

# Tulpenveredeling heeft meer t

Er leven nogal wat verschillende beelden als het gaat om de sortimentsvernieuwing bij tulp. Er wordt maar wat raak gekruist, en de teler kan elk jaar de ene na de andere misser kopen. Zo somber is het niet, zo maakten drie inleiders duidelijk tijdens de themabijeenkomst over assortimentsvernieuwing op Proeftuin Zwaagdijk.

Tekst: Arie Dwarswaard  
Foto's: Rene Faas

**D**e marktbroeishow op Proeftuin Zwaagdijk, vrijdag en zaterdag 21 en 22 januari, was er wel de meest ideale plek voor: een discussiebijeenkomst over sortimentsvernieuwing bij tulp. Tientallen, veelal nieuwe cultivars, stonden zonder opsmuk in standaard broeifust. Niet op z'n zondags, maar zoals ze werkelijk presteren. Kleuren genoeg, vormen ook. Maar wat moet je nu kiezen als teler of broeier? Wat weet je als je iets koopt? Bij een aantal tulpen lag informatie, en bij alle eigenschappen die werden toegelicht kwam het woord slecht of ongeschikt niet voor. Misschien een gevolg van intensief en kritisch



Jaap van Tuyl: "We komen steeds meer eigenschappen op het spoor. Niet alleen als het om ziekteresistentie gaat, maar ook om bijvoorbeeld groeisnelheid"

selectiewerk? Dat dit laatste gebeurt, maakten de drie inleiders tijdens de themabijeenkomst over sortimentsvernieuwing, georganiseerd door LTO Groeiservice en FloraHolland, wel duidelijk.

## BINNEN HANDBEREIK

De veredeling van tulpen heeft al ruim vijftig jaar een wetenschappelijke basis, zo maakte onderzoeker Jaap van Tuyl van PRI uit Wageningen duidelijk. Hij en zijn voorgangers volgden en volgen sporen die moeten leiden tot een bruikbaar sortiment in de broeierij, maar dan wel voorzien van resistentie tegen belangrijke aandoeningen als zuur, vuur en virus.

.....

'Als we alle eigenschappen bij elkaar optellen, dan levert dat de ideale tulp op. Die bestaat echter niet'

.....

Daarvoor zijn in Wageningen de afgelopen decennia hele bruikbare zaken ontwikkeld. Vroege selectie op zuur, het kan. Al voor de bloei iets zeggen over de groei-eigenschappen van tulpen, het kan. En het inkruisen van twee of drie resistenties in één tulp, het kan. De ontwikkelingen in de wereldwijde veredeling in de land- en tuinbouw konden in veel gevallen met succes worden toegepast bij de tulp. Dan nog is de tulp niet te vergelijken met sla. Dat kan vele malen per jaar worden geteeld, en geeft binnen een jaar na kruisen al resultaat. De tulp, zo maakte Van Tuyl duidelijk, blijft een gewas voor de lange adem. "We kunnen nu wel sneller iets zeggen over een aantal eigenschappen, maar de tijd die je nodig hebt om een partij van een goede tulp op te bouwen is niet korter geworden." Wat die eigenschappen betreft zwaaide Van Tuyl lof toe aan onder meer een groep van tien teeltbedrijven, die de afgelopen tien jaar een

programma hebben meegefinancierd waarmee drie resistenties in tulp konden worden ingebouwd, en waarmee het DNA van de tulp zijn geheimen kon prijsgeven. "We komen steeds meer eigenschappen op het spoor. Niet alleen als het om ziekteresistentie gaat, maar ook om bijvoorbeeld groeisnelheid." Het project heeft inmiddels zeer bruikbaar materiaal opgeleverd waarmee de deelnemers weer verder kunnen kruisen. Een nieuw sortiment ligt daarbij binnen handbereik. Continuïteit is echter geen vanzelfsprekendheid, zo maakte Van Tuyl duidelijk. Voor discussieleider Fred Wever reden om een oproep te doen aan LTO Groeiservice en KAVB om die toekomst voor de komende tien jaar veilig te stellen.



Sam Veldboer: "We verkopen nu pas als er minimaal 1.500 kg beschikbaar is, en soms voegen we daar nog een jaar aan toe"

## VERDER OPSCHALEN

Met 31 jaar is de veredelingscombinatie Hybris er een met een lange staat van dienst. "We startten in 1979, de tijd van 'Apeldoorn', 'White Dream' en 'Leen van der Mark'. Die zijn er nog steeds en tegelijkertijd zijn er ook veel nieuwe cultivars gekomen. Dat geeft maar aan dat de tulpenmarkt niet zomaar is te veranderen. Dat is een proces dat veel tijd vraagt", aldus Sam Veldboer, een van de zes aandeelhouders in Hybris. Als uitgangspunt heeft Hybris een aantal aspecten vastgelegd, die in het kruisings- en selectiewerk de hoofdrol spelen. De broeierij is het hoofddoel, aangevuld met zaken als een flinke bloem met een heldere kleur. Ande-

# e bieden dan mooi bloemetje

re eisen die van groot belang zijn: resistentie tegen zuur en virus en een goede huid- en bolkwaliteit. Bovendien moet de nieuweling het hele seizoen tot broeien zijn. De kans dat die eigenschappen tot expressie komen is volgens Veldboer het grootst door te werken met eigen zaaisels. "Daar halen wij onze voorgrond uit." Tussen het moment van eerste bloei en uitgifte zit een intensief testprogramma te velde en in de kas. Door de jaren heen is binnen Hybris steeds kritischer gekeken naar uit te geven aanwinsten. De normen daarvoor zijn de laatste jaren naar boven bijgesteld, "We verkopen nu pas als er minimaal 1.500 kg beschikbaar is, en soms voegen we daar nog een jaar aan toe. Dat geldt nu bijvoorbeeld voor 'Rigel' en 'Aswan'.

## IDEALE TULP

Rob Vreeburg van Remarkable lichtte toe hoe deze groep te werk gaat. Anders dan bij Hybris telt Remarkable telers, broeiers en exporteurs, afkomstig uit de vier belangrijke teeltgebieden. De eisen waaraan tulpen bij Remarkable moeten voldoen verschillen niet erg veel van die van Hybris. Goede knopkleur, uniformiteit, variatie in kleur en vorm en lang bruikbaar in het broeiseizoen staan ook hier hoog op het lijstje. En een grote mate van resistentie tegen zuur en virus is ook hier een standaardeis. "Als we alle eigenschappen bij elkaar optellen, dan levert dat de ideale tulp op. Die bestaat echter niet.." Wat betreft met het inkruisen van resistentie tegen zuur, maakte Vreeburg wel een kanttekening. "Wij vragen ons wel eens af of we kruisen tegen zuur of tegen de mechanisatie." Remarkable hanteert een strakke exer-



Rob Vreeburg: "Wij vragen ons wel eens af of we kruisen tegen zuur of tegen de mechanisatie"

citie van zaailing tot uitgifte. Veruit het grootste deel is al na een paar jaar bloei weggegooid. "Er gaan na enige tijd 70.000 selecties naar de afbroei. Daarvan houden we er 200 over en na drie jaar verdwijnt er nog eens 90%." Remarkable heeft heel wat ijzers in het vuur, zo maakte Rob Vreeburg duidelijk. Niet alleen de 'gewone' enkele tulp met één kleur, maar ook tetra- en triploïden, gefranjerden, parkiettulpen, dubbele gefranjerden en leliebloemigen. Het kan alle-

maal, het is er allemaal. Tot voor enkele jaren had Remarkable ook nog een lijn tuintulpen in het programma. Die is verkocht, en biedt volgens Vreeburg een prima alternatief voor het goeddeels verouderde sortiment greigijs uit de jaren vijftig en zestig.

## KAT IN DE ZAK

De hamvraag bij investeren in nieuw sortiment blijft altijd weer of de koper anno 2011 nog een kat in de zak kan kopen. De meningen daarover waren zeer verdeeld. Waar Siem Groot vaststelde dat van de 300 nieuwe tulpen die elk jaar op de markt komen er 270 een kat in de zak zijn, schetste Sam Veldboer een ander beeld. "Wij moeten het certificaat zijn voor onze tulpen. Wij moeten daar voor 100% achter staan." De rol van het gebruikswaardeonderzoek tulp stond daarbij niet ter discussie, zo stelde discussieleider Fred Wever vast. Wel blijft het lastig wanneer dat wordt uitgevoerd. Zoals nu, als er al enig areaal van staat, of al voor uitgifte. Afschaffen was in ieder geval geen optie. Eerder de wens om meer dan de huidige 10-15 cultivars per jaar te testen.

## Resumé

Nieuwe tulpen komen er elk jaar genoeg, maar zijn ze ook allemaal goed, of beter dan wat er is. Die vragen stonden centraal tijdens een themabijeenkomst van LTO Groeiservice, die op vrijdag 21 januari op de marktbroeishow van Proeftuin Zwaagdijk werd gehouden.



De marktbroeishow was het perfecte podium voor de themabijeenkomst over sortimentsvernieuwing