



Henk Holtmaat

Toekomst halen uit de versnelling van teelten?

Veredelaars kunnen hier een sleutelrol in spelen

In een periode dat rendementen onder druk staan, gaan kwekers op zoek naar manieren om hun teelten te versnellen. Een teelt gericht op grootschalige retail of tuincentra die normaal twee jaar duurt verkorten naar één jaar, verhoogt het rendement en verlaagt het risico op inwinteren. Niet iedere soort is hier geschikt voor. Veredelaars spelen een sleutelrol bij het vinden en het testen van de juiste soorten. Henk Holtmaat van AB Cultivars heeft hier een uitgesproken mening over.

Auteur: Hein van Iersel

Veel retailproducten hebben, ondanks een relatief lage prijs in de winkel, een lange kweekperiode op de kwekerij. Voor vaste planten, het segment waarin Holtmaat van oudsher actief is, is dat vaak twee jaar. In week 10 van het eerste jaar worden

producten op weefselweek gezet, waarna deze producten rond juni worden opgepot in P7, 8 of 9. De planten overwinteren vervolgens op de kwekerij, worden pas in het tweede jaar op een drie- of vijf-literse pot geplaatst en zijn dan in

week 25 van het tweede jaar verkoopklaar. Volgens Holtmaat kan het ook anders. Door vroeg in het jaar te starten met een weefselweekplug, kan deze al in week 12 worden doorgepot op een 3 literpot. Ook dan is het mogelijk om in week 25 een verkoopklaar product te hebben.

'Door vroeg in het jaar te starten met een weefselweekplug, kan deze al in week 12 worden doorgepot op een 3 literpot'

Volgens Holtmaat zijn de voordelen enorm: hogere doorloop snelheid in de kwekerij, veel lagere kosten en geen risico op inwinteren.

De kunst is wel kritisch te kijken naar het juiste sortiment en de juiste cultivars. Puur en alleen kweken op het mooie plaatje werkt niet, want het verhaal staat of valt met een explosieve groei. Anderzijds is de concurrentie in het schap bij dit



Rhododendrons op de plaats van besmetting (zieke en gezonde) worden versnipperd



Rhododendrons op de plaats van besmetting (zieke en gezonde) worden versnipperd

soort visuele impulsproducten enorm. Anders dan bij de traditionele vasteplantenhandel worden dit soort impulsproducten alleen in het wagentje gezet als het mooie volle en vooral niet te hoge planten zijn.

'Twintig jaar geleden waren er ongeveer drie cultivars van de zonnehoed op de markt'

Dat laatste is bij de Echinacea, Holtmaats grootste specialisme, nog wel eens een probleem. De zonnehoedfamilie heeft haar roots in de Amerikaanse prairie. De botanische soorten zijn daarom gauw meer dan 1,20 m hoog. Voor een plant die zijn leven gaat slijten als terrasplant is dat veel te hoog.

'De zonnehoedfamilie heeft haar roots in de Amerikaanse prairie'

Proeven

Twintig jaar geleden waren er ongeveer drie cultivars van de zonnehoed op de markt. Daar zijn de laatste jaren vele tientallen soorten bijgekomen, die vaak maar kort op de markt zijn, omdat ze weer worden opgevolgd door betere soorten, die mooier en beter te kweken zijn.



Het bedrijf

AB Cultivars is een veredelingsbedrijf dat inmiddels in handen is van Henk Holtmaat, maar oorspronkelijk is opgericht door Arie Blom. Blom is nog steeds verbonden aan het bedrijf, maar is alleen actief als veredelaar. Een andere activiteit van het bedrijf is een 20 hectare grote landplantenkwekerij. In dit bedrijf van Eloy Boon in Roelofarendsveen is Holtmaat samen met Eloy Boon verantwoordelijk voor de dagelijkse leiding. Eribov Young Plants is een spin-off van het weefselkweekbedrijf van Eribov en richt zich niet op weefselkweek, maar op de productie van pluggen.