

Dennis de Geus: 'We veredelen ook struik'



Dennis (links) en Michael de Geus bouwen een gezond en groeikrachtig assortiment van compacte, rijk bloeiende buitenrozen op.

Na een aanloop van twaalf jaar tekenen de resultaten van Select Breeding uit Klazienaveen zich duidelijk af: De broers Dennis en Michael de Geus introduceren in 2012 de eerste cultivars op de markt onder hun eigen naam. Sinds 2009 veredelen ze gericht voor landen waar een markt ligt voor nieuwe rozenrassen, vooral in Afrika. Tweede poot van het bedrijf vormt de veredeling van struikrozen voor tuin en terras voor de Europese markt.

TEKST EN BEELD: MARLEEN ARKESTEIJN

Dennis en Michael groeiden op tussen de rozen en gingen er na hun opleiding ook in werken. In 2001 begonnen ze, toen nog min of meer hobbymatig, met de veredeling van rozen.

“De eerste resultaten waren verrassend. In 2004 introduceerden we onze eerste eigen cultivars op de Nederlandse veilingen. Dit leidde tot wereldwijde interesse in onze soorten. We zijn toen een samenwerkingsverband aangegaan met een internationale veredelaar om onze cultivars te vertegen-

woordigen. In 2007 zijn we gestopt met de snijrozenproductie op ons bedrijf. We zagen meer kansen in de veredeling”, vertelt Michael.

Iedere zaailing is unieke roos

De samenwerking met de veredelaar liep tot 2008. In 2009 verhuisden de broers naar een nieuwe locatie, ontwikkelden hun eigen methode van kruising en selectie en startten een bedrijf in Ethiopië voor selectie en vermeerdering van de eigen cultivars.

Dennis: “We stellen hoge eisen aan onze rozen vanwege de sterke concurrentie. Onze insteek is altijd dat de roos, exclusief of niet, altijd een goede productie moet hebben. De teler kan dan een dalende prijs altijd nog compenseren door een goede productie.”

Van kruising tot het commercieel in de markt zetten, kost 5 tot 6 jaar. De broers hebben een ‘genenbank’ met 80 tot 90 kruisingsouders. Het afgelopen jaar hebben ze 35.000 kruisingen gemaakt. Eind september zijn de eerste bottels geoogst. Daaruit komen circa 475.000 zaden. Deze gaan de koelcel in voor de noodzakelijke kiemrust. In januari komen ze onder belichting waarbij 35-40% ontkiemt. Er blijven 170.000 zaailingen over. “Iedere zaailing is een unieke roos.”

Selecteren is vooral weggooien

Dennis selecteert in maart, bij de eerste bloei, 5% uit. De geselecteerde planten worden in drie snedes opgekweekt tot volwassen plant in de 1.500 m² grote selectiekas in Klazienaveen.

In oktober is de definitieve selectie. Hij selecteert 350 zaailingen. Houtmateriaal van de geselecteerde rozen gaat naar het bedrijf in Ethiopië waar ze hier per ‘nummer’ tot 20 tot 25 planten vermeerderen. In die periode volgt vooral Michael de planten.

De rozen worden op snee geteeld zodat Michael ze tijdens zijn bezoek, eens per zes tot zeven weken, kan beoordelen. Hij selecteert daaruit de 30 beste snijrozen. Die worden opgeschaald tot 150 planten per nummer. “We kijken behalve naar uiterlijke eigenschappen ook naar transport en uitbloeien.”

De uiteindelijke selectie in november doen de broers samen. Er blijven jaarlijks ongeveer tien nummers over. Deze worden bij hun klanten getest én in de showkas op het eigen bedrijf opgeplant. “We vinden het belangrijk dat onze rassen bij goede telers terecht komen anders schaadst hij de introductie van de nieuwe soort.”

Van de kruisingen die voorjaar 2011 zijn gemaakt, gaan de nummers in december 2013 naar de verschillende telers om uit te testen onder praktijkomstandigheden. Michael doet groeimetingen, kijkt naar eigenschappen van de roos, de knop en de gevoeligheid voor ziekten.

Kort op de markt

De lijnen naar de markt zijn kort. Doordat de broers niet met agentschappen werken maar zelf de telers bezoeken, kunnen ze sneller inspelen op veranderingen in de markt. Wat ze vandaag in de praktijk zien, kunnen ze overmorgen meenemen in hun kruisingsschema's. "We bepalen per kleur en markt in welke aantallen we onze nieuwe rozen op de markt brengen. We zorgen er ook voor dat telers zich met hun ras kunnen onderscheiden van andere telers."

Andere markten

Op dit moment richten de broers zich vooral op de Afrikaanse markt, maar kijken ondertussen verder. De Nederlandse markt met 300 ha rozenteelt is ook nog steeds belangrijk voor hen. De lat ligt in Nederland alleen extra hoog vanwege de hoge kostprijs, waardoor het moeilijker is om geschikte cultivars te vinden.



Michael de Geus gaat elke zes tot zeven weken naar Ethiopië om de selectie en vermeerdering van de eigen cultivars te volgen.



Dit jaar heeft Select Breeding 35.000 kruisingen gemaakt. Eind september zijn de eerste bottels met circa 475.000 zaden geoogst.

Sinds een aantal jaar loopt er ook een kruisingsprogramma mee voor Zuid-Amerika. In de komende jaren moeten de resultaten hiervan nog volgen.

Naam opbouwen met buitenrozen

De broers zijn echte allrounders en houden zich behalve met snijrozen ook bezig met de veredeling en teelt van buitenrozen. "We zien nog té vaak dat de kwaliteit van struikrozen onvoldoende is. Er valt nog heel wat te verbeteren. Denk aan de ziektegevoeligheid, bladval in het najaar en gevoeligheid van de knoppen. Wij zoeken naar een compacte roos, die mooi is voor op het terras en in de kleinere tuin. We willen een gezond en groeikrachtig assortiment opbouwen, dat bestand is tegen Botrytis."

De ambities liggen hoog: het opbouwen van een naam in deze wereld. Alleen een Engelse veredelaar is erin geslaagd om door een goede marketing naam te maken bij de consument vanwege de bloemvorm en geur. Dennis: "Als je ziet hoe deze rozen presteren qua gezondheid, groei en bloei, mag je best je vraagtekens zetten. Geur is nu eenmaal een lastig kenmerk. Wij willen geen concessies doen aan gezondheid en productie, maar zijn ons wel bewust van het belang van geur."

Op dit moment hebben de broers een lijn van vier kleuren. Het komende jaar worden deze zelf gekweekt en exclusief als terrasplant met een exporteur in de markt gezet bij luxe tuincentra in Scandinavië, Rusland, Oostenrijk, Duitsland en Zwitserland. 🌹

Internationale focus

"Wij zijn met ons bedrijf vooral internationaal gericht. Daarom staan we niet met een stand op Tuinbouw Relatiedagen Hardenberg. Voor deze tuinbouwregio is de beurs wél belangrijk. Leveranciers en telers kunnen er netwerken en er zijn diverse nieuwe ontwikkelingen te zien."

Select Breeding van de broers Dennis en Michael de Geus uit Klazienaveen houdt zich bezig met de veredeling van snij- en tuinrozen. De veredeling van snijrozen is vooral gericht op de Afrikaanse markt. Door eigen veredeling, korte lijnen en samenwerking met telers en handel willen ze een nieuw assortiment op de markt brengen. De compacte en rijkbloeiende tuinrozen zijn vooral bedoeld als verbetering voor de Europese markt.

SAMENVATTING