



PRIMULATRIALS BIJ RAES BLOEMZADEN

Ieder jaar presenteert Raes Bloemzaden uit Destelbergen nieuwe selecties of Primulalijnen die op vakbeurzen als IPM en Salon du Végétal in de kijker worden geplaatst. Het jongplanten- en zaadbedrijf hecht heel wat belang aan sortimentsvernieuwing zo blijkt uit een gesprek met commercieel vertegenwoordiger Wouter De Meester en veredelaar Stijn Van Hoecke.

.....
Willy De Geest – foto's W. De Geest

Rudy Raes Bloemzaden nv is bekend om zijn wereldwijde handel in zaden en de verkoop van jongplanten in Europa, in samenwerking met een aantal binnen- en buitenlandse bedrijven. Het gamma is vrij breed, vanwaar dan de focus op Primula's?

Wouter De Meester "De markt van de Primula's kende pakweg 10 jaar geleden een neerwaartse trend eerder dan dat hij groeide. Wij vonden dat een spijtige zaak omdat het een plant is waarmee je heel wat kan doen. Vandaar dat wij begonnen zijn met speciale kleuren. Nu wordt het stilaan of is het zelfs al ons visitekaartje geworden. Veredeling is

voor een jongplantenbedrijf een belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering. Als je bij het gewone sortiment blijft, is de concurrentie vaak veel te groot. Eigen nieuwigheden zijn een 'plus' voor het bedrijf en zetten klanten extra aan om te blijven kopen. " Maar hij vertelt er ook onmiddellijk bij dat veredeling vaak niet zo'n evidente zaak is. Nu is de Primula-afdeling van Raes, na jaren van investeren in productontwikkeling, zelf bedruipend geworden. Een stabiele bedrijfsomgeving liet toe dat dit kon gebeuren want veredeling kost geld en je moet daarbij ook de kans geven aan mensen om in

dit werk te groeien en ervaring op te doen. Stijn Van Hoecke is bij Raes de man die de veredeling superviseert. Raes Bloemzaden is nu ook klaar met een aantal standaardvariëteiten waarbij voor de kweker aspecten als plantkwaliteit en uniformiteit in vorm en bloeitijd-stip zeer belangrijk zijn. De 'extra's' zijn de kers op de taart. Wouter verwijst onder meer naar het succes van de 'Blue Zebra' die vorig jaar werd geïntroduceerd en die nu verder op punt is gesteld qua kiemkracht en uniformiteit. Op IPM 2013 werd de nieuwe 'Ringostar' voorgesteld. Deze verenigt het traditionele pastelmengsel



met de 'Flower Power'-kleuren uit de zeventiger jaren.

Keuzes maken

Doordat veredelingswerk een werk van jaren is, komt er voor de veredelaar toch ook steeds een dosis 'natte vingerveel' bij als het op het aanvoelen van de markt komt, of niet?

Wouter: "Het verdelingswerk kost geld en heel wat inspanningen en daarom laten wij uiteraard ook het commercieel aspect zijn beloop niet! Wij vertrouwen enerzijds op de "neus" van de veredelaar maar anderzijds worden bij ons keuzes gemaakt in samenspraak met

- 1 Wouter De Meester: Nieuwigheden zijn een belangrijk aanvulling bij het standaardsortiment
- 2 Designermix van pastelleuren is één van de nieuwe lijnen: hier de Champagne-mix
- 3 De primulaveredeling bij Raes verhuist naar een totaal heringerichte locatie in een nabijgelegen serrecomplex. Hier wordt de veredeling verder geïntensifiëerd
- 4 Eenzelfde Primulalijn is geschikt voor P 10,5, P 9 en six-pack
- 5 Ringostar heeft pasteltinten met donkere ring in het midden van de bloem: de pasteltinten uit de zeventiger jaren verenigd met de felle kleuren van nu.

mensen die in de verkoop staan en zelfs met particulieren. Jaren voordat de 'Blue Zebra' werd geïntroduceerd deden wij bevestigingen bij een voornamelijk vrouwelijk publiek door middel van wedstrijden in tuinmagazines. Hun voorkeur heeft mede geleid tot de introductie van de 'Blue Zebra'." Maar kosten de nieuwigheden door- gaans ook niet meer dan het gewone sortiment? Hoe moet de teler overtuigd worden om deze in productie te nemen? Wouter: "Een jaar voor de lancering spreken wij belangrijke retailbedrijven aan om de nieuwigheden te evalueren, denk aan Intratuin of Truffaut. Het zijn die bedrijven die bestellingen plaatsen en de opkweek laten gebeuren bij bedrijven naar hun keuze. Je kan het een vorm van contractteelt noemen. Dus in eerste instantie wordt het commerciële aspect strikt voorbereid en blijkt het commercieel goed aan te slaan, geven we product volledig vrij." De zogenaamde trials vormen een tweeluik in het kenbaar maken van het sortiment en de nieuwigheden. Daarbij vergelijken we concurrerende soorten, die onze klanten de mogelijkheid bieden het beste sortiment samen te stellen. Bij de trials is het van "kijk en vergelijk". Deze 'trials' zijn nu aan hun zevende jaar toe en worden bezocht door buiten- en binnenlandse handelaars en kwekers. Toch is het enigszins vreemd

dat de buitenlanders er doorgaans sneller bij zijn dan onze Belgische collega's?!

De veredelaar

Veredelaar Stijn Van Hoecke is nog enthousiaster dan toen we hem een drietal jaren geleden interviewden. "Het werk van de laatste negen jaar wordt nu opgezet en gelanceerd. Wij willen wereldwijd boosten met het sortiment dat er nu aankomt." zegt hij. "Hij steunt zijn vertrouwen op de resultaten die geboekt zijn bij testbedrijven in België, Duitsland en primulaland bij uitstek Engeland.

In de veredeling focust hij niet alleen op kleuren en vormen maar er wordt ook geselecteerd naar de potmaat waarin men wil kweken. De primula wordt in Engeland bijvoorbeeld vaak op andere wijze in de retail gepresenteerd. Dit gaat tot het presenteren van meerdere planten in ruime potten.

Stijn: "Wij richten ons vroeger op genetisch compacte planten voor de 6-packs maar nu mikken wij op lijnen die geschikt zijn voor zowel P 10,5, P 9 en 6-packs. Wij noemen ze de 'medium compact' en ze vormen de nieuwe generatie in onze Primulalijnen. De 'mediums' hebben ook een ander voordeel. De ervaring leert ons namelijk dat genetisch compacte primula's het soms moeilijker hebben bij het chemisch remmen.

Toekomst

Raes Bloemzaden is met het oog op de uitbreiding van het verdelingswerk een bestaand nabijgelegen serrecomplex aan het ombouwen tot een heuse verdelingsafdeling met eigen faciliteiten voor onderzoek en administratie. Deze nieuwe realisatie getuigt van geloof in de toekomst van de Primula. En daar is men volop mee bezig, laat Stijn weten. Raes werkt momenteel aan de ontwikkeling van een hybride met echte grote bloemen voor de teelt in koude omstandigheden.

Vlaanderen is sterk in productinnovatie. De kennis en het omvangrijke bestand aan genetisch materiaal dat aanwezig is bij ILVO zijn daar zeker niet vreemd aan. De synergie waar het onderzoek samen met de bedrijfsweld naar zoeken heeft al tot heel wat mooie en opvallende resultaten geleid. Wij zijn benieuwd wat deze boeiende tak van de sierteelt in de nabije toekomst nog allemaal uit zijn hoed tovert. ■

