeks benaderd, maar de handel doen we altijd via een exporteur. We willen eerlijk zaken doen en geen concurrent zijn van de exporteurs. Betrouwbaarheid en goede kwaliteit staan voorop."

Kijk voor meer informatie op:
www.victoryflowers.nl