



SANDRA VAN TOL, LANDELIJK COÖRDINATOR 'KOM IN DE KAS'

‘Kom in de kas’ gro

Menig attractiepark zou er jaloers op zijn: ruim 200.000 bezoekers in één weekend. ‘Kom in de kas’, dat dit weekend voor 36-ste keer georganiseerd wordt, haalt dit bezoekersaantal al jaren. De 200 glastuinbouwbedrijven die dit jaar meedoen dragen onmiskenbaar bij aan een beter imago van de glastuinbouw, stellen Aad van der Wilt en Sandra van Tol van de landelijke ‘Kom in de Kas’-organisatie.

Tekst en foto's:
Gerrit Wildenbeest

Als Gerberakweker Aad van der Wilt (Mijdrecht) model staat voor de circa 200 glastuinders die zaterdag en zondag hun bedrijf open stellen voor het publiek, begrijp je meteen waarom ‘Kom in de Kas’ al jaren meer dan 200.000 bezoekers trekt. Van der Wilt vertelt met aanstekelijk enthousiasme over zijn bedrijf (3,2 ha Gerbera's) en maakt daarmee meteen duidelijk wat het belangrijkste is voor een glastuinder die mee doet aan ‘Kom in de Kas’: gewoon met plezier vertellen over je bedrijf. In de woorden van Van der Wilt: ‘Als je trots bent op je bedrijf laat je dat toch graag zien’?

Een glastuinder die in een van de 20 regio's meedoet, staat er niet alleen voor. De basis van ‘Kom in de Kas’ wordt gevormd door de regionale comités, die overkoepeld worden door de landelijke organisatie onder voorzitterschap van Van der Wilt met professionele ondersteuning van landelijk coördinator Sandra van Tol. Voor de oorsprong van ‘Kom in de Kas’ moeten we terug naar de Floriade van 1960 in Rotterdam, toen veel bezoekers voor het eerst massaal kennismaakten met de glastuinbouw. Dat leidde tot het idee om het grote publiek vaker in de kas te laten kijken met als doel hen een beter beeld van de glastuinbouw te geven. Na een aantal incidentele open dagen in de jaren zestig en zeventig ter gelegenheid van de opening van nieuwe Westland-

se tuinbouwgebieden, werd vanaf 1977 ‘Kom in de Kas’ een jaarlijks weerkerend evenement.

Dit jaar gaat het evenement voor de 36ste keer van start met een spectaculaire kick off in Luttelgeest, verzorgd door Rintje Ritsma. Van der Wilt en Van Tol zijn trots op het evenement, dat in één weekend een bezoekersaantal haalt, waaraan menig groot attractiepark een puntje kan zuigen. “Er is geen enkele organisatie in Nederland die het presteert om met zoveel vrijwilligers tegen zo weinig kosten zoveel mensen binnen te halen. Met een budget van 3 ton trekken we jaarlijks 200.000 mensen”. Dat budget is wel meteen een bron van zorg nu het PT als grootste stabiele financieringsbron is weggefallen. Hoezeer ‘Kom in de kas’ ook drijft op vrijwilligers, er is geld nodig voor de publiciteitscampagne, zoals betaalde radiospotjes op de populaire radiozenders, en promotiemateriaal voor de regiocomités, die voor hun eigen begroting een deel subsidie ontvangen van de landelijke organisatie.

Hoe zorgelijk is het wegvallen van de PT- financiering voor de continuïteit van ‘Kom in de Kas’?

“In 2011 werd ons budget van 400.000 euro bijna voor tweederde gefinancierd door het PT, de rest kwam van sponsors zoals Rabobank, Interpolis en Hagel-unie. Het wegvallen van het PT-geld be-



te publiekstrekker

tekende een behoorlijk gat in de begroting, we moesten de benen uit het lijf lopen om voor dit jaar de financiering voor elkaar te krijgen. Dit jaar werken we met een budget van iets meer dan 3 ton, gefinancierd door Rabobank, Interpolis, Hagelunie, FloraHolland, Dutch Produce Association (DPA) en Fresh Produce Growers (FPG). Voor onze sponsors is belangrijk te weten dat 'Kom in de Kas' een breed draagvlak heeft, we zijn een evenement dat door en voor het vak georganiseerd wordt. We willen dat graag nog eens aantonen via een draagvlakonderzoek. Op de Tuinbouwrelatiedagen in Gorcum hebben we dat op kleinere schaal al eens gedaan, vrijwel iedere ondervraagde bleek er positief tegenover te staan. Voor een stabiele financiering is een systeem van een bepaalde opslag op de veilingomzet, zoals dat nu wordt opgezet voor de product-promotie, misschien een idee."

Consumenten komen met hun eigen beelden en (voor)oorde-len op bezoek bij de glastuin-ders. Lukt het altijd om ze met een positiever beeld naar huis te laten gaan?

"We laten dat regelmatig onderzoeken door studenten van de HAS en steeds blijkt dat het beeld van de bezoekers in positieve zin is bijgesteld. Sommige bezoekers komen misschien binnen met een heel romantisch, ouderwets beeld van de tuinbouw. Ja, dat beeld klopt niet meer. De wereld verandert, de consument wil mooie producten, dat lukt niet meer op de manier van 50 jaar geleden. Ons motto is dit jaar 'in de kas kan alles', de kas als high tech-omgeving. Met die slogan willen we ook duidelijk maken dat het negatieve beeld dat werken in de tuinbouw vaak en vies is allang niet meer klopt en dat het bosje bloemen of de groenten uit de kas op een vertrouwde en veilige manier worden geproduceerd."

Hoe is de deelname van het bedrijfsleven? Niet elk glastuinbouwgebied is even goed vertegenwoordigd. De Bollenstreek ontbreekt al enige jaren.

"We zitten meestal rond de 20-24 regio's. Kleine regio's met onvoldoende bedrijven doen soms om de twee jaar mee. Door de schaalvergroting vallen regio's of bedrijven af, zoals dit jaar bijvoorbeeld de Harmelerwaard en de Hoekschewaard. Grote regio's, zoals Aalsmeer en het Westland presenteren zich elk jaar; daar zijn zoveel deelnemers, dat bedrijven kunnen rouleren. Dat de Bollenstreek ontbreekt heeft misschien te maken met het feit dat de bolbloemenbroei aan het eind van het seizoen zit. Je hebt wel een minimaal aantal bedrijven nodig om een route te kunnen uitzetten, maar je zou je goed kunnen voorstellen dat bedrijven die wel mee willen doen gaan samenwerken met de omgeving Rijnsburg. In Noord-Holland gebeurt dat bijvoorbeeld met de tulpenbroeiers A & P Flowers en Mts. Kreuk uit Andijk die dit jaar meedoen onder de organisatorische vleugels van Heerhugowaard. De verdeling sierteelt-glasgroenten is gemiddeld ongeveer fifty-fifty, maar bijvoorbeeld in Aalsmeer zijn nauwelijks glasgroentenbedrijven, daar overheerst de sierteelt. We proberen ook qua product variatie aan te brengen, dus geen twee Gerberabedrijven in een regio."

200 bedrijven, 200.000 bezoekers, dat betekent gemiddeld 1000 bezoekers per bedrijf. Ik kan me voorstellen dat bedrijven daar wel een beetje tegen opzien.

"De meeste regionale comités zijn heel ervaren en ondersteunen de deelnemers. In de week voorafgaande aan de openstelling is er meestal een voorlichtingsavond, vanuit de landelijke organisatie is er een deelnemershandboek. Het belangrijkste is goed gastheerschap, laat maar zien wat er op

het bedrijf gebeurt en hoe er gewerkt wordt. Als je trots bent op je bedrijf laat je dat toch graag zien? En het is meteen een reden om je bedrijf eens goed op te ruimen! Dat je als bedrijf een standje inricht waar je je product verkoopt, kan prima, al willen we wel voorkomen dat het een commerciële gebeurtenis wordt. We zien in het algemeen dat in de grote regio's, zoals het Westland de bezoekersaantallen jaarlijks nog toenemen. Wat het weer betreft hebben we het liefst niet al te warm voorjaarsweer want dan blijven de mensen liever thuis in hun tuin zitten."

Is de vrees voor ziekte-insleep een belemmering om deel te nemen?

"Bij Anthurium-, tomaten-, paprika- en komkommertelers horen we daar wel eens wat over. Maar het zou jammer zijn als bedrijven zich daardoor laten weerhouden. Met creatieve oplossingen als het maken van een luchtsluis waarbij het gewas door plastic wordt afgeschermd voor de bezoekers en het neerleggen van een ontsmettings-

mat is daar vaak wel wat op te vinden. Wat wel steeds meer inspanningen vergt is het voldoen aan de wet- en regelgeving, zoals vergunningen en een verkeersplan; voor een evenementenverzekering moet je beschikken over gecertificeerde verkeersregelaars. Gelukkig hebben we in veel regio's heel ervaren comités zitten, die van de hoed en de rand weten."

Hoe komen jullie bij Rintje Ritsma als kick off?

"We hadden een aantal jaren een landelijke opening met veel bobo's. Vorig jaar zijn we begonnen met een ludieke actie als kick off, dit jaar hopen we met Rintje minimaal het jeugdjournaal te halen. Het is een initiatief van de regio Noordoostpolder. Ritsma gaat in een kas van Bernhard Plantenkwekerij BV in Luttelgeest 250 leerlingen uit groep 5 t/m 8 van basisscholen uit de omgeving een 'droge' schaatstraining geven. Dat past bij onze doelgroepen: de basisschooljeugd met hun ouders en de senioren. En je geeft er mee aan dat ondernemen in de glastuinbouw echt topsport is."

Deelnemende regio's Kom in de Kas 2013

Groningen: Noord-Groningen.
Friesland: Berlikum.
Drenthe: Emmen.
Overijssel: Koekoekspolder.
Flevoland: Noordoostpolder; Almere Buitenvaart.
Noord-Holland: Wervershoof-Andijk; Aalsmeer; Assendelft-West-zaan; Obdam; Heemskerk.
Limburg: Peel en Maas.
Zuid-Holland: IJsselmonde; Berkel en Rodenrijs; Zuidplaspolder; Voorne-Putten; Westland; Roelofarendsveen.
Gelderland: De Overbetuwe; Bommelerwaard; Midden Betuwe.
Noord-Brabant: Boekel en Elsendorp; Uden

Bloembollengerelateerde bedrijven die meedoen zijn : A & P Flowers (tulpen) Mts. Kreuk (tulpen) en Proeftuin Zwaagdijk (alle regio Wervershoof-Andijk), Gebr. van Diepen (tulpen, regio Obdam) Maalman BV (Ielies), H.B. Van Keulen (Nerine) beide regio Heemskerk; Kwekerij Imanse (Ielies, regio Almere Buitenvaart); P.G. Huigsloot (tulpen) en Akerboom Freesia, beide regio Roelofarends-veen.

AGRARISCH LOONBEDRIJF DENNEMAN B.V.

‘Flexibel zijn en meedenken’

Waar vind je ze nog: bedrijven die meer dan honderd jaar bestaan en nog altijd energiek zijn? Dat geldt zeker voor Agrarisch Loonbedrijf Denneman B.V. uit Heemskerk. Inmiddels staat de vierde generatie aan het roer en in de loop der jaren is het bedrijf alleen maar professioneler en allrounder geworden. ‘Wij pakken alles aan.’

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

De historie van het huidige loonbedrijf Denneman B.V. begint in 1898, met overgrootvader Jan Denneman. Hij had een gemengd bedrijf met diverse teelten, reed mest uit met paard en wagen en verzorgde transporten in opdracht van agrariërs in Heemskerk, dat destijds een sterk agrarisch karakter had. Zijn zoon Jan kwam in het bedrijf en hij richtte zich meer op het loonwerk. Jan pakte van alles aan om een inkomen te verdienen voor zijn uitdijende gezin met uiteindelijk tien kinderen - zes zoons en vier dochters. Oudste zoon Rinus kwam op zijn 13de van school om in het familiebedrijf te gaan werken. Zijn moeder besloot dat er een trekker moest komen zodat Rinus daarmee de boer op kon. “Daar moesten een paar paarden voor verkocht worden, dat ging opa wel aan het hart”, vertelt Johan Denneman (47), de zoon van Rinus. Het besluit stond echter vast en ook voor elke volgende zoon die in het bedrijf kwam, werd een trekker aangeschaft. De jongste zoon haalde zijn vrachtwagenrijbewijs en de volgende aankoop was een vrachtwagen, zodat Denneman zijn dienstverlening ook in die richting kon uitbreiden. Zo kwam het accent volledig te liggen op het agrarisch loonwerk en deed de mechanisatie steeds meer zijn intrede.

UITBREIDING EGMOND

In de jaren 60 nam Denneman voor het eerst personeel aan. “Er was werk zat, van Heemskerk tot Egmond was één groot agrarisch gebied.” Zo groeide het loonbedrijf uit tot een onderneming met zo’n 25 medewerkers. In 1964 verhuisde het bedrijf van het dorp naar de Strengweg, aan de buitenkant van Heemskerk. Sinds 1980 heeft Denneman ook een vestiging in Egmond, om van daaruit met name de bollensector goed te kunnen bedienen. Inmiddels is Denneman B.V. in handen van alweer de vierde generatie: de broers Johan en Ed, John

en Peter, de neven Ruud en René en nichtje Ingrid. “In totaal werken we nu met zo’n 28 á 30 mensen”, vertelt John, die inmiddels ook is aangeschoven bij het gesprek. Ieder heeft zo zijn eigen taken. Zo doet Johan de totale planning, de calculatie, de mesthandel en het personeelsbeleid, stuurt John de gehele werkplaats aan, doet hij de strohandel en de gewasbescherming, Ed doet het onderhoud, het kassenwerk en is allround inzetbaar, Peter is vrachtwagenchauffeur en doet reparaties en onderhoud, Ruud houdt zich bezig met het rooi- en plantwerk en de werkplaats in Egmond. René woont bij de vestiging in Egmond en richt zich op de gewasbescherming, verder is hij overal inzetbaar. Ingrid is verantwoordelijk voor de facturatie en administratie.

.....

‘We zijn allemaal
verschillend, maar toch is
er een grote saamhorigheid.
Iedereen kan met ideeën
komen, zeker als die gericht
zijn op verbetering’

.....

“We doen allemaal werk dat bij ons past. Dat houden we ook goed in de gaten bij ons personeel. Natuurlijk ontkom je er niet aan dat je ook wel eens een wat minder leuke klus moet doen, dat hoort er nu eenmaal bij, maar dat mag niet te vaak gebeuren.” Kennelijk voelt het personeel zich thuis bij Denneman, want de meeste dienstverbanden zijn langdurig. “Een van onze mensen is hier al meer dan veertig jaar in dienst. Nieuwe medewerkers stromen vaak binnen via een stageplaats en als het van beide kanten bevalt, gaan ze niet meer weg.” Een

gouden formule om de samenwerking tussen de eigenaren goed te houden en de sfeer in het bedrijf te bewaken, hebben ze niet. “Het gaat hier allemaal een beetje vanzelf, en alles is bespreekbaar”, vat administratief medewerker Helen kort samen. Johan en John beamen dat. “We zijn allemaal verschillend, maar toch is er een grote saamhorigheid. Iedereen kan met ideeën komen, zeker als die gericht zijn op verbetering. Ook overleggen we regelmatig met elkaar, dat gaat de hele dag door. Even afstemmen en dan kun je weer door.”

PROBLEMEN OPLOSSEN

BloembollenVisie is er zelf getuige van hoe dit gaat. Collega’s melden zich bij het kantoor, vertellen welk werk is afgerond en overleggen even kort wat er voor de volgende klus moet gebeuren. Wie doet wat? Even aftikken en weg zijn ze. Vervolgens rinkelt Johan’s telefoon alweer: een klant met een klus of een vraag die meteen beantwoord moet worden. Een probleem dat snel om een oplossing vraagt. Johan komt met een antwoord. Hoe houdt hij alle ballen in de lucht? Voor hem is dat simpel: “Het zit allemaal in mijn hoofd. En sommige problemen lossen zich vanzelf op, dat heb ik wel geleerd.” Hij zorgt er samen met Ed voor dat elke ochtend voor alle medewerkers de spullen klaar staan. “Dan kan iedereen direct aan de slag.” Net als het bedrijf, heeft ook de dienstverlening zich in de loop der jaren steeds meer ontwikkeld. “We begonnen met mest rijden en maaien, later is daar ook het plant- en rooiwerk voor de bollensector bijgekomen, allerlei werk voor de aannemerij - zoals kilveren - en voor gemeentes, zoals onderhoud van sportvelden en plantsoenen en sneeuw schuiven.” Naast een goede dienstverlening zijn nog wat andere aspecten van belang, vinden de neven: “Je moet flexibel zijn, goed werk leveren en altijd met de klant meedenken. Wij denken niet te ver vooruit, maar pakken wel alles aan dat op ons pad komt. Altijd die klant tevreden houden, daar gaat het om.”

Al zo’n veertig jaar bouwt en ontwikkelt Denneman ook zelf machines. “Dat werk is in handen van onze constructieafdeling. In principe kan iedereen vanuit Denneman daarvoor ideeën aanleveren, hoe meer voeding vanuit de praktijk, hoe beter. Zo kan het dat wij machines hebben die niemand anders heeft.” Daarmee doet Johan onder andere op een gespecialiseerde kilvermachine die het loonbedrijf inzet voor de aannemerij die geen enkel ander bedrijf heeft. “Zeker nu het crisis is en er dus minder geld beschikbaar is voor projecten, merk je dat ook de aannemerij op zoek gaat



Johan en John Denneman: 'Te ver vooruit kijken, heeft geen zin'

naar creatieve oplossingen die minder geld kosten. Onze kilvermachine is zo gemaakt - met brede banden, een shovel en een vlakker en diverse instelmogelijkheden - dat je hem op allerlei manieren kunt gebruiken zodat je andere machines niet meer nodig hebt. Heel all round dus. Zo helpen wij onze opdrachtgevers geld uit te sparen en dat is in deze tijd een sterk punt."

PRAKTIJKKENNIS

De kilvermachine is dan ook al in verschillende provincies ingezet. "Via een klus bij Tata Steel kregen we een klus voor een bedrijf in Friesland. Mooi hoe dat balletje rolt." Inmiddels is het eigen machinepark uitgegroeid tot zo'n 150 stuks. Overigens brengt Denneman zijn machines ook op de markt. In menig kas en op diverse bollenvelden rijden dan ook machines van het loonbedrijf uit Heemskerk. "Onze kracht is dat we de praktijk zelf heel goed kennen en van daaruit ontwikkelen." Met GPS werken ze nog niet. "Dat is voor de regio waarin wij actief zijn, nog niet zo van toepassing. De percelen zijn

hier relatief klein, dan biedt GPS nog weinig meerwaarde ten opzichte van de investering die het vraagt."

Vanuit de gedachte 'alles aanpakken' is Denneman op dit moment betrokken bij het op de markt brengen van een nieuw product: een grondverbeteraar. "Dat doen we samen met Koppert en met Van Gent, Van der Meer, Nuyens. Wij hebben zelf al een aantal jaren ervaring met dit product en we staan er volledig achter." Verder hebben ze onlangs een nieuwe plantmachine op de markt gezet die al in verschillende kassen in de regio goed werk ver-

richt. Actueel is ook de bouw van een nieuwe hal van zo'n vierhonderd vierkante meter op de locatie in Egmond. "De bestaande hal wordt bovendien gerenoveerd." Veel verder kijken ze nog niet vooruit. "Wie weet hoe de wereld er over een jaar uitziet? Laat staan over vijf jaar? Je kunt tegenwoordig niet te ver vooruit kijken, de markt verandert steeds. Zo merken wij nu wel dat het in de aannemerij wat minder gaat, en er zijn ook wel wat bollenbedrijven verdwenen, maar dat kan ook zomaar weer veranderen. Belangrijkste is dat je bezig blijft, je ogen en oren goed openhoudt en luistert naar je klanten. Dat zal nooit veranderen."

Resumé

Bij Agrarisch Loonbedrijf Denneman B.V. staat inmiddels de vierde generatie aan het roer. Zes neven en een nicht geven samen leiding aan een bedrijf met bijna dertig medewerkers dat al meer dan honderd jaar bestaat. Een gouden succesformule hebben ze niet, wel vinden ze het belangrijk om flexibel te zijn en mee te denken met de klant. Over de sfeer in het familiebedrijf zeggen ze: 'Alles gaat hier vanzelf, de saamhorigheid is groot.'

‘Je raakt in dit vak nooit uitgeleerd’

Het is vaak even zoeken, maar er zijn wel degelijk vrouwen actief in de bloembollen, vaste planten en boomkwekerijsector. In de serie ‘vakvrouwen’ geeft BloembollenVisie ze een podium en dan mag Carla Teune beslist niet ontbreken. Onlangs werd haar 70e verjaardag gevierd met een mini tulpensymposium en als cadeau een eigen tulp. En waar anders dan haar tweede thuis: de Hortus botanicus Leiden.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas/Monique Shaw

Haar bed staat er nog net niet, maar wie niet beter weet zou haast denken dat Carla Teune op de Hortus botanicus in Leiden woont. Gepensioneerd of niet, als vrijwilliger is ze er nog bijna dagelijks te vinden. “Ik kan niet stil zitten”, geeft Teune toe. “En hier is altijd werk te doen. Rondleidingen geven, maar ook gewoon onkruid wieden en enveloppen plakken. Ik ben multi-inzetbaar.” Dankzij haar kennis en ervaring - en vooral haar niet-aflattende enthousiasme - is Teune nog altijd een gouden kracht voor de Hortus. Wie had dat 46 jaar geleden gedacht? De hortusdame in spé zelf waarschijnlijk niet. “In juli 1966 heb ik gesolliciteerd bij de Leidse Hortus waar ik in 1967 werd aangenomen als tuinbouwsecretaresse. In het begin

vond ik het hier maar niets. Een ambtelijke toestand en heel lawaaiig. Ik was een grote tuin en veel vrijheid gewend.”

Hoewel Teune opgroeide in hartje Amsterdam, was van een echt stadsmeisje geen sprake. Haar ouders waren heel erg van de natuur, dus de keuze voor de Middelbare Tuinbouwschool kwam niet uit de lucht vallen. “Dat was meteen een hit”, vertelt Teune die de liefde voor het vak ontwikkelde tijdens haar stage in België. “Op het Arboretum van Kalmthout. Een bomen- en struikentuin van de provincie Antwerpen, toen nog privé-eigendom. Het Arboretum was destijds al 8 hectare groot, nu bijna 14 hectare. Ik heb er ontzettend veel geleerd. De eigenaar wist alles van tuinbouw, een wandelende encyclopedie.” De Hortus botanicus Leiden, waar Teune 1,5 jaar later terechtkwam, was dus wel even iets anders: klein en midden in de stad. Maar de

vakvrouw sloeg zich er doorheen. Ze deed er een opleiding tot onderwijzeres naast en ronde deze versneld af. “Daar heb ik veel aan gehad en nog steeds komt het goed van pas bij het geven van rondleidingen.”

Binnen de Hortus werkte Teune zichzelf snel op en in 1984 werd zij officieel hortulana, de hoogste niet-wetenschappelijke rang binnen de tuin. “Wat dat concreet inhield?”, vraagt Teune. “Dat ik de technische leiding kreeg in de tuin. Plannen, regelen, bestellingen plaatsen, de kas indelen, enzovoort. Verantwoordelijk voor het dagelijkse reilen en zeilen van de Hortus.” Een geweldige uitdaging die Teune op één voorwaarde aanging. “Ik wilde wel zelf in de tuin blijven werken. Dat geldt nu nog steeds. Iedere dinsdagochtend ben ik met mijn groep vrijwilligers op de knietjes in de tuin aan het wieden. Momenteel zijn we ook de kas aan het verbouwen. Is er hulp nodig, dan sta ik paraat in mijn werkkleding. Het mooie is dat ik mijn eigen tijd kan indelen. Ik woon heel dichtbij, dus als er bijgesprongen moet worden ben ik er zo. Ook 's avonds of in het weekend, met excursies en rondleidingen bijvoorbeeld.”

MANNENWERELD

Als vrouw heeft Teune het niet altijd even gemakkelijk gehad, geeft zij toe. “Toen ik net begon, was ik - behalve de schoonmaakster - de enige vrouw bij de Hortus botanicus Leiden. Mijn komst werd geaccepteerd, zolang ik qua functie maar niet boven de rest kwam te staan. Toen ik hortulana werd, was dat dus behoorlijk wennen voor veel collega's. Ineens moest ik leiding geven, maar de mannen waren helemaal niet gewend om onder vrouwelijk regime te werken. Tegenwoordig is dat heel anders en werken er veel meer vrouwen bij de Hortus, maar voor die tijd was dat vrij uniek. De tuinbouw is nu eenmaal een mannenwereld. Niet gek, want vrouwen werkten vroeger niet buitenshuis en soms is het ook echt mannenwerk.” Voor het meeste (zwaardere) werk draait Teune haar hand niet om. “Het bedienen van een motorkettingzaag of de grasmaaier uitgezonderd.”

Inmiddels is Teune zelf de wandelende encyclopedie. In haar hoofd huist een enorme florakennis, onder andere opgedaan tijdens de vele reizen. “In Nederland hebben wij niet zo'n rijke plantenwereld”, vertelt Teune. Ze noemt een boompioen, een bergenia en vele interessante lelies. “Allemaal afkomstig uit Azië. Het is leuk om dat in het wild te zien en steeds nieuwe dingen tegen te komen. Volgens mij hebben we de helft nog niet gezien.” Haar liefde voor reizen begon met een bezoek aan Engelse tuinen, een reis vanuit de tuinbouwschool. “Daar kijk je dan als vakkenner naar. Wij werden nog ontzettend getraind op assortiment. Tegenwoordig



Eind februari mocht Carla Teune haar eigen tulp dopen



Carla Teune: 'Wij willen gewassen laten zien zoals ze in het wild voorkomen'

is dat veel minder in het groene onderwijs, dat is jammer. Er is zo ontzettend veel te vinden in de natuur." Als medewerker van een botanische tuin is Teune nooit geïnteresseerd geweest in cultivars. "Wij willen gewassen laten zien zoals ze in het wild voorkomen. In China kom je in het bos ook geen cultivars tegen. In gezelschap van plantenmannen Roy Lancaster en Harry Jans en bollenkenners als Wim Lemmers en Eric Breed heb ik veel reizen gemaakt naar onder andere China, Japan, Noord-India en Kazachstan. China is nog steeds mijn favoriete bestemming. Het is daar totaal anders: de mensen, de taal, het eten en ook de plantenwereld. Erg fascinerend!"

VERWEVEN MET TULP

Boven aan haar lijstje staan nog de tuinen van Normandië. "Nu het nog kan wil ik nog zo veel mogelijk dingen zien." Teune heeft inmiddels de 70 jaar bereikt en dat werd eind februari op de Hortus botanicus Leiden gevierd met een mini

tulpensymposium. De tulp heeft een speciale plek in het hart van deze vakvrouw. "Ik werk voor een botanische tuin, waar Clusius voor het eerst tulpen introduceerde. Dat was het begin van de hele bloembollencultuur in Nederland en zodoende ben ik er in verweven geraakt. Je leert mensen kennen en van het een komt het ander. In 1994 - het tulpenjaar - ben ik voor het IBC naar Engeland geweest om radio- en televisiepresentaties te geven en ik heb diverse tulpenlezingen gegeven, waaronder op de Hortus Bulborum in Limmen." Dat laatste doet Teune overigens nog steeds. Daarnaast is ze veel mee geweest met Rita van der Zalm: bollen verkopen op markten. "Van haar heb ik ook ontzettend veel geleerd. Dat is het leuke aan dit vak, je raakt nooit uitgeleerd."

Tijdens het symposium, ter gelegenheid van haar 70e verjaardag, gaf Teune zelf een lezing over de geschiedenis van de tulp. De 180 belang-

stellenden werden verder bijgepraat door Leo den Dulk over tulpen in tuinen gedurende de Gouden Eeuw, Stefan Vidts over tulpen in de kunst en Ben Zonneveld over DNA in tulpen. Wat Teune niet zag aankomen was haar verjaardagscadeau. "Voorafgaand aan het symposium mocht ik mijn eigen tulp dopen. Ik was buitengewoon verrast en natuurlijk heel trots. In 1995 ben ik ereburger geworden van een Japanse stad, in 2007 ben ik geridderd en nu een eigen tulp. Wat wil een mens nog meer?" De 'Carla Teune' tulp pronkt al op de banners in de tuin van de Hortus. Een mooie paarse cultivar uit de veredelingskraam van Jan Ligthart. "Dit najaar hopen we de tulp hier te verkopen." Of Teune daar zelf bij zal zijn, is eigenlijk geen vraag. "Thuis heb ik geen tuin, voor al het moois kom ik met veel plezier hier heen. Er werken 12 vaste medewerkers en 75 vrijwilligers op de oudste Hortus van Nederland. Er rust hier ontzettend veel kennis, dat mag niet verloren gaan."

Inundatie tegen wortelknob

Wortelknobbelaaltjes maakten het de bollentelers meestal niet moeilijk, maar nu beginnen ze toch lastig te worden in de teelt van dahlia en gladiool. Hoe kan een bodem besmet met deze aaltjes weer schoongemaakt worden? Inundatie werkt goed tegen andere aaltjes. Werkt het ook tegen wortelknobbelaaltjes? PPO onderzocht of inundatie een goede manier kan zijn om wortelknobbelaaltjes in de bodem goed te bestrijden.

Tekst: Ivonne Elberse (PPO-BBF) en
Johnny Visser (PPO-AGV)
Foto's: PPO

Wortelknobbelaaltjes leidden in het verleden niet tot grote problemen in de bollenteelt. Bij het diagnostiekloket van PPO in Lisse kwamen er echter de laatste tijd steeds meer vragen van dahlia telers en hun adviseurs binnen over bestrijding van noordelijk wortelknobbelaaltjes (*Meloidogyne hapla*). Dit aaltje vormt ook een probleem in de vasteplantenteelt en aangezien dahlia vaak in rotatie met vaste planten geteeld wordt, komt dit gewas er ook mee in aanraking. Op het veld blijft de groei pleksgewijs achter. Het wortelstelsel is zwak en gedeeltelijk verrot. In de dunne wortels kunnen knobels aanwezig zijn. Dahlia en gladiool zijn ook goede waardplanten voor het maïswortelknobbelaaltje *Meloidogyne chitwoodi* en het bedrieglijk maïswortelknobbelaaltje *Meloidogyne fallax*. Deze aaltjes hebben de quarantainestatus en vallen daarom onder speciale regelingen van de NVWA. Dit kan vooral leiden tot economische schade voor de telers. Tot nu toe valt de scha-



Symptomen van het maïswortelknobbelaaltje (*M. chitwoodi*) in gladiool



Symptomen van het noordelijk wortelknobbelaaltje (*M. hapla*) in dahlia

de mee. Waarschijnlijk zullen er in de toekomst meer problemen zijn, omdat gladiool en dahlia

ook geteeld worden in Limburg, waar deze aaltjes het meest voorkomen, en omdat de NVWA is overgegaan tot strengere controles vanaf 2012.

BESTRIJDING IN DE BODEM

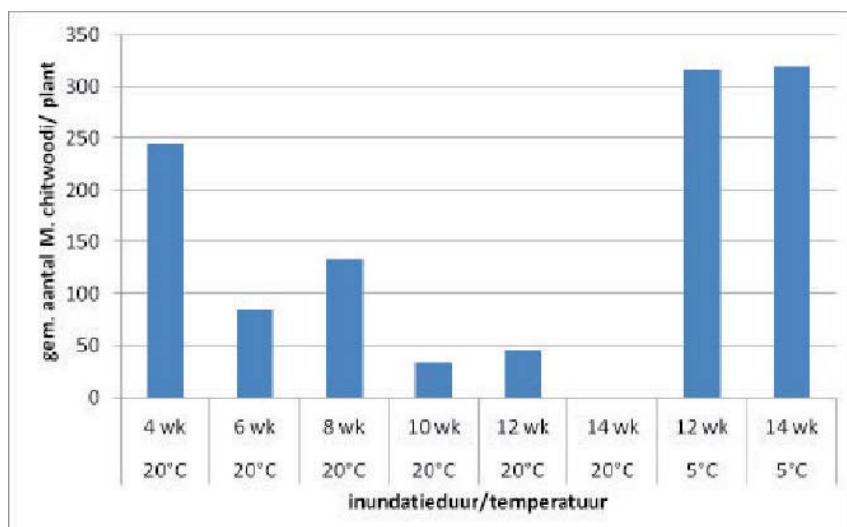
Het is belangrijk om goede methoden te hebben voor de beheersing van wortelknobbelaaltjes. Bij gladiool is een warmwaterbehandeling van het plantmateriaal (kralen) mogelijk (een half uur bij 53°C), maar bij dahlia niet.

.....

‘Bij inundatie in de winterperiode worden wel veel aaltjes gedood, maar zal toch een lichte besmetting achterblijven’

.....

Met een goed bouwplan, groenbemesterskeuze, bemonstering en bedrijfshygiëne is het mogelijk om aantallen wortelknobbelaaltjes laag te houden en verspreiding te beperken. Er zijn echter geen praktische maatregelen om grond besmet met wortelknobbelaaltjes weer helemaal schoon te maken. Zelfs als er slechts enkele aaltjes overleven, kan dit namelijk in de volgteelt grote problemen geven, want deze aaltjes vermeerderen zich zeer snel. Er is dus behoefte aan een duurzame methode om wortelknobbelaaltjes in de bodem uit te roei-



Gemiddeld aantal maïswortelknobbelaaltjes in de wortels van 1 plant, na inundatie en tomaatenteelt van 13 weken (indicatorplant).

belaaltjes perspectiefvol



Nateelt met het tomatenras 'Moneymaker' om na te gaan hoeveel aaltjes niet waren gedood

en (100% bestrijding). Omdat met inundatie 100% bestrijding van andere aaltjessoorten mogelijk is, is de verwachting dat dit ook tegen wortelknobbelaaltjes goed kan werken. PPO onderzocht of deze methode inderdaad perspectief biedt. Verder wilden de onderzoekers een indruk krijgen hoe lang de inundatie zou moeten duren en vroeg de begeleidingscommissie (KAVB-productgroep Dahlia) om te onderzoeken of inundatie in de winterperiode, bij lage bodemtemperaturen, goed kan werken.

PROEF

Er werd een proef uitgevoerd, waarbij verschillende tijdsduren van inundatie werden getest bij continu 5°C (bewaarcel) en/of een dag-/nachttemperatuur van 20°C/16°C (kas). De gemiddelde bodemtemperatuur in Lisse is in de winter namelijk 5°C en in de zomer 17°C. Dekzandgrond, licht besmet met *M. chitwoodi*, werd in emmers gedaan en onder water gezet. Het effect van de inundatie werd bepaald door achteraf het tomatenras 'Moneymaker' te telen. Op deze tomaat vermeerderd dit aaltje zich snel, dus als er aaltjes zijn achtergebleven na inundatie, worden er zeker aaltjes teruggevonden in de wortels van de tomaat. Het aantal maïswortelknobbelaaltjes per plant, gevonden in de wortels van de onbehandelde controles was: 9225 bij 4 weken, 20°C; 3750 bij 8 weken, 20°C; 2586 bij 14 weken, 20°C en 33480 bij 14 weken, 5°C. Alle inundatiebehandelingen gaven een duidelijke bestrijding, maar alleen bij de meest intensieve behande-

ling (14 weken inundatie bij 20/16°C) werd na de nateelt van tomaat geen enkel *M. chitwoodi* aaltje meer gevonden (zie grafiek). Bij deze behandeling werden ook in het opgevangen inundatiewater geen aaltjes gevonden. Hier werd dus de gezochte 100% bestrijding gehaald. Bij kortere behandelingen bij 20/16°C werden nog maïswortelknobbelaal-



Emmers met grond, na het weglopen van het water.

tjes teruggevonden in de wortels. Een behandeling van 14 weken inundatie bij 5°C werkte niet goed genoeg.

PERSPECTIEF

Inundatie biedt perspectief om wortelknobbelaaltjes in de bodem uit te roeien. Er zal, voor een optimaal effect, een inundatie van rond de 14 weken in de zomerperiode nodig zijn. Bij inundatie in de winterperiode worden wel veel aaltjes gedood, maar zal toch een lichte besmetting achterblijven. Een lichte besmetting met deze aaltjes kan al tot problemen leiden, dus winterinundatie werkt niet goed genoeg.

HOE VERDER?

Het is belangrijk om het effect van inundatie verder onder veldomstandigheden te onderzoeken. Omdat *M. hapla* en *M. fallax* verwant zijn aan *M. chitwoodi*, wordt een vergelijkbaar effect op die aaltjes verwacht. Het is wel verstandig om te testen of dit ook werkelijk zo is. Dit project werd gefinancierd door het Productschap Tuinbouw en is eind 2012 beëindigd. PPO zal samen met de sector proberen om financiering te vinden voor vervolgonderzoek.

Dit onderzoek is gefinancierd door het Productschap Tuinbouw

Resumé

Inundatie is de afgelopen decennia een betrouwbare manier gebleken om een aantal grondgebonden ziekten effectief te bestrijden. Het effect op wortelknobbelaaltjes was nog niet onderzocht. PPO voerde een proef uit met als resultaat dat inundatie in de zomer perspectief biedt.

cnb



Online Materialenveiling

In opdracht van:

**Mts. Van Dijck-Ewals,
Peelweg 39 (kijkadres Peelweg 8)
IJsselsteyn (Venray)**

Aanvang veiling: dinsdag 9 april 2013 8.00 uur
Sluiting veiling: woensdag 10 april 2013 19.00 uur
Aansluitend veiling combinatiekavels 20.00-20.15 uur

Bezichtiging: zaterdag 6 april 2013 8.00-17.00 uur
maandag 8 april 2013 8.00-17.00 uur
dinsdag 9 april 8.00-17.00 uur

Kijkadres: Peelweg 8, IJsselsteyn (Venray)
Veiladres: www.cnb.nl
Afhaaldatum: donderdag 18 april of op afspraak
Betaling: 15 september 2013 voor actieve CNB-relaties.
Niet-relaties: contant voor afhalen

De kavels zijn vanaf 19 maart online te bekijken

Geveild wordt o.a.:

Tractor 4 wd Fendt 718 vario TMS bj 2009; Tractor 4 wd John Deere 6320 bj 2003; Tractor 2wd Case CX 80; Agrifac ZA 2400 zelfrijdende gewasspuit Amac ZM2 zelfrijdende rooimachine; Joskin 12 ton tandemskipper 2 stuks; Caterpillar 16 3-wiel electr. Heftruck (nieuwe accu); Van Hienen bootplanter met telunit bj 2003; Van Hienen plantdak en voorlader; Van der Sluis zelfrijdende kopmachine 150 cm; Cebeco 5-rijige plantmachine; Complete spoellijn bestaande uit: Schouten stortbunker lengte 12 mtr., van Dijke S5 spoelmachine, Schouten onbalans voorsortering, van Dijke kistenvuller, Grondbunker enz.; Vele andere machines en materialen.

CNB Webveilingen

Veilingmeester: Jan Meijer - jan.meijer@cnb.nl - 06 10 44 28 03
Veilinginkoper: Ronald Walkier - r.walkier@cnb.nl - 06 53 70 06 30



CNB
Coöperatieve
Nederlandse
Bloembollencentrale

Heereweg 347
Postbus 31
2160 AA Lisse
Tel (0252) 431 431
Fax (0252) 431 320
www.cnb.nl

Mana-Clean
Kistenwasser



**Mechanisatiebedrijf
Nanne Kooiman**

Andijk - Holland +31(0)228 59 28 87
nannekooiman.nl

**KAANDORP
WIJNKER**
ELEKTROTECHNIEK

Naast de uitgebreide kennis en ervaring op ons vakgebied onderscheiden wij ons door het bedenken van creatieve oplossingen, het leveren van kwaliteit en het verlenen van snelle service.

- **KLIMAATBEHEERSING**
- **CO²- EN ETHYLEENREGELING**
- **KRACHT-, LICHT- EN HUISINSTALLATIES**
- **PROGRAMMA'S VOOR BOLLENCELLEN EN KASSEN**
- **ZONNEPANELEN**
- **KEURING EN INSPECTIE VAN INSTALLATIES**
- **ADVISING**



Lid van
UNETO-VNI



Zandvaart 25, 1764 NK Breezand
Telefoon: (0223) 52 1500

info@kaandorp-wijnker.nl
www.kaandorp-wijnker.nl

necap

pallets & kisten
agrarische bewaarsystemen



www.necap.nl - info@necap.nl - Wieringerwerf - Tel: 0227-603353

Voor het **SCHUBBEN** van Uw **LELIES**

Almano

ARIE TUIN

0048 601 159 267

arie@almano.info



ANEMONEN

Robijnslaan 54
2211 TH
Noordwijkerhout

mob. 06 20297365
tel. 0252 344509
fax 0252 341632

e-mail:
info@anemonen.nl



Specialist in groen veilen!

U overweegt groen te gaan veilen? Een succesvolle groene veiling vraagt een goede voorbereiding! Het veilingteam van Hobaho is expert in deze specifieke manier van veilen en is gaarne bereid u vrijblijvend vakkundig advies te geven!

Neem voor informatie contact op met:

Patrick Blijleven - 06 2021 8999 | Kees Hopman - 06 1502 0994

Eline Schilder - 06 5155 3539 | Of uw eigen intermediair.

HOBABO

Verbindt • Adviseert • Organiseert

www.hobaho.nl • info@hobaho.nl

POLYTECHNIEK® b.v.

Installateur van A tot en met Z

Polytechniek ontzorgt bij het
realiseren en onderhouden
van uw technische installaties



Advisering - Koudetechniek - Luchtbehandeling - Watertechniek
Verwarming - Regeltechniek - Elektrotechniek - Service & Onderhoud

WWW.POLYTECHNIEK.NL

Koggeweg 63, 1607 MT Hem. Postbus 2, 1606 ZG Venhuizen.
Telefoon 0228-54 54 54. E-mail: info@polytechniek.nl

‘Breed pakket houdt je inte

Menig boomkweker had er de balen van: derde week maart en opnieuw sneeuwvlokken die naar beneden dwarrelen. Het winterse weer kan de handel flink belemmeren. Gelukkig wedt Boomkwekerij H. Knol B.V. niet op één paard. Naast de leverbare producten – van eigen kwekerij en van derden – maakt het bedrijf uitgangsmateriaal voor collega-kwekers en dat wordt grotendeels op voorhand verkocht.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Woensdagochtend 20 maart: de eerste officiële lentedag, maar ook in het Gelderse plaatsje Eefde is daar bijzonder weinig van te merken. Met de handen diep in de zakken en een straffe wind om de oren maken we met Marinus Schuurbijs een rondgang over zijn bedrijf Boomkwekerij H. Knol B.V. De loods staat vol boomkwekerijproducten die de deur uit moeten, een vrachtwagen wordt net geladen en buiten op het veld zijn de werknemers druk bezig met producten verzamelen en orders klaarmaken. Behalve wat loopneuzen en koude vingers lijkt het weer geen spelbreker voor de afzet. “Het handelsseizoen is inmiddels wel in volle gang”, beaamt Schuurbijs. “Maar het weer in Nederland is een goede indicatie van de omstandigheden verderop in Europa en dat merken wij wel. Orders die zijn uitgesteld, maar ook bestellingen die niet geleverd kunnen worden. Bij één van onze leveranciers in België lag de kwekerij vorige week nog bedekt onder een pak sneeuw. Hij heeft een week niets kunnen doen. Normaal zouden wij zelf al volop bezig zijn met oppotten, maar door de vorst konden

we het daarvoor bestemde containerveld niet eerder gereed maken.”

FOCUS OP AFZET

Jaarlijks worden er op Boomkwekerij H. Knol 2,5 miljoen planten opgepot. “Voorheen deden we dat zelf, maar in 2011 hebben we flink in ons personeelsbestand moeten snijden. Sindsdien besteden we het oppotten helemaal uit aan Jarini. Zij komen hier op locatie een aantal weken oppotten, zonder tussendoor te stoppen. Dat is een groot voordeel. Voorheen moest ons personeel regelmatig switchen.

.....

‘De grotere potmaten zijn een meerwaarde voor onze afnemers en bieden ook toegang tot andere markten’

.....

Nu kunnen wij ons volledig focussen op het afleveren, terwijl de potmachine gewoon doordraait.” In totaal werken er tien mensen fulltime op de kwekerij in Eefde, drie op kan-

toor – inclusief Marinus en zijn vrouw Erika – en zeven buiten. Het personeelsbestand wordt in het voorjaar aangevuld met twee tot vier seizoenarbeiders. Daarnaast lopen er momenteel drie stagiairs en een aantal mensen die geholpen worden te re-integreren in de arbeidsmarkt. Schuurbijs is blij met het huidige personeelsbestand: de juiste mensen met de benodigde capaciteiten. “Wij besteden veel aandacht aan hun werkomstandigheden, alles moet goed voor elkaar zijn. Daarnaast is de betrokkenheid belangrijk. Het personeel werkt niet voor mij, maar voor het bedrijf.”

Schuurbijs en zijn medewerkers zorgen gezamenlijk voor de teelt van bijna 10 hectare heesters, coniferen, rozen en bodembedekkers, zowel leverbaar als plantgoed. De basis daarvoor werd in 1952 gelegd door oprichter Henk Knol. “Een boomkweker pur sang”, vertelt Schuurbijs. “Hier vlakbij in Gorssel teelde hij een zeer breed sortiment voor met name de particuliere verkoop. Ook de handel werd voorzichtig opgepakt en de kwekerij groeide naar zo’n 5 hectare. Na verloop van tijd kwam zoon Bert erbij. Toen hij de zaak in 1980 overnam, viel het besluit de kwekerij te concentreren en verder uit te breiden op de in 1968 aangekochte locatie in Eefde, ons huidige adres.” In 1985 maakte Schuurbijs zijn entree bij Boomkwekerij H. Knol, boomteeltdiploma op zak. “Ik ben begonnen als ‘krullenjongen’, maar heb mijzelf dankzij mijn kennis en kunde opgewerkt tot bedrijfsleider. Niet veel later mocht ik mij ook met de verkoop bemoeien.”

Toen de kwekerij te koop kwam in 2002 besloot Schuurbijs, gesteund door zijn vrouw, de stap te wagen. “Erika zei direct: ‘Ik ga met je mee, maar ik ben geen ondernemer’. Er was dus een overgangperiode nodig om versterking te zoeken. Binnen twee weken stond onze verkoper Johan Rendering op de stoep. Bert Knol zien we evengoed nog zeer regelmatig op de kwekerij. Bovendien is hij nog actief in het bestuurs-



ressant'

leven van de boomkwekerijsector." Onder bewind van Schuurbijs is de kwekerij verder ontwikkeld. "Van oudsher zijn wij producent van uitgangsmateriaal voor collega-kwekers en van leverbare producten voor de groenvoorziening. Daarnaast zijn we een handelskwekerij, zodat we klanten complete orders kunnen aanbieden. Een aantal jaren geleden hebben we geconstateerd dat we die handel nodig hebben om alles van de eigen kwekerij te kunnen verkopen. Een breed pakket maakt je interessant voor afnemers. De handelstak is daardoor gegroeid en zorgt nu voor 50 procent van de omzet."

GROTERE MATEN

Het eigen assortiment omschrijft Schuurbijs als breed en diep. Al is er in tien jaar tijd wel het nodige veranderd, geeft hij toe. "Neem alleen het uitgangsmateriaal. Voorheen teelden we zo'n 750 verschillende soorten heesters en coniferen, nu zijn dat er nog ongeveer 350. Hetzelfde geldt voor de leverbare producten, hoofdzakelijk rozen en bodembedekkers. Sortimentsverschraling is een algehele trend, de markt vraagt om grotere aantallen. Er blijft altijd vraag naar cultivars, maar zeker bij grotere aanlegprojecten is het sortiment minder relevant. Persoonlijk vind ik dat jammer, ik ben een sortimentsman. Maar aan een hobby heb je niets, de kwekerij moet renderen." Met de verschillende takken van sport – plantgoed, leverbaren en de handel – probeert Schuurbijs de risico's zoveel mogelijk te spreiden. Bovendien biedt hij zijn assortiment in verschillende kwaliteiten aan. "Het meeste plantgoed gaat in potmaat p9 weg, maar de vraag naar grotere maten – geschikt voor de zomerkoop – zien wij toenemen. Daar op anticiperende bieden we ook plantgoed in p12 en zelfs p14 en p17 aan. De leverbare producten gaan voornamelijk in containers van 1,5 liter de dam af, bestemd voor de groenvoorziening. Daarnaast hebben we containers van 2, 3, 5 en 7,5 liter voor een divers klantenbestand."



Marinus Schuurbijs: 'Ik ben een sortimentsman, maar aan een hobby heb je niets, de kwekerij moet renderen'

DUURZAAMHEID

Als handelskwekerij beperkt Boomkwekerij H. Knol zich niet alleen tot de Nederlandse markt. Afnemers in heel Europa zorgen voor een goede risicospreiding. "Doordat we de laatste jaren ons assortiment hebben aangepast met grotere maten, hebben we meer toegang gekregen tot bepaalde buitenlandse markten. Naar Engeland en Scandinavië gaan bijvoorbeeld veel 2 en 3 liter containers. Ook de afzet naar het Oostblok groeit nog steeds, maar niet meer zo hard als een aantal jaren geleden. Polen zien we zelfs iets krimpen, mede doordat steeds meer collega-kwekers deze markten ontdekken. Zo blijven we continue op zoek naar nieuwe kansen. We onderscheiden ons met een breed sortiment en uitgangsmateri-

aal, waarmee afnemers gegarandeerd een goed product kunnen kweken." Alle producten worden geteeld met het milieuvriendelijke Osmocote. Trots merkt Schuurbijs op dat een deel van zijn kwekerij is ingericht voor de proeflocatie van Everris. "Daarmee kunnen we synergie creëren tussen onderzoek en praktijk." De ondernemer heeft duurzaamheid hoog in het vaandel staan. De certificaten MPS-A en Milieukeur zijn daar het levende bewijs van. "Met zo min mogelijk middelen, proberen we milieutechnisch goed bezig zijn. Veel van onze afnemers eisen dat, maar we zien het ook als onze verantwoordelijkheid. Je bent als kwekerij onderdeel van de maatschappij en daar heb je zorg voor te dragen. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen is een volgende stap."



WALTER JANSEN:

‘Keukenhof wil grond in eigendom’

Dit jaar geen prinsen en prinsessen bij de officiële opening van Keukenhof, maar wel enthousiaste gasten, die met elkaar zorgden voor een kleurige start. Meest opvallend was de handreiking die voorzitter Walter Jansen deed aan de eigenaar van de grond. De bloementoonstelling wil kopen, maar de eigenaar wil niet.



Voorzitter Walter Jansen

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto's: René Faas

Na 64 jaar is het voor Keukenhof niet meer schrikken als het een keer een koud voorjaar is. Maar een temperatuur van hooguit vier graden is toch een zeldzaamheid op 20 maart. Toch krijgen de eerste bezoekers genoeg bloeiends te zien in het park en de paviljoens. Tijdens de officiële opening overheerst het positieve, door voorzitter Walter Jansen onder meer verwoord in de verwachting dat alles wijst op wederom een goed seizoen. Al een paar jaar scoort Keukenhof uit-

stekend met bezoekersaantallen hoog in de 800.000. Met een themaland als het Verenigd Koninkrijk zal het ook dit jaar wel weer goed komen.

AANKOOP

Jansen heeft tijdens de officiële opening echter nog een heel andere boodschap, die vooral gericht is aan de eigenaar van het landgoed Keukenhof, waarvan de 32 ha van de bloementoonstelling een onderdeel is. “Voor onze uitbreidingsplannen hebben we al grond verworven van de firma Beelen. Maar we willen meer grond aankopen. We zouden heel graag alle huurgrond willen verwerven. Historisch

gezien is dat goed verdedigbaar, omdat dit park tot begin 19e eeuw het landgoed Zandvliet was, dat toen pas toegevoegd is aan landgoed Keukenhof. Helaas is tot nu toe het bestuur van de stichting landgoed Keukenhof niet bereid om hierin mee te gaan. Ik noem dat een gemiste kans en steek nog eenmaal publiekelijk de hand uit om de dialoog nogmaals aan te gaan.”

Jansen toonde zich gelukkig met het inmiddels goedgekeurde bestemmingsplan, al had hij zich niet gerealiseerd dat er zoveel tijd over dit proces zou heengaan. “We zijn in 2002 begonnen met het concentreren van alle parkeergelegenheid aan één kant. Ik heb de complexiteit van een dergelijk project onderschat.” Na het bestemmingsplan ligt er nu nog een omgevingsvergunning ter inzage. Jansen zei te hopen dat in het voorjaar van 2015 alle plannen gerealiseerd zijn.

Minister Kamp van Economische Zaken, die onder meer toerisme en recreatie in zijn portefeuille heeft, somde even wat gegevens op van die branche: 12 miljoen toeristen per jaar, en een sector die een omzet van 37 miljard euro heeft en goed is voor 400.000 banen. De overheid zet deze kabinetsperiode vooral in op vermindering van de regeldruk. “Er is al voor 1 miljard gerealiseerd, en we willen deze periode nog eens 2,5 miljard daarbovenop doen. Horeca en recreatie zijn daarbij het speerpunt. Daarnaast ondersteunen we in deze tijd het bedrijfsleven met 7,5 miljard euro aan garantstellingen.”

Adembenemend pianospel van Wibi Soerjadi, met allerlei verbindingen met het Verenigd Koninkrijk, en een gezamenlijk doorknippen van een lint, completeerden de officiële opening. Het 64e seizoen kan beginnen.



Tijdens de wandeling door het park werden in de tuin van Rob Verlinden de laatste bollen geplant door gasten Elisabeth Banks, Naomi van As en Henk Kamp

FERRY KLINK:

‘Mensen willen alles weten over bloembollen’

De bloemententoonstelling Keukenhof biedt de bezoeker elk voorjaar een immens sortiment bol- en knolgewassen, bloeiende heesters, struiken, snijbloemen en potplanten. Bezoekers die meer willen weten over al dat moois kunnen terecht bij het Bloembollen Informatie Punt, vlak bij het Juliana Paviljoen. Coördinator Ferry Klink van Groei & Bloei ziet dagelijks heel veel interesse in bollen en knollen.

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto: René Faas

Keukenhof bezoeken betekent voor de meeste bezoekers vooral genieten van een kleurenschouwspel dat zijn weerga niet kent. De beleving van ongedwongen dwalen door zoveel moois is voor de meeste bezoekers voldoende. Maar er zijn ook bezoekers die meer willen weten. Op zoek zijn naar informatie. Wat heeft Keukenhof op dat punt te bieden? Naast de twee infobalies bij de ingang, een parkgids en vooraf gereserveerde groepsrondleidingen is er ook het Bloembollen Informatie Punt, vlak bij het Juliana Paviljoen. Op deze plaats kan de bezoeker te weten komen wat het verschil is tussen najaarsbollen en voorjaarsbollen, hoe de bloembollensector in elkaar steekt, en waar de bloembollen naar toe gaan. Kinderen kunnen hier hun eigen tuin ontwerpen. En dagelijks zijn er vijf tot acht vrijwilligers van Groei & Bloei aanwezig om bezoekers te informeren over bloembollen en andere sierteelaspecten van Keukenhof. Een initiatief dat inmiddels 10 jaar bestaat.

RONDLEIDINGEN

De oorsprong van deze activiteit is gelegen in de Floriade van 2002 in de Haarlemmermeer. Daar werd door de Koninklijke Maatschappij Tuinbouw en Plantkunde (KMTP)/Groei & Bloei een groep vrijwilligers geformeerd die dagelijks aanwezig was in het gezamenlijke paviljoen van het Internationaal Bloembollencentrum, Bloemenbureau Holland, Plant Publicity Holland en het Hoveniers Informatiecentrum, om vragen over de tuin in de meest brede zin van het woord te beantwoorden. Na dat seizoen werd door Keukenhof de suggestie gedaan om dat werk voort te zetten op het park. Coördinator werd ook hier Ferry Klink. Het werk is behoorlijk gevarieerd, zo vertelt hij. “We hebben een balie waar altijd enkele vrij-

den. We hebben onder meer een model van een tulpenbloem, waarmee we kunnen uitleggen hoe nieuwe tulpen ontstaan. Daarnaast is er een aparte balie waar een van onze vrijwilligers corsages maakt. Die corsages zijn gratis, maar er staat elk jaar wel een collectebus voor een goed doel. Dat levert de laatste jaren toch tussen de 2.500 en 3.000 euro op. Bezoekers kunnen zich ook aanmelden voor de dagelijkse rondleiding. We geven die in het Nederlands of het Engels, en we starten elke middag om 14.00 uur. Deelname aan deze rondleiding is gratis en hij gaat door bij minimaal tien belangstellenden. In de kleine negen weken dat Keukenhof open is leiden we tussen de 1.250 en 1.500 mensen rond.”

ZELFS UIT LIMBURG

De groep vrijwilligers bestaat uit zo'n 35 man, die elk jaar een maand voordat Keukenhof

open gaat bijeenkomt op het park om weer te worden bijgepraat over de nieuwste ontwikkelingen op en rond het park. Een belangrijke taak voor coördinator Ferry Klink is het actueel houden van het Balie Info Boek, waar heel veel informatie is terug te vinden over het park, bloembollen, thema, activiteiten, maar ook instructies zijn opgenomen over het correct omgaan met bezoekers en hun vragen. De gidsen komen niet alleen uit de directe omgeving. Klink: “We hebben mensen uit heel Nederland, zelfs een aantal uit Noord-Brabant en Limburg. Die rooster ik dan bijvoorbeeld voor een paar dagen achtereen in, zodat er een of twee hotelovernachtingen bijzitten.” De vragen van de bezoekers zijn heel gevarieerd. In heel veel gevallen gaat het toch om de vraag waar al die mooie tulpen te koop zijn die ze in het park zien bloeien. “We leggen ze dan altijd uit dat de bollen in het najaar geplant worden, en dat ze bij een van de drie verkooppunten nu bollen kunnen bestellen. Ook is er veel interesse in de mogelijkheden voor meerjarige toepassing. Veel Nederlanders willen graag één keer planten en dan nog twee of drie jaar bloeiende tulpen. We geven aan dat het beter is om elk jaar weer nieuwe bollen te planten of voor die bolgewassen te kiezen die wel geschikt zijn voor verwildering.” De groep vrijwilligers is enthousiast. Klink: “Zodra de eerste informatie over Keukenhof bij ze in de bus valt willen ze weer aan de slag. We kunnen nog wel wat uitbreiding gebruiken. Het werk dat we doen is echt de moeite waard. Wij zijn blij met Keukenhof en Keukenhof is blij met ons.”



Ferry Klink: ‘Wij zijn blij met Keukenhof en Keukenhof is blij met ons’

Dit is pas scoren!

Foto: René Faas
Tekst: Jeannet Pennings

Een grote bos tulpen, dat is wat deze man zoekt. Daarvoor is hij aan het juiste adres bij Bloemenhandel Bart Ruigrok, elke vrijdag present op de markt in Voorhout met een ruim assortiment snijbloemen. "Verzin het en ik heb het", zegt de handelaar. Momenteel is een groot deel van het veilingfust gevuld met tulpen en de variatie ligt er niet om. "Ik heb altijd 15 à 20 soorten tulpen. Mensen moeten wat te snuffelen en te kiezen hebben." Ruigrok koopt in op de veilingen in Naaldwijk en Rijsburg. De prijzen zijn dit jaar hoog, maar dat weerhoudt hem er niet van om het zwaardere en betere sortiment in te slaan. "Daar score je mee!"





AFSCHEID SJAAK LANGESLAG

‘Samenwerking kwestie va

Heldere verhalen en kennis van de feiten passen bij scheidend KAVB-voorzitter Sjaak Langeslag. Na 21 jaar is het goed om met hem terug te kijken op wat er zoal in en om de bloembollensector is veranderd. Het resultaat: niets is hetzelfde gebleven. Of misschien toch: de onafhankelijke KAVB. En daar is een goede reden voor, aldus Langeslag.

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto: René Faas

April 1992. De KAVB krijgt in Sjaak Langeslag een nieuwe algemeen voorzitter, die ook graag wil schrijven. En waar begint hij mee? Een alfabet van alle afkortingen die er in de bloembollensector te vinden zijn. Daaronder heel veel organisaties die er 21 jaar later nog steeds zijn. Maar zijn ze nog hetzelfde als toen? Het afscheid van de KAVB is een goed moment om dat na te gaan voor een aantal van die organisaties.

ONDERWIJS

De eerste column van Langeslag ging over de net gevormde Agrarisch Onderwijs Centra. Een initiatief om het lager en middelbaar land- en tuinbouwonderwijs in Nederland te concentreren en te combineren met cursussen. De KAVB volgde de ontwikkelingen in het onderwijs en stelde in de jaren negentig vast dat ondanks de AOC-vorming de kwaliteit van het bloembollenonderwijs achterbleef. “In 1994 heb ik het idee gelanceerd van een Bollenacademie, als variant op de Rabo-academie. Doel van dat idee was om de kennisbasis in de sector te versterken. Niet alleen van het dagonderwijs maar ook van de cursussen. Door de oprichting van de Bollenacademie werden scholen van concurrenten samenwerkingspartners. Dat was de grootste doorbraak. Het initiatief kreeg vorm, en heeft ook navolging gekregen in andere sectoren, zoals de veehouderij. Een van de recente initiatieven is het werken met e-learning. Ook is er nu in Rob Tuin een scholingsconsulent die bezig is met onder meer het Agro Opleidingshuis. En de jongste loot aan de stam is hoogleraar Richard Immink in Wageningen, die ook college gaat geven aan studenten. Zo komt er ook weer kennisoverdracht over bloembollen op universitair niveau.”

ONDERZOEK

In 1992 werd naast het LBO in Lisse op diverse proeftuinen bloembollenonderzoek gedaan, en dat op basis van financiering door overheid en bedrijfsleven, elk 50%. Veel tijd stak Langeslag in de nieuwbouw van het LBO. Toen de overheid alles wilde onderbrengen onder de paraplu van Wageningen kwam de KAVB met het voorstel om als sector zelf te gaan bouwen. Even leek het er op dat de Haarlemmermeer de plaats werd waar onderzoek, keuring, handel en bemiddeling en KAVB zich samen gingen huisvesten, maar uiteindelijk kreeg het LBO zijn huidige pand in Lisse, terwijl Proeftuin Zwaagdijk zich ontwikkelde tot een private speler van belang. Anno 2013 ziet de onderzoekstoekomst er niet rooskleurig uit, beseft Langeslag. “De 50/50-financiering is weg, het gaat nu allemaal over naar privaat geld. De overheid draagt nog maar sporadisch bij, en de private geldstroom droogt op omdat per 1 januari 2014 er geen PT meer is. Misschien levert het Topsectorenbeleid nog wat overheidsgeld op, maar veel zal dat niet zijn. Ik zie het eigen onderzoek, waar we zolang zo voor hebben gevochten om het te behouden, langzaam leeglopen. De leden van de KAVB hebben gelukkig aangegeven dat zij dit niet accepteren, en bereid zijn geld te betalen voor in ieder geval onderzoek aan lelie. Ik hoop dat andere gewassen dit voorbeeld volgen.”

BEMIDDELING

Toen Sjaak Langeslag voorzitter werd, was de ABM-affaire net achter de rug. Tijdens zijn voorzitterschap kreeg hij met nog twee minstens zo ingrijpende bemiddelingskwesties te maken: De Bruijn in 1996 en SBC in 2003. “Wat je in beide zaken ziet is dat de honger van een paar individuen ervoor zorgt dat er zwaar aan de stutten van de sector wordt getrokken. Drie kwesties in 25 jaar tijd, dat vind ik veel.” Wat verdween was de veilingklok. “Een logi-



KAVB-voorzitter Langeslag: “Kwaliteit wordt steeds

sche ontwikkeling vanwege de relatief beperkte omvang en de onevenredig grote invloed ervan op de prijsvorming.” Kijkend naar het aantal commissionairs in relatie tot het afgenomen aantal teelt- en handelsbedrijven, stelt hij het volgende vast. “Ik heb de indruk dat het aanbod van bemiddelaars gelijk is gebleven. Blijkbaar bestaat er nog steeds bij kopers en verkopers een sterke behoefte aan deze vorm van dienstverlening. De bemiddeling vervult een rol waar de sector dus geld voor over heeft.” Voor de bemiddeling heeft hij nog wel een advies: “Om het kwaliteitsniveau van het product dat uiteindelijk bij de koper terechtkomt te verhogen zou ik een actievere rol van de bemiddeling willen zien. Ook zij hebben belang bij een hoge productkwaliteit.”

BELANGENBEHARTIGING

Het hart van het vele werk dat Sjaak Langeslag heeft verzet, is de belangenbehartiging. Kernaak van de KAVB, maar ook van tal van andere instanties. Vooral de wereld om de KAVB heen is sterk veranderd. De drie centrale landbouworganisaties gingen op in LTO Nederland en door een ogenschijnlijk onschuldige actie van de sociale partners kwam er een einde aan het

n geven en krijgen'



meer maatwerk"

Landbouwschap. Richting LTO Nederland zijn er verschillende kanten. "Op enig moment was LTO er. Wij waren van die stap op dat moment niet op de hoogte. Toen dat 'gebouw' stond konden we er nog wel bij intrekken. Dat heeft de KAVB nooit gewild. Samen met de NFO zijn we nu nog als enige vaktechnische organisatie zelfstandig. Tegelijkertijd werken we wel intensief samen met LTO, bijvoorbeeld op het gebied van CAO, gewasbescherming en mineralenbeleid. Die zelfstandige positie is niet zomaar gekozen. Wij denken dat je voor je bloemboll ondernemers meer binnen kunt halen als zelfstandige organisatie dan geïntegreerd in LTO of gefuseerd met anderen. Die opvatting is ook ingegeven door het feit dat ons ledenbestand naast primaire productie ook andere groepen ondernemers kent, en door ons bredere takenpakket. Door de heel directe band met onze leden weten we goed wat ze willen. En dit punt maakt ons sterk in vergelijking met andere sectoren. Samenwerken met anderen willen en doen we graag en veel. Maar samenwerken is wel een kwestie van geven en krijgen, en niet van geven en nemen. Als eigenbelang het hoogste goed is dan wordt samenwerking niks."

COLLECTIVITEIT

De KAVB-voorzitter verlaat de sector in een jaar waarin er een einde komt aan de product- en bedrijfsschappen. "Een kwetsbaar instrument, omdat het een speelbal is van de politiek. Als sector heb je uiteindelijk niets te zeggen over het bestaan van de schappen." Het einde van het PT betekent een einde aan de collectieve financiering van heel veel zaken. Komt daarmee ook een einde aan het collectief denken in de sector? "Nee, ondernemers zijn al weer bezig om zelf aan de slag te gaan met collectiviteit, bijvoorbeeld in het KAVB-initiatief van lelietelers om geld bijeen te brengen voor onderzoek aan virussen. Andere gewasgroepen zijn al volop bezig om dit ook voor elkaar te krijgen. De rol van de KAVB-productgroepen wordt daardoor weer sterker, en daarmee de rol van de KAVB als belangenbehartiger. Dit zal de formule van de toekomst zijn: meer samen doen met ondernemers. En de ondernemer van nu is een weldenkend iemand. Daarnaast zal de KAVB ook heel actief moeten blijven op bijvoorbeeld het terrein van de gewasbescherming. De leden leggen die behoefte heel duidelijk bij de KAVB neer. Dat vraagt ook meeontwikkeling van de werkorganisatie. Dat is een logische ontwikkeling."

.....

'Koper en verkoper zullen veel bewuster met elkaar moeten bespreken welke kwaliteit gewenst is voor het product dat wordt verhandeld'

.....

PROMOTIE

De bloembollensector is er groot van geworden: collectieve promotie. Sinds vorig jaar vindt dat nog maar in beperkte mate plaats via iBulb of FloraHolland. "De kracht van collectieve promotie was de onafhankelijkheid ervan. En zoals Felix Schrandt van Bloemenbureau Holland ooit zei 'Het is onze taak bij mensen interesse te kweken en ze op de winkelvloer te krijgen.' Dat collectieve initiatief is er niet meer en dat krijgen we ook niet meer terug. Als KAVB moeten we nu regelmatig 'nee' verkopen op

vragen die consumenten ons stellen. En dat is zorgelijk. De kennis bij de consument verdwijnt, en dat is niet goed voor een complex product dat de bloembol is. Hoe stop je ze in de grond, wanneer, hoe diep? Er is geen onafhankelijke instantie meer die de consument de basiskennis en -interesse bijbrengt. Vanuit ons Kompas op 2025 adviseren we ondernemers om de prioriteit te leggen bij de eigen omgeving. Leg maar uit wat je doet en wat bloembollen zijn. Positioneer je in je omgeving en zorg ervoor dat het goede wordt doorverteld over product en bedrijf."

KWALITEIT

De belangrijkste twee veranderingen op het gebied van kwaliteit vindt Langeslag de belangrijkste positie die exporteurs hebben gekregen in het BKD-bestuur en de omvorming van collectieve naar private financiering. Dat laatste is bij de BKD ondanks het stevige verzet vanuit de sector goed verlopen. "Ondernemers zijn in ieder geval veel bewuster naar de kosten voor de keuring gaan kijken. Een van de resultaten was een sterke terugloop van de Japankeuring omdat die meerkosten niet werden terugverdiend." Met voldoening kijkt hij terug op de diverse stappenplannen bij lelie. "Die aanpak heeft de hele leliesector echt vooruitgeholpen. En ook nu met PIAMV is het een goede manier om in een aantal stappen te komen tot de oplossing van zo'n probleem." Een nieuwe ontwikkeling is de inzet van de KAVB op het terrein van fytosanitaire zaken. "Als primaire productie willen we graag erbij zijn als er afspraken worden gemaakt met derde landen op fytosanitair gebied. Die afspraken raken immers ook vaak de teler. Om die reden is er nu een Fytoworkgroep van LTO Nederland, waar ik voorzitter van ben. Wij vinden dat het buitenland niet hoeft te dicteren aan welke eisen onze productie moet voldoen; eisen aan het product op het moment van export zijn daarentegen wel logisch. Hoe de sector daar aan voldoet op de meest economische wijze is aan marktpartijen, zo nodig onder toezicht van de overheid. Op dat punt is er nog een wereld te winnen. Ten slotte wil ik kopers en verkopers adviseren om veel bewuster door te spreken welke eisen de markt stelt voor het te verkopen product. Het leveren van kwaliteit wordt steeds meer maatwerk, en daar zie ik ook een rol voor de bemiddeling. Dan kun je echt gaan voldoen aan de wensen van de afnemer. Dan kun je veel kosten besparen en ga je meer marge creëren. En dat is weer in het belang van onze leden en van ketenpartijen."

Tiende Floralia Brussel met dank

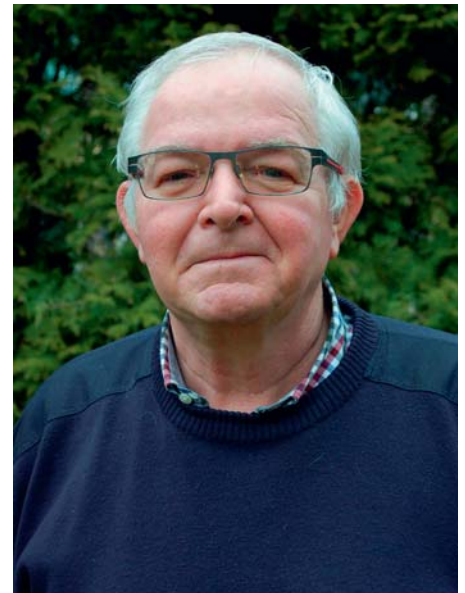
Wat tien jaar geleden begon als kunstzinnig project met bloembollen rond het kasteel Groot Bijgaarden bij Brussel is uitgegroeid tot een heuse voorjaarspresentatie, waaraan de Nederlandse bloembollensector zijn steentje bijdraagt. Ook de coördinatie is in handen van een Nederlander: Maarten Bakker uit Bovenkarspel.

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto's: Arie Dwarswaard, PR

De familie Pelgrims de Bigard wilde wel wat met de 14 ha grond rond hun kasteel Groot Bijgaarden bij Brussel. Immers, een kasteel bewonen is mooi, maar het onderhoud brengt nu eenmaal kosten met zich mee. En zo werd het plan geboren om in het voorjaar de kasteeltuin om te toveren tot een kleurenspektakel van voorjaarsbloeiende bolgewassen, en die tuin een maand lang open te stellen voor bezoekers onder de naam Floralia Brussel. De Rotterdamse landschapsarchitecten Kristian Koremans en Elma van Boxel lieten zich inspireren door de combinatie van kasteel en tuinen, en kwamen met een ontwerp voor de verschillende plaatsen in het park. Door bemiddeling van het toenmalige IBC kon worden gezorgd voor bloembollen en de coördinatie van het plantwerk. Na afloop van het driejarig contract van Koremans en Van Boxel werd Maarten Bakker uit Bovenkarspel door de familie Pelgrims de Bigard benaderd en gevraagd of hij de organisatie voor de

show over wilde nemen. Tot op heden doet hij dit samen met zijn broer Pieter. De kunstzinnige kant was mooi, maar Bakker zag al snel in dat een wat praktischere manier van presenteren de voorkeur had. "Ik ben ertoe over gestapt om met vaste plantvakken te werken. Dan blijft het gras ook meer egaal groen dan als je elk jaar ergens anders plant. Het is wel van groot belang dat direct na sluiting de perken worden gerooid om de kans op bodemziekten tot een minimum te beperken."

.....
'In de grote kas wordt elke week door vier arrangeurs een nieuwe show ingericht, waar telkens weer andere siergewassen te zien zijn'
.....



Maarten Bakker: "De kasteeltuin biedt heel veel mogelijkheden voor bloembollen"

Ook vond hij de basis van zo'n 12 donerende bedrijven te smal. "Dank zij mijn werk voor Unwins BV in Lisse had ik destijds veel geleerd over welk sortiment er zoal is en welke bedrijven dat telen. Die bedrijven heb ik benaderd met als gevolg dat het aantal deelnemers sterk is gegroeid tot zo'n 80 nu. Daarnaast zijn we ook veel meer gaan doen aan binnententoonstellingen met meer siergewassen dan alleen bloembollen. In de grote kas wordt elke week door vier arrangeurs een nieuwe show ingericht, waar telkens weer andere siergewassen te zien zijn. In samenwerking met Henk de Bruin van FloraHolland lukt het om elke week vijftien veilingkarren vol bloemen hier naar toe te krijgen. Dit jaar maken we extra werk van Zantedeschia, zowel pot als snij." Het kasteel heeft ook nog een kapel, waar elk jaar een permanente orchideeënshow is te vinden. En de donjon is ook dit jaar weer gevuld met Hippastrum en veel andere boeketten.

TWEE MOMENTEN

Het najaar is de drukke tijd voor Bakker. Dan moeten in een paar weken tijd de bollen de grond in. Een deel van zijn leveranciers zijn telers. Die leveren al vroeg hun bollen af bij het kasteel. De exportbedrijven hebben meestal pas vanaf half oktober de tijd om de toegezegde aantallen te leveren. "Dat is altijd wel even spannend. Krijg je ook de aantallen die je nodig hebt. Voor elk perk gelden vaste getallen, en dan kun je niet met zomaar 100 bollen minder toe. Te weinig is lastig, maar soms krijg je ook ineens nog meer dan was toegezegd. Daar is meestal wel een mouw aan te passen. Genoeg plaatsen waar nog wat extra bollen zijn te plan-



Gemengde border links van de entree

aan Nederlandse bollensector

ten. We werken bij het planten met een vaste plantploeg. We raken steeds beter op elkaar ingespeeld, met als positief gevolg dat we dit jaar binnen zes weken klaar waren. In totaal planten we zo'n 1,5 miljoen bloembollen."

VEEL MOGELIJKHEDEN

De ruimte rondom het kasteel is zo gevarieerd dat er veel mogelijkheden zijn om bloembollen aan te planten. Rondom de kas met de bloemenshows bevindt zich een groot grasveld waarin ongeveer vijftig vaste perken zijn gemaakt. De kleigrond is steeds beter te bewerken, omdat er jaarlijks nogal wat potgrond en zand als afdek materiaal over de perken wordt gestrooid. Op ditzelfde veld legt Bakker ook elk jaar een labyrint aan met allerlei verschillende tulpen. Ook is hier een rotstuin, waar volop kleine bijzondere bolgewassen worden getoond. Verder is er een langwerpige formele tuin, die weer andere mogelijkheden biedt. "Daar is een deel dat in de zon ligt en een deel dat wat meer schaduwrijk is. Daar houden we met de keuze van het sortiment rekening mee." Tussen deze formele tuin en de slotgracht is ruimte voor een gemengde border. "Daar kan ik altijd heel veel bijzondere bolgewassen voor gebruiken."



Park en kasteel vormen een mooi decor voor voorjaarsbloeiende bolgewassen

Verderop langs de slotgracht zijn gegolfde perken aangelegd die ook weer hun eigen dynamiek in de beplanting hebben. Ten slotte ligt er voor het kasteel een rozentuin. "Die heeft nog weinig bloei in het voorjaar, waardoor het juist dan heel goed mogelijk is om iets te doen met bloembollen. Wat we al jaren doen is van alles wat we aanplanten 100 bollen achterhouden om daar te planten. Dat is bijvoorbeeld voor mensen die slecht ter been zijn en daardoor



De grote weide met zo'n vijftig perken

niet het hele park doorkunnen een uitkomst. Dan kunnen ze toch genieten van al het moois." Aan inspiratie geen gebrek om voorjaarsbloeiers te presenteren. "Wat denk je van 'Apeldoorn' met gele keizerskronen of juist een gele Darwinhybride met rode keizerskronen." Het is maar een voorbeeld van de oneindige variatie die Bakker de afgelopen jaren heeft toegepast.

BELANGSTELLING GROEIT

Het aantal bezoekers groeit gestaag, tot 35.000 in 2011. Vorig jaar viel het aantal bezoekers

wat terug vanwege het koele weer in april. "Tot nu toe zijn het vooral dagjesmensen die naar Floralia Brussel komen. We zijn vorig jaar begonnen om meer in te gaan zetten op bussen die willen komen, en dat begint dit jaar zijn vruchten af te werpen. Ook met die kant van het park hou ik me bezig. En tijdens de opening ben ik hier vier weken lang. Dan zorg ik, als ik tijd heb onder meer voor de rondleidingen, radio- en tv-uitzendingen in het Duits, Engels en Nederlands. De familie Pelgrims de Bigard doet de Franstalige groepen. Heel veel mensen zijn na het bezoek echt enthousiast."

Wie, wat, waar

Floralia Brussel is te vinden in het dorp Groot Bijgaarden bij Brussel (ring Brussel, afrit 11), Isidoor van Beverenstraat 5, Groot-Bijgaarden. Het park gaat op 5 april open tot en met 5 mei. Het park is alle dagen open van 10.00-18.00 uur.

Toegangsprijzen:

- Volwassenen	12 euro
- Senioren (60+), gehandicapten en studenten	10 euro
- Kinderen (6-14 jaar)	5 euro
- Kinderen (0-5 jaar)	gratis
- Groepen	9 euro p.p.

Nadere informatie: www.floralia-brussels.be



Een van de opvallende noviteiten bij A.& L. Duin was 'Armero', een kersrode leliebloemige met een mooie uitstraling

Royaal tulpensortiment op Keukenhof

Eind maart zijn er nog voldoende tulpen die het waard zijn om te showen. Dat was dit jaar ook merkbaar tijdens de eerste binnententoonstelling in het Oranje Nassau Paviljoen op Keukenhof. Te midden van een Britse entourage werd de tulp in al zijn verscheidenheid getoond. Met veel waardering voor de inzending van Th.C. Hoogenboom.



Gardens of Egmond presenteerde een gevarieerd sortiment langstelige tulpen, zowel enkel als dubbel. Een van de blikvangers was 'Gudoshnik Double'



Th.C. Hoogenboom kreeg van de vakjury de Vakprijs 2013 voor de gehele inzending. Daaronder niet alleen een klassieker als 'Kees Nelis', maar ook modern sortiment waaronder de tweekleurige 'Match'



Ligthart Bloembollen stalde een overzicht uit van een groot aantal eigen aanwinsten, waaronder de gevlamde 'Pieter Teylers'



Dubbel en gefranjeerd, dat blijft bijzonder. Met 'Queensland' wist Bakkum Heemskerk veel aandacht te genereren.



Volop nieuws bij Markglory, met naast de al benaamde 'Yellowstone' en 'Red Glory' de koningsblauwe 05-11001



In de zeer breed gesorteerde inzending van J.S. Pennings was onder meer een aantal vazen met een kleurrijk sortiment snijhyacinten te zien



J.F.M. Hogervorst zette op Keukenhof enkele nieuwe selecties neer, waaronder deze witte zaailing



Een van de kraamkamers van nieuw sortiment is die van Chr. van der Salm. Zeer uiteenlopende kleuren en vormen werden hier getoond, waaronder diverse relatief compacte selecties

Volop kijkplezier bij hyacintenshow Keukenhof

Gevestigd sortiment en aankomend talent gingen moeiteloos hand in hand tijdens de hyacintenshow in het Willem-Alexander Paviljoen op Keukenhof. De bezoeker kon volop genieten van een zorgvuldig uitgebalanceerde show, waar toepassingen genoeg te zien waren.



Kapiteyn Groep had met 'Freestyler' de beste hyacint van de show in huis, bekeken door de ogen van de consument. Maar er was meer: twee schalen gemengd, de donkere 'Midnight Mystique' en de rode 'Spring Joy'

PODIUMTULP

Supermodel en Westfrisian Fire®



Supermodel

WEEK 11

Het predicaat 'Podiumcultivar' van de week' ging in week 11 naar de sprekend roze gekleurde Supermodel, een zaailing die is voortgekomen uit een kruising van Rosario x Lucky Strike. Kent een koudebehoefte van circa 15 weken, alsmede twee weken tussentemperatuur en een kasduur van zo'n 23 dagen. Geldt in de broeierij als een zekere broeitulp die vanaf half januari tot en met het einde van het broeiseizoen valt te broeien. Is zeer geschikt voor de waterbroei, maar blijkt het ook in de potgrondbroei goed te doen. Staat te boek als een zeer gelijkmatige tulp die weinig tot geen uitval kent en die het gehele seizoen door dezelfde stand laat zien. Laat zich vlot verwerken op de boslijn, toont door zijn aansprekende knoppresentatie bijzonder mooi in het vloeitje en geeft daarmee al in een vroeg stadium zijn fraaie kleur prijs. Laat op de vaas een goede houdbaarheid zien en werd het afgelopen jaar hoog gewaardeerd op de Nederlandse bloemenveilingen. Er wordt door de export al gewerkt met deze tulp die zich onderscheidt als één van de weinige soorten in het huidige assortiment met deze kleurstelling. In de teelt is Supermodel een goede groeier die goed in de huid zit, mooie ronde bollen produceert en voldoende plantgoed geeft. Laat een duidelijk zichtbaar virusbeeld zien en valt qua rooitijdstip in het middensegment. Al met al een tulp die beschouwd mag worden als een welkome aanvulling van het huidige assortiment en die zijn plekje ongetwijfeld zal weten te vinden. Werd in de showkas van CNB over het voetlicht gebracht door kwekerij S. Schouten BV uit Wervershoof. Meer informatie over deze aanwinst is verkrijgbaar bij de CNB-vertegenwoordigers Michel Longayroux en Dick de Wit.

WEEK 12

Tot podiumcultivar in week 12 werd de kwekersrechtelijk beschermde Westfrisian Fire® uitgeroepen, een zaailing van Ile de France die volgens insiders beschouwd mag worden als een echte aanwinst voor het (helder) rode tulpenassortiment. Zowel de teelt- als broei-eigenschappen worden als zeer goed bestempeld en er wordt al gewerkt met deze aanwinst door niet alleen de export, maar ook de binnenlandse broeierij met positieve gevolgen. In de kas laat deze aanwinst zich gelden als een zekere broeitulp die vanaf half januari tot het einde van het broeiseizoen valt te broeien. Het is een tulp die zeer gelijkmatig geoogst kan worden en weinig tot geen uitval kent. Laat het gehele seizoen door dezelfde stand zien en geeft een zware bos tulpen met voldoende gewicht, ook in de kleine maten. Staat te boek als een zeer houdbare tulp op de vaas met een heldere, dieprode frisse kleur. In de teelt doet deze aanwinst zich gelden als een zeer goede groeier die goed in de huid zit en tevens voldoende plantgoed produceert, zodat het aantal stuks per RR hoog genoemd mag worden. Beschikt over een goede huid en een bolvorm die zich goed machinaal laat verwerken. Naar verluidt is deze Ile de France-zaailing niet gevoelig voor fusarium en is het virusbeeld duidelijk zichtbaar in de bloem. Qua rooitijdstip behoort de aanwinst tot het midden/late segment. Westfrisian Fire wordt uitgezet via Westfriesland tulpen BV. Bij de teelt wordt ingezet op 20 hectare en dat zal worden uitgebreid indien markt en licentienemers daarom vragen. Werd in de CNB-expokas in de schijnwerpers geplaatst door Westfriesland tulpen BV. Meer informatie over deze beloftevolle tulp is verkrijgbaar bij de CNB-vertegenwoordigers Michel Longayroux en Dick de Wit.



Westfrisian Fire®

WEEK 13

cultuur	herkomst m=mutant k=kruising	kleur	opmerkingen stand	cultuur- eigenschappen	practische gebruiks- waarde	datum	inzender	cnb-vertegen- woordiger
St Helena	zaailing	donkerroze	goede stand	geen fusarium, enorme groeier	snijtulp alg.	15-1/15-5	Westfriesland tulpen bv	Michel Longay- roux
Vanilla Cream	I.V.T.	crème kleur	goede harde groeier	donkere steel en blad	snij- en tuintulp	n.b.	J. van Haaster	Ed Walkier
Supermodel	Roasairio x Lucky Strike	roze		goede groeier, goed in de huid	snijtulp alg.	20-1/5-5	Kwekerij S. Schouten B.V.	Michel Longay- roux
Rodeo Drive®	k I.V.T.	rood	goede stand	goede groeier	snijtulp alg.	1-2/10-4	A.C.M. Smit	Onno Immink
Navona	k v.d. Salm	rood dubbel	goede stand	goede groeier, goed in de huid	snijtulp alg.	15-2/15-4	Salsa bv	Onno Immink
Fort Bragg	zaailing	donkerroze	zware tulp	enorme groeier	snijtulp alg.	20-1/5-5	Westfriesland tulpen bv	Michel Longay- roux
Yellowstone	k N. en C. Ruiter	dubbel geel	goede stand	goede groeier	snijtulp alg.	1-2/15-4	A.C.M. Smit	Onno Immink
Algarve	k CPRO	roze	goede stand	goede groeier	snijtulp alg.	15-1/15-3	A.C.M. Smit	Onno Immink
Michael	k Hybris	oranje rood	goede stand	beste groeier	snijtulp alg.	1-2/1-4	A.C.M. Smit	Onno Immink
Unique de France	Mile de France	enkel rood	wasblad	zuurt niet, goede groeier en goed in de huid	snijtulp alg.	15-1/1-4	Tomorrow's Tulips BV	Michel Longay- roux
Yoko Parrot		geel					A.C.M. Smit	Onno Immink
Creme de la Creme (afgewezen naam!)	Strong Gold x Christ- mas Marvel	crème enkel		goede groeier, goed in de huid	snijtulp alg.	15-1/-6	Kwekerij S. Schouten B.V.	Michel Longay- roux
Flair Fringed	m	geel/rood	crispa	als Flair	pot- en tuintulp		Fa. Th.J. Rutgrink en Zn	Erik Barnhoorn
Katie Melua	Laverock kruising	donkerroze gefranjeerd	beste groeier, goed in de huid	snijtulp, bij voorkeur op potgrond	exclusief, zwaar crispa	vanaf januari tot half februari	J. Huiberts	
Red Chato	m Chato	rood, dubbel	beste groeier, goed in de huid	zuurt niet	snij- en tuintulp	5-1/1-4	Salsa bv	Onno Immink
Fostery King®	k W. van Haaster	rood	normale stand	goede groeier	snijtulp alg.	1-2/1-4	A.C.M. Smit	Onno Immink
Vampire®		donkerrood met witte rand					A.C.M. Smit	Onno Immink
Crispy Mary®	k Tulip Flower	geel	goede stand	goede groeier	snijtulp alg.	1-2/1-4	A.C.M. Smit	Onno Immink
Ice Cap®	k I.V.T.	wit	goede stand	beste groeier	snijtulp alg.	1-2/10-4	A.C.M. Smit	Onno Immink
Jimmy	k V. Hoorn	oranje	goede stand	normale groeier	snijtulp alg. pottulp USA	1-2/15-4	A.C.M. Smit	Onno Immink
Cadans	kruising Escape x Tetra ivt	oranje	mooie stand	huid normaal, ronde bol	snijtulp alg.	vanaf januari	Hybris B.V.	Michel Longay- roux
Pim Fortuyn	k Inra	wit	goede stand	beste groeier	snijtulp alg. pottulp USA	1-2/1-4	A.C.M. Smit	Onno Immink
930-L-19	Broadway x Cheers	rood/witte rand	stevige plant		snijtulp alg.		Wit Flowerbulbs/Poel Bloembollen	Dick de Wit
White Heart®	k (door Tulip Flower)	dubbel wit	goed dubbel, grote bloem stevige steel	goede stand, goede groeier	snijtulp alg.	15-1/1-4	Fa. P. Boon	Michel Longay- roux
Westfrisian Fire	Ile de France zaailing	rood	helderrood	goede groeier, goed in de huid	snijtulp alg.	1-2/1-5	Westfriesland tulpen bv	Michel Longay- roux
Orange Juice		oranje					Westfriesland tulpen bv	
Nr. 307		rood					Salsa bv	Hawikjo Wijnands

Nieuwtjes uit de showruimte van CNB

Een rubriek die gelieerd is aan de website www.cnbproduct-show.nl. Onder de naam Product & Show beoogt CNB gericht en commercieel te communiceren over producten die in de showruimte van CNB te zien zijn. Ook BloembollenVisie participeert middels een pagina in het blad in deze communicatie-aanpak.

Tekst: Wim Ciggaar

WEEK 12

In de showruimte van CNB viel in week 12 een aantal schitterende hyacintenzendingen te zien. Wat te denken van de mooie donkerblauw gekleurde Rembrandt, een hyacint die afkomstig is uit de veredelingsstal van J(an) F.H. Hogervorst uit Noordwijkerhout die zich al derdertig jaar met de hyacintenverdeling bezighoudt.



Foto: René Faas

'Rembrandt'

Deze nieuwe aanwinst mag gezien worden als een uitstekende hyacint voor de potcultuur die geschikt is voor de vroege broei, dat wil zeggen vanaf half november tot het einde van het broeiseizoen. Laat een mooie volle opbouw van de tros zien met mooie grote nagels die lang in volle bloei blijven staan. Zoals gezegd een uitstekende pothyacint die de mooie eigenschap heeft om goed overeind te blijven staan en die zich onderscheidt door zijn unieke, donkerblauwe kleur. Ook de Amerikaanse markt heeft enthousiast gereageerd op deze nieuwe cultivar. Van deze aanwinst zijn zeven porties uitgegeven van elk 1 ha, waarvan inmiddels 1 ha betoeld wordt. Deze hyacintencultivar moet zichzelf nog in de praktijk bewijzen, maar de belangstelling voor deze aanwinst is zonder meer groot. Insiders kijken daar niet van op, want deze nieuwe loot aan de hyacintenstam voegt met zijn donkere kleur iets nieuws toe aan het assortiment en dat is iets waar iedereen naar zoekt. De verkoop van deze veelbelovende hyacint is exclusief in handen van het hyacintenteam van CNB. Voor meer informatie kan contact worden opgenomen met de CNB-hyacintenvertegenwoordigers Bas Scholten of Wim Zandwijk of via info@cnbproduct-show.nl.

COLLECTIE L.W.A. VAN DER POEL

Een tweede aanwinst uit week 12 maakte deel uit van de inzending van de fa. L.W.A. van der Poel uit Breezand die een aantal schitterende hyacintenzaailingen over het voetlicht bracht. Zaailingen die begin maart ook al de show wisten te stelen op de Lentetuin in Breezand. Volgens CNB's hyacintenspecialisten Bas Scholten en Wim Zandwijk is er voor diverse nummers uit deze inzending zeker ruimte op de markt en zullen binnen een aantal jaren diverse cultivars uit deze collectie geregistreerd worden. Dat

geldt zeker voor de dieprood gekleurde 2x27 II 6.14. Het betreft hier een aanwinst die erg goed groeit, goed is te hollen en die op het veld in de zon erg kleurvast blijkt te zijn, zeker in vergelijking met andere rode zaailingen. Het areaal van deze rode aanwinst is nog klein, maar volgens insiders valt te verwachten dat binnen een enkele jaren een aantal porties van deze hyacint uitgegeven zal worden. Overigens bestaat voor geïnteresseerden dit voorjaar de gelegenheid om de zaailingen op het land bij de fa. Van der Poel te bezichtigen. Voor een afspraak of meer informatie kan contact worden opgenomen met uw hyacintenvertegenwoordiger of via info@cnbproduct-show.nl.



Foto: CNB

CNB PRODUCT & SHOW

Meer en actuele informatie over Product & Show is zoals gezegd te vinden op de eigen, direct toegankelijke webpagina (www.cnbproduct-show.nl). Ook heeft Product & Show een eigen Twitteraccount. Twitter: @CNBProductShow. Heeft u zelf een product waar u graag wat meer over wilt vertellen? Stuur dan een mailtje naar info@cnbproduct-show.nl.

Minder dan gehoopt

Een veertiendaagse rubriek met nieuwtjes van het bolbloemenfront.

Tekst: Piet Kralt
hoofdredacteur FloraHolland Magazine
Foto: René Faas

Twee weken geleden geloofde ik er nog in. Week na week werden er voor bloemen goede prijzen betaald. Met speels gemak verscheen het ene na het andere goede omzetresultaat in de boeken. Weer noch wind konden daar iets aan afdoen. Aan het eind van week 10 bedroeg de omzetvoorsprong ten opzichte van de vergelijkbare periode in 2012 bijna 8,3 procent. Van dat mooie getal is nu nog 2,25 procent over. Aanvankelijk waren de prijzen slechts iets lager dan vorig jaar om deze tijd. Afgelopen week waren ze fors lager (gemiddeld meer dan vijf cent). Het was dus gewoon een slechte Paasweek en vandaag, dinsdag na Pasen, heb ik ook geen goed nieuws te melden. De klad zit erin en ik kan daar geen andere reden voor bedenken dan het weer. Dat weer treft natuurlijk vooral de tuinplantentelers. Want het is zo ongeveer nog geen dag weer geweest om nou eens lekker je tuin voorjaarsklaar te maken. Dus ligt de afzet van tuinplanten behoorlijk op zijn gat en dat is voor de veilingomzet in deze periode een belangrijke productgroep. Voeg daarbij het feit, dat het in grote delen van Europa net zo koud of zelfs nog kouder was dan bij ons en dat in verschillende landen nog volop sneeuw ligt en het verhaal is helder. In deze tijd van het jaar moeten de mensen met hun

jas open op het terrasje kunnen zitten, wil je bloemen verkopen. Maar de enkeling die überhaupt het lef heeft om een terrasje op te zoeken, draagt een sjaal, een muts en wanten. April was sowieso al geen maand, waarin omzetcords waren voorspeld. Pasen is dit jaar vroeg gevallen en dat betekent dat de eerstvolgende bijzondere bloemendag pas begin mei valt (Moederdag). Het had dus mee moeten zitten om een beetje redelijke prijzen in de boeken te krijgen, maar het zat niet mee.

TULPEN DOEN HET HEEL BEHOORLIJK

Dat het over het geheel genomen niet goed gaat met de prijsvorming, wil niet zeggen dat er geen positieve uitzonderingen zijn. De tulp is zo'n positieve uitzondering. De middenprijs van enkele tulpen over de eerste drie maanden kwam uit op 14,4 cent. Dat is 2,4 cent meer dan over dezelfde periode in 2012 en dat terwijl de veiling er niet minder heeft verkocht. Het is niet zo makkelijk om voor dat positieve resultaat een verklaring te vinden. Ik wou me er daarom maar niet aan wagen. Soms moet je gewoon blij zijn met wat er gebeurt zonder er een verklaring voor te willen. Want de laatste jaren hield het met de tulpenprijzen allerm minst over en toen wisten we ook niet precies waarom. Hoe dan ook, we zitten op ruim twee/ derde van het seizoen en de voorzichtige conclusie mag zijn, dat dit wel eens een goed seizoen zou kunnen worden. Diezelfde conclusie lijkt te kunnen worden getrokken ten aanzien van andere voorjaarsbloeiers als narcis en hya-

cint. Terwijl de lelies hooguit de prijs van vorig jaar halen en nauwelijks duurder zijn geworden.

VEILEN OF BEMIDDELEN

Veilen of bemiddelen. Ook voor veel telers van bolbloemen is het de vraag, zeker in de periode waarin de bijzondere bloemendagen vallen. Ik kom op dat punt omdat een handelaar me onlangs aansprak op het gedrag van kwekers. "Ik heb niks tegen bemiddelen", zo zei hij. "Ik begrijp dat bloemenkwekers bemiddelen en als grote broeiers dat doen, begrijp ik het ook. Wat ik niet begrijp, is dat kwekers alleen in de paar weken rondom bijzondere bloemendagen hun hele aanvoer bemiddelen. Vaak snijden ze zich daarmee in de vingers. Omdat er te weinig klok-aanvoer is, lopen de klokprijzen dan hoog op. En bovendien jagen kwekers met dat gedrag hun vaste klokkopers tegen zich in het harnas. Klokkopers, met wie ze na die bijzondere bloemendag weer zaken willen doen." Die handelaar was daar boos over en ik begrijp dat wel. Ik begrijp best dat kwekers van een vraagpiek willen profiteren door te zorgen voor een aanvoerpiek. Ik snap ook, dat je voor die aanvoerpiek wat zekerheden wilt inbouwen. Maar ik snap absoluut niet dat kwekers klanten op hoogtijdagen in de steek laten als ze jaarrond zaken met hen willen doen. Dat is gewoon niet handig en niet zakelijk. U doet dat natuurlijk niet en daarom is dit stukje voor uw buurman. Maar tegen uw buurman zou ik willen zeggen: denk ook (juist) rond hoogtijdagen goed na over uw afzet en hou vast aan bestaande patronen. Wie wil er nou ruzie met een deel van zijn klanten?



VERTEGENWOORDIGERS CNB

NAAM	TELEFOON CNB	TELEFOON PRIVÉ	FAX PRIVÉ	MOBIEL	E-MAIL	SPECIALISME/GEBIED
Theo van Aanholt	0252-431103	0224-593075	0224-591522	06-53174195	t.v.aanholt@cnb.nl	gladiolen
Erik Barnhoorn	0252-431286			06-22524987	e.barnhoorn@cnb.nl	Noord.Zandgebied, de Zuid, broeitulpen
Leo van den Berg	0252-431413	0223-523873	0223-523782	06-53718254	l.v.d.berg@cnb.nl	bijzondere bolgewassen en tulpen
Dirk Bloothoofd	0252-431284	0223-536730	0223-536735	06-53293161	d.bloothoofd@cnb.nl	lelies
Jan Boon	0252-431162			06-22485266	j.boon@cnb.nl	tulpen
Nick Broersen	0252-431303			06-12296820	n.broersen@cnb.nl	calla's
Bruno Commandeur	0252-431283	0224-213433	0224-215352	06-53162126	b.commandeur@cnb.nl	lelies
Adri van Dun	0252-431296	0527-271970	0527-271970	06-20019369	a.v.dun@cnb.nl	Flevoland
Jurgen de Graaff	0252-431240			06-53518289	j.d.graaff@cnb.nl	lelies
Jan Gutter	0252-431255	0228-583821	0228-583998	06-51209462	j.gutter@cnb.nl	lelies
Martin Heemskerk	0252-431256			06-20669208	m.heemskerk@cnb.nl	lelies
Ron Hoogeveen	0252-431214		0252-431277	06-53390229	r.hoogeveen@cnb.nl	vaste planten
Onno Immink	0252-431305	0252-416877	0252-419505	06-53750126	o.immink@cnb.nl	daghandel
Henk de Jong	0252-431393	0252-340660		06-22468536	h.d.jong@cnbnewplants.nl	vaste planten
René Koordes	0252-431390	0252-419799	0252-431164	06-20611028	r.koordes@cnb.nl	dahlia's, calla's
Ted Kortekaas	0252-431137			06-51145809	t.kortekaas@cnb.nl	lelies, tulpen
Arno Kroon	0252-431257	0223-641002	0223-645299	06-53160204	a.kroon@cnb.nl	narcis, tulp, bijz.bolgew. en bol op pot
Hein Lommerse	0252-431174	0252-344409	0252-520968	06-53842830	h.lommerse@cnb.nl	daghandel narcissen en bijz. bolgew.
Michel Longayroux	0252-431381	0228-323023	0228-323024	06-53356450	m.longayroux@cnb.nl	West-Friesland
Siebre Mantel	0252-431259			06-53690252	s.mantel@cnb.nl	lelies
René van Marrewijk	0252-431304	0174-648318		06-12886803	r.v.marrewijk@cnb.nl	calla's
Dick de Mooy	0252-431361	071-4023313	071-4028342	06-51587419	d.d.mooy@cnb.nl	Rijnsburg e.o.
Ard Mulder		0318-514812	0318-514819	06-30669654	a.mulder@cnbnewplants.nl	vaste planten, boomkwekerij
Frank Neuvel	0252-431363			06-53268760	f.neuvel@cnb.nl	West-Friesland
Henri Omta	0252-431274	0224-291535		06-51588053	h.omta@cnb.nl	daghandel lelies
Dick Oudshoorn	0252-431161	0252-224100	0252-224428	06-53294505	d.oudshoorn@cnb.nl	bijzondere bolgewassen
Rob Paarlberg	0252-431362	072-5150250	072-5153193	06-53929136	r.paarlberg@cnb.nl	narc., tulp, bijz.bolgw., hyac., bol op pot
Hans Pater	0252-431224		0252-413842	06-53299617	h.pater@cnb.nl	daghandel irissen
Bas Scholten	0252-431325	0223-534820	0223-534822	06-22236845	b.scholten@cnb.nl	hyacinten en bol op pot
Jos Schoon	0252-431275	0251-310652	0251-314748	06-53356406	j.schoon@cnb.nl	lelies
René Schrama	0252-431249	023-5716372		06-53390228	r.schrama@cnbnewplants.nl	vaste planten
Piet Takken	0252-431298	0527-203365	0527-201822	06-53174194	p.takken@cnb.nl	gladiolen, tulpen NOP
Erwin Vriend	0252-431367	0228-314981	0228-316869	06-53396784	e.vriend@cnb.nl	lelies
Ruud de Waard	0252-431310			06-20007040	r.d.waard@cnb.nl	Noordelijk Zandgebied
Ed Walkier	0252-431306	0252-680284	0252-431167	06-53439349	e.walkier@cnb.nl	daghandel
Ronald Walkier	0252-431273	0252-411191	0252-419748	06-53700630	ronald.walkier@cnb.nl	daghandel en veilinginkoper
Richard Walkier	0252-431216	0252-415460	0252-431164	06-22999229	richard.walkier@cnb.nl	dahlia's, calla's
Dick de Wit	0252-431368	0228-513590	0228-521620	06-53866219	d.d.wit@cnb.nl	West-Friesland
Hawikjo Wijnands	0252-431171	071-3621591	071-3621592	06-22377259	h.wijnands@cnb.nl	daghandel
Wim Zandwijk	0252-431179	0252-532228	0252-532155	06-53644594	w.zandwijk@cnb.nl	hyacinten
Rien van Zuilekom	0252-431261	071-3619142		06-30669934	r.v.zuilekom@cnbnewplants.nl	vaste planten
Piet Zoutenbier	0252-431345	071-3611104	0252-431410	06-20397884	p.zoutenbier@cnb.nl	daghandel lelies



IN- EN VERKOOPBUREAU

NAAM	FUNCTIE	TELEFOON CNB	MOBIEL	E-MAIL
Peter Laan	Manager bemiddeling	0252-431302	06-53731553	p.laan@cnb.nl
Paul Peters	Salesmanager	0252-431493	06-20411035	p.peters@cnb.nl
Marcel Nijssen	Kwekersverenigingen	0252-431343	06-10311972	m.nijssen@cnb.nl
Hans Ruigrok	Reclames&Geschillen, Veilingen	0252-431129	06-22975731	h.ruigrok@cnb.nl
Sjaak van Ruiten	Reclames&Geschillen	0252-431123	06-51312197	j.v.ruiten@cnb.nl

COMMERCIEËLE ADMINISTRATIE openingstijden: 8.15 - 17.00 uur

NAAM	FUNCTIE	TELEFOON CNB	FAX	E-MAIL
Algemeen		0252-431200	0252-431126	
CNB Online		0252-431200	0252-431126	cnbonline@cnb.nl

GROENE- EN MATERIALENVEILINGEN

NAAM	FUNCTIE	TELEFOON CNB	MOBIEL	E-MAIL
Jan Meijer	Veilingen	0252-431431	06-10442803	jan.meijer@cnb.nl
Hans Ruigrok	Veilingen	0252-431129	06-22975731	h.ruigrok@cnb.nl
Ronald Walkier	Veilinginkoper	0252-431273	06-53700630	ronald.walkier@cnb.nl

AANBOD MATERIALEN ONLINE

NAAM	FUNCTIE	TELEFOON CNB	MOBIEL	E-MAIL
Ed Walkier		0252-431306	06-53439349	e.walkier@cnb.nl
Ronald Walkier		0252-431273	06-53700630	ronald.walkier@cnb.nl

CNB KOEL- EN PREPARATIEBEDRIJF

NAAM	FUNCTIE	TELEFOON CNB	MOBIEL	E-MAIL
Erik Lamers	Manager Bovenkarspel	0228-530175	06-10318703	e.lamers@cnb.nl
	Commerciële binnendienst	0228-530131		bulbprep@cnb.nl
Jos Duin	Salesmanager	0252-431403	06-23960145	j.duin@cnb.nl
Nico Hof	Hoofd Kwaliteitszorg	0228-530190	06-53940502	n.hof@cnb.nl

CNB KWALITEIT+

NAAM	FUNCTIE	TELEFOON CNB	MOBIEL	E-MAIL
Nico Hof	Teeltbegeleider	0228-530190	06-53940502	n.hof@cnb.nl
Robèr Laan	Teeltbegeleider	0228-530160	06-44074093	r.laan@cnb.nl
Hans Pater	Teeltbegeleider	0252-431224	06-53299617	h.pater@cnb.nl

CNB PRODUCT+

NAAM	FUNCTIE	TELEFOON CNB	MOBIEL	E-MAIL
Marcel Nijssen	Kwekersverenigingen	0252-431343	06-10311972	cnbproduct+@cnb.nl

CNB VESTIGINGEN

	ADRES	TELEFOON	FAX	GEOPEND:
CNB	Heereweg 347, 2161CA Lisse	0252-431431	0252-431254	08.00-17.00 (kantoor vanaf 08.30)
CNB Koel- en Preparatiebedrijf	Veilingweg 1, 1611 BN Bovenkarspel	0228-530130	0228-517411	08.00-17.00 (kantoor vanaf 08.00)
CNB, Kantoor BolleNoord	Groteweg 9, 1756 CK 't Zand	0224-590475	0224-593603	Bezoek op afspraak



CNB MAKELAARDIJ T: 0252-431360 F: 421394
F.G. V.D. GEER 06-53 34 20 555
EMAIL: F.V.D.GEER@CNB.NL OF
MAKELAARDIJ@CNB.NL

AANBOD

- ANNA PAULOWNA** • 4 ha vers tulpenland, tulpen, vanaf heden tot in overleg
- BEUSICHEM BETUWE** • 20 ha lichte klei-grond (uiterwaarden), diverse teelten, vanaf heden tot in overleg
- HEEMSTEDE** • 2.000 rr zandland, narcissen, teeltseizoen 2012-2013
- HILLEGOM** • 400 rr zandgrond, diverse teelten, direct beschikbaar
- HILLEGOM** • 1 ha zandgrond, diverse teelten, vanaf heden tot 1 augustus 2013
- LISSE** • 1.790 rr zandland, diverse teelten, beschikbaar tot in overleg
- LISSE** • 1,25 ha zwarte grond, vaste planten, pioenen, vanaf heden, voor meerdere jaren
- NOORDWIJK** • ca. 2.400 rr zandgrond, diverse teelten, vanaf heden tot 1 november 2013
- NOORDWIJK** • 800 rr zandgrond, Zantedeschia's, vanaf heden tot 10 november 2013
- NOORDWIJK** • 6 ha zandgrond, diverse teelten, vanaf heden tot in overleg
- NOORDWIJK** • 3 ha zandgrond, diverse teelten, seizoen 2013
- NOORDWIJKERHOUT** • 300 rr zandgrond, diverse teelten, vanaf heden tot in overleg
- NOORDWIJKERHOUT** • 2 ha zandgrond, diverse teelten, seizoen 2013
- NOORDWIJKERHOUT** • 900 rr zandgrond, diverse teelten, heden tot in overleg
- NOORDWIJKERHOUT** • 800 rr zandgrond, bloemen, heden beschikbaar tot in overleg
- NOORDWIJKERHOUT** • 950 rr zandgrond, diverse teelten, vanaf heden beschikbaar
- REESERVEEN/HARDENBERG** • 6 ha akkerbouwland/grasland, tulpen, vanaf het najaar beschikbaar
- VIJFHUIZEN** • 11 ha zandgrond, dahlia's of andere zomerteelt, heden tot in overleg
- VIJFHUIZEN** • 2,5 ha zandgrond, zomerteelt, voorjaar 2013 tot 1 november 2013
- VIJFHUIZEN** • 1 ha zandgrond, zomerteelt, voorjaar 2013 tot 1 november 2013

VOORHOUT • 900 rr zandland, diverse teelten (bij voorkeur periode 6 jaar) vanaf heden tot in overleg

VOORHOUT • 570 rr zandland, zomerteelt, vanaf heden t/m november

VOORHOUT • 450 rr zandland, vaste planten, bloemen, heden voor meerdere jaren

VOORHOUT • 3.108 rr zandland, diverse teelten, vanaf in overleg

KASRUIMTE

ABBENES • 4.500 m² kas- en schuurruimte, voor diverse teelten en opslag, vanaf heden

HILLEGOM • 2.800 m² kasruimte, diverse teelten, vanaf heden

LISSE • 4.600 m² kasruimte, 3 afdelingen, diverse teelten, vanaf aug. 2013 tot jan. 2014

LISSE • 5.500 m² kasruimte, open grond, diverse teelten, vanaf heden beschikbaar

LISSE • 12.000 m² kasruimte met schuur, diverse teelten, vanaf heden beschikbaar

NOORDWIJK • 2 x 300 m² rolkas (verwarmd), diverse teelten, heden t/m overleg

NOORDWIJKERHOUT • 750 m² kasruimte, diverse teelten, vanaf heden

RIJNSBURG • 4.632 m² kas en schuurruimte, diverse teelten, vanaf heden tot in overleg

WERVERSHOOF • 3.500 m² broeiruimte met schuur en cellen, broeierij, vanaf direct tot in overleg

CELRUIMTE

LISSE • 200 m² koelcel 0°C, voor diverse producten, vanaf heden

NOORDWIJKERHOUT • 600 m² koel/vriescel, tot -10°C, diverse producten, vanaf mei/juni tot november 2013

BEDRIJVEN

LISSE • 100 m² bergruimte met kantoor, keuken en toilet, vanaf heden

LISSE • 1.500 m² bedrijfsruimte, enkele cellen, kas, rolkassen en land, ook in gedeelten te huur, in overleg

LISSE • 2.500 m² bedrijfsruimte, eventueel met celruimte, vanaf in overleg

NIEUW VENNEP • 255 m² bedrijfsruimte (1 hal), voor schone opslag, voor meerdere jaren

VOORHOUT • 100 m² kantoorruimte in bolenschuur, voor meerdere jaren

VRAAG

BOLLENSTREEK • 8 ha zandgrond, vaste planten, teeltseizoen 2013

BOLLENSTREEK • 7 ha zandgrond, Zantedeschia, teeltseizoen 2013

WESTELIJK ZUIDHOLLAND • 10 ha weiland, veeteelt, een of meerdere jaren

HILLEGOM e.o. • 4 ha zandgrond, hyacinten, teeltseizoen 2013-2014

DEN HELDER e.o. • 10 ha zandland, aardappelen, teeltseizoen 2013

JULIANADORP e.o. • 7 ha zandgrond, lelies, teeltseizoen 2012-2013

VRAAG KASRUIMTE

HILLEGOM • 1.500 m² kasruimte (event. onverwarmd), opkweek van stekmateriaal, vanaf september 2013

NOORDWIJKERHOUT e.o. • 2.000 m² kasruimte (onverwarmd), sierteeltverdeling, maximaal 2 jaar

NOORDWIJKERHOUT e.o. • 2.000 m² kasruimte, verwarmd, bloemeteelt, meerdere jaren

RIJNSBURG e.o. • 250 m² rolkas + 200 rr open grond, diverse, meerdere jaren

VRAAG SCHUURRUIMTE

HILLEGOM • 150 m² schuur, stalling bijzondere auto's, voor meerdere jaren, vanaf heden

VRAAG WEILAND

BOLLENSTREEK • 2 ha weiland, voor het houden van paarden, voor meerdere jaren, vanaf heden

WIM ZANDWIJK T: 0252-431179
M: 06-53644594

VRAAG

BLOEMBOLLENSTREEK • hyacintenland

CNB BEMIDDELING

DREAMTEAM
0252-431286, 431463, 431306, 431273,
431171, 431224
ERIK BARNHOORN T: 06-22524987
ED WALKIER T: 0252-680284
RONALD WALKIER T: 0252-411191
HAWIKJO WIJNANDS T: 071-3621591

ERIK BARNHOORN T: 06-22524987
CNB T: 0252-431286

AANBOD NARCISSEN VOOR BROEIERIJ

Tête à Tête per kilo

HANS PATER T: 0252-431224
M: 06-53299617
F: 0252-431109
EMAIL: H.PATER@CNB.NL

AANBOD

alle kleinbollige irissen z6-7, z7-8 en z8-op tegen
scherpe prijzen!

AANBOD IRISSEN OOGST 2013
EXCLUSIEF BIJ CNB:

Hommes Blue®

Hommes Blue®	10/+	35,-
Hommes Blue®	9/10	28,-
Hommes Blue®	8/9	17,-
Nofa White®	10/+	45,-
Nofa White®	9/10	42,-
Nofa white®	8/9	20,-
Saturnus	10/+	45,-
Saturnus	9/10	42,-
Saturnus	8/9	20,-

Voor verdere info:

Hans Pater, verkoop en voorlichting CNB

PIET TAKKEN T: 527-203365 F: 201822
T: 06-53174194

AANBOD TULPEN

10.000 kg	Apeldoorn's Elite	5-10	
10.000 kg	Bloody Mary	5-10	
10.000 kg	Creme Flag	5-10	1,50
10.000 kg	White Marvel	5-10	2,00

VRAAG PLANTGOED

10.000 kg	Candy Prince®	5-11	1,75
10.000 kg	Carola	5-11	2,00



10.000 kg	Denmark®	5-11	2,25
5.000 kg	Laptop		
10.000 kg	Pink Flag®	5-11	
10.000 kg	Strong Gold	5-11	2,25
5.000 kg	Strong Love®	0-12	6,00

CONTRACTTEELT TULPEN

Bij gerenommeerd bollenkweker in de Noordoost-
polder

Planten t/m spoelen of planten t/m exportklaar
maken

Alle opties bespreekbaar

Inl: Piet Takken

CNB CALLATEAM
RENÉ VAN MARREWIJK T: 0252-431304
T: 06-12886803
RENÉ KOORDES 0252-431390 / 06-20611028
RICHARD WALKIER T: 0252-431216
T: 06-22999229
NICK BROERSEN 0252-431303 / 06-12296820
EMAIL: CALLA@CNB.NL

VRIJBLIJVEND AANBOD CALLA'S 2012

15.000	Elegant Swan = Swan Lake®	20-24
15.000	Elegant Swan = Swan Lake®	18-20
15.000	Elegant Swan = Swan Lake®	16-18

10.000	Eleganza®	20-24
10.000	Eleganza®	18-20
10.000	Picasso®	24 op
15.000	Picasso®	20-24
10.000	Picasso®	18-20
10.000	Pot of Gold	16-18
8.000	Red Alert®	20-24
8.000	Red Alert®	18-20
10.000	Red Alert®	14-16
4.000	Red Sox®	18-20



10.000	Rehmannii	18-20
5.000	Sapporo®	20-24
5.000	Sapporo®	18-20
5.000	Sapporo®	16-18
2.000	Vermeer®	24 op
10.000	Vermeer®	20-24
4.000	Vermeer®	18-20

Voor meer informatie www.cnb.nl/zantedeschia

ARNO KROON T: 06-53160204
ROB PAARLBERG T: 06-53929136

VRAAG TULPEN



Plantgoed tulp Carola oogst 2013 en oogst 2014

CNB BEMIDDELING

CNB HYACINTENTEAM
WIM ZANDWIJK
T: 06-53644594
T: 0252-431179
F: 0252-431194
BAS SCHOLTEN
T: 06-22236845
T: 0252-431325

VOOR ALLE

HYACINTEN

KUNT U BIJ ONS TERECHT

Werkbollen en bedden voor preparatie.

Multiflora I, II en III.

Alle koude hyacinten van 14 t/m 19-op.



Hyacint Rembrandt exclusief bij CNB

RUUD DE WAARD
T: 0252-431431
T: 06-20007040
EMAIL: R.D.WAARD@CNB.NL

AANBOD ENGELSE NARCISSEN

Voor aantallen en prijslijsten **ENGELSE NARCISSEN**

Neem contact op met Ruud de Waard

FR. NEUVEL T: 06-53268760 F: 0228-517411

AANBOD VRIJBLIJVEND TULPEN

10.000 kg	Christmas Dream Jap.	5-10	1,75
2.000 kg	Columbus®	ben 12	7,00
10.000 kg	Dow Jones®	5-10	1,80
5.000 kg	First Class	z 05-10	1,50
5.000 kg	Gander's Rhapsody	z 05-10	1,25
100 kg	Milkshake®	ong	
10.000 kg	Negrita	z 05-10	1,25
1.000 kg	Purple Prince	z 05-10	1,60
400 kg	Russia®	ong	

2.000 kg	Strong Love®	ben 12	7,00
1.500 kg	Surrender®	ong	
400 kg	Time Out®	ong	
75 kg	Tresor®	ong	
100 kg	Up Date®	ong	

RON HOOGEVEEN T: 06-53390229
MAIL: R.HOOGEVEEN@CNB.NL

AANBOD WEEFSELKWEEK

Vaste planten, sortimentlijst op aanvraag

VRAAG VASTE PLANTEN 2013 + 2014

Agapanthus blauw en wit	ongedeeld
Agapanthus blauw en wit	diverse maten
Paonia in kleuren, in soorten	ongedeeld
Paonia in kleuren, in soorten	alle maten

AANBOD SNIJBLOEM OOGST 2013

Agapanthus Senna®	plg
Aster Ann Leys® voorjaar 2014	stekken
Astrantia Abbey Road® 1 licentie beschikbaar	plg
Gentiana Marsha®	plg
Gentiana Purple Sensation®	plg
Gentiana Boez 44®	plg
Helleborus Amor®	plg
andere soorten op aanvraag	

AANBOD VASTE PLANTEN 2012 + 2013

Astilbe in diverse soorten en maten	
Dicentra Gold Heart®	1-2 neus
Dicentra Gold Heart®	3-5 neus
Dicentra spectabilis in diverse maten	
Dicentra spectabilis Alba in diverse maten	
Dicentra Valentine in diverse maten	
Hemerocallis Happy Return	2 jr. onged
Hemerocallis Pardon Me	2 jr. onged
Paonia Honey Gold	2-3 neus
Rodgersia aesculifolia	1e grootte
Rodgersia Aesculifolia	2e grootte
Solidago Strahlen Krone	1e grootte

andere soorten op aanvraag

CONTRACTTEELT VASTE PLANTEN

Bij gerenommeerde kwekers

o.a. Paonia - Astilbe - Agapanthus

andere soorten op aanvraag ook mogelijk

Inlichtingen: Ron Hoogeveen

CNB-DAHLIATEAM
RENÉ KOORDES
T: 0252-431390
T: 06-20611028
RICHARD WALKIER
T: 0252-431216
T: 06-22999229
EMAIL: DAHLIATEAM@CNB.NL

VRIJBLIJVEND AANBOD DAHLIA'S OOGST 2013 1E GROOTTE

Ace Summer Sunset®	Niigata
African Garden	Nuit d'Ete
Akita	Offshore Dream
Alstergrusz	Orion
Alva's Supreme	Painted Madam
American Pie®	Petra's Wedding
Arabian Night	Philip Campos M
Babette	Pink Magic®
Bahama Apricot	Pink Ribbon
Bishop of York®	Preference
Blackberry Ripple	Puerto Rico
Blue Boy	Purple Giant
California Sunset	Red Pygmy
Coccinea	Rising Sun
Dark Butterfly	Roxy
Divine	Sabrina
Dordogne	Seattle
Dutch Explosion®	Sherwood's Peach
Encore	Shockwave
Eyed Beauty	Silver Years
Fire and Ice®	Smokey
Graaf Floris	Sohello
Grand Prix	Strawberry Ice
Hawaii NL	Sunexplosion
Honka Fragile	Sweet Love
Jocondo	Sylvia
Kaishea Lea	Twynings After Eight
Lady Liberty	Vectra
Lady Nathalie	Willie Willie
Lovelif®	Winkie Colonel
Mystery Day	Wizard of Oz
Nagano	Yarra Falls
New Orange	Yellow Sneezey
Night Queen	

**Crocosmia
&
Montbretia**

**Kwekerij
Davelaar**

**Verkoop:
Hein Lommerse
tel: 0252-431174**

CNB BEMIDDELING BLOEMBOLLENTTEAM

MICHEL LONGAYROUX
DICK DE WIT

T: 06-53356450
T: 06-53866219

DICK DE MOOY
ADRI VAN DUN

T: 06-51587419
T: 06-20019369

LEO V.D. BERG
ONNO IMMINK
RUUD DE WAARD

T: 06-53718254
T: 06-53750126
T: 06-20007040

AANBOD 2013

500 kg	Adore	ong
10.000 kg	Ad Rem	5-11
7.500 kg	Alibi®	5-11
3.000 kg	Andorra®	ben-11
3.000 kg	André Citroen	5-11
7.000 kg	Antartica® kl.1	5-11
5.000 kg	Armani®	5-12
150 kg	Avantgarde®	ong
3.000 kg	Cheers	4-11
4.000 kg	Coquette	5-11
10.000 kg	Crème Flag	5-10
4.000 kg	Empire®	0-11
5.000 kg	Escape®	5-10
10.000 kg	First Class	4-11
10.000 kg	Flaming Flag®	5-12
1 portie	Foxtrot® incl. 700 rr	5-12
1 portie	Freeman® incl. 700 rr	5-12
5.000 kg	Fun For Two®	0-11
1.400 kg	Gorilla® incl. 700 rr	ong
6.000 kg	Hermitage	5-11
300 kg	Milkshake®	ong
5.000 kg	Mistress®	5-10
10.000 kg	Mondial	5-10 1,50

2.000 kg	Monte Orange®	5-12
3.000 kg	Orca®	4-11
10.000 kg	Pallada	5-10
500 kg	Pretty Princess	ong
7.000 kg	Royal Virgin®	5-10
400 kg	Russia®	ong
500 kg	Salinero	ong



Orca®

5.000 kg	Salmon Prince®	5-10
250 kg	Sandor®	ong
15.000 kg	Seadov	5-10
1.000 kg	Smirnoff®	ong
5.000 kg	Snowboard®	5-12
5.000 kg	Solero	0-11
10.000 kg	Strong Gold	4-11
3.000 kg	Sugar Prince®	ong
10.000 kg	Sunny Prince®	5-11
1.500 kg	Surrender®	ong
500 kg	Time Out®	ong
200 kg	Tresor®	ong
5.000 kg	Triple A®	ong 4,50
250 kg	Up Date®	ong 10,00
10.000 kg	Verona	5-11
10.000 kg	White Dynasty®	0-/12
10.000 kg	White Marvel	5-10
1.000 kg	White Master®	ong
4.000 kg	White Prince®	5-11

VRAAG TULPEN

5.000 kg	Jumbo Pink®	5-11
5.000 kg	Denmark®	5-11
10.000 kg	Pink Flag®	5-11



Adore



Snowboard®



Sunny Prince®



CNB
New Plants™



Master Painters Serie™ **Heuchera 'Gauguin'** PPAF - PBR EU



Cultivar NL	`Gauguin`
Soort	hybride
Geslacht	Heuchera
Handelsnaam	Purperklokje
Bladhoogte	25-30 cm
Bloemhoogte	60-70 cm
Bladkleur	Rood /geel-groene rand
Bloemkleur	Roze/rood
Bijzonderheden	rijkbloeiend
Bloeiperiode	Mei-Juni
Doorbloeidend	nee
Geurend	nee
Standplaats	Zon-Half Schaduw
Gebruikerswaarde	Border patio
Winterhard	ja
Spoelen	ja
Bladverliezend	nee
Droogverkoop	ja
Kwekersrecht	EU PBR AF
Beschikbaar	2013

CNB New Plants

Uw succesvolle partner voor

- Introductie
 - vaste planten
 - snijbloemen
 - potplanten
 - boomkwekerijproducten
- Kwekersrecht aanvraag en beheer
- Productie coördinatie
- Testen
- Verkoop / bemiddeling
- Licentie administratie
- Royalty inning
- Presentatie en marketing
- Website en mailing service

Voor meer informatie neemt u dan vrijblijvend contact met ons op.

Your successful partner for

- Introduction
 - Perennials
 - Cut flowers
 - Pot plants
 - Shrubs and trees
- Applying and maintaining of breeders rights
- Product coordination
- Tests
- Sales / mediation
- License administration
- Royalty management
- Presentation and marketing
- Website and mailing service

For more information, feel free to contact us.

Aanbod

Vrije en kwekersrechtelijk beschermde soorten vaste planten, snijbloemen en potplanten

- Weefselweek planten
- TC onbeworteld
- TC pluggen
- Stekken onbeworteld
- Stekken beworteld
- Vollegrond planten
- Plantgoed
- P-7
- P-9
- diverse grotere potmaten

Heeft u een nieuwe plant neem contact op en bespreek de mogelijkheden.

Offer

Free and breeders rights protected species of perennials, cut flowers and pot plants.

- Tissue culture
- TC unrooted
- TC plugs
- Unrooted cuttings
- Rooted cuttings
- Outdoor plants
- Seedlings
- P-7
- P-9
- Several large pots

Do you have a new plant, contact us and discuss the possibilities.

Inlichtingen/information: e-mail

Henk de Jong

h.d.jong@cnbnewplants.nl



Conca d'Or®



Corcovado®

'Heren kwekers, voor een zo breed mogelijke afzet van uw leliebollen is het wenselijk om uw plantgoed, naast de gebruikelijke virussen, ook op SLRSV te laten toetsen.

INLICHTINGEN:

	CNB	TEL. PRIVÉ	FAXNR.	MOBIEL	E-MAIL
Dirk Bloothoofd	0252-431284	0223-536730	0223-536735	06-53 293161	d.bloothoofd@cnb.nl
Bruno Commandeur	0252-431283	0224-213433	0224-215352	06-53 162126	b.commandeur@cnb.nl
Jurgen de Graaff	0252-431240			06-53 518289	j.d.graaff@cnb.nl
Jan Gutter	0252-431255	0228-583821	0228-583998	06-51 209462	j.gutter@cnb.nl
Martin Heemskerk	0252-431256			06-20669208	m.heemskerk@cnb.nl
Siebre Mantel	0252-431259			06-53 690252	s.mantel@cnb.nl
Dick de Mooy	0252-431361	071-4023313	071-4028342	06-51 587419	d.d.mooy@cnb.nl
Jos Schoon	0252-431275	0251-310652	0251-314748	06-53 356406	j.schoon@cnb.nl
Erwin Vriend	0252-431367	0228-314981	0228-316869	06-53 396784	e.vriend@cnb.nl

TELEFONISCHE VERKOOP: CNB

	CNB	TEL. PRIVÉ	FAXNR.	MOBIEL	E-MAIL
Henri Omta	0252-431274	0224-291965	0252-431176	06-51 588053	h.omta@cnb.nl
Piet Zoutenbier	0252-431345	071-3611104	0252-431410	06-20 397884	p.zoutenbier@cnb.nl

De fraaie witte Calla 'Captain Ventura®' is een succesnummer, waar de inkopers van snijbloemen goed geld voor betalen. Dat is mede te danken aan de uitgekiende marketingstrategie, waarin veredelaar Kapiteyn Breeding BV, kwekersvereniging Captain Select en Nederlandse broeiers nauw samenwerken. Dat alles gecoördineerd door CNB's Calla-specialist René van Marrewijk.



'Captain Ventura®' in de kas van Fa. M.C. Zwinkels Zn: topper op de snijbloemenmarkt

'We zetten 'Captain Ventura®' gedoseerd in de markt'

Tekst: Gerrit Wildenbeest
Foto: René Faas

De Calla 'Captain Ventura®' doet het uitstekend op de snijbloemenmarkt. De circa 1,8 miljoen takken die afgelopen seizoen gesneden werden brachten ruim boven de middenprijs op. Logisch dat de vraag naar knollen van 'Captain Ventura®' groeiende is. "We zouden meer kunnen verkopen, maar dat doen we bewust niet", zegt CNB-vertegenwoordiger René van Marrewijk. Samen met veredelaar Kapiteyn Breeding BV, Kwekersvereniging Captain Select en de broeiers is hij de spin in het web, die er voor zorgt dat het Captain Select soort 'Captain Ventura®' gedoseerd in de markt wordt gezet. "We kijken goed wat de markt kan hebben. 'Captain Ventura®' is ondergebracht bij een vijftal topbroeiers, die een product van de allerbeste kwaliteit snijden". Met de broeiers, waaronder Flevo Calla BV (Almere), Kwekerij Zandvoort en Fa M.C. Zwinkels Zn (Poeldijk) - zijn afspraken gemaakt over de plantschema's zodat de bloemen gespreid op de markt komen. Aan de afzetkant onderhoudt René regelmatig contact met de bloemeninkopers om hun wensen te horen, die hij dan weer terug communiceert naar de broeiers. De knollenkwekers worden eveneens tijdig geïnformeerd over de verwachte marktsituatie.

Daarop wordt het areaal vrijblijvend afgestemd. John Kapiteyn van veredelaar Kapiteyn Breeding BV (onderdeel Kapiteyn Group, Breezand) vindt de samenwerking tussen de schakels goed werken. "Captain Ventura® is een heel productief soort, daardoor kwamen er drie jaar geleden in een korte aanvoerperiode teveel bloemen op de markt, waardoor de prijs daalde. Toen zijn er afspraken gemaakt om 'Captain Ventura®' meer gedoseerd op de markt te zetten gedurende het broeiseizoen. Door inzage te hebben in elkaars plantschema weet je als broeier wat er aan komt en kun je bijvoorbeeld pieken vermijden door in plaats van alles voor de klok te brengen al wat in de voorverkoop te verkopen". Het resultaat van deze regulering is dat 'Captain Ventura®' er sindsdien met de bloemenprijs bovenuit steekt. Volgens John komt dat uiteindelijk iedereen ten goede. Internationaal wordt er vooral gekeken naar de bloemenprijs. Als die goed is geeft dat uitstraling, wat dan weer een positief effect heeft op de knoltenprijs. "En voor ons levert het hogere royalty's op". Kortom, iedereen blij. Naast de binnenlandse markt probeert Kapiteyn ook internationaal de 'Captain Ventura®' afzet te verdelen. John vindt dat in dit geheel René van Marrewijk een belangrijke rol vervult in het bewustwordingsproces dat deze strategie op de langere termijn meer winst oplevert dan ieder voor zich zoveel mogelijk produceren. Met een ander soort bin-

nen Captain Select, 'Captain Promise', wordt een soortgelijk traject gevolgd. "Het is wel een kwestie van vertrouwen. Je kun niet voor politiegang spelen".

DURE TEELT

Aad Zwinkels van Fa. M.C. Zwinkels Zn uit Poeldijk was zo'n zes jaar geleden een van de eerste broeiers van 'Captain Ventura®'. "Ik teel al 15 jaar Calla's, ik heb al zoveel dingen mis zien gaan", zegt hij. Ook 'Captain Ventura®' dreigde even die kant op te gaan, omdat het soort zo goed was dat iedereen het wel wilde telen. "Je moet een soort gewillig houden. Dan verdienen alle marktpartijen er wat aan". Dat geldt volgens Aad zeker voor een dure teelt als Zantedeschia. "Je stopt als broeier al gauw voor 15-20 euro per vierkante meter aan plantmateriaal de grond in. Dat kan maar zo fout gaan. Ik heb meer telers failliet zien gaan dan dat ze financieel gezond hun pensioen haalden". De vijf broeiers die 'Captain Ventura®' nu broeien zorgen voor een constante, op elkaar afgestemde aanvoer zodat de markt graag blijft. Knollentelers moeten beseffen dat een beperkte productie uiteindelijk ook hen ten goede komt. "Wat hebben ze er aan als een soort door overproductie niet loopt? Dan blijft hij het volgend jaar met zijn knollen zitten". Zwinkels waardeert de coördinerende rol die CNB speelt. "Het is een goed systeem".

Ledenactie levert substantiële groei op

Een periodiek verschijnende CNB-rubriek die bedoeld is als communicatiekanaal tussen het bestuur van de coöperatie en de leden c.q. relaties. Een platform voor nieuwtjes dat wat meer inzicht geeft in het reilen en zeilen van de coöperatie, maar waar ook standpunten van CNB ten aanzien van vakaangelegenheden te vinden zijn.

Tekst: Wim Ciggaar
Archiefoto: René Faas

LEDENACTIE

Zoals eerder gemeld heeft CNB half februari jl. een gerichte mailing naar potentiële leden de deur doen uitgaan waarin deze opgeroepen werden lid te worden van de coöperatie. Uit eerder onderzoek was namelijk komen vast te staan, dat een aardig aantal van de groep niet-leden binnen het klantenbestand van CNB tot stand was gekomen door veranderingen in de bedrijfsvorm die in de loop der jaren hebben plaatsgevonden. In het verlengde van deze ledenactie kan geconstateerd worden, dat de mailing aan deze groep vaste klanten een succes genoemd mag worden. De ledenactie heeft nu al in 73 nieuwe leden geresulteerd en te verwachten valt dat het uiteindelijke aantal nog wat hoger zal uitvallen. De komende weken zullen de klanten die nog niet gereageerd hebben namelijk alsnog per telefoon benaderd worden. Middels deze (na)belactie wordt een ieder de optimale kans geboden al dan niet lid te worden van de coöperatie. Als uitzondering op de bestaande regel zullen leden die bij deze ledenwerving hiertoe een verzoek indienen met terugwerkende kracht tot 1 juni 2012 geregistreerd worden. Het betreft hier een eenmalige actie. Normaal is het namelijk zo, dat aanmeldingen van nieuwe leden pas op 1 juni van het daaropvolgende boekjaar kunnen ingaan.

BEGROTING

Het bestuur van CNB is verder druk doende met de voorbereiding van de begroting. Daarvan maakt ook de inschatting van de omzetten deel uit. Die zijn op dit moment nog redelijk ongewis. Zoals het er nu naar uitziet gaat CNB de begroting over het boekjaar 2012-2013 echter daadwerkelijk halen. In normale jaren zou daarmee sprake zijn van een positief verhaal, nu geldt daarbij de aantekening dat daarmee de

forse daling die reeds begroot was helaas ook bewaarheid is geworden. Aanvankelijk zagen de vooruitzichten er zelfs nog slechter uit, maar dat beeld is gelukkig geen werkelijkheid geworden. Over de definitieve cijfers zal na 1 juni aanstaande meer duidelijkheid verschaft kunnen worden. Vaststaat in elk geval wel, dat de tulpenomzet zich in lijn met de begroting heeft ontwikkeld en dat de elieomzet zelfs iets hoger uit de bus is gekomen en dat een tweede bui in deze sector is uitgebleven. In dat kader zal het maken van een begroting voor het komende boekjaar door het bestuur extra kritisch bekeken worden. Het CNB-bestuur is in elk geval de mening toegedaan, dat het een uitdaging moet zijn een sluitende begroting binnen de bestaande tarieven op te vangen.

Over het komende seizoen valt te melden, dat de voorverkopen bij de tulpen wat eerder dan vorig jaar op gang gekomen zijn, hetgeen met name te danken is aan de gunstige ontwikkelingen die de (bol)bloemenprijzen deze winter te zien hebben gegeven.

BETAALDATUM

Inmiddels heeft de coöperatie voor de tweede keer een betaaldatum achter de rug die een week eerder heeft plaatsgevonden. Op de betaaldatum zelf kon vastgesteld worden, dat er voldoende geld was binnengekomen om eerder uit te betalen. Het bestuur heeft ook dit keer kunnen constateren, dat er beduidend beter betaald is in vergelijking met andere jaren. Daaruit valt de voorzichtige conclusie te trekken, dat klanten beter en scherper bezig zijn met hun debiteurenbeleid. Dat sluit ook goed aan bij het debiteurenbeleid van CNB. In dat kader valt te constateren, dat rust op dit front goed is voor de markt. In die zin lijkt het erop, dat het hanteren van overzichtelijke betaaltermijnen van niet al te lange duur van stabiliserende invloed is op de markt. Eén en ander betekent voor CNB overigens geenszins dat de coöperatie hierin een ruimer beleid wil voeren. Integendeel, wat dat betreft zal CNB zich aan het enige jaren geleden ingevoerde, vrij strakke beleid blijven confirmeren.



De opkomst tijdens een actualiteitenavond van CNB in Bovenkarspel. Lang niet iedereen is echter lid van de coöperatie. Een kortgeleden gehouden ledenactie leverde zelfs 73 nieuwe leden op.

Gezocht:

Machines van het fabrikaat

Allround rooimachine

uit '60/ '70 etcetera

Voor in onze showroom

Contact gegevens:

Gerard Smit +31 228 597777

Of

Marco Doedes +31 228 597777

bolle5000@gmail.com



Nieuwe Telmachine Voor in de schuur



**Grote vraag!
Bestel snel en tel!**



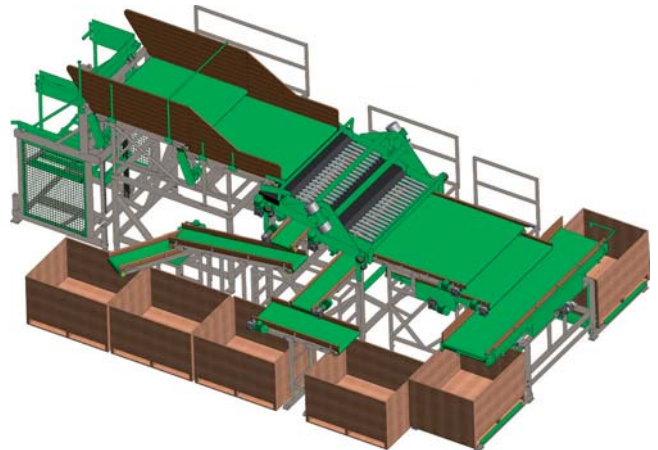
Kijk nu voor meer info op
www.anthavanhienen.nl

Graafstra
Oosterwolde

Uw partner in de bollenmechanisatie

www.graafstra.nl

info@graafstra.nl



**Bij verwerkingslijnen voor
de zomerproducten wel eens
gedacht aan Total Systems?**

Total Systems - Industrieweg 31 - 1775 PV Middenmeer - Tel. 0227-501211

Fax 0227-501853 - info@totalsystems.nl

Ton Zuidema: 0653224915

Frank Warnaar: 0610924242

Overtollige machines en materialen te koop?

Plaats dan uw aanbod in het vakblad

**Bloembollen
visie**

*Het meest gelezen vakblad voor de
bloembollen- en vaste plantensector*

Neem voor meer informatie over advertentietarieven e.d. contact
op met Ruud van Viersen.

Bureau van Vliet b.v. Postbus 20 2040 AA Zandvoort

Tel. 023-5714745 Fax. 023-5717680

E-mail: r.vanviersen@bureauvanvliet.com

Tomorrow's Tulips B.V.

Hoge prijs
voor uw tulpen
mutanten en of
verlopingen!



Wij betalen u een hoge prijs
voor uw tulpen
mutanten en of verlopingen
Gaarne zien wij
uw reactie tegemoet

Piet van der Velden
Mobiel 06 - 515 207 03

Dick van der Velden
Mobiel 06 - 538 665 25

Fax: 072-5321617

Email: pvdv@tomorrowstulips.com

'Nieuwe' Tulpenopplantlijn

Voordelen:

- Geschikt voor alle soorten fust: *Agrifirm, Bulbfust etc.*
- Een arbeidsbesparing tot 30% in vergelijking met het traditionele opplanten.
- Eenvoudige bediening
- In zijn geheel snelheid regelbaar



Vitech Nederland
Zesstedenweg 285
1613 JG Grootebroek
Voor info: Hans Visser
+31-651611666
www.vitech.nl
info@vitech.nl

VITECH^{NL}

Makelaardij bv

cnb



GOED OP 'GROND' VAN KWALITEIT!

• TAXATIE • VERKOOP • HUUR • VERHUUR

Tijdens kantooruren
tel (0252) 43 13 60 fax (0252) 42 13 94
www.cnb-makelaardij.nl e-mail: makelaardij@cnb.nl

Buiten kantooruren:
F.G. van der Geer - tel. 06 53 342055
Bas Scholten - tel. 06 22 236845 (Noord Holland)
Wim Zandwijk - tel. 06 53 644594

Uw agrarisch onroerend goed(e) adviseur

BEL ONS

Landelijk Makelaars & Taxateurs
Lid Vastgoedpro

TIBO/BLOKKER Luchttechniek.nl

afzuiginstallaties
filterinstallaties
mobiele afzuigers
exhausters
cyclonen
stofbestrijding
overdrukssystemen
valbrekers
bigbagvullers
sorteerplaten
spijlenzeven
bedrijfsstoelen
machineonderdelen



Freesia 'Honeymoon' van Tesselaar wint Keukenhof vakprijs

LISSE - Tijdens de vakbijeenkomst op 28 maart jl. op Keukenhof zijn de prijzen toegelicht en uitgereikt van de keuringen voor de productgroep Freesia. Bloemist Hans Groenewegen verzorgde een interactieve presentatie over het gebruik van de freesia. Er waren drie prijzen te vergeven en de Keukenhof



vakprijs Freesia 2013. Deze werd gewonnen door Tesselaar Freesia.C.V. met 'Honeymoon' (foto). "Een prachtig mooie dubbele roze bloem, zware steel, lange kam, en mooie presentatie", aldus de jury. De eerste prijs bij de enkelbloemigen voor veredelaars ging naar Van den Bos Freesia BV met 'Albertville'. Het juryrapport meldt dat deze grote bloem, met hele zware stelen, goed geurend, zuiver wit en met lange kam goed houdbaar is op de vaas. De eerste prijs enkelbloemigen voor kwekers is voor Freesia 'Monaco' van Akerboom Freesia productie. Volgens de jury een prachtige showfreesia, roze met geel, grote open bloem en strakke kam. Een echte vaas freesia. De standprijs Freesia 2013 was voor Van den Bos Freesia BV. "Gevarieerd assortiment, goed uniform, enorme prestatie, alle kleuren!", aldus de jury.

Oogstdankdag als 'Kroon op het werk'

BREEZAND - Met de troonswisseling in het vooruitzicht heeft de organisatie van de jaarlijkse Oogstdankdagviering in de Sint Jankerk in Breezand gekozen voor een oranje getint thema; 'de Kroon op het werk'. De viering is op zondag 28 april en begint om 10.30 uur. De Oogstdankdagviering valt samen met de Bloemendagen Anna Paulowna/Breezand. Rond dit evenement genieten vele duizenden mensen van de kleurige bollenvelden in de Kop van Noord-Holland. Reden voor de bollentelers uit de parochies van Anna Paulowna, Breezand en Julianadorp hier bij stil te staan met een oogstdankdag. De viering wordt opgeluisterd door een groot koor dat is opgebouwd uit de koren van de afzonderlijke kerken. Jos van Kuijeren neemt de muzikale leiding op zich. Het thema 'de Kroon op het werk' is de kapstok voor een interview met een ondernemer, dat tijdens de viering wordt gehouden. Hiervoor heeft kweker Tinus Teeuwen uit Breezand zijn medewerking toegezegd. Na afloop van de viering is er voor de kerkgangers alle gelegenheid bij te praten tijdens de koffie, die achter in de kerk wordt aangeboden. Bezoekers aan de kerk kunnen na de Oogstdankdagviering, maar ook tijdens de Bloemendagen, een kijkje nemen bij de schilderijenexpositie van Tiny Weyers. Haar werk valt na de Bloemendagen ook te bekijken op www.tiny-art.nl.

INGEZONDEN BRIEF

Nogmaals Buitenspel !!

Aan: Henk Westerhof en andere vakgenoten

Beste Henk,

Allereerst bedankt voor jouw bijdrage aan deze discussie, dit is ook precies de reden dat ik in Andijk dit onderwerp aan de orde heb gesteld, namelijk dit probleem opnieuw onder de aandacht brengen in het lelievak, vóór het te laat is. Deze keer was je zelf niet aanwezig in Andijk, en is jouw reactie waarschijnlijk vooral gebaseerd op het artikel wat naderhand in BloembollenVisie is gepubliceerd. Ik heb geprobeerd onderscheid te maken tussen enerzijds de virussen die er wél toe doen in lelie (en waar we ons handen aan vol hebben, bijvoorbeeld PLAMV en LMOv), en anderzijds virussen die voor het product lelie niet schadelijk zijn, maar waar -alleen met China- afspraken over zijn gemaakt door (inderdaad) onze eigen NVWA, kennelijk niet gehinderd door enige kennis van zaken, want men heeft gelijk maar een nultolerantie afgesproken. Nu men de smaak te pakken heeft, wil men voor meerdere virussen ook een nultolerantie (kijk naar bijvoorbeeld SLRSV, zomaar sinds 2 december jl. een nieuwe maatregel). Omdat er nog een paar virussen in diezelfde pijplijn zitten en er honderden plantenvirussen zijn, hou ik mijn hart vast. Het is in de praktijk géén haalbare kaart om voor 5 of 6 virussoorten tegelijkertijd tot het eind op nul te blijven Henk. Daar komt nog bij dat het lelievak voor alle "Chinarassen" deze inzet, namelijk het geheel virusvrij starten met uitgangsmateriaal (wat op zich prima is natuurlijk) zal moeten plegen. En dat terwijl maar een deel van die bollen daadwerkelijk naar China zal gaan. Uiteindelijk kan het schip nog zinken in het zicht van de haven: één keer alsnog 0,4 % virus aangetoond in het allerlaatste monster, en weg is de gehele investering van de afgelopen jaren ! Het is net hordelopen; het kan nóg zo goed gaan onderweg, maar vlak voor de eindstreep valt het laatste hekje. Ik heb aan het eind van mijn betoog in Andijk ook gezegd dat onze eigen NVWA terug moet met de opdracht, en graag nu mét kennis van zaken het huiswerk over moet doen, zodat we straks niet in een onmogelijke positie zijn gemanoeuvreed. Op dat punt zijn we het dus volstrekt met elkaar eens. Je geeft dat ook zelf al aan met je opmerking over 'die onzinnige exporttoetsen': mee eens, mee eens...! Ons zelf buitenspel zetten? Niet mee eens, want wij produceren de bollen en de Chinezen willen ze kopen, dus óók China zal het uiteindelijk moeten doen met een kwaliteit die voor onze kwekers haalbaar is. En die kwaliteit ligt nog steeds op een hoog niveau, getuige de bijna probleemloze afzet over de rest van de wereld. Henk, je hebt gelijk, het vak moet in actie komen, en daar hoort de handel, dus Anthos, óók bij wat mij betreft.

Hans Langedijk

Prinses Margriet doopt Artis-tulp

AMSTERDAM - Ter gelegenheid van het 175-jarig bestaan van dierentuin Natura Artis Magistra heeft Prinses Margriet de Tulipa 'Natura Artis Magistra' ten doop gehouden. Deze nieuwe, vroegbloeiende tulp is veredeld door bloembollenbedrijf Jac. Uittenbogaard & Zonen uit Noordwijkerhout. De nieuwe Artis-tulp is geel met een oranje hartje, wordt ongeveer 30 cm hoog en heeft een bloemdiameter van 12 cm. Prinses Margriet is beschermvrouw van het Koninklijk genootschap Natura Artis Magistra en met de tulpendoop is tevens het jubileumjaar met als thema 'Artis in Bloei' geopend. Maar liefst 175.000 bloembollen, die afgelopen najaar zijn geplant, komen tot bloei. Bollenexpert Jacqueline van der Kloet en Artis-tuinbaas Ton Hilhorst hebben een speciale bollenroute ontworpen met onder meer bloeiende crocussen, narcissen, tulpen en keizerskronen. De traditionele beplanting heeft daarbij plaats gemaakt voor borders met eigen karakters die zijn afgestemd op de diersoorten en de gebouwen. In de Artis-app voor smartphones is de speciale 'Artis in bloei'-route opgenomen.



Foto: PR

Colour your life verder met Bloemenbureau Holland

HONSELERSDIJK - De mediaondersteunde consumentencampagne Colour your Life loopt reeds vier jaar in 10 Europese landen. De campagne informeert met succes de consument over het belang van groen in de directe leefomgeving. In 2012 had de campagne een mediabereik in print van circa 300 miljoen. Vanaf april 2013 neemt Bloemenbureau Holland de promotiewerkzaamheden over van Plant Publicity Holland. De internationale campagne 'Colour your Life' is opgezet door Plant Publicity Holland met steun van de Europese Unie. Na het opheffen van Plant Publicity Holland medio december 2012 was er discussie over de toekomst van de campagne. Op de IPM 2013 werd de Colour your Life-Award al georganiseerd in samenwerking met FloraHolland en Bloemenbureau Holland. Vanaf april 2013 worden de werkzaamheden voortgezet in 3 landen: Nederland, Duitsland en Engeland. FloraHolland stelt de content van de Colour your Life-jaarkalender op. Bloemenbureau Holland voert, in samenwerking met PR-bureaus uit de desbetreffende landen, de campagne uit.

Winst Agrifirm groeit naar 21,1 miljoen euro

APELDOORN - Agrifirm heeft in 2012 de winst naar € 21,1 miljoen zien groeien. Dat blijkt uit de recentelijk gepubliceerde jaarrekening van de coöperatieve onderneming. In 2011 bedroeg de winst € 10 miljoen. De winstverbetering is het gevolg van een hogere omzet en voortgaande verbetering van de efficiency bij meerdere dochterondernemingen. "Onze focus op vier kernactiviteiten werpt vruchten af", aldus Ton Loman, directievoorzitter van Agrifirm. "Naast mengvoer, specialiteiten en co-producten voor de veehouderij zijn dat voeding en bescherming van gewassen in de plantaardige sector. Bedrijfsonderdelen die niet meer in onze kernactiviteiten passen, nemen we kritisch onder de loep." De hogere winst van Agrifirm leidt tot een ledenvoordeel van 0,75% over de ledenomzet in 2013. In totaal gaat het om een bedrag van ongeveer € 7,5 miljoen, dat begin 2014 wordt uitgekeerd. Hiernaast wordt er aan klantenkortingen € 5,8 miljoen uitgekeerd. Hiermee belooft Agrifirm trouwe afnemers.

Rabobank introduceert Kennis App voor ondernemers

UTRECHT - Gezond ondernemerschap vraagt om continue inspeken op veranderingen in de markt. Daarvoor is kennis van actuele economische ontwikkelingen, van wat concurrenten doen en wat er in de branche gebeurt, onmisbaar. Vanaf heden kan de ondernemer deze actuele economische, financiële en branchegerichte informatie altijd en overal bij zich hebben met de Rabo Kennis App. De kennis beschikbaar via de Rabo Kennis App is gebaseerd op onderzoeken van Rabobank-economen, die in kaart brengen hoe internationale, nationale en regionale economieën zich ontwikkelen. Paul Dirken, directeur Bedrijven bij Rabobank Nederland: "In het huidige economische tij worden ondernemers meer dan ooit uitgedaagd om te zoeken naar nieuwe kansen. Voor gezond ondernemerschap is het van belang dat je een stap voor blijft op je concurrenten. Dat betekent wel doordacht keuzes maken en ondernemers willen daarvoor zoveel mogelijk relevante kennis gebruiken. Wij willen gezond ondernemerschap stimuleren en dat doen we op een eigentijdse manier door onze kennis en ervaring via de Rabo Kennis App te delen."

Subsidie voor fijnstofmaatregelen 1 april open

DEN HAAG - Kleine en middelgrote landbouwondernemingen die de uitstoot van fijn stof op hun bedrijf met minstens 25 procent willen verminderen kunnen hiervoor subsidie krijgen. De openstelling van de subsidie Fijnstofmaatregelen is van 1 april 2013 tot en met 15 mei 2013. De subsidie is bestemd voor investeringen in één of meer technieken die de uitstoot van fijn stof met minstens 25 procent verminderen. Wilt u daarnaast ook investeren in een techniek die het aantal overschrijdingsdagen vermindert, dan kunt u daar ook subsidie voor krijgen. Het ministerie van Economische Zaken stelt € 10 miljoen beschikbaar voor deze subsidie. Per aanvraag wordt maximaal 55 procent vergoed van de kosten die onder de subsidie vallen, met een maximum van € 400.000 per aanvraag. Nadere informatie via www.hetInVloket.nl bij Fijnstofmaatregelen.

JAN GULDEMOND:

‘Ik blijf bloembollen op mijn manier promoten’

Ondanks zijn pensioengerechtigde leeftijd zet Jan J. Guldemonnd zich nog volop in voor de promotie van bloembollen. Via plantacties in binnen- en buitenland wil de voormalig hoofdarrangeur van Keukenhof jong en oud in het genot van een kleurrijk perk tulpen en narcissen laten delen. “Ik heb het idee dat veel bedrijven blij zijn als de bollen van de dam zijn. Mijn visie is dat je de klant ook daarna service moet verlenen, wat wil je en wat kun je met bloembollen?”



Tekst & foto: Gerrit Wildenbeest

Ruim 36 jaar was Jan J. Guldemonnd (66) werkzaam op Keukenhof. Toen hij begon wist hij volgens eigen zeggen het verschil tussen een narcis en een tulp niet, maar in de jaren daarna kregen de bloembollen hem in zijn greep om nooit meer los te laten. De narcis - “een tulp bloeit recht toe recht aan, een narcis ontluikt heel sprookjesachtig” - is zijn lievelingsbloem. Toch is zijn huidige adviesbureau, dat hij begon na zijn afscheid van Keukenhof in 2007, vernoemd naar een oude tulp, ‘Bleu Aimable’. “Dat komt omdat ik een blauwe lelijke eend heb en er geen blauwe narcis bestaat”, legt Jan lachend uit.

In zijn promotieactiviteiten zijn alle bolbloemen hem even lief. Dit Keukenhofseizoen geeft hij voor basisschoolleerlingen uit de Bollenstreek weer rondleidingen door het park. Dat begon een jaar of zes geleden spontaan, sinds die tijd is het een terugkerend arrangement. “Het gaat om kinderen van groep 1 tot en met 8, die willen nog wat van je aannemen. Je kunt ze de bloembollenkennis niet vroeg genoeg inprenten”. Via Keukenhof wordt Jan ook wel uitgenodigd voor lezingen op scholen, daar brengt hij zelfs de ‘Classified List’ ter sprake. “Als je dan uitlegt dat de naamgeving van tulpen te vergelijken is met aangifte doen van geboorte bij de Burgerlijke Stand snappen ze het meteen”. Als hij dan ook nog een paar, van

bevriende bedrijven losgeweeke, potjes hyacinten of tetten uitdeelt, zijn er weer een paar toekomstige kopers gewonnen.

IERLAND

Van een andere orde zijn de bollenplantacties in het buitenland. Voortbordurend op de doop van de Jan Ligthart- tulp ‘Molly Bloom’ in Ierland, heeft Jan het voor elkaar gekregen dat er dit najaar een tulpenlogo in de Botanical Garden van Dublin is geplant. Het logo is dat van de bekende Ierse schrijver James Joyce, auteur van Ulysses waarin Molly Bloom een van de hoofdpersonen is. Het planten is 23 oktober gebeurd met door Jac. Uittenbogaard & Zn geleverde Murillo’s, die nu al heel mooi de grond uitkomen, omdat Ierland nauwelijks een winter heeft gehad. Volgens Jan zijn Ieren echte tuinliefhebbers en is de droogverkoopafzet naar dit groene eiland de laatste jaren stijgende. In het verleden heeft Guldemonnd soortgelijke plantacties begeleid in Kazachstan. Verleden jaar reisde hij af naar Beijing om daar de beplanting van het project Beijing Flower Port te begeleiden, een initiatief van exporteur Jan de Wit & Zn.

Op dit moment speelt er een project in Zuid-Korea, waar men in een grote havenstad een nieuw park wil inrichten. “Dat soort dingen komen via Keukenhof bij mij binnen. De begeleiding duurt al gauw een jaar of drie-vier, daarna kunnen ze wel op eigen benen staan. Het gaat daar wel anders dan hier, in plaats van 500 van een soort willen ze 10.000 bollen hebben, het moet indrukwekkend zijn”. De nadruk ligt op tulpen en in mindere mate op narcissen, maar Guldemonnd wil ook graag Muscari promoten. “Daar zijn nu zo veel nieuwe soorten in”. Sowieso is in Azië nog een wereld te winnen voor de droogverkoop. “Alle parken zijn van de overheid; ze hebben nog geen last van de crisis”.

Guldemonnd heeft het idee dat veel bedrijven blij zijn als de bollen van de dam zijn. Zijn visie is echter dat je klanten ook daarna service moet verlenen en moet wijzen op de mogelijkheden die bloembollen bieden. “We moeten bloembollen blijven promoten, anders verliezen we het”. Hij zou zijn eigen gemeente Lisse ook graag willen adviseren. Dat Lisse de beplanting van rotondes uitbesteedt aan het bureau De Rotondespecialist noemt hij een aanfluiting. “Als je een echte bollengemeente wilt zijn, dan regel je dat zelf”.

Buitenlandse omzet groeit

Wereldwijde export van kennis en kunde. Dat is de kurk waarop de Nederlandse tuinbouw steeds meer drijft. Dat bleek op de voorjaarsconferentie 'Ruimte voor de tuinbouw' van Greenport Holland. Kassenbouwers en installatiebedrijven realiseren nu al meer dan de helft van hun omzet in het buitenland.



Onno Zwart (links): 'Budget GOM opgehoest door regio'

Tekst en foto: Gerrit Wildenbeest

Volgens Greenport-voorzitter Loek Hermans zijn de export van technologie en kunde de basis van het verdienmodel van het Nederlandse tuinbouwcluster. Daarvoor is een blijvende inzet op innovatie en onderzoek van belang. De in aantocht zijnde MKB-innovatiestimulering Topsectoren (MIT) is daarvoor een aanzet. Daarvoor komt een bedrag van 2 miljoen euro beschikbaar vanuit het Ministerie van Economische Zaken in het kader van het Topsectorenbeleid. De regeling, die binnenkort opengaat, richt zich voor de Topsector Tuinbouw en Uitgangsmaterialen volgens Hermans vooral op de innovatiethema's 'Samenwerkende waardeketens, voedselveiligheid, voedselzekerheid en gezondheid en welbevinden'.

De samenwerking in de tuinbouw staat wel onder druk nu het PT per 1 januari 2014 ophoudt te bestaan. Dat kan volgens Hermans een gevaar betekenen voor de door de consument gewenste veilige, betrouwbare en duurzame ketens in de voedingstuinbouw en de sierteelt. Hoe dun dat lijntje is blijkt uit recente voedselschandalen. "Maar ondernemers willen de PBO's niet meer", aldus Hermans, "tegelijktijd is het belangrijk dat we samen de schouders zetten onder vakbrede thema's als voedselveiligheid en duurzaamheid". Reden voor de Greenport Holland, LTO en VNO MKB om te werken aan een organisatie die dit soort vakbrede onderwerpen in het na-PT tijdperk kan oppakken. Dat kan maar zo een PBO-nieuwe stijl worden, getuige de opmerking van Hermans dat de sector zich op deze thema's 'geen freeriders kan veroorloven'. Deze maand nog wordt daarover in conclaaf gegaan met de voor

de PBO's verantwoordelijke minister Henk Kamp om te kijken hoe deze mogelijkheid verder uitgewerkt zal worden.

RUIMTE

De Greenports zijn ooit mede opgericht om de tuinbouw ruimte te bieden in de letterlijke betekenis van het woord. Greenport Duinen en Bollenstreek, een van de zes Greenports, heeft dit handen en voeten gegeven middels de Greenport Ontwikkelingsmaatschappij (GOM). Volgens directeur Onno Zwart blijkt dat een goed instrument te zijn om binnen de beleidskaders snel en adequaat te opereren in het ingewikkeld veld van projectontwikkelaars en grondspeculatie. Het plan van uitvoering waarmee de GOM werkt heeft een budget van meer dan 100 miljoen euro, dat hoofdzakelijk door de regio zelf wordt opgehoest via de bollencompensatieregeling, de ruimte-voor-ruimte-regeling en het woningbouwmechanisme. Anthos-voorzitter Henk Westerhof vond de ruimtelijke activiteiten op ondernemerniveau goed werken, 'hogerop moet er misschien nog wat gebeuren', waarbij hij mede doelde op de

moeizame samenwerking tussen de Bollenstreekgemeenten. Van de totale wereldhandel in bloembollen vindt meer dan 50 procent plaats vanuit de Bollenstreek, dus is het nodig dat de hier gevestigde exportbedrijven ruimte krijgen om mee te groeien met de markt. Ook is het belangrijk dat het teeltareaal van 2600 hectare in tact blijft, mede gezien het groeiende belang van de vasteplantensector. In de Bollenstreek - Noordwijk - is ook het European Space Innovation Centre gevestigd, de gastheer van deze voorjaarsconferentie. Een high tech omgeving waarvan de tuinbouw veel kan leren, bijvoorbeeld op het gebied van precisie-land- en tuinbouw. Vanuit de 'aerialstronics' worden drones al ingezet om met camera-inspectie zwakke punten in dijken op te sporen; in combinatie met GPS-systemen zijn er allerlei veelbelovende toepassingen voor de land- en tuinbouw mogelijk. Zo heeft ZLTO projecten lopen op het gebied van remote sensing met behulp van satellietbeelden. Dat opent perspectieven op gebieden als opbrengstbepaling, gewasidentificatie, bemestingstoestand, waterhuishouding en bodemkwaliteit.

Gereedschapskist voor modernisering teeltareaal

Een verouderd glastuinbouwareaal is een van de belemmeringen richting een moderne toekomstgerichte glastuinbouw. Tot voor kort richtte de aandacht zich vooral op de ontwikkeling van nieuwe tuinbouwgebieden, tegenwoordig ligt de focus meer op herinrichting van bestaande locaties. De gereedschapskist, waarin alle regelingen en mogelijkheden voor herinrichting op een rij worden gezet, is volgens Nico van Ruiten (LTO Noord Glaskracht) bedoeld "voor alle betrokkenen in de tuinbouw die te maken hebben met modernisering van het teeltareaal. Komende periode zal deze gereedschapskist worden toegepast in pilotgebieden voor modernisering van het teeltareaal in verouderde greenportlocaties. Zo gaan ondernemers, bedrijfsleven, kennisinstellingen en overheden samen aan de slag om modernisering van de sector te bewerkstelligen".

De boomvaren *Dicksonia* spreekt bij velen tot de verbeelding. Fossiele vondsten hebben aangetoond dat de eerste exemplaren miljoenen jaren geleden al op aarde groeiden maar wie wil, kan nu nog altijd afstammelingen aanschaffen voor tuin of terras.

Tekst: Emiel van den Berg
Foto: www.visionspictures.com

Het varengeslacht *Dicksonia* is ingedeeld bij de familie waar het naamdrager van is, de Dicksoniaceae. Deze familie behoort, samen met de Ginkgoaceae, tot de eerste plantenfamilies die op aarde voorkwamen. De oudste vondsten dateren uit het Devoon, de periode van zo'n 400 miljoen geleden. In dat tijdperk konden deze varens enorme afmetingen behalen, hoogtes boven de 20 meter en bladlengtes tot 9 meter vormden geen uitzondering. Het geslacht *Dicksonia* telt in totaal circa 30 soorten die verspreid over verschillende werelddelen voorkomen. Met name in Australië, Nieuw-Zeeland, Maleisië en Noord-, Midden- en Zuid-Amerika zijn soorten te vinden. Ondanks dat *Dicksonia* meestal boomvaren als Nederlandse naam krijgt, komen er ook enkele stamloze dus kruidachtige soorten voor. *Dicksonia* is vernoemd naar de Engelse botanicus James Dickson die leefde van 1738 tot 1822. Hij was kweker en verzamelaar van planten waaronder veel mossen. Zijn herbarium is nog altijd te bewonderen in het British Museum van Londen.

HUMUSLAAG OP STAM

Kenmerkend voor de meeste *Dicksonia*-soorten is de stam die soms metershoog kan uitgroeien. Omdat die stam is bedekt met een dikke laag die voor het overgrote deel bestaat uit restanten van de bladscheden van oude bladeren, voelt hij enigszins zacht aan. Hoe dikker de stam, hoe dikker deze laag. Tussen de bladscheden zit een grote hoeveelheid humus. Omdat zich vanuit de stam fijne wortels vormen die zich in die humuslaag nestelen, is een hoge luchtvochtigheid voor de boomvaren essentieel. Zo wordt uitdroging van de humuslaag, en dus ook uitdroging van de grote hoeveelheid wortels die daar in huizen, voorkomen. In de Nederlandse tuin is het daarom raadzaam om de stam geregeld nat te maken. De plant van boven water geven, heeft daarbij de voorkeur. De bekendste en



Dicksonia fibrosa

Dicksonia kent historie van miljoenen jaren

meest gekweekte soort is *D. antarctica*, de Tasmaanse boomvaren. Deze varens zijn inheems in Australië, Nieuw-Zeeland en Tasmanië waar de plant gemiddeld een hoogte tot 15 meter en een stamdoorsnede van soms bijna 1 meter bereikt. In het natuurlijke groeigebied zijn exemplaren bekend met leeftijden van rond de 400 jaar. Bij deze volgroeide exemplaren kan het donkergroene en driemaal geveerde blad tot 2,5 meter lang worden. De bladbreedte bedraagt dan circa 1 meter. Met een hoogtegroeit van enkele centimeters per jaar blijft de Tasmaanse boomvaren in Nederland bescheiden van omvang. Een hoogte van 4 tot 5 meter is al uitzonderlijk. Grote exemplaren aanschaffen is mogelijk maar vanwege de trage groeikracht van de plant zijn deze duur in aanschaf. *D. antarctica* groeit het liefst op een plaats in de schaduw of halfschaduw. Als de stam voldoende vochtig wordt gehouden, verdragen oude exemplaren ook wat zon. In zijn natuurlijke habitat kan de plant tot -13°C overleven maar in ons klimaat is het raadzaam al bij een temperatuur van enkele graden onder nul bescherming te geven. Het inpakken van de stam met vliesdoek of rieten matten en het licht beschermen van de ondergrondse wortels

door het aanbrengen van een mulchlaag heeft de voorkeur. De nog aanwezige bladeren (die de plant bij vorst verliest) kunnen worden opgebonden of afgeknipt. Belangrijk daarbij is het om ook het groepspunt goed in te pakken.

ONDERGRONDSE UITLOPERS

D. fibrosa blijft met een hoogte tot 7 meter behoorlijk wat kleiner dan *D. antarctica*. De stamdoorsnede bedraagt maximaal 40 cm. Vergelijken met *D. antarctica* is *D. fibrosa*, die van oorsprong in Nieuw-Zeeland groeit, ook wat beter bestand tegen de kou. Omdat de gelijkenissen tussen deze twee soorten verder erg groot zijn, worden ze in de praktijk regelmatig door elkaar geleverd. Zichtbare kenmerken van *D. fibrosa* zijn de zwart behaarde bladstelen en het twee- tot driemaal geveerde blad. *D. squarrosa* komt eveneens uit Nieuw-Zeeland. Deze soort heeft een stam van slechts 10 cm doorsnede die bekleed is met donker afhangend haar. De hoogte van de stam bedraagt maximaal 6 meter. Omdat deze boomvaren zich via uitlopers verspreidt, ontstaat op den duur een kluwen van smalle stammen. Vanuit de slapende ogen op de stammen vindt vaak extra vertakking plaats.



John Bijl

Na de middelbare tuinbouwschool kwam John Bijl (45) in het familiebedrijf, de vof Bijl-Huisman in Nibbixwoud. De kwekerij richt zich op de teelt van bloembollen (anemone en crocosmia) en aardbeien en bestaat al vier generaties lang.

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

1 IN WAT VOOR OMGEVING BEN JE OPGEGROEID?

"Ik ben geboren en getogen in Nibbixwoud. Tot mijn 8ste woonden we met het gezin in het dorp, daarna verhuisden we naar het bedrijf. Acht jaar geleden ben ik hier weer gaan wonen. Tot mijn 12de voetbalde ik bij SEW en daarna was ik zeventien jaar lang intensief bezig met de touwtreksport, met als hoogtepunten EK en WK in Slagharen."

2 HOE ONTMOETTE JE JE PARTNER?

"Net zoals de meeste inwoners van West- Friesland heb ik mijn vrouw Monique ontmoet tijdens de kermis. Ruim twee jaar later zijn we getrouwd en inmiddels zijn we in het rijke bezit van twee zoons (14 en 8) en twee dochters (17 en 12)."

3 WAT HOUDT JE GAANDE IN DIT VAK?

"Wat mij gaande houdt in dit vak is de uitdaging om van bijna niets (het zaadje) een kwalitatief goede bol te maken."

4 WAAROM BEN JE BESTUURLIJK ACTIEF?

Ik vind het belangrijk om iets voor de samenleving te doen. Daarom ben ik betrokken bij de basisschool en de kerk. Ook ben ik vijftien jaar actief geweest bij de WLTO vollegrondsgroenten."

5 WELKE TOEKOMSTVERWACHTING HEB JE VOOR JE BEDRIJF?

"Ons bedrijf is al vier generaties lang van vader op zoon gegaan. Zelf denk ik dat het na mij stopt, onze kinderen hebben namelijk hele andere ambities en daar kunnen wij ons geheel in vinden."

6 WAT BAART JE DE MEESTE ZORGEN IN HET VAK?

"Dat de kleine bolgewassen het in

de toekomst erg moeilijk krijgen doordat het volume te klein wordt. Tegenwoordig moet alles in de massa geproduceerd worden tegen concurrerende prijzen. Wat betekent dat op termijn voor kleine gewassen zoals crocosmia en anemone?"

7 VANWAAR DE TEELT VAN AARDBEIEN?

"Wij telen van oudsher aardbeien. Vroeger lag het accent meer op groente en minder op bloembollen. Uiteindelijk zijn we in de bollen doorgegaan en daarnaast zijn alleen de aardbeien overgebleven. Het oogstseizoen hiervan duurt vier maanden en geeft ons bedrijf een stukje zekerheid in de productie en omzet."

8 WAT VIND JE ERVAN DAT WE GEEN LANDBOUWMINISTER MEER HEBBEN?

"Bijzonder jammer, de agrarische sector is een hele grote speler in de export en belangrijk voor de arbeidsmarkt, maar daar is men zich in Den Haag blijkbaar niet voldoende van bewust. Het grootste probleem zou overigens nog wel zijn om een vakbekwame minister te vinden."

9 IN HOEVERRE IS DE CONSUMENT WERKELIJK GEÏNTERESSEERD IN HET MILIEU?

"Bij de bollen leeft dit naar mijn mening minder dan bij groente en fruit. We merken dat de consument het wel weet te waarderen, maar op dit moment toch meer op de prijs let."

10 WELKE WERELDWIJDE ONTWIKKELING STEM JE OPTIMISTISCH?

"De ontwikkeling van moderne communicatiemiddelen. Hierdoor worden contacten soms wat onpersoonlijker, maar door deze technieken verlopen dingen vaak soepeler en sneller en je bent altijd bereikbaar waardoor je er ook gemakkelijker tussenuit kan met je gezin. En dat is ook belangrijk."

‘Bollen rooien tussen de be

Het is inmiddels vaste prik voor de vierdejaars leerlingen van het Clusius College in Hoorn: stage lopen in Nieuw-Zeeland. Zes bollenjongens en vier akkerbouwers stapten dit jaar op het vliegtuig om aan de andere kant van de wereld de handen uit de mouwen te steken. Begin maart keerden zij terug met een geweldige ervaring op zak. Datzelfde geldt voor hun twee klasgenoten die voor een stage in Afrika kozen.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: PR

Eind maart zoeken we de vierdejaars leerlingen Plantenteelt van het Clusius College in Hoorn op. Buiten komt het kwik amper boven nul uit en er staat een schrale oostenwind. Wat zouden de mannen nog graag op hun stageplek in Nieuw-Zeeland zitten. Maar Sven Bijl, Tjerry Borst, Jan Groot, Patrick Smal, Jan Warmerdam en Robin Zwart moeten het voorlopig met de herinneringen en foto's doen. Die zijn gelukkig niet mis! Een kleine maand geleden kwamen de leerlingen terug van een tien weken durende stage in Nieuw-Zeeland. Terwijl de voorjaarsgewassen hier in Nederland diep onder de grond zaten,

werden daar – waar de seizoenen precies omgekeerd zijn – volop tulpen gerooid. Dat betekende flink aanpoten, maar daar weten de heren (in de meeste gevallen zoons van bollenkwekers) alles van. En tussen de bedrijven door was er voldoende ruimte om te genieten van het land en de omgeving. “Een fantastische ervaring”, vertellen de leerlingen enthousiast.

GESTRUCTUREERD

Een toonaangevend bedrijf als het gaat om de tulpenteelt in Nieuw-Zeeland is Triflor. Met plezier gingen Tjerry Borst, Sven Bijl en Robin Zwart dan ook naar hun stageadres in het plaatsje Edendale. “Wij kozen voor Triflor met het idee een mooi gestructureerd bedrijf aan te treffen”, vertelt Sven. “En dat bleek ook in de praktijk. De hele bedrijfsvoering keurig op



Jan Warmerdan hield de peilijn bij Haakman bij

orde, goede machines en de rooiwerkzaamheden werden gedaan door loonbedrijf No Limit. In de periode dat wij er waren, hebben we vaak 7 dagen en 90 uur per week gewerkt. Dat weet je van tevoren als je in het hoogseizoen op een bloembollenbedrijf gaat werken.” En daar is volgens Tjerry goed mee te leven. Hij en zijn klasgenoten werden goed verzorgd. “We slapen in een huurhuis, 10 minuten rijden vanaf Triflor. Eten deden we op het bedrijf, daar werd voor ons gekookt.”

En goed eten is belangrijk voor wie hard werkt. De eerste week begon relatief rustig met het rooien en verwerken van plantgoed, maar de tweede week kwam het seizoen echt op gang. “Toen zijn we begonnen met pellen”, vertellen Sven en Tjerry. “Robin hield de peilijn in de schuur bij en wij hebben zeven weken op de kipper gezeten. Niet heel afwisselend geven de mannen toe, maar wel mooi werk. Het leuke van het landwerk is dat je veel ziet. Bollen rooien tussen de bergen, wie heeft het? Switchen van taken in zo'n groot bedrijf is nu eenmaal niet zo makkelijk. Alles draait als een geoliede machine.” Sven, Tjerry en Robin werkten samen met 18 Nederlanders en twee keer 40 Nieuw-Zeelanders (oftewel kiwi's): een dag- en een nachtploeg. “Een ontzettend leuk team”, merken de mannen op. “Dat is ook het meest leerzame aan deze reis geweest: je spreekt andere mensen, leert een andere cultuur kennen en ziet hele andere dingen.”

RECHTS RIJDEN

Een enorme belevenis voor de scholieren die – in sommige gevallen – nog nooit met het vliegtuig gereisd hadden. En dan gelijk de meest verre bestemming, ruim 35 uur onderweg. “Op 24 december zijn we vertrokken, met uitzondering van Jan Groot en Robin Zwart die eerst twee weken in Australië zijn geweest”, vertelt Tjerry. “Bij aankomst hebben wij con-



V.l.n.r. Sven Bijl, Tjerry Borst, leraar Engel Hopman en Robin Zwart

rgen, wie heeft het'

tact gezocht met Triflor, maar het seizoen was laat dus we konden eerst drie weken reizen." "Dat was lang zat", zegt Sven, die graag aan het werk is. De eerste twee dagen reisden de mannen van Triflor samen met de andere jongens, daarna zijn ze rustig met een huurauto het zuidoostereiland rondgetrokken. "Het links rijden was wel even wennen. Onderweg zijn we onder andere wezen raften, bungeejumpen en kleiduiven schieten."

.....

'Je leert niet alleen een ander land, maar ook elkaar veel beter kennen'

.....

Uiteindelijk hebben Jan Groot, Patrick Smal en Jan Warmerdam die dingen ook niet hoeven laten. "Wij liepen stage bij Haakman en moesten eerder beginnen om te helpen met kisten timmeren. Na twee dagen konden ook wij nog rondreizen. Door het koude voorjaar kon er nog niet gerooid worden. Het seizoen was ruim 1,5 week later dan normaal. We hebben onder andere een leliekwekerij bezocht. Een enorm bedrijf, erg interessant om te zien." Voor de rest was het genieten van de omgeving. "Nieuw-Zeeland is een prachtig mooi land", vertelt Jan Warmerdam. "Heel uitgestrekt en veel kleine dorpen



V.l.n.r. Patrick Smal, Robin Zwart en Jan Warmerdam

jes waar snelwegen dwars doorheen lopen. Afstanden zijn daar heel gewoon. Even naar de supermarkt? Je bent zo een half uur onderweg. En in het weekend naar Queens-town betekende voor ons ook drie uur in de auto."

BARCODES

Jan Warmerdam, Jan Groot en Patrick Smal liepen stage bij Haakman, eveneens gevestigd in Edendale. "Een bewuste keuze", zegt Jan Warmerdam. "Het is een wat kleiner bedrijf ten opzichte van Triflor, wat meer verantwoordelijkheid met zich meebrengt. Bovendien werken er bij Haakman weinig Nederlanders en dus ben je gedwongen Engels te praten." Gedurende hun stage hield Jan Groot de plantgoedlijn bij. "Patrick en ik waren verantwoordelijk voor de pellijs. De eerste week deden we dat samen om het computersysteem onder de knie te krijgen. Binnen het hele bedrijf wordt met barcodes gewerkt. Via een tablet op de heftruck geef je aan waar je een kist met bollen wegzet. Zo heeft Haakman altijd inzicht in wat, waar staat en hoeveel, ook in Nederland. Na de eerste week hebben Patrick en ik ons gesplitst in de dag- en nachtdienst." Wat volgens Jan opviel was de lage werkinzet van de kiwi's. "Je moest de mensen echt aan het werk zetten, soms een hele uitdaging."

Toen het pellen bij Haakman klaar was, keerde Patrick huiswaarts, Jan Groot bleef om het plantgoed af te maken en Jan Warmerdam trok 900 kilometer naar het noorden. "Ik heb nog

tien dagen op een akkerbouwbedrijf gewerkt. Uien, aardappels en graan oogsten, een hele nieuwe ervaring voor mij." Op 4 maart stonden alle bollenjongens weer op Nederlandse bodem, en wel met een fantastische ervaring op zak. "Ik zou het zo weer doen", klinkt het enthousiast. "Je leert elkaar op deze manier heel goed kennen." Verder is toch de natuur de mannen het meeste bijgebleven. "Blauwe meren, besneeuwde bergtoppen; het is er echt super mooi." Een hele andere omgeving als die van hun klasgenoten Meindert Roozendaal en Gert Aardenburg. Zij kozen respectievelijk voor een stage in Kenia en Tanzania. "Vorig jaar zijn we al voor een korte stage in Kenia geweest en dat beviel goed. De hele Afrikaanse mentaliteit trekt ons enorm. Daarnaast krijg je met een stage in Afrika de ruimte om mee te denken over de bedrijfsvoering. Dat is erg leerzaam."

Open dag

De Clusius-leerlingen zien de buitenlandstage als een grote meerwaarde voor hun opleiding. Heb jij groene vingers en wil jij ook zo'n geweldige ervaring opdoen? Laat je informeren over de opleiding Plantenteelt tijdens de open avond van het Clusius College in Hoorn op **vrijdag 19 april aanstaande van 18.30 tot 21.00 uur.**

Onrust over landhuur in nie

De onrust die in sommige gebieden heerst over het 'op slot gaan' van de landhuurmarkt in het kader van het nieuwe GLB is in veel gevallen onterecht. Mits de huurder en verhuurder goede afspraken maken voor de mogelijke derving van toeslagrechten die de verhuurder kan treffen. Dat geldt dan vooral voor 2015. Dat stelde Jan van Aartrijk (KAVB) op een informatieavond over het nieuwe GLB.



Jan van de Wijnboom, Jan van Aartrijk en Klaas Johan Osinga (vlnr)

Tekst en foto's: Gerrit Wildenbeest

Als aanhangers van de vrije markt is voor veel bloembollentelers het Gemeenschappelijke Landbouwbeleid (GLB) een ver van mijn bed show. Dat daarbij een groot deel van de pot van bijna 1 miljard euro in de vorm van toeslagrechten aan hen voorbij gaat, ach het zal hen een zorg zijn. Dat gaat veranderen met het nieuwe GLB dat naar verwachting vanaf 2015 ingaat. Dan kan elke actieve agrariër met teeltactiviteiten op landbouwgrond aanspraak maken op toeslagrechten, dus ook gespecialiseerde telers van niet-voedselgewassen zoals bollentelers. Altijd meegenomen zou je denken, maar het nieuwe GLB heeft in de sfeer van landhuur ook een complicerende werking in die zin dat het de animo van bijvoorbeeld veehouders om grond te verhuren aan tulpentelers zou bemoeilijken. "In sommige gebieden zorgt de onrust en onzekerheid over het nieuwe landbouwbeleid voor het op slot gaan van de markt voor landhuur", aldus Jan van Aartrijk van de KAVB vorige week op een informatieavond over het nieuwe GLB.

TOESLAGRECHTEN

De basis voor die onrust is dat verhuurders vrezen toeslagrechten mis te lopen als ze een

deel van de grond verhuren, omdat een deel van de toeslagrechten toevallig aan de huurder. Volgens Van Aartrijk is die onrust voor het merendeel van de verhuursituaties onnodig. Hij illustreerde dat aan de hand van een praktijkvoorbeeld voor het meest problematische jaar 2015 (na 2015 wordt de grond samen met de toeslagrechten verhuurd en gaat de situatie veel lijken op de huidige situatie) vanuit het perspectief van de verhuurder met een bedrijf van 40 hectare. In het referentiejaar 2013 ontving de verhuurder 12.000 euro (300 euro/ha) aan toeslagrechten als hij de grond niet verhuurt.

Maak goede afspraken

Berekend op basis van de drie componenten die vanaf 2015 de toeslagrechten bepalen (basisrecht, compensatie en vergroening) ontvangt hij in 2015 12480 euro (312/ha) bij niet verhuur. Verhuurt hij in 2015 bijvoorbeeld 5 hectare aan een bollenkweker dan daalt zijn aantal hectares met rechten naar 35 ha.

De compensatietoeslag is weliswaar wat hoger, maar onder de streep ontvangt hij 11.830 euro,

een verlies van 650 euro aan toeslagen in vergelijking met de onverhuurde situatie. Daarentegen ontvangt de huurder 750 euro aan toeslagrechten voor de gehuurde 5 hectare. Als huurder en verhuurder daarover afspraken maken in die zin dat hij de verhuurder uit dat potje compenseert voor de toeslagenderving is er in feite weinig aan de hand. "Onrust is niet nodig als huurder en verhuurder afspraken maken", concludeerde Van Aartrijk dan ook. Dat geldt ook voor andere varianten (10 ha verhuurd; hogere toeslagrechten) of de situatie in 2020 als de verschillen in de bedragen groter zijn. In het algemeen geldt dat de derving toeslagrechten verhuurder ongeveer gelijk is aan verworven toeslagrechten door huurders. Wat als de verhuurder zijn land niet wenst te verhuren in 2015? Dan kan gekozen worden voor de juridische omweg, waarbij de 'huurder' contractgever is voor 'verhuurder' die een teelt-overeenkomst sluit met 'huurder'. Zowel verhuurders als huurders dienen goed te letten op een aantal bepalende data. Helemaal zeker is het nog niet maar naar alle waarschijnlijkheid gaat 15 mei 2013 gelden als referentiejaar/datum voor de vaststelling van historisch rechten (de basis voor de compensatiecomponent in de nieuwe toeslagrechtenformule). De overdracht van toeslagrechten

ieuwe GLB onnodig

(van belang voor huurders die voor 2015 recht op toeslag wil laten gelden) moet echter al voor 31 maart hebben plaatsgevonden (digitaal via mijn dossier bij Dienst Regelingen).

VERGROENING

Een belangrijke component van de toeslagrechten is de vergroeningstoeslag die voor de hele looptijd tot 2020 bestaat uit een uniform bedrag van waarschijnlijk 120 euro per hectare. Om daaraan te kunnen voldoen is voor bollentelers het criterium gewasdiversificatie van belang: voor bedrijven met meer dan 30 ha zijn drie verschillende gewassen het minimum, voor bedrijven tussen 10-30 hectare twee gewassen, terwijl één gewas is toegestaan bij bedrijven kleiner dan 10 ha, bij meer dan 50 procent huur, of meer dan 75 procent grasland. Een meevaller is dat verschillende bolgewassen gezien worden als diverse gewassen. Reden waarom dit criterium voor de gespecialiseerde bloembolbedrijven op het zand of gemengde bedrijven geen groot probleem zal zijn, veronderstelde Van Aartsen. Een grotere bottleneck is misschien het vage begrip ecologische aandachtgebieden. Er is door de verschillende Europese instanties nog discussie over het percentage (3, 5 of 7) en wat onder ecologische aandachtgebieden kan vallen. "Hopelijk ook sloten, dan halen we dat per-

centage wel", opperde een aanwezige hoopvol. Van Aartsen vond dit punt, ondanks de versoepelde voorwaarden nog lastig, al biedt een mogelijke koppeling aan 'duurzaamheidscertificering' een uitweg.

Het nieuwe GLB 2014-2020 is een duidelijke koersverlegging ten opzichte van het oude GLB, maakte Klaas Johan Osinga (LTO Nederland) duidelijk.

'Derving toeslagrechten verhuurder ongeveer gelijk aan verwerving toeslagrechten huurder'

De subsidies worden niet meer gekoppeld aan de productie maar aan hectares in combinatie met maatschappelijke eisen als duurzaam beheer van natuurlijke hulpbronnen, en een evenwichtige gebiedsontwikkeling. Mede door de bezuinigingen is er in totaal minder geld beschikbaar: voor Nederland daalt het budget van 1 miljard Brussels geld nu naar

zo'n 735 miljoen euro, waarvan zo'n 30 procent (220 miljoen) gekoppeld is aan de vergroening. Verdeeld over 1,8 miljoen ha betekent dat een maximum van circa 408 euro per hectare, waarbij er toe wordt gewerkt naar een 'flat rate' in 2020 (voor elke daarvoor in aanmerking komend hectare dezelfde toeslag). Een addertje onder het gras is nog wel dat maximaal 15 procent (110 miljoen euro) van de directe betalingen (Pijler 1) naar Pijler 2 (plattelandontwikkeling) kan worden overgeheveld, op voorwaarde dat Den Haag ook een duit in het zakje doet (co-financiering).

Interessant is wel dat uit deze pot via het 'European Innovation Partnership' ook innovierend praktijkonderzoek zou kunnen worden gefinancierd. Al deze percentages en bedragen zijn overigens nog vloeibaar, want de drie Europese instituties die over het nieuwe GLB beslissen - Europese Commissie, EU Landbouwrapad en het Europese Parlement - zijn het nog niet eens. Jan van de Wijnboom van het Ministerie van EZ verwacht eind juni toch wel een akkoord, waarna aan de uitvoering kan worden gewerkt, die vervolgens nationale vertalingen krijgen. Oorspronkelijk was het de bedoeling dat het nieuwe GLB in 2014 zou worden ingevoerd, maar gezien alle bureaucratie zal het nog een hele toer worden om de nu circulerende datum van 2015 te halen.



Hyacintentelers stemmen in met aa

Twee stevige onderwerpen telde de agenda van de jaarvergadering van de KAVB-productgroep Hyacint. Het voorstel om werkbollen te gaan toetsen op Erwinia kreeg bijval, en ook het plan om een fonds te vormen waaruit hyacintenonderzoek wordt betaald werd met instemming begroet.

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto's: René Faas

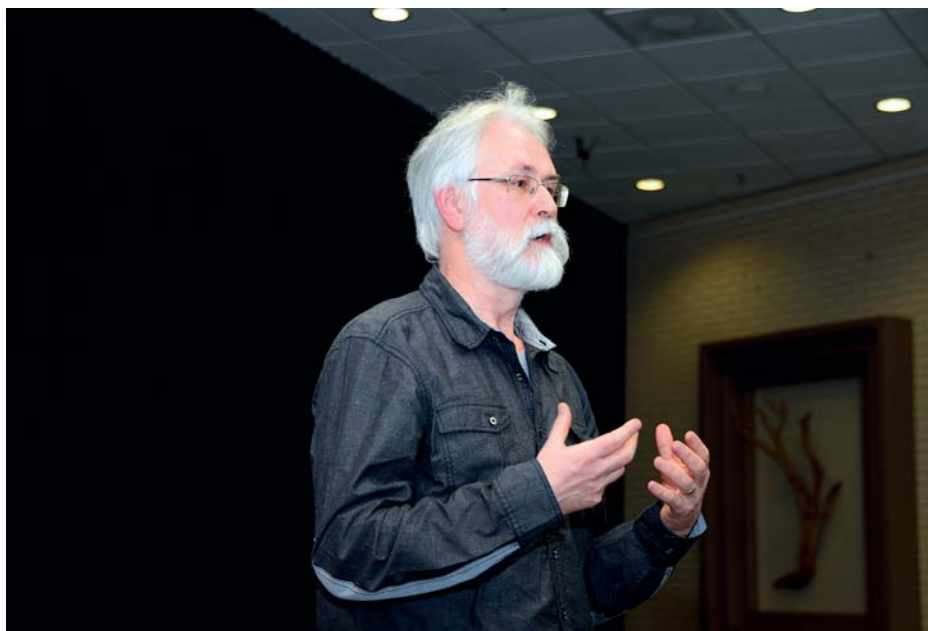


Louis van Haaster riep de aanwezigen op om twijfelaars te overtuigen van het belang van het nieuwe collectief waaruit onderzoek kan worden gefinancierd

In tien minuten tijd gaf gewasspecialist hyacint Peter Vreeburg van PPO tijdens de jaarvergadering van de KAVB-productgroep Hyacint weer welk onderzoek hij het afgelopen jaar had uitgevoerd aan hyacint. In vogelvlucht passeerden de resultaten van onderzoek naar de mogelijkheden om Pythium te bestrijden, de vraag of stalmest een andere vorm van organische stof levert dan gft-compost, het optreden van Lissers door cicaden, en de stand van zaken rond Erwinia. Onderwer-

pen die hyacinttelers hadden aangedragen om eens nader te onderzoeken. Onderwerpen die telers geld kosten. Onderwerpen die te complex zijn om door telers zelf aan te pakken. De resultaten lopen sterk uiteen. Ondanks de zeer uiteenlopende strategieën die door hem zijn onderzocht om Pythium aan te pakken is er geen enkele richting die voldoende perspectief biedt, zelfs niet als er richtingen worden

gecombineerd. Het langjarig onderzoek naar organische stof heeft meer inzicht gegeven in de afbraaksnelheid op duinzandgrond, maar geen antwoord gegeven op de vraag in hoeverre stalmest onmisbaar is. Het onderzoek aan Lissers liet in 2012 wel zien dat kou een gunstig effect heeft op de mate van aantasting, maar ook na de flinke kou van februari 2012 kwam de aandoening toch voor. Niet alles wat Vreeburg in onderzoek had is bevredigend opgelost. En of dat ooit nog zal komen hangt vooral van de telers zelf af. Zij krijgen tijdens deze vergadering de vraag voorgelegd of ze willen meedoen aan een initiatief van de KAVB om geld bijeen te brengen voor een nieuw collectief, waaruit met name onderzoek aan hyacint betaald kan worden. KAVB-directeur Prisca Kleijn en business unit manager Bert Pinxterhuis houden de ruim 80 aanwezige telers voor dat er na dit jaar geen collectief gefinancierd onderzoek meer komt met geld uit de vakheffing. Immers, per 1 januari 2014 komt er een einde aan de product- en bedrijfsschappen, zo heeft het huidige kabinet-Rutte in het regeerakkoord besloten. Op de vraag van Kleijn wat dit voor PPO betekent maakte Pinxterhuis duidelijk dat daardoor een substantieel deel van de financiering wegvalt. "We krijgen nu 40% vanuit het PT en 30% van EZ. Die 40% valt weg, maar die 30% is ook onzeker, omdat de overheid alleen nog geld wil investeren in onderzoek waar ook geld van het bedrijfsleven bij wordt gedaan. Dit betekent dat de consequen-



Peter Vreeburg lichtte toe welke resultaten zijn onderzoek het afgelopen jaar hadden opgeleverd

anpak Erwinia en fonds onderzoek

ties voor onder meer het hyacintenonderzoek vrij groot zijn. Er zal nog maar marginaal budget beschikbaar zijn, waardoor het niet zeker is of het onderzoek dat Peter Vreeburg hier presenteerde nog kan worden voortgezet." Het woord is de komende tijd aan alle hyacintentelers, zo maakte KAVB-directeur Kleijn duidelijk. Rond 20 april zal aan alle telers, leden en niet-leden, schriftelijk worden gevraagd om mee te doen aan dit nieuwe collectief, gebaseerd op 50 euro per ha. Een aantal bedrijven gaf direct al aan mee te doen aan dit initiatief. En voorzitter Louis van Haaster adviseerde bedrijven die meedoen met de twijfelaars het gesprek aan te gaan, omdat ook hij beseft dat het freeridegevoel heel moeilijk blijft.

TOETS KOMT

En Erwinia? Daar hoefde Peter Vreeburg niet veel meer over te vertellen. In de vorige editie van BloembollenVisie had hij al beschreven wat het toetsen op Erwinia bij werkbollen van 'Delft Blue' had opgeleverd. Sowieso was 30% van de werkbollen besmet, en in heel veel gevallen bleek ook in het plantgoed een besmetting te zitten. Voor vier telers die aan deze proef meededen reden om de besmette partij op te ruimen. En voor het bestuur van de KAVB-productgroep Hyacint reden om de telers die lid zijn van de KAVB een voorstel ter discussie voor te leggen. Voorzitter Louis van Haaster was helder over het waarom van dit voorstel. "De afgelopen jaren is er veel tijd en geld gestoken in de aanpak van Erwinia. Desondanks blijft het agressief snot voor problemen zorgen bij de export en handel. Daar moeten we vanaf. Vandaar het voorstel om een verplichte toets in te voeren op agressief snot van plantgoed dat bestemd is voor de teelt van werkbollen. Deze toets wordt uitgevoerd door de BKD in samenwerking met de NAK, en betreft alle cultivars waarvan het totale areaal 2,0 ha of meer bedraagt. Cultivars met een kleinere oppervlakte mogen vrijwillig meedoen. De monstergrootte bedraagt 200 bollen. Het monster wordt in oktober genomen in het plantgoed waaruit de werkbollen het jaar erop worden gehaald.

TIJDSTIP

Heel veel discussie leverde dit voorstel niet op. Teler en broeier Aad de Jong gaf aan deze verplichting niet nodig te vinden, omdat hij al zijn werkbollen zelf gebruikt. En verschillende aanwezigen gaven aan meer te zien in een bemonstering in juni. Ook was er enige discussie over de betrouwbaarheid van de uitslag. Louis van Haaster lichtte toe dat bij 200 bollen de betrouwbaarheid 85% is om 1% aan te

tonen. "Als je een hogere betrouwbaarheid wilt, dan moet je al naar de 300 bollen en nemen de kosten flink toe. Daar hebben we als bestuur bewust niet voor gekozen."

.....
'Er zal nog maar marginaal budget beschikbaar zijn, waardoor het niet zeker is of het onderzoek dat Peter Vreeburg hier presenteerde nog kan worden voortgezet.'

.....
Piet van der Poel maakte het bestuur een compliment voor dit voorstel. "Dit voorstel moeten we als telers met beide handen aanpakken om Erwinia weer beheersbaar te krijgen. Het

is maar een kleine stap die geen grote consequenties heeft." Voorzitter Louis van Haaster sloot de discussie met de belofte dat het hier voorsnog om een proef gaat van een jaar. "Op basis van de resultaten kunnen we bepalen hoe het met Erwinia is gesteld en kijken we hoe we verder gaan."

ONDERNEMEN EN ZINGEN

Aansluitend aan de jaarvergadering vond de jaarlijkse bol-op-potavond van Hobaho plaats. Dit keer was oud-ondernemer Jan Leliveld uitgenodigd om in een combinatie van verhaal en zang zijn visie op ondernemerschap en spiritualiteit uit te leggen. Leliveld verkocht in 2008 zijn bloemenhandel aan Cicoella en kon zich daarna weer gaan richten op zijn oude liefde: zang en entertainment. Dat combineert hij tegenwoordig met zijn ervaring als ondernemer. Dat levert een verhaal op dat inzicht geeft in de relatie tussen werkgever en werknemer, de ondernemer zelf, en het besef dat het leven meer is dan werken alleen.



Keukenhofbestuurslid Piet Apeldoorn (rechts) overhandigt de Keukenhof Vakprijs Hyacint 2013 aan Tim Kapiteyn

Prijzen voor 'Anna Marie' en 'Freestyler'

Tijdens de jaarvergadering van de KAVB-productgroep Hyacint reikten Keukenhofbestuurslid Piet Apeldoorn en directeur Bart Siemerink de prijzen uit van de keuring door de vakjury. Dit jaar keurt een jury op verzoek van Keukenhof elke binnententoonstelling. Er worden geen punten meer toegekend, en er is maar een beperkt aantal prijzen. Bij hyacint was er een prijs voor de beste snijhyacint en de beste pothyacint. Daarnaast kent de jury de Keukenhof Vakprijs Hyacint 2013 toe. Opdracht aan de jury was volgens Apeldoorn om te keuren met de ogen van de consument. Dat leverde de volgende uitslag uit:
Beste snijhyacint: 'Anna Marie' van de combinatie N.J.J. de Wit/Nord Export
Beste pothyacint: 'Freestyler' van Kapiteyn Groep
Keukenhof Vakprijs Hyacint 2013: 'Freestyler' van Kapiteyn Groep

Kwekers Erythronium 'Pagoda' bundelen krachten

Een optimale kwaliteit en een stabiele prijsvorming realiseren, eventuele tekorten opvangen en zorgen voor een standaard maatvoering. Het zijn mooie doelstellingen, maar zonder samenwerking een haast onmogelijke opgave. Reden voor vier kwekers van het gewas Erythronium 'Pagoda' om de koppen bij elkaar te steken. Onder de vlag van Hobaho is kwekersvereniging House of Flowerbulbs opgericht.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: www.visionspictures.com, PR

Wie een bol van Erythronium 'Pagoda' in zijn handen heeft, zou niet zeggen dat er zo'n elegant gewas uit groeit. "In Nederland staat deze Erythronium ook wel bekend als de hondstand", legt kweker Ard Kroon uit. "Dat heeft alles te maken met de vorm van de bol. Echter, in tegenstelling tot de bol is het gewas heel sierlijk. Neem alleen het blad al: groen en bruin gemarmerd van kleur. En als het gewas wat langer staat, bedekt het blad de hele grond. Aan de dunne steel-tjes groeien verschillende gele bloemetjes die in de verte doen denken aan kleine lelies. Het rode hartje is net een tekening en de stampers hangen er heel sierlijk uit." De van oorsprong uit Noord-Amerika afkomstige Erythronium 'Pagoda' komt, afhankelijk van het weer, half of eind april in bloei. Het gewas wordt 20 tot 30 centimeter hoog, afhankelijk van hoe lang het staat. "Het soort is prima geschikt voor verwilderding. Je kunt er rustig 10 of 15 jaar van genieten in de tuin; het wordt alleen maar mooier", aldus Kroon.

KENNIS DELEN

De eigenaar van Bloembollenkwekerij A.J. Kroon uit Breezand is één van de leden van de recent opgerichte kwekersvereniging House of Flowerbulbs. Gebr. Pletting uit Heemskerk, Fa. A. Verschoor & Zoon uit Breezand en A. Schut uit Akersloot maken de club compleet. Gezamenlijk hebben zij vrijwel het hele areaal Erythronium 'Pagoda' in handen, zo'n 2,5 hectare. Voor het onderbrengen van het gewas in genoemde kwekersvereniging waren verschillende aanleidingen. "Kwaliteit is een belangrijk aspect", vertelt Kroon. "De teelt van Erythronium 'Pagoda' betekent veel handwerk en vereist de nodige kennis. Het is een vrij kwetsbaar

delen en uiteindelijk een beter eindresultaat in de markt zetten. Het heeft er bovendien toe geleid dat we tot een standaard maatvoering zijn gekomen, namelijk 1. Wij gaan uit van een minimaal 5 centimeter bollengte en 500 bollen in een gaasbak."

LEVERINGSZEKERHEID

Voorheen werd Erythronium 'Pagoda' door veel kwekers in kleine aantallen geteeld. Die kwekers zijn nu op één hand te tellen. "Dat maakte de oprichting van kwekersvereniging House of Flowerbulbs mogelijk. Hobaho-vertegenwoordiger Rob Müller heeft hiertoe het initiatief genomen. Samen willen we Erythronium 'Pagoda' naar een hoger plan tillen." Stabieleit is een andere belangrijk streven van House of Flowerbulbs. Qua prijs, zodat zowel leverancier als afnemer weet waar hij aan toe is, maar ook in de vorm van leveringszekerheid. Kroon: "Erythronium 'Pagoda' wordt op verschillende plaatsen geteeld. Als er bij een van de kwekers – om wat voor reden dan ook – iets mis gaat, kan een ander eventuele tekorten opvangen." Inmiddels worden de eerste orders voor Erythronium 'Pagoda' vanuit House of Flowerbulbs geschreven. Het product is met name geschikt voor de droogverkoop; 90 procent van de bollen is bestemd voor park- en tuinbeplanting. Omdat het geen nieuwe cultivar betreft, en kwekers bestaande afzetkanalen in stand willen houden, is de handel vrij. Voor meer informatie kan men contact opnemen met coördinator Rob Müller, tel. 06-51389739 of rmuller@hobaho.nl.



gewas, gevoelig voor uitdrogen. Iedere kweker had daar tot voor kort zijn eigen protocol voor. Doordat we nu regelmatig met elkaar om tafel zitten, kunnen we kennis en ervaringen



De verwilderding maakt Erythronium 'Pagoda' heel geschikt voor de moderne tuinder

Fotograaf Bob van der Lans uit Hillegom doet afstand van zijn diabestand. Niet omdat hij op bijna 78-jarige leeftijd wil stoppen met fotograferen, integendeel. Hij gaat zich juist steeds meer richten op digitale fotografie. En voor zijn 100.000 dia's heeft hij geen plek meer. Van der Lans hoopt dat een enthousiaste vakgenoot ze wil overnemen. 'Er zitten unieke beelden bij.'

Tekst: Monique Ooms
Foto's: René Faas



Bob van der Lans: 'Mooi als levenswerk wordt voortgezet'

Bob van der Lans groeide op in de fotozaak van zijn ouders, in Hillegom. "Mijn vader startte in 1923 als fotograaf, in 1931 openden mijn ouders een fotowinkel in de Hoofdstraat. In 1939 verhuisden we naar een ander pand in de Hoofdstraat." Geïnspireerd door wat hij van huis uit meekreeg, besloot ook de jonge Bob de kant van de fotografie op te gaan. Hij deed de middenstandsopleiding, bekwaamde zich in fotografie en fotohandel en ging een paar jaar praktijkervaring opdoen bij een fotozaak in Amsterdam. "Het plan was dat ik op een dag in het familiebedrijf zou komen. Dat ging allemaal wat sneller doordat mijn vader ziek werd en hulp nodig had. Zo kwam ik al in 1957 naar huis en nam ik de zaak in 1962 over. In 1968 openden we een fotoreclamestudio aan de Weeresteinstraat in de voormalige bollenloods van Lommerse-Uitendaal."

DOORBRAAK

Eind jaren 60 werd de fotografie voor het bollenvak hem bijna in de schoot geworpen. "Op een dag stapte bollenman Philip van Bourgondiën bij ons binnen. Hij had een perceel met tulpen in bloei staan en wilde daar mooie dia's van hebben. Die heb ik voor hem gemaakt en hij was erg tevreden over het resultaat. Daarop volgden meer opdrachten, ook van andere bedrijven uit de bollensector." Zijn 'doorbraak' in de sector kwam in 1972 toen Van der Lans de opdracht kreeg om voor diverse klanten foto's te maken op de Floriade die destijds plaatsvond in Amsterdam. "Ik kwam zo vaak op de show, dat steeds meer mensen mij zagen

Foto Lans biedt diabestand aan

en mij gingen benaderen voor fotowerk. In die periode heb ik ook fotowerk gemaakt voor de Fleur-encyclopedie. Toen is het balletje echt gaan rollen." Overigens werkt Van der Lans niet alleen voor de bollensector en de Bollenstreek; ook bloemen- en potplantenkwekers uit Aalsmeer, bomenkwekers uit Boskoop en groente-, fruit- en snijbloemenkwekers uit het Westland mag hij tot zijn klantenkring rekenen, evenals een aantal postorderbedrijven en de KAVB.



Het aantal foto-opdrachten bleef maar groeien en voor de winkel had de fotograaf nauwelijks tijd. "In 1983 heb ik de winkel verkocht aan mijn toenmalige compagnon zodat ik me volledig op de fotografie kon gaan richten." Zijn fotowerk vond zijn weg naar menig verpakking, catalogus, tijdschrift en later ook website. Zo verzamelde hij in de loop der jaren een bestand van maar liefst 100.000 dia's die een overzicht geven van 'alles wat groeit en bloeit'. Van der Lans kan zijn omvangrijke bestand veilig onderbrengen bij Floricom in Roelofarendsveen. De beelden zijn nog altijd goed bruikbaar, maar het fenomeen dia behoort inmiddels tot het verleden. "Het hele bestand moet gedigitaliseerd worden, dan kun je het materiaal nog prima gebruiken. Ik ga daar echter niet meer aan beginnen." Toch vindt hij het zonde als het archief in onbruik raakt. "Het zou geweldig zijn als iemand het materiaal zou willen overnemen." Belangstellenden kunnen hierover contact opnemen met de fotograaf via 06-34617293. Intussen is Van der Lans zelf wel volop digitaal aan het fotograferen. "Ik heb alweer 15.000 digitale opnames gemaakt. Wanneer ik ga stoppen? Voorlopig nog niet, ik vind dit werk nog steeds leuk."

Tekst: Arie Dwarswaard

Foto: René Faas

Bij oprecht gebrek aan vroege voorjaarsbloei door de lang aanhoudende kou liet vaste inzender C.P.J. Breed in de KAVB-keuringszaal enkele weken twee royaal bloeiende potten *Veltheimia bracteata* zien. De combinatie van glimmend groen blad en roze-rode vuurpijlen maakt dit tot een aantrekkelijk ogende plant. En dat is hij al heel lang, zo blijkt.

KLEIN

Het geslacht *Veltheimia* is maar klein. Hoewel er in de literatuur meer soorten worden beschreven, is de huidige stand van zaken dat er twee species zijn: *Veltheimia capensis* en *Veltheimia bracteata*. De naam van de eerste species verradt de oorspronkelijke herkomst van het geslacht *Veltheimia*: Zuid-Afrika. Maar beide soorten leven niet in elkaars nabijheid. *V. capensis* komt vooral in de Westkaap voor op zonnige plaatsen met zand en stenen. *V. bracteata* wordt vooral in de Oostkaap gevonden, met name in het zuidoostelijk deel, en dan juist in bos dat vlak langs de kust groeit, bij voorkeur op zandgrond. Nog een ander onderscheidend kenmerk: de bol van *V. capensis* is eivormig, en heeft aan de buitenzijde een papierdunne huid. De bol van *V. bracteata* is rond en heeft vlezige rokken. Verder is het blad van *V. capensis* zeegroen, terwijl dat van *V. bracteata* glimmend donkergroen is. Ten slotte is er nog een verschil in bloeitijdstip. *V. capensis* bloeit in herfst en winter, *V. bracteata* in het voorjaar. Wat beide soorten gemeen hebben is de grote mate van kleurvariatie. Hoewel de hoofdkleur rozerood is, kan dat uiteenlopen van intens rood tot bleekgeel. Ook komt tweekleurigheid voor. De Haarlemse firma Van Tubergen bracht ooit de selectie *V. bracteata* 'Rosalba' op de markt. En sinds een jaar of twintig is er een lichtgele variant, die onder de naam 'Lemon Flame' wordt verhandeld.

POTPLANT

De berichten over *Veltheimia* zijn zonder uitzondering positief. Het gemak overheerst, evenals het gebruik in huis. In wat mildere klimaten, zoals het zuiden van de Verenigde Staten, kan *Veltheimia* ook gewoon buiten worden geteeld. Maar hier is het toch echt een kamerplant. En die toepassing werd al vroeg gezien. *Veltheimia capensis* werd in 1762 voor het eerst door Linnaeus beschreven als *Aletris capensis*. Begin 19e eeuw stelt Kleemann al in zijn Kort en Grondig Onderwijs in het kweken der meest gezochte bolgewassen dat *Veltheimia* elk jaar in bloei kan worden getrokken en zeer mooie bloemen voortbrengt. De behandelwijze is als volgt: in september de bollen planten, in december in de warmte zetten, waarna bloei in januari en februari volgt. In mei de plant buiten zetten en geen water meer geven, en in september weer beginnen met water geven en zo



Veltheimia bracteata

Over de heg

Het hele jaar door is in de KAVB-keuringszaal een zeer gevarieerde hoeveelheid bol- en knolgewassen te zien. In de rubriek Nauwkeurig wordt op een van die gewassen ingegaan. Dit keer is dat *Veltheimia bracteata*.

nodig de bollen in verse grond planten. Dat advies staat nog steeds fier overeind. Bijna 160 jaar later steekt James Rooke in *The Garden* de loftrompet over *V. bracteata*. Hij kreeg in 1965 een bol, plantte hem, en kreeg elk jaar meer bloemen en bollen. En dat zonder een enkele vorm van ziek of zeer.

SCHAARS

Ondanks al dit positieve nieuws blijft *Veltheimia* een schaars artikel. De gespecialiseerde bloembollenhandel biedt het aan, en dat is het. En de potplantenwereld dan, zult u zeggen? Kijkt die nooit eens over de bollenheg? Heeft de bloembollenwereld niet meer te bieden dan potten vol hyacint, narcis en Muscari? Natuurlijk, de groeisnelheid is een stuk lager, maar dat geldt ook voor *Zantedeschia* en *Euco-*

mis, en die beginnen op pot wel een succes te worden, zij het de laatste nog mondjesmaat. De vermeerdering hoeft ook geen probleem te zijn. Al in 1993 schreef onderzoeker Paul van Leeuwen een artikel over de mogelijkheden van het parteren van *Veltheimia*. Goed te doen, en een vermeerderingsfactor van 13. Bij tulp kun je daar alleen maar van dromen. Ziek en zeer is ook niet het probleem, zoals James Rooke al in 1984 vaststelde, en andere auteurs na hem ook constateerden. En na mei valt het met de verzorging ook wel mee. U kunt rustig vier maanden op vakantie, want water geven is niet nodig. Kort samengevat kan ik niet veel anders vaststellen dan dat *Veltheimia bracteata* valt in de categorie kansrijke gewassen. Er rest nog slechts één vraag: wie kijkt er een keer over de heg, wie pakt dit op?

Pioenenteelt

Tekst en foto: Henk van den Berg
teelt- en bedrijfsadvies
(0252) 340301 / 06-51312207

De pioenenteelt in Nederland wordt steeds groter. Hoewel er geen officiële tellingen bestaan, wordt het areaal op dit moment geschat tussen de 700 en 800 ha. Een deel hiervan zit in de plantenteelt en een deel is de bloementeelt. Tevens is er een groot areaal dat beide takken van sport met elkaar combineert. Afgelopen jaar heeft de pioen op beide fronten goed gelopen. Dit is ook de reden dat de planten vrijwel zijn uitverkocht. Neemt niet weg dat er een paar duidelijke redenen waren die voor deze makkelijke handel hebben gezorgd. Niets negatiefs over pioen, maar het is wel opletten. Alleen een reële gedachtegang en de nodige acties kunnen voorkomen dat de handel in pioenenplanten voor de derde keer echt onderuit gaat.

GOEDE PRIJZEN

De goede prijzen voor de bloemen van pioen hebben een duidelijke oorzaak. Het seizoen zat voor de pioen erg mee wat betreft het weer en de productie viel veel lager uit dan de prognose. Vooral dit laatste zorgde ervoor dat de handel die al was gedaan maar net aan geleverd kon worden. Op zich best een leuk uitgangspunt, een beetje te kort, maar wel een uitgangspunt met een gevaar. De lagere productie zat voor een groot deel in de omstandigheden in de periode voor de bloei. De meeste telers zeggen dat het de vorst is, maar wat echt zeker is, is dat

de lagere productie vrijwel landelijk was. Hierdoor is een verwachte productieverhoging van 15% omgebogen in een kleine vermindering van de productie. Gevaar van dit bijna te kort is, dat er dit jaar veel vraag is, maar nog niet het vertrouwen dat de pioenen ook echt geleverd kunnen worden. Tevens is de prijs waarvoor de bloemen worden aangeboden net iets hoger dan vorig jaar. Op zich een goed uitgangspunt, maar we moeten wel uitleggen dat er meer pioenen verkocht moeten gaan worden, om de simpele reden dat er dit jaar wel een uitbreiding in de productie aan zit te komen. Waarschijnlijk zelfs een flinke. Met de prijzen van de planten is het eigenlijk een beetje hetzelfde. Er is meer handel in de planten van pioen voor de export. Deze vraag wordt gecombineerd met de extra vraag vanuit de bloementeelt. Of dit nu kwekerslust is of niet maakt niet echt uit, de vraag was er. De prijs van de pioenen steeg iets, waardoor de groei van de plantenhandel, ook door de verminderde beschikbaarheid, waarschijnlijk minder heeft kunnen groeien. Het komt er dus op neer dat de goede prijzen van vorig jaar wel eens kunnen zorgen voor een kleine stagnatie in de afzetgroei

MEER BLOEMEN

De gedachte dat er dit jaar meer pioenenbloemen op de markt komen is niet zo moeilijk uit te leggen. In de eerste plaats zijn er gewoon veel pioenen uitgeplant in de afgelopen jaren. Al deze hoeken worden nu ouder en komen in productie. De tweede reden is dat het dit jaar lang niet zo'n extreme winter is geweest als

vorig jaar. Als de verminderde oogst van vorig jaar dus door de vorst kwam, is dit nu niet aan de orde en komt er een normale productie, dus meer dan vorig jaar. Een derde reden is dat er vorig jaar door de mindere bloemenproductie meer gewas op de planten is blijven staan. We weten uit ervaring dat dit voor meer bloemen in het volgende jaar zorgt. Hoewel het seizoen nog niet is aangebroken en er nog van alles kan gebeuren, zijn deze drie factoren op voorhand wel aanwezig. Voor de plantenhandel houdt dit in dat als de bloemenprijzen niet onverwachts duur zijn, er volgend jaar geen, of in ieder geval minder vraag is vanuit de bloementeelt.

NIET NEGATIEF

Bovenstaande uiteenzetting is niet negatief, maar wel realistisch. De markt voor pioen is waarschijnlijk nog lang niet verzadigd. Het is echter wel zo dat deze markt wel moet worden bewerkt. Om de groei van de pioenenteelt te continueren is er wel actie nodig. De bloementelers moeten nu al duidelijk maken dat er voldoende pioenen zijn om grote acties te doen. Zeker als de kwaliteitsverbetering van de bloemen doorzet, is de markt voor pioenrozen erg groot. De plantenhandel moet duidelijk maken dat het tekort van vorig jaar tijdelijk was en dat de klant gerust meer pioen mag gaan verkopen in de komende jaren. De grootste fout die er nu gemaakt kan worden is aannemen dat het goede jaar 2012 vanzelfsprekend tot een goede toekomst voor de pioen zal leiden. De markt is er, we moeten hem alleen wel bewerken om hem te kunnen behouden. Actie dus.



INHOUD

ALGEMEEN

Afzet en communicatie66

Echte meeldauw

Gewasbeschermingsplan

Kasklimaat

Larve taxuskevers

ASTILBE

Rhizoctonia

CALTHA

Meeldauw

DELPHINIUM

Cyclamenmijt

HOSTA

Slakken

LELIE

Virusbestrijding luizen67

HYACINT

Vuurbestrijding

IRIS

Luisbestrijding

TULP

Koppen of niet koppen

Augustaziek

Tulpenvirus X

Vuurbestrijding68

GLADIOOL

ANEMOON

Krulbladziekte

DAHLIA

Tomatenbronsvlekkenvirus (TSWV)

LELIE

WATERVERDELING

Bladaaltjes

ALGEMEEN

Veilig werken met bestrijdingsmiddelen69

Virusbeperking

Beregenen: wacht niet te lang

Eb en vloed of stilstaand water

Stroomgebrek? Aggregeer huren?

ALGEMEEN

AFZET EN COMMUNICATIE

Besteed aandacht aan goede communicatie met klanten en leveranciers. Breng eens een bezoek en ga met hen in gesprek over de gewenste kwaliteit, de beoogde consument en levertijdstoppen. Het is belangrijk om ook contact te leggen met potentiële klanten. Hierdoor kan veel informatie worden verzameld. Het belangrijkste is echter het persoonlijk contact.

ECHE MEELDAUW

Controleer vaste planten in de kas op echte meeldauw. Deze aantasting kan in de kas al vroeg aanwezig zijn. Voor de bestrijding zijn verschillende middelen beschikbaar. Om resistentie te voorkomen, is het belangrijk een middel na 2-3 bespuitingen af te wisselen met een middel uit een andere chemische groep. Kenbyo, Ortiva en Flint behoren bijvoorbeeld tot dezelfde groep. Wissel af met middelen uit een andere groep. Een overzicht van de middelen-groepen vindt u in de Gewasbeschermingsgids van DLV Plant.

GEWASBESCHERMINGSPLAN

Maak uw gewasbeschermingsplan voor komend seizoen. In het plan geeft u aan welke geïntegreerde maatregelen op uw bedrijf worden uitgevoerd. Een voorbeeldplan is te vinden op www.gezondeboomteelt.nl, ook kan uw adviseur een plan voor uw bedrijf opstellen. Het grote voordeel is dat de knelpunten tijdig in beeld worden gebracht en de nodige voorbereidingen kunnen worden getroffen. In het seizoen is daar meestal weinig tijd voor, benut daarom de tijd zolang deze minder schaars is.

KASKLIMAAT

Voorkom sterke instraling en hoge temperaturen in de kas. Zet, als er een warme dag wordt voorspeld, de luchting meteen 's ochtends iets open zodat de temperatuur niet te ver oploopt. Laat het scherm tijdig dichtlopen. Laat de kas (aanvankelijk licht) krijten als er geen scherm in de kas aanwezig is. Bij stek is het van belang om de transparante folie tijdig te vervangen door melk wit folie om verbranding te voorkomen.

LARVE TAXUSKEVERS

In gevoelige gewassen zoals Ajuga, Astilbe, Geranium, Saxifraga, Sedum, Tiarella en varens wordt in sommige partijen larven aangetroffen van de Taxuskever (Gegroefde lapsnuitkever). Controleer gevoelige gewassen op de aanwezigheid van de larve. Voorkom de ontwikkeling van de kevers door partijen te behandelen met de insectenparasitaire aaltjes Steinernema of Heterorhabditis. Een bodem- of potttemperatuur van minimaal 12°C is noodzakelijk.

ASTILBE

RHIZOCTONIA

Het gewas Astilbe is zeer gevoelig voor een aantasting van dradenschimmel (Rhizocto-

nia). Sporen van Rhizoctonia kunnen worden meegenomen met het plantmateriaal en komt latent voor in de bodem. Onder gunstige omstandigheden kan de schimmel zich sterk ontwikkelen en de planten verzwakken en grote groeibelemming veroorzaken. Gunstige omstandigheden zijn: hoge temperaturen (> 20°C) in combinatie met beregning van het gewas. Rhizoctonia is te herkennen aan een slap, hangend gewas, waarvan het onderste stengelgedeelte van de bladeren oranje is verkleurd. Preventie is de beste genezing. Zorg daarom voor schoon uitgangsmateriaal en een tijdige herkenning van de aantasting. Vooral onder warme en vochtige omstandigheden kan ook preventief een bespuiting worden uitgevoerd.

CALTHA

MEELDAUW

Bij Caltha kan in de kas of tunnel al vroeg een aantasting van echte meeldauw worden waargenomen. Controleer het gewas. Bij een beginnende aantasting kan goed een bestrijding worden uitgevoerd met Ortiva, Kenbyo of Flint. Deze middelen zitten in dezelfde groep. Spuit ze in verband met resistentie niet vaker dan 3 keer per groeiseizoen.

DELPHINIUM

CYCLAMENMIJT

Al snel na het uitlopen kan cyclamenmijt optreden in Delphinium. In mei kunnen deze zeer kleine mijten (0,2 mm) bladmisvormingen en groeistoornis veroorzaken. Onder warme en vochtige omstandigheden verloopt de ontwikkeling snel, zodat er een aantal generaties per jaar voorkomen. De verspreiding gebeurt door onderling contact van planten en door de wind. Bestrijding kan onder glas met bijvoorbeeld Vertimec Gold.

HOSTA

SLAKKEN

Slakken kunnen grote schade veroorzaken in Hosta. Vooral Hosta in pot wordt vaak aangetast. Ze vreten grote happen uit de bladeren. De meeste schade wordt aangericht door naaktslakken. De laatste tijd worden echter ook steeds meer huisjesslakken en posthoornslakken aangetroffen. Bestrijd naaktslakken met 250 - 500 g per are Ferramol slakkenkorrels. Bestrijding van naaktslakken is ook mogelijk met Nemaslug. Dit middel bestaat uit aaltjes die naaktslakken parasiteren. Ze zoeken in de grond de naaktslakken op en dringen deze binnen via natuurlijke openingen. De geïnfecteerde slakken zwellen op en stoppen binnen één week met eten. Nemaslug werkt het best bij een grondtemperatuur van 15°C (min. 5°C, max. 20°C). Om een goede indringing te garanderen bij het toedienen van de nematoden dient men ervoor te zorgen dat de grond vochtig is en blijft. Strooi tegen huisjes- en posthoornslakken 70 g metaldehyde slakkenkorrels per are.

DE TIPS OVER VASTE PLANTEN
WORDEN SAMENGESTELD DOOR
DE VASTE PLANTENADVISEURS
VAN DLV PLANT BV,
T (0172) 21 28 27.

LELIE

VIRUSBESTRIJDING LUIZEN

Selectie is de basis van een virusarme teelt. Verspreiding van TBV en LSV vindt binnen percelen lelies door luizen plaats. Gevleugelde luizen komen vanaf eind april-begin mei voor, en gaan vliegen bij een temperatuur vanaf 13°C tot 15°C, windstil weer en bij een heldere lucht. Spuit vanaf dit moment elke week. In de beginperiode, bij snelle groei is een kortere interval nodig. Een vuistregel voor de dosering is 1 l/ha olie per dag. Zet de bespuitingen door totdat de planten en ook de blaadjes van de stengelbolletjes gaan afsterven. Spuit vanaf half augustus om de 10-14 dagen. Gebruik onder andere 6,25 l/ha Olie-H of 7,5 l/ha 11E-olie. Voeg hier een pyrethroïde aan toe. In onderzoek is aangetoond dat er geen significant verschil in werking tussen de hieronder genoemde middelen is.



Middel	Werkzame stof	Dosering per ha
Sumicidin Super	esfenvaleraat	0,4 l
Karate Zeon	lambda-cyhalothrin	0,05 l
Decis EC	deltamethrin	0,4 l

Opmerking:

Afwisselend spuiten met de hierboven genoemde middelen om resistentie van luizen te voorkomen, heeft geen zin. Deze middelen werken alle op dezelfde wijze. Dompelen in Admire of Kohinor heeft enig effect op virusoverdracht, maar kan de bespuitingen niet vervangen. De bespuitingen mogen dus niet achterwege blijven! Bij gebruik van Plenum tegen katoenluis is een pyrethroïde niet nodig.

HYACINT

VUURBESTRIJDING

Voor de bestrijding van vuur in hyacinten werd voorheen vaak wekelijks gespoten. In de praktijk blijkt echter ook dat met minder bespuitingen het vuur goed onder de duim is gehouden.

Advies: Spuit in hyacinten met 0,8 l/ha Shirlan voor, tijdens en na de bloei en nog een keer in mei of juni. In totaal zijn dit vier bespuitingen. Voeg tijdens de bloei 0,35 l Folicur toe. Bij droog weer kan, na de eerste bespuiting, een volgen-

de bespuiting worden overgeslagen.

Spuut in alle gevallen na hagel of vorstschade een keer extra. Bij een aantasting door een bacterie ontstaan ook vuurstelen. Spuiten heeft dan geen zin. Gebruik 300 l/ha vloeistof met een middelgrove druppel.

IRIS

LUISEBESTRIJDING

Luizen prikken het irisblad aan en zuigen eraan. Dit gebeurt bij meer planten. Op deze manier worden virussen overgebracht.

Advies: Voorkom virusoverdracht door zo vroeg mogelijk te selecteren en vanaf half april wekelijks een bespuiting uit te voeren met een synthetische pyrethroïde. Hierbij kan gekozen worden uit 0,4 l Decis EC, 0,4 l Sumicidin Super of 0,05 l Karate Zeon. Karate Zeon alleen in combinatie met minerale olie toepassen. Afwisselen van deze middelen om resistentie te voorkomen heeft geen zin. Doordat deze pyrethroïden op het zenuwstelsel van de luis inwerken landen er geen luizen in het gewas en worden geen planten aangeprikt.

Opmerkingen: Van oorsprong virusvrije partijen (ofwel virusarm) vragen extra aandacht wat betreft de luisbestrijding. Hierbij is het zaak om herbesmetting zo lang mogelijk uit te stellen. Vooral mozaïekvirus is hierbij een probleem. Teel deze partijen daarom niet naast handelspartijen. Spuit bovendien naast de pyrethroïde 6,25 l/ha Olie-H of 7,5 l/ha 11E-olie mee. Gebruik hierbij een middelgrove dop.

TULP

KOPPEN OF NIET KOPPEN

Botanische tulpen zijn soms moeilijk machinaal te koppen. Bij niet koppen kan, afhankelijk van de cultivar en plantmaat, bij deze cultivars een oogstreductie van 0-5% voorkomen. Wie niet kopt moet bij kans op een lange bladnatperiode extra aandacht aan de vuurbestrijding besteden. Vooral in de periode tijdens en na de bloei kan vuur via de bloemblaadjes in de bladoksels optreden. Spuit daarom rond de bloei tenminste één keer met Shirlan of mancozeb waaraan toegevoegd Kenbyo, Rudis, Folicur SC, Collis of Flint. Bij slechte weersomstandigheden zijn meer bespuitingen nodig. In sommige jaren komen de zaaddozen tot ontwikkeling. Door de ontwikkeling wordt de groei van de bol sterk vertraagd. Als veel zaaddozen boven het gewas staan is alsnog koppen van de zaaddozen aan te bevelen.

Opmerking: mancozeb heeft beperkingen op bepaalde zandgronden.

AUGUSTAZIEK

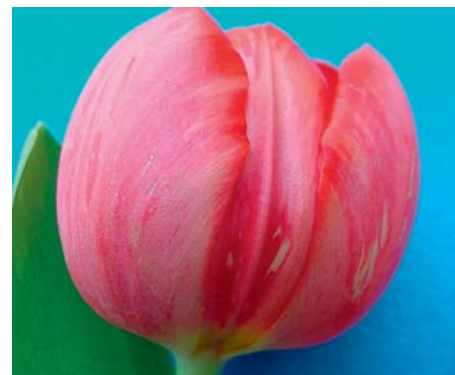
Augustaziek is een virusziekte die de tulpen besmet vanuit de grond. De bodemschimmel *Olpidium* brengt het virus over. Behalve tulpen kunnen ook andere gewassen zoals hya-

cinten, aardappelen, sla en onkruiden (onder meer zwarte nachtschade en klein kruiskruid) besmet zijn met het Tabaksnecrosevirus. Op percelen waar jarenlang geen tulpen hebben gestaan kan toch Augustaziek voorkomen.

Bij Augustaziek komen pleksgewijs planten met bladafwijkingen voor. Op de bladeren en soms ook op de stengels zitten bruine strepen en vlekken. Op de bloemen komen fijne strepen voor. De tulpen zijn vaak voor de bloei al zo ernstig aangetast dat zij misvormd zijn en veel korter blijven dan gezonde planten. In ernstig aangetaste planten sterft het weefsel af. Een typisch kenmerk is dat op de nieuw gevormde hoofdbol ingezonken plekjes voorkomen, die in een later stadium bruin verkleuren. Op zeer jonge bolletjes is dit kenmerk nog niet aanwezig. Ernstig Augustazieke tulpen geven geen of weinig leverbaar. Gevoelige cultivars zijn onder andere 'Apricot Beauty', 'Christmas Marvel', 'Prinses Irene', 'Pinocchio', 'Inzell', 'Carola', 'Silver Dollar' veel botanische tulpen en Darwinhybriden. Een nat en warm najaar zorgt voor een grotere kans op aantasting in het voorjaar. Spuit de door Augustaziek aangetaste planten dood bij het ziekzoeken of verwijder deze indien mogelijk met bol. De gewasresten zorgvuldig afvoeren in plastic zakken. Bij een ernstige aantasting is dit praktisch niet uitvoerbaar.

TULPENVIROUS X

Beelden van het tulpenvirus X zijn lang aangezien voor een vorm van Augustaziek. De symptomen van beide virussen zijn nagenoeg gelijk, toch is het belangrijk om te weten waar u mee te maken heeft. Laat een dergelijk partij testen om uitsluitel te krijgen. Per cultivar verschilt de gevoeligheid sterk. Het wordt in verschillende cultivars gevonden, zoals in 'Hollandia', 'Horizon', 'Flaming Parrot' en 'Lingerie'. In tegenstelling tot Augusta kunnen de beelden van TVX niet vanzelf verdwijnen; selectie is daarom noodzakelijk. De aantasting is soms moeilijk te zien. Bovendien kan in een partij een groot percentage viruszieke planten zonder symptomen voorkomen.



Advies: Bij twijfel kan op het virus worden getoetst bij de BKD of PPO. Overbrengers van het virus zijn onder meer de stromijt en tulpen-galmijt. Daarnaast kan de ontboller het virus

over brengen. De meeste overdracht vindt in elk geval tijdens de bewaring in de schuur plaats. Pas daarom een bestrijding met Actellic 50 toe met een fijne vernevelaar. Begin zo snel mogelijk na het rooien met de eerste bestrijding. Uiterlijk 10 dagen nadat de eerste bollen gerooid zijn moet de eerste behandeling zijn uitgevoerd. Het is prima mogelijk ongepelde bollen te behandelen. Besteed veel aandacht aan het goed uitvoeren van de bestrijding, omdat anders de partij of bollenkraam vaak jarenlang besmet blijft. Herhaal de behandeling in het geval van besmetting elke 14 dagen tenminste tot half augustus.

VOURBESTRIJDING

De ziektedruk in het gewas en uit de omgeving, maar vooral de weersomstandigheden hebben grote invloed op het ontstaan van vuur. Houd daar rekening mee bij het kiezen van het moment van spuiten. Een vuurbestrijding is nodig als het gewas te lang nat blijft, beschadigd is door hagel, vorst of stuiven en direct na het koppen. Een vuurwaarschuwingssysteem helpt bij het bepalen van de risico's en heeft zich in de praktijk al bewezen. Let er wel op dat de periode tijdens en na de bloei erg belangrijk is. Het gewas is namelijk tijdens en na de bloei vatbaarder voor infecties. Zorg dat u in deze periode geen onnodige risico's loopt.

Advies: Een goede vuurbestrijding krijgt u door een combinatie van middelen te spuiten. De volgende middelen zijn in te zetten (dosering per hectare):

Voor een beschermingsduur van circa zeven dagen:
0,4 l Shirlan, 1,25 l Mirage Plus, 4,5 l mancozeb vlb, 1,5 l Allure of 1,5 l Spirit.

Vanwege de systemische werking van Folicur SC (0,35 l/ha), Switch (0,3 kg/ha) of Rudis (0,25 l/ha) en het effect daarvan op vuurstelen is de inzet rond het koppen aan te bevelen.

Opmerkingen: mancozeb heeft beperkingen op bepaalde zandgronden. Meteen na het koppen is het belangrijk om het invuren van de stelen tegen te gaan. Dit kan door rond de bloei Folicur SC, Switch of Rudis aan het basismiddel toe te voegen. Rudis en Folicur zijn verwant aan elkaar, dus wissel deze middelen af met middelen uit een andere groep. Als er een hoge infectiekans is ruim voor de bloei of na de bloei kunt u overwegen om een specifiek vuurbestrijdingsmiddel in te zetten zoals, Collis, Flint of Kenbyo. Spuit deze middelen dan gecombineerd met Shirlan of mancozeb.

GLADIOOL

In de gladiolenteelt kan men een basisbespuiting voor opkomst uitvoeren, gevolgd door het Lage DoseringSysteem (LDS). De adviezen zijn als volgt per hectare:

Kralen

- Voor opkomst op zandgrond met minder dan

1,5% humus: in totaal 4 liter chloorprofam 400 g/l;

- Voor opkomst op zandgrond met minstens 1,5% humus: 1 liter linuron of 4 liter Stomp.

Pitten

- Op zandgrond met minder dan 1,5% humus: 4 liter chloorprofam 400 g/l + 2-4 liter Stomp + LDS;

- Op zandgrond met minstens 1,5% humus en op lichte zavelgronden tot ± 10% lutum en minstens 1,5% humus: 1 liter linuron en 4 liter Stomp + LDS;

- Op lichte zavelgrond met meer dan ± 10% lutum en 1,5% humus: 1,5 liter linuron en 4 liter Stomp + LDS;

- Op zavel- en kleigrond met meer dan ± 10% lutum en 2% humus: 2 liter linuron en 4 liter Stomp + LDS.

Opmerkingen:

Als er voor opkomst onkruid aanwezig is, dit afbranden met Basta of Roundup. Deze middelen kunnen samen met Chloor-IPC of linuron verspoten worden.

Spuiten op een vochtige grond verbetert de werking van bodemherbiciden aanzienlijk.

Spuit op een bezakte grond, anders bestaat het risico dat het middel inspoelt.

Zorg dat de grond niet al te kluitig ligt. Als de grond te grof ligt tweemaal met de halve dosering heen en terug spuiten.

ANEMOON KRULBLADZIEKTE

Bij de bestrijding van krulbladziekte in de teelt van anemoon zijn de volgende punten van belang:

- Verwijder direct na opkomst zoveel mogelijk de aangetaste planten;
- Spuit vanaf opkomst de pitten wekelijks met 1,5 l Allure of Mirage Plus per ha. Bij droog weer kan de tijdsduur tussen de bespuitingen wat langer zijn;
- Spuit een gewas gegroeid uit wol maximaal 5 keer met Allure/Mirage Plus;
- Spuit niet direct na nachtvorst of wanneer nachtvorst wordt verwacht.

DAHLIA TOMATENBRONSVLEKKENVIRUS (TSWV)

Om aantasting door tomatenbronsvlekkenvirus te voorkomen is het belangrijk om viruszieke planten vroegtijdig te verwijderen en trips te bestrijden.

Symptomen:

Besmette dahlia's laten het virus niet altijd even gemakkelijk zien. In perioden dat de stekken moeilijk groeien zijn de symptomen vaak het best te zien. Soms is de virusaantasting bij het stekken te zien maar vaker ongeveer 1 tot 2 weken na het in de koude bak brengen van de stekken.

Advies: Door viruszieke planten vroegtijdig te verwijderen krijgt trips minder kans het virus over te brengen. Trips is in de koude bak te bestrijden met 2,5 ml Calypso, 5 ml Vertimec Gold of 2,3 gr Gazelle per 100 m² koude bak. Spuit de stekken na het vullen van de koude bak en vlak voor het uitplanten. Spuit deze middelen op een iets afgehard gewas en alleen bij koel en donker weer.

LELIE WATERVERDELING

Zowel te veel als te weinig water resulteert in problemen in de lelieteelt. Te weinig water bij de start heeft een trage opkomst, ongelijke groei, verlies van lengte tot gevolg. Te weinig water enkele weken voor oogst kan ook bloemknopverdroging en kleinere knoppen geven. Te veel water tijdens de teelt kan wortelrot door Pythium tot gevolg hebben. Lelies die te veel water krijgen worden langer en slapper. Daarnaast neemt de kans op Phytophthora toe in perioden met hoge temperaturen. Een ongelijke afgifte van water door de regenleiding werkt een tekort op de ene plek en een overschot op de andere plek in de hand.

Advies: Beregen na het uitplanten direct een paar keer flink om de grond goed om de bollen aan te laten sluiten. Houd daarna de bovengrond vochtig, maar niet drijfnat. De te geven hoeveelheid hangt af van de omstandigheden; zoals grondsoort, verdamping en de bewortelde laag grond. Verminder de watergift als de lelies goed groeien en een goed wortelgestel hebben gevormd. Controleer de afgifte door de doppen in de kas regelmatig en let op vervuiling. Vervang verstopte doppen zo snel mogelijk. Pas de berekening aan als u regelmatig droge plekken in de kas tegenkomt.

BLADAALTJES

Een besmetting met bladaaltjes is aan de bollen meestal niet te zien. In de kas laten aangetaste planten sector wijze verkleuring aan het blad zien op tweederde van de plant. Bij een ernstige aantasting zijn de bloemknoppen misvormd of geheel afwezig. Tijdens de teelt vergelen aangetaste bladeren geheel of gedeeltelijk. Verwijder aangetaste planten direct en zorgvuldig. Verwijder oude stengelresten en oude bollen van aangetaste partijen nauwkeurig. Hiermee neemt de besmettingskans af. Bladaaltjes blijven op plantenresten in de grond achter. De aaltjes tasten dan planten van de volgende planting aan.

Advies: Stoom de besmette grond voor de volgende teelt. Partijen Aziaten, Longiflorums en LA's, waarvan bekend is dat ze met bladaaltjes zijn besmet, kunnen vanuit het 'ijs' een warmwaterbehandeling ondergaan van 2 uur 39°C. Plant de bollen daarna zo snel mogelijk. Een warmwaterbehandeling met temperaturen beneden 39°C en/of een kortere tijd heeft

onvoldoende effect. Orientals verdragen een warmwaterbehandeling slecht, 2 uur 39°C veroorzaakt bladmisvorming en een lichtere tak. Daarnaast kan de behandeling 10% blinde takken tot gevolg hebben.

ALGEMEEN VEILIG WERKEN MET BESTRIJDINGS- MIDDELEN

De eerste bespuitingen tegen vuur zijn alweer uitgevoerd. Sta nog eens even stil bij de risico's die de spuiters loopt. De grootste kans op blootstelling loopt de toepasser als hij de spuitvloeistof klaarmaakt. Op dat moment werkt hij met de hoogste concentratie werkzame stof. Om blootstelling te beperken raden we de volgende maatregelen aan.

Kies een formulering waarbij zo weinig mogelijk middel bij het klaarmaken vrijkomt. In volgorde van veiligheid zijn dat spuitkorrels, vloeibare middelen en spuitpoeders.

Neem verpakkingen waaruit de middelen gemakkelijk af te meten zijn of wateroplosbare verpakkingen. Dozen en papieren zakken geven de grootste kans op stuiven en daardoor op blootstelling.

Draag laarzen en handschoenen die chemisch bestendig zijn. Draag een overall met een voorschoot of een spuitpak. Zet bij voorkeur een volgelaatsmasker op ter bescherming van ademhalingswegen en ogen.

De ondernemer is verplicht beschermende kleding beschikbaar te stellen. De werknemer die de bespuiting uitvoert, is verplicht deze te dragen. Ook hiervoor is de werkgever verantwoordelijk.

Op het etiket van het middel staan soms aanvullende eisen met betrekking tot het weer gaan werken in het gewas, let daar ook op.

Voor kinderen en jongeren gelden strengere eisen met betrekking tot het werken in een pas bespoten gewas, dan voor volwassenen.

VIRUSBEPERKING

Virus wordt door vliegende luizen verspreid en niet binnen luizenkolonies. Afhankelijk van het teeltgebied bijvoorbeeld Oost-Brabant of Friesland, zal de eerste vlucht verschillen. De eerste luizen in een normaal jaar vliegen van half april bij een temperatuur vanaf 13°C en een heldere lucht. Zorg er daarom voor dat voor de eerste vlucht een pyrethroïde, zoals Sumicidin Super, Karate Zeon of Decis op het blad ligt. Tijdens de bloei is alleen een bespuiting Sumicidin Super toegestaan. Pyrethroïden zorgen ervoor dat luizen worden afgeschrikt en hebben een dodende werking. Met betrekking tot de dodende werking kan resistentie optreden. Het heeft geen zin om deze middelen uit resistentie-oogpunt af te wisselen. Voer de bespuitingen met een pyrethroïde consequent wekelijks uit. Spuit luisdodende middelen, als Pirimor, Calypso of Gazelle wanneer u luis waarneemt in het gewas. Calypso en Gazelle hebben een langere werking dan Pirimor. Om virusverspreiding,

in partijen waar veel virus in voorkomt (bijvoorbeeld 'Yokohama' en 'Monte Carlo' en mutanten), te voorkomen is een wekelijkse bespuiting met 6 liter minerale olie aan te raden. Spuit ook partijen grenzend aan "viruszieke" partijen. Bespuitingen met minerale olie kunnen een opbrengstschade geven van 0 tot 9%.

BEREGENEN: WACHT NIET TE LANG

Bolgewassen zoals tulp hebben in april al vrij veel water nodig. Afhankelijk van het weer verdamt het gewas 3-5 mm per etmaal. Bij onvoldoende nalevering vanuit het grondwater of neerslag droogt de grond in korte tijd uit. Nog voordat het gewas slap gaat hangen is er dan al geen optimale groei meer mogelijk. Door de grond in de wortellaag te beoordelen kan de teler het beregeningstijdstip vaststellen. Valt een kluit grond uit de wortellaag onder lichte druk al uiteen, dan is het tijd om te beregenen. Wacht de teler te lang met beregenen dan is de eerste keer al veel water nodig. Herbevochtiging van een droge grond en een goede aansluiting met de ondergrond vragen veel water. Op tijd beginnen en meerdere malen beregenen verhoogt het rendement. Geef op zavel- en kleigronden 20 - 25 mm per keer. Op lichte gronden is 15 - 20 mm beter.



EB EN VLOED OF STILSTAAND WATER

Bij de trek van tulpen op water is er keuze uit verschillende systemen. Veel is nog in ontwikkeling. We zien bij alle systemen goede resultaten. Toch kan er een voorkeur zijn voor een bepaald systeem. Enkele voordelen van een eb en vloed systeem ten opzichte van stilstaand water zijn:

- betere beworteling, mogelijkheid van langere wortels;
- vaak zwaardere planten;



- productie mogelijk van een breder assortiment;
- mogelijkheid om direct de EC en pH te sturen met meststoffen;
- energiebesparing door langere verblijftijd in de bewortelingscel; daar staat echter wel meer energieverbruik voor het verpompen van water tegenover.

Nadelen:

- ingewikkelder systeem;
- hogere investeringen;
- goede reiniging en ontsmetting (UV-licht) van water is nodig.

STROOMGEBREK? AGGREGAAT HUREN?

Door verschillende oorzaken kan er tijdelijk een tekort aan stroom zijn. Omdat dit veelal gaat om een periode van 4-6 weken is de aanleg van een verzwaarde aansluiting (relatief) duur. Door de hoge lasten, die u gedurende het gehele jaar betaalt voor de relatief korte periode, dat u extra stroom nodig heeft, is een aggregaat al snel een goede optie. U voorkomt door het tijdelijk inzetten van een aggregaat dat u voor een paar weken piekverbruik elke maand van het jaar een hoog bedrag moet betalen. Om een korte periode te overbruggen kan het huren van een aggregaat een prijstechnisch interessant alternatief zijn. Bedenk hierbij wel dat zo'n aggregaat soms veel lawaai maakt. Als prijsindicatie geldt voor een 80 kVa aggregaat: € 300,-/week, onafhankelijk van het aantal draaiuren. Het dieselverbruik komt hierbij. Voor het seizoen moet u tijdig reserveren. Bij sommige bedrijven is er een tarief op basis van 40 uur per week, bij meer uren per week is de rekening hoger. Sluit afhankelijk van het aantal uren dat u het aggregaat nodig hebt dan liever een contract af voor het gewenste aantal uren. Vergelijk dus ook de secundaire voorwaarden.

Als u het aggregaat langer nodig heeft is het wel belangrijk om nu door de gestegen prijzen van dieselolie (accijns) een juiste berekening te maken.

SAMENSTELLING:
DLV BLOEMBOLLEN EN
BOLBLOEMEN.
NADERE INFORMATIE:
DLV TEAM HILLEGOM
(0252) 68 85 41 OF
ZWAAGDIJK (0228) 56 19 00.

Tekst: Redactie BloembollenVisie

Foto: CNB

t/m 31 oktober

Fluwel's Tulpenland. Locatie: Belkmerweg 65, 1753 GD Sint Maartenszee. Meer info: www.fluwelstulpenland.nl

t/m 20 mei

64ste Keukenhof – Lisse. Kijk voor uitgebreide info op www.keukenhof.nl

Bol-op-Pot show. Willem Alexander Paviljoen Keukenhof

t/m 19 mei

Foto-expositie. Tentoonstelling van tulpenfoto's van Eric Breed. Locatie: 't Huis Dever, Heereweg 349a, 2161 CA Lisse. Tijden: woe-zo 14.00 – 17.00 uur. Toegang gratis.

t/m 5 mei

Amaryllisshow. Willem Alexander Paviljoen Keukenhof

5 april t/m 5 mei

Bloeiend Zijpe. Meer info op www.bloeiendzijpe.nl

6 april t/m 16 mei

Hortus Bulborum - Limmen

6,8 en 9 april



Kijkdagen CNB-online materialenveiling Mts. van Dijk-Enwals – IJsselstein (Venray). Kijkadres: Peelweg 8 – IJsselstein. Datum webveiling: 9 en 10 april 2013. Meer info: Jan Meijer (06-10442803) of Ronald Walkier (06-53700630)

6 en 7 april

Kom in de Kas. Deelname van ruim 200 bedrijven. Meer info: www.komindekas.nl

7 april

Open dag tulpenkwekerij Jan en Corine Schilder. Locatie: Noordervaart 176a, 1841 JD Stompvoren. Tijden: 13.00-16.00 uur.

8 april

Speciale narcissenkeuring KAVB. Locatie: KAVB-keuringszaal, Heereweg 347 – Lisse (CNB)

12 t/m 14 april

Zomerbollenweekend Keukenhof. Tijden: 09.00 – 19.30 uur

12 april

Kennisontbijt. Organisatie: Hobaho en PPO. Thema: 'Actieplan minder virus in tulp'. Locatie: Oranje Nassaupaviljoen - Keukenhof. Tijden: 08.00 – 09.30 uur. Aanmelden via aanmelden@hobaho.nl of www.hobaho.nl/ontbijtbijeenkomsten. Aantal plaatsen is beperkt

15 april

Speciale narcissenkeuring KAVB. Locatie: KAVB-keuringszaal, Heereweg 347 – Lisse (CNB)

Speciale Fritillariakeuring KAVB. Locatie: KAVB-keuringszaal, Heereweg 347 – Lisse (CNB)

16 en 17 april

Cursus kwekersrecht Naktuinbouw. Organisatie: Breedwise en Naktuinbouw. Kosten: € 725,- - (excl. BTW), incl. lesmateriaal en maaltijden. Aanmelden voor 20 maart via breedwise.nl.

17 april t/m 5 mei

Countus Tulpenfestival Noordoostpolder. Meer info: www.stepnop.nl/tulpenfestival

18 t/m 23 april

Narcissenshow. Oranje Nassau Paviljoen Keukenhof

19 t/m 21 april

Mooiste File van Nederland. Locatie: Koningin Wilhelmina Boulevard – Noordwijk. Meer info: www.demooistefile.nl

Bloemenshow t.g.v. 950 jaar Heemskerk. Locatie: kasteel Marquette, Marquettelaan 34, 1968 JT Heemskerk. Tijden: 19/4 van 13.00 – 17.00 uur, 20/4 van 09.00 – 17.00 uur en 21/4 van 12.00 – 17.00 uur

19 april

Kennisontbijt. Organisatie: Hobaho en PPO. Thema: 'Stengelaaltjes en hoe verder zonder vergoedingsregeling'. Locatie: Oranje Nassaupaviljoen - Keukenhof. Tijden: 08.00 – 09.30 uur. Aanmelden via aanmelden@hobaho.nl of www.hobaho.nl/ontbijtbijeenkomsten. Aantal plaatsen is beperkt

Avondrit Bloemencorso van de Bollenstreek. Opstelling Noordwijkerhout 17.30 uur, start rondrit 19.30 uur. Start verlicht corso Noordwijk 21.00 uur

20 april

66ste Bloemencorso van de Bollenstreek. Thema: 'Bon Appétit'. Tijden: 09.30 uur (vertrek Noordwijk) – 21.00 uur (aankomst Haarlem). Meer info: www.bloemencorso.info

22 april

Speciale narcissenkeuring KAVB. Locatie: KAVB-keuringszaal, Heereweg 347 – Lisse (CNB)

Speciale Muscarikeuring KAVB. Locatie: KAVB-keuringszaal, Heereweg 347 – Lisse (CNB)

25 t/m 30 april

Alstroemeriashow en Irisshow. Oranje Nassau Paviljoen Keukenhof

26 april

Veldmiddag PPO. Onderwerp: Bezichtiging kookproeven PPO. Tijden: 13.30 – 17.00 uur. Locatie: PPO - Lisse

27 april t/m 1 mei

Bloemendagen Anna Paulowna. Meer info op www.bloemendagen.nl

28 april

Oogstdankviering. Thema: 'De kroon op het werk'. Voorganger: bisschop mgr. Punt. Locatie: St. Janskerk te Breezand. Aanvang: 10.00 uur met aansluitend koffie drinken.

29 april

Speciale Fritillariakeuring KAVB. Locatie: KAVB-keuringszaal, Heereweg 347 – Lisse (CNB)

3 mei

Kennisontbijt. Organisatie: Hobaho en PPO. Thema: 'Galmijt: de laatste ontwikkelingen'. Locatie: Oranje Nassaupaviljoen - Keukenhof. Tijden: 08.00 – 09.30 uur. Aanmelden via aanmelden@hobaho.nl of www.hobaho.nl/ontbijtbijeenkomsten. Aantal plaatsen is beperkt

4 mei

Open dag Q.J.Vink & Zn BV t.g.v. 60-jarig jubileum. Locatie: Belkmerweg 101 – St. Maartensvlotbrug. Tijden: 10.00 – 17.00 uur

6 mei

Speciale Muscarikeuring KAVB. Locatie: KAVB-keuringszaal, Heereweg 347 – Lisse (CNB)

1 t/m 5 mei

Snij- en tuintulpenshow. Keukenhof

3 t/m 20 mei

Vaste plantenshow. Keukenhof

9 t/m 20 mei

Anjer, Calla en Zomerbloemenshow. Oranje Nassau Paviljoen Keukenhof

Buitenland

5 april t/m 5 mei

10e Floralia Brussels. Locatie: kasteel Groot-Bijgaarden

7 t/m 20 april

Hortiflor Expo IPM – Shanghai (China). Meer info: www.hortiflorexpo-ipm.com

9 t/m 11 april

Flowers & HortTech – Kiev (Oekraïne). Meer info: www.flowers-hortech.com

Aanmeldingen voor deze agenda:
info@bloembollenvisie.nl



• TEKST : MARCEL VAN DIEPEN, STIGAS ALKMAAR

Huidbescherming en huidverzorging

Jaarlijks raken zo'n 180 mensen binnen de agrarische sector arbeidsongeschikt vanwege huid-aandoeningen. Ook in de bloembollensector komt de huid in aanraking met veel verschillende stoffen, onder veel verschillende omstandigheden. De kans op huidklachten is niet voor iedereen even groot. Het hangt af van omgevingsfactoren zoals kou en gure wind, contact met plantensappen, water, bestrijdingsmiddelen, olie, brandstoffen, etc. Huidbeschadigingen en gevoeligheid van de huid zijn ook heel bepalend. Ongeveer 10% van alle mensen is overgevoelig voor tulipaline, wat onder andere in het sap van tulp en Alstroemeria zit en wat tulpenvingers veroorzaakt. Soms ontstaan de overgevoeligheidsreacties pas na jaren.

Het is belangrijk om de huid goed te verzorgen. Enkele vuistregels:

- Was de handen altijd na het beëindigen van de werkzaamheden, ook bij korte pauzes.
- Gebruik een zachte milde zeep, liefst zonder conserveringsmiddelen of parfums. De zeep hoeft niet desinfecterend of pH-neutraal te zijn.
- Gebruik geen garagezeep, schuurmiddelen, terpentine, (was)benzine om de handen schoon te maken. Wanneer handen vol vet en olie zitten is het verstandig dit eerst op te lossen met een plantaardige olie (bijvoorbeeld slaolie) en daarna de handen met een milde zeep te wassen.
- Droog de handen na het wassen altijd goed af met een schone en droge handdoek.
- Vet de schone handen (voor en na het werk) dun in met een verzorgende crème of zalf (bijvoorbeeld vaseline). Dit houdt de huid soepel en minder kwetsbaar. Het gebruik van uierzalf met antibiotica wordt afgeraden omdat hierin ook stoffen zitten die allergische reactie met zich mee kunnen brengen.

Tijdens het werk gelden de volgende aandachtspunten:

- Voorkom eenzijdige huidbelasting door werkzaamheden te rouleren.
- Vermijd direct huidcontact met chemische middelen. Draag chemisch bestendige handschoenen.
- Vermijd contact met bepaalde biologische stoffen zoveel mogelijk. Draag bij voorkeur geen latex (natuurrubberen) handschoenen omdat dit bij steeds meer mensen allergische reacties veroorzaakt. Bovendien bieden latex- en PVC-handschoenen over het algemeen weinig bescherming tegen chemische en biologische stoffen.
- Gebruik dunne nitrilrubberen handschoenen (bijvoorbeeld Touch en Tuff, N-dex of INON), eventueel in combinatie met katoenen handschoenen tegen zweethanden.



- Draag PU -of nitril-gecoate handschoenen (bijvoorbeeld Nitrosafe, Nitrotough, Hylite, HyFlex) om beschadiging of verwonding te voorkomen, zoals vaak voorkomt bij bollenpellen en bij het werken met gaasbakken.

De meeste bestrijdingsmiddelen zijn organische stoffen. Nitrilrubber en neopreen bieden hierbij goede bescherming, bijvoorbeeld de groene Sol-vex plus, Scorpio, of zwarte Camatrail handschoenen.

Ga voor meer informatie naar www.stigas.nl, bel of mail naar Marcel van Diepen (06-20140798), marcel.van.diepen@stigas.nl.

Megalomaan

Zo ervoer ik in Bovenkarspel de bloemenhal van de West-Friese Flora, het tegenwoordige Holland Food and Flowers. Maar is het aan mij om daar een kritische noot aan te wijden? Tenslotte speel ik geen rol meer in de productie van bol of bloem, kom daar gewoon als publiek een kijkje nemen.

Het viel trouwens niet eens op dat ik niet meer de jongste ben, want het raasde er van de 50-plussers, de doelgroep van Henk Krol zeggend. Kinderen zag je bijna niet, die hebben zo'n tentoonstelling immers al met een kwartiertje bekeken. Bij binnenkomst was het nog heel onderhoudend met groenten, fruit en hapjes et cetera, en de eerste bloemperken. Maar dan die grote hal in. Zoals ieder jaar overal beste tulpen, lelies, prachtig bindwerk, niks mis mee. Maar al had je het ene gezien dan was het andere voor Jan Publiek al gauw hetzelfde.

En dat in zo'n hoge ongezellige hal, zonder bruggetje, doorgangetje, of sfeermakend heuveltje. Tja, dan vlucht je al gauw de warmte in bij de huishoudbeurs. Zo stil als het doorgaans in de bloemenhal was, zo vol en gezellig was het op die beurs. Al moest je eerst nog wel door een kille gang met nostalgische foto's. Die hadden meer aandacht verdiend, maar zoals gezegd, het was er stervens koud, net als in die afgelegen cel waar de marktbroei stond. Later ben ik ook nog een paar keer bij de zakenbeurs langs geweest, waar één van de hoofdsponsors een dominante plaats had. Alweer kwam dat megalomane gevoel bij me op. Sfeerloos, twee strakke pakkenmannen beheerden deze Rabo-stand waar maar zelden iemand een praatje maakte. Los daarvan, in een verloren hoekje, twee gerespecteerde (oud) vakgenoten, Jan Ruiter en Henk Hauwert, die aan een eenzame voorbijganger een bloknoetje met pen uitdeelde. Al met al werd je er niet echt vrolijk van.

Dan de Lentetuin in Breezand. Een wereld van verschil. Je toegangsbewijs werd er niet gescand. Nee, een vitale bekende zandhaas scheurde handmatig de kaartjes. En dat met evenveel publiek in 5 dagen waar Bovenkarspel er 8 voor nodig had. Maar hier de warmte van een tentoonstelling... zoals de Flora 25 jaar geleden was... en waar je in de bloemenhal steeds weer andere opstellingen en verrassende arrangementen tegenkwam. Zou het dan ooit nog goed komen met (ook mijn) tentoonstelling in Bovenkarspel? Als managers gaan werken aan een (gelukkig) kansloze missie om de Floriade 2022 in de kop van Noord-Holland te organiseren, als diezelfde managers het hebben over 100.000 toeschouwers in Bovenkarspel, waar schort het dan aan?



HOBABO BEMIDDELEN

DIRECTEUR

Sam van Egmond **zaak** (0252) 434 709 **fax** (0252) 434 609

RECLAMES

naam	zaak	fax	mobiel	prive	e-mail
Theo van Dijk	(0252) 434 715	(0252) 434 615	06 510 115 83	(0252) 411 258	tvandijk@hobaho.nl

COMMERCIELE MARKETING

naam	zaak	fax	mobiel	e-mail
Kevin van Dijk	(0252) 434 837	(0252) 434 737	06 533 655 07	kvandijk@hobaho.nl

ADMINISTRATIE

naam	zaak	fax	e-mail
In- en verkoop	(0252) 434 706	(0252) 434 606	ivbadmin@hobaho.nl

REGIOKANTOOR

Kantoor BolleNoord **zaak** (0224) 591 444 **fax** (0224) 593 518

VERTEGENWOORDIGERS

naam	zaak	fax	mobiel	e-mail	fax prive
Peter Apeldoorn	(0252) 434 731	(0252) 434 631	06 536 954 23	papelldoorn@hobaho.nl	(0224) 591 823
Rick Bleeker	(0252) 434 743	(0252) 434 643	06 229 714 35	rbleeker@hobaho.nl	(0252) 434 643
Rober Dol	(0252) 434 717	(0252) 434 617	06 510 872 80	rdol@hobaho.nl	(0252) 434 617
John Droog	(0252) 434 747	(0252) 434 647	06 212 629 39	jdroog@hobaho.nl	(084) 750 2327
Piet Goemans jr.	(0252) 434 728	(0252) 434 628	06 534 302 06	pietgoemansjr@hobaho.nl	(0252) 434 628
Ronald van Gijlswijk	(0252) 434 829	(0252) 434 625	06 538 451 33	rvangijlswijk@hobaho.nl	(0252) 434 625
Per Hoogenboom	(0252) 434 724	(0252) 434 624	06 201 374 57	phoogenboom@hobaho.nl	(071) 3319 365
Simon Huisman	(0252) 434 723	(0252) 434 623	06 539 306 24	shuisman@hobaho.nl	(0228) 562 517
Wilfred Keijzer	(0252) 434 756	(0252) 434 656	06 551 827 23	wkeijzer@hobaho.nl	(0252) 434 656
Johan Kiekbos	(0252) 434 746	(0252) 434 646	06 139 353 83	jkiekbos@hobaho.nl	(0224) 582 351
Jaap Looijesteijn (agent)	(0223) 521 508	(0223) 522 759	06 534 066 35	jlooiesteijn@hobaho.nl	(0223) 522 759
Tinus Lustig	(0252) 434 752	(0252) 434 652	06 537 337 83	tlustig@hobaho.nl	(0223) 647 600
Marco Meijer	(0252) 434 718	(0252) 434 618	06 511 456 19	mmeijer@hobaho.nl	(0252) 434 618
Rob Müller	(0252) 434 749	(0252) 434 649	06 513 897 39	rmuller@hobaho.nl	(0252) 434 649
Dennis van Nobelen	(0252) 434 736	(0252) 434 636	06 512 711 92	dvannobelen@hobaho.nl	
Marcel Noppen	(0252) 434 722	(0252) 434 622	06 533 779 82	mnoppen@hobaho.nl	(0252) 434 622
Peter Nulkes	(0252) 434 735	(0252) 434 635	06 513 897 38	pnulkes@hobaho.nl	(0252) 434 635
Ruud Pennings	(0252) 434 750	(0252) 434 650	06 513 894 79	rpennings@hobaho.nl	(0252) 416 938
Frank van der Ploeg	(0252) 434 742	(0252) 434 642	06 533 799 36	fvanderploeg@hobaho.nl	(0252) 434 642
Aad Rood	(0252) 434 834	(0252) 434 677	06 511 942 94	aad.rood@planet.nl	(020) 600 5716
Rik Schoon	(0252) 434 732	(0252) 434 632	06 516 873 20	rschoon@hobaho.nl	(0252) 434 632
Bob Siecker	(0252) 434 730	(0252) 434 630	06 533 795 69	bsiecker@hobaho.nl	(0252) 434 630
Dick Timmer	(0252) 434 720	(0252) 434 620	06 533 666 71	dtimmer@hobaho.nl	(0224) 299 997
Paul Verkleij	(0252) 434 753	(0252) 434 653	06 116 036 88	pverkleij@hobaho.nl	
Rob Visser	(0252) 434 738	(0252) 434 638	06 513 894 75	rvisser@hobaho.nl	(0252) 434 638
Gert Vriend	(0252) 434 739	(0252) 434 639	06 536 718 57	gvriend@hobaho.nl	(0228) 592 560
Nico Wiering	(0252) 434 721	(0252) 434 621	06 533 119 01	nwiering@hobaho.nl	(0229) 574 872
Bert Zonneveld	(0252) 434 726	(0252) 434 626	06 513 894 66	bzonneveld@hobaho.nl	(0251) 652 516
Kuno Zonneveld	(0252) 434 719	(0252) 434 619	06 531 735 15	kzonneveld@hobaho.nl	(0252) 434 619

COÖRDINATOR VOORJAARSBLOEIERS

Eric Steltenpool **zaak** (0252) 434 754 **mobiel** 06 215 008 47 **e-mail** esteltenpool@hobaho.nl

HOBABO KETENDIENSTEN

functie	naam	zaak	mobiel	fax/e-mail
Manager	Arno Verkley		06 533 915 07	averkley@hobaho.nl
Administratie		(0252) 434 703		(0252) 434 603

TESTCENTRUM VOOR SIERGEWASSEN

adres	postcode	zaak	fax	e-mail
Hyacinthenlaan 8	2182 DE Hillegom	(0252) 517 687	(0252) 525 347	hkoordes@hobaho.nl

HOBABO KOELEN & PREPAREREN

functie	naam	zaak	mobiel	e-mail
Directeur	Peter Koeman	(0252) 516 746		
Adviseur	Gert van Breugel		06 516 691 61	gvanbreugel@hobaho.nl
Administratie	Frank van der Erf	(0252) 516 746	06 532 508 03	fvandererf@hobaho.nl

adres	postcode	zaak	fax	voor informatie	voor afroepen partijen
Hyacinthenlaan 16 3° Loosterweg 40	2182 DE Hillegom	(0252) 516 746	(0252) 519 139	info.kp@hobaho.nl	afroep.kp@hobaho.nl

HOBABO VEILEN

functie	naam	zaak	fax	mobiel	e-mail
Kantoor BolleNoord		(0224) 590 888	(0224) 590 498		veilen@hobaho.nl
Veilingmeester	Patrick Blijleven	(0224) 590 888	(0224) 590 372	06 202 189 99	pblijleven@hobaho.nl
Veilingen, bemiddeling: materialen & machines	Eline Schilder	(0224) 590 888	(0224) 590 372	06 515 535 39	eschilder@hobaho.nl

'Tulpenmarkt moet af van 1,99 euro dominantie'

Na regen komt zonneschijn, ook in de tulpensector. Na twee zeer matige jaren voor de broei-erij, zijn de tulpen dit seizoen goed aan de prijs. Feestdagen als Valentijnsdag en Internationale Vrouwendag zorgden voor een extra opleving en ook daarna bleef een mooi prijsniveau gehandhaafd. Op zich positief, maar Winfried Versluis van FloraHolland en Hobaho-vertegenwoordigers Rober Dol en Per Hoogenboom maken zich ook zorgen.

Het zijn jaren van uitersten in de tulpenbroei-erij. Waar de markt vorig jaar al vroeg in het seizoen overspoeld werd met tulpen – met een zeer slechte prijsvorming tot gevolg – kwam het dit jaar veel later op gang. "We liepen zeker twee weken achter ten opzichte van vorig jaar", vertelt Winfried Versluis, productspecialist tulp bij FloraHolland. "Pas eind januari was er sprake van een omslagpunt en kwam de aanvoer echt goed op stoom. De volumes blijven iets achter ten opzichte van vorig jaar. Tot en met week 12 – de week voor Pasen – zijn er zo'n 50 miljoen minder tulpen aangevoerd." De afzet heeft volgens Versluis niet één week gehaperd. "In week 1 begonnen we met een gemiddelde klok-prijs van ruim 20 cent. In de loop van de tijd nivelleerde dat tot 14 à 15 cent, maar Valentijnsdag en Internationale Vrouwendag op 8 maart – waarvoor de eerste vrachtwagens al 17 februari gaan rijden – zorgden zeker weer voor een opleving. Engelse Moederdag deed daar nog een schepje bovenop. In week 9 en 10 eindigde de middenprijs voor de tulpen voor de klok op ruim 20 cent."

Vertekend beeld

Gaat 2013 de boeken in als een super goed seizoen? "Ja, maar alleen voor de tulpentelers die vrij zijn en alles voor de klok brengen", merken Rober Dol en Per Hoogenboom op. En daarmee snijden de vertegenwoordigers van Hobaho precies een belangrijk punt aan. "In Nederland worden tegenwoordig zo'n 1,7 miljard tulpen verhandeld, waarvan inmiddels 50 procent via de rechtstreekse bemiddeling. De tulpenteelt in het buitenland betreft sowieso rechtstreekse handel. Wat voor de Nederlandse veilingklokken komt, is dus nog maar een derde van het totale tulpen-volume. De prijzen die via dit kanaal gerealaiseerd worden, geven een behoorlijk vertekend beeld." De gemiddelde prijs die via de bemiddeling (FloraHolland Connect) gerealaiseerd is, ligt slechts een fractie hoger dan vorig jaar. Versluis legt uit wat er afgelopen



V.l.n.r. Rober Dol, Winfried Versluis en Per Hoogenboom

jaren is gebeurd. "In 2010 ging nog maar een kwart van de tulpen via de rechtstreekse bemiddeling, nu zijn die aantallen bijna net zo groot als het klokvolume. Voorheen kochten handelaren altijd een deel van de tulpen op voorhand, de rest werd bijgekocht op de klok. Dat speelveld wordt steeds kleiner met in jaren van schaarste, zoals nu het geval is, flinke prijsstijgingen tot gevolg."

Piekgericht produceren

Volgens Versluis, Hoogenboom en Dol is het dan ook niet realistisch om de huidige klokprijzen leidend te laten zijn bij de onderhandelingen voor volgend seizoen. "Broei-ers moeten veel meer kijken naar hun eigen kostprijs en de marge die zij nodig hebben om een goede boterham te kunnen verdienen. Als je met een goed onderbouwd verhaal richting retailer gaat, valt er zeker te onderhandelen." Dat de bemiddeling een succesvol afzetkanaal voor de tulpen is, hebben de grote contractkwekers volgens de heren afgelopen jaren wel bewezen. "Het

mooie van FloraHolland Connect is dat wij met verschillende retailers om tafel zitten en zo acties goed kunnen plannen", zegt Versluis. "Een win-win situatie voor elke schakel in de keten. Zo proberen we buiten de piekmomenten om vraag te creëren en dus een gelijkmatigere afzet te realiseren. Echter, piekmomenten rondom de bekende feestdagen, daar ontkomen we niet aan. Er ligt een uitdaging voor de broei-erij om veel meer naar deze momenten te produceren. Nu wordt er vanaf 1 januari tot en met Pasen volop gebroeid en ontstaat er te snel een aanbodmarkt." Maar ook richting de afzet ligt er volgens de mannen van FloraHolland en Hobaho een uitdaging voor de tulpenbranche. "50 procent van onze tulpen wordt verkocht voor € 1,99 (10 in een bos), waardoor de calculatie voor deze partijen muurvast zit en er geen margeverbetering mogelijk is. Als we naar gezondere marges willen voor alle schakels – van bolproducent tot retailer – dan zullen we moeten overstappen naar een nieuw prijspunt van € 2,19 of € 2,49."

GEHEEL VRIJBLIJVEND

Bijzondere bolgewassen aangeboden:

Erythronium Pagoda oogst 2013

Rob Müller

Mobiel 06 513 897 39

Telefoon 0252-434749 Fax 434649

Email rmuller@hobaho.nl

Gladiolen, Dahlia's, Vaste Planten:

Ronald van Gijlswijk

Telefoon 06 538 451 33

Email rvangijlswijk@hobaho.nl

Aanbod tulpenplantgoed

Broeibollenteam

Rick Bleeker 06 229 714 35

Per Hoogenboom 06 201 374 57

Simon Huisman 06 539 306 24

TOP7

Rober Dol 06 510 872 80

Marco Meijer 06 511 456 19

Marcel Noppen 06 533 779 82

Frank van der Ploeg 06 533 799 36

Rik Schoon 06 516 873 20

Dick Timmer 06 533 666 71

Nico Wiering 06 533 119 01

Kuno Zonneveld 06 531 735 15

Dennis van Nobelen 06 512 711 92

Aanbod 2013

Aantal kg	Productnaam	Maat	Prijs
8.000	Abba	5-10	1,25
1.000	Adore®	ong	10,00
3.000	André Citroen	5-11	2,50
2.000	Andorra® roze mut. Pr. Victoria	0-11	3,50
5.000	Alibi®	0-11	3,00
5.000	Aquila®	0-12	4,00
10.000	Antarctica®	0-11	3,50
1.000	Avant Garde®	ong	17,50
4.000	Boston®	0-11	3,00
5.000	Bourbon Street®	ong	5,00
8.000	Brigitta	5-11	1,00
6.000	Caballero®	5-10	1,50
5.000	Candy Prince®	5-10	1,50
6.000	Cape Cod	5-10	1,50
5.000	Cape Town® incl. 1 ha lic.0-11		3,00
5.000	Caractère®	5-11	1,25
4.000	Cartouche®	0-12	4,50
2.000	Cheers	5-11	1,50
4.000	Circuit®	ong	6,00

10.000	Claudia	5-10	0,75
2.000	Columbus®	0-12	7,00
5.000	Dior®	0-11	5,00
3.000	Doberman®	0-11	4,00
9.000	Dow Jones®	5-10	1,50
6.000	Dragon King	5-10	3,50
15.000	Escape®	5-10,5	1,50
1.500	Expression®	ong	10,00
5.000	Flaming Flag®	5-11	1,50
3.000	Freeman®	5-11	1,25
5.000	Furand	5-11	1,50
2.000	Gorilla® incl. 1 ha lic.	0-11	3,75
2.000	Hotpants®	5-11	2,25
10.000	Huntsville®	0-11	1,75
8.000	Jan Seignette®	5-10	1,50
3.000	Jazz®	ong	
5.000	Leen van der Mark	5-10	1,00
6.000	Libretto Parrot	5-11	2,50
5.000	Light Pink Prince®	ong	4,00
8.000	Los Angeles	5-10	1,25
4.000	Louvre Orange®	0-11	4,50
5.000	Mama Mia®	0-11	4,50
5.000	Mascara®	ong	8,00
5.000	Match®	0-11	3,50
250	Milkshake®	ong	60,00
5.000	Mistress®	5-10	1,00
5.000	Morgana®	0-11	3,00
5.000	Orange Princess	5-11	4,00
3.000	Oviedo®	ong	5,00
15.000	Pallada	5-11	1,75
10.000	Pink Flag®	5-11	2,65
5.000	Pink Twist®	5-11	3,00
2.500	Pionier® incl. 1 ha lic.	0-11	4,00
1.500	Pretty Princess	ong	15,00
10.000	Prinses Irene	5-11	1,75
3.500	Prinses Irene Parkiet®	ong	6,00
1.500	Queensday®	ong	10,00
3.000	Red Mark®	5-10	1,50
5.000	Red Princess	0-11	4,50
7.000	Rialto®	0-11	2,00
9.000	Ronaldo®	5-10	1,50
1.000	Rose Fire Queen	ong	15,00
10.000	Royal Virgin®	0-11	1,50
1.000	Russia®	ong	20,00
8.000	Salmon Prince®	4-11	1,50
1.000	Sandor®	ong	
8.000	Seadov	5-10	1,00
4.000	Shere Kahn mut. West-Frisia5-10		1,50
1.500	Smirnoff®	0-12	10,00
10.000	Snowboard	0-11	3,00
1.000	Spitfire®	ong	12,50
10.000	Striped Flag®	0-11	2,00
4.000	Strong Fire®	0-11	6,00
4.000	Strong Fire®	ong	4,50
10.000	Strong Gold	5-10	2,50
5.000	Strong Love®	ong	5,00
3.000	Sugar Prince®	ong	4,00

15.000	Sunny Prince®	0-10	1,00
10.000	Super Parrot®	5-10	2,50
1.500	Surrender®	ong	12,50
2.000	Timeless®	ong	12,50
750	Time Out®	ong	27,50
5.000	Tom Pouche®	0-11	3,00
250	Tresor®	ong	60,00
5.000	Triple A®	ong	4,50
1.500	Update®	ong	12,50
3.000	Verona	0-11	1,75
10.000	White Dream	5-10	1,50
4.000	White Master®	ong	5,00
5.000	White Prince®	0-12	5,00
5.000	White Prince®	ong	3,50
5.000	Yellow Flight®	5-10	1,50

Vraag

Aantal kg	Productnaam	Maat	Prijs
10.000	Aafke®	5-11	1,75
5.000	Barcelona	5-10	
5.000	Bright Parrot®	5-10	
5.000	Charade®	5-11	
2.500	Chato	5-11	
3.000	Christmas Gift	5-11	
3.000	Columbus®	ben-12	
5.000	Denmark®	5-11	
7.000	Dynasty®	5-10	
2.000	Flash Point®	ben-5	3,75
5.000	Jumbo Pink®	5-10	
10.000	Kung-Fu	5-10	
10.000	Orange Dream®	5-11	
15.000	Strong Gold	5-10	1,75
10.000	Verandi®	5-11	
5.000	Victor Mundi	5-11	
5.000	World's Favourite®	5-11	

Aanbod en Vraag Hyacinten



'Caribbean Prince'

GEHEEL VRIJBLIJVEND

Neem vrijblijvend contact met op ons voor informatie over het gehele sortiment hyacinten oogst 2013, nat van het veld of droog, voor zowel vroeg/laat broei en droog-verkoop.

Ook voor vraag en aanbod van **Werkbollen** kunt u contact met ons opnemen.

Kijk voor onder andere exclusief kwekersrechtsoorten op www.hyacinthus.nl en www.bluepearl.nl

Informatie: Hyacinten Team Hobaho

Piet Goemans jr. 06 534 302 06

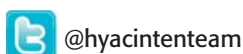
Bob Siecker 06 533 795 69

Paul Verkleij 06 116 036 88

Coördinator Kwekersverenigingen:

Piet Goemans sr. 06 532 950 91

Hyacinten Team Hobaho op Twitter



Aanbod gladiolen oogst 2012

Tinus Lustig 06 537 337 83

Voor droogverkoop en bloemproductie

Ajax®	Ice Cap®
Alexandra the Great®	Internet®
Antica®	Ivory Priscilla®
Astarte®	Land 'O Lakes®
Beethoven®	Liszt®
Blue Mountain	Lucifer®
Blue Sky®	Liza®
Blue Tropic®	Miss Green®
Bonfire®	Mon Amour
Capricio®	Nightmare®
Careless®	Odyssee®
Casa Blanca®	Ovatie
Charisma®	Prince of Orange®
Columbus®	Princess Lee®
Cornel	Princess Margaret Rose
Cream Perfection®	Puccini®
Duchess®	Purple Flora
Dusk®	Purple Queen
Elegance®	Roma®
Emotion®	Rosiebee Red®
Festiva®	Sancerre
Figaro®	Savannah®
Fortarosa®	Snowdon®
Fortuna®	StanaSport
Frosty White®	Stronggold®
Georgia Peach®	Vaya Con Dios®
Golden Goddess®	Violet King®
Green Star	White Knight®
Helvetia®	

Voor meer informatie over gebruikswaarden en prijzen:

www.victoryflowers.nl

www.prismagladiolus.nl of

tlustig@hobaho.nl

Mobiel: 06 537 337 83

Ruud Pennings

06 513 894 79

De landbank

Te huur gevraagd:

Opp. / rr	Product	Tot:	Omgeving	Oogstjaar
3.000 rr	Hostaland	1-12-14	N'wijk/Nw.hout	2014
1.400 rr	Vers wortelenland	1-11-2013	Bollenstreek	2013
250 rr	Bloemenland	1-11-2014	Bollenstreek	2014
1.400 rr	Hyacintenland	10-8-2014	Lisse	2014
2.300 rr	Narcissenland	15-8-2014	Bollenstreek	2014
2.000 rr	Hyacintenland	10-8-2014	N'wijkerhout	2014
2.500 rr	Afdekepenland	1-5-2014	Bollenstreek	2014
500 rr	Nanussenland	1-10-14	Bollenstreek	2014
2.000 m²	Volleggrondskas		Hillegom	2013/'14
2.000 rr	Zantedeschialand	1-12-2014	Bollenstreek	2014
700 rr	Gladiolenland	1-11-2013	Bollenstreek	2013
1.400 rr	Naland, vers v. wortelen	1-12-'13	Bollenstreek	2013
3.000 m²	Volleggrondskas	1-12-2013	Bollenstreek	2013
500 rr	Zantedeschialand	10-11-2013	Noordwijk	2013
3.500 rr	Aardappelland	10-9-2013	Julianadorp e.o.	2013
4.000 rr	Hyacintenland	1-8-2014	Callantsoog	2014
5.000 rr	Hyacintencontractteelt	1-8-'14	Julianadorp e.o.	2014

Te huur aangeboden: Tot: Omgeving Oogstjaar

400 m ²	Opslag/verwerkingsruimte v.a. 1-4 Hillegom/Lisse '13		
400 rr	Bloemenland	15-8-2013	Lisse 2013
600 rr	Bloemenland	1-11-2013	Lisse 2013
500 rr	Tulpenland	1-8-2014	N'wijkerhout 2014
700 rr	Bloemenland	1-9-2013	Voorhout 2013
3.000 rr	Tulpenland	1-8-2013	N'wijkerhout 2014
3.500 rr	Tulpenland	1-8-2014	Zwaanshoek 2014
2.000 rr	Bloembollenland	vanaf nu	Voorhout2013/2017
1.100 rr	Tulpenland	10-8-2014	Lisse 2014
350 rr	Bloemenland	1-9-2013	Sassenheim 2013
2.500 rr	Dahlialand	1-11-2013	Lisse 2013
2.400 rr	Best bollenland	Limmen 2013/2014	
1.400 rr	Tulpen/hyacintenland	1-8-2014	Sassenheim2013/14
600 rr	Hyacintenland	1-8-2014	Noordwijk '13/2014
5.000 m ²	Kasruimte	1-6-2013	Voorhout 2013
2.500 rr	Zantedeschialand	1-11-2013	N'wijkerhout 2013
1.200 rr	Dahlialand	1-11-2014	Voorhout 2014
400 rr	Dahlialand	1-11-2014	Voorhout 2014
2.500 rr	dahlialand	1-11-2014	N.wijkerhout 2014
1.000 rr	Bloemenland	1-8-2013	Noordwijk 2013
175 m ²	Koelcelruimte	1-10-2014	Voorhout2013/2014

De fustbank

Te koop gevraagd:

Leliekragen, Curtec stapelbakken, Curtec schuifbakken

Vraag & aanbod www.hobaho.nl Hobaho Veilen 0224 590888

Artnr.	Artikel	Merk	Vraagprijs
12640	Nestbare kratten	Curtec	p.st. 2,50

12641	Opvoerbunker	Compas	10.000,00
12642	Nestbare kratten	-	p.st. 1,50
12645	Watertank		200,00
12646	Watertank	-	100,00
12647	Spijlenbanden	-	100,00
12648	Afzuigers	Stork	250,00
12649	Stempels		20,00
12650	Heftruck	Jungheinrich	5.000,00
12651	Reachtruck	Jungheinrich	4.000,00
12652	Kantelaar	van Rooyen	500,00
12653	Container	-	3.000,00
12656	Plantentransportbanden	Stolze Easymax	5.950,00
12657	Beddenlichter	Peecon	750,00
12658	Droogwand, 2 breed, 4 hoog, geschikt voor 150 x 92 cm		1.250,00
12659	Kunstmeststrooier	Amazone	400,00
12661	Elektro trekker	Taylor-Dunn	3.500,00
12662	Aggregaat	Deutz	2.750,00
12663	Sorteermachine	Botman	2.500,00
12664	Telmachine	Bruyn	3.750,00
12665	Schoningsmachine	-	250,00
12666	Ontkisteraar	Schouten	1.000,00
12668	Bovenband	Van Dijke	n.o.t.k.
12669	Pelbeunen	-	p.st. 75,00
12670	Ventilatoren (centrifugaal)	-	p.st. 200,00
12673	GEVRAAGD: Veldspuit	Hardi	N.o.t.k.
12680	Ventilator	Klima	200,00
12682	Gaasbakken	50 x 75 cm	p.st. 0,50
12685	GEVRAAGD: Opplantlijn	-	N.o.t.k.
12687	Droogwanden, 2 breed, 2 hoog, geschikt voor 150 x 120 cm		1.000,00
12688	Selectiewagen	Smit Constructie	12.000,00
12689	Bunker	-	350,00
12690	Elevator	-	200,00
12692	Pallettruck	-	200,00
12693	Kunstmeststrooier	Vicon	500,00
12694	Tritland / Cultivator	Lemken	500,00
12695	Weegschaal	-	250,00
12696	Compressor	-	150,00
12698	Stort- of opvoerbunker	Antha	10.000,00
12699	Afzuigmonden	Jongejans	50,00
12700	Afdekschuimen	-	p.st. 0,50
12701	Pottentrays	-	100,00
12702	Droogwand, 1 breed 4 hoog, geschikt voor 120x120 x 120x100 cm		750,00
12708	Opvoerbunker	Antha	1.500,00
12710	Opvoerelevator	Antha	1.000,00
12713	Aanhangwagen	-	850,00
12714	Leesband	Bruyn	750,00
12717	Beregeningshaspel	Kaweco	3.000,00
12724	Ventilatoren	-	p.st. 100,00
12730	Telmachine	Cremer	1.500,00
12732	Opvoerelevator	Cremer	1.000,00
12736	Beregeningspomp	Landini	450,00
12737	Ontbolmachine	Potveer	600,00

Volg het aanbod van machines en materialen op: [@hobahoveilen](https://twitter.com/hobahoveilen)

Beperkt buitenwerk

Iedereen wil het, maar de natuur doet niet mee. Buiten is er nog weinig kleur, en dus nog steeds weinig van buiten in de KAVB-keuringszaal. Gelukkig komt er nog meer dan genoeg van binnen.

Zelfs de krokussen zijn nog maar nauwelijks te zien dit jaar in de KAVB-keuringszaal. Elk boek over bloembollen prijst de krokus aan als de kleurrijke vroege voorjaarsbode. Met een al twee maanden lang durende oostenwind heeft echter ook de krokus er nog niet veel zin in. En als hij al bloeit zorgt de aanhoudende nachtvorst voor zoveel schade aan de bloemen, dat showen niet erg zinvol is. Het komt allemaal goed, maar het geduld wordt wel op de proef gesteld. Gelukkig heeft menig bedrijf de beschikking over een kas, waar ongestoord allerlei fraais in bloei is te trekken. En er zijn soorten die zich van het weer weinig aantrekken, en toch gaan bloeien. Neem de twee narcissen van Sj. de Groot uit De Zilk, die hij



Muscari 'Siberian Tiger'



Foto's: René Faas

Narcissus hispanicus var pinetorum

maandag 25 maart liet zien. Het betrof *Narcissus asturiensis* en *N. hispanicus* var *pinetorum*. Beide species komen van oorsprong uit Spanje, en behoren tot de sectie *Pseudonarcissus*. Ook bijzonder bij deze inzender is de donkerdofblauwe *Muscari neglectum*, die opvalt door het lange, dunne, donkergroene blad. Een week eerder liet De Groot al *M. anatolicum* zien, die allerlei tinten blauw in de bloem heeft. Jan van der Lans uit Lissersbroek zet twee *Muscari*-cultivars neer die een mooie aanvulling zijn op het gangbare sortiment. Het betreft de witte 'Siberian Tiger', waarmee Van der Lans op Keukenhof de Award voor 2013 won als beste bol-op-pot, en 'Mountain Lady', die meerkleurig lichtblauw is. Vaste inzender C.P.J. Breed houdt het voorlopig op planten van binnen, waaronder twee prachtige exemplaren van *Veltheimia bracteata*, en de felgele *Narcissus bulbocodium* var *tenuifolium*. Een bijzondere narcis komt van M.H. van der Zon uit Lisse. Het betreft de nieuwe cultivar 'Art Perfume', die als eigenschap heeft dat de bloem uit de hoofdbol een gesloten, gevulde cup heeft, terwijl de bloem uit de spaan een wijd uitstaande, gevulde cup heeft. Vanwege de Speciale Hippeastrumkeuring werd het

podium aan de buitenkant van de KAVB-keuringszaal grotendeels gevuld met een fraai arrangement met *Hippeastrum*. *Floralia* liet een gevarieerd sortiment op pot zien, waarbij de nadruk lag op dubbelbloemige cultivars. Ook Theo van der Kaaij zette diverse dubbelen neer, alle afkomstig uit de zogenoemde Nymfgroep, waaronder *Cherry Nymph* ('Chernym') en *Arctic Nymph* ('Arcnym'). Fa. G. van Staalduinen maakte indruk met 'Adele', intensroze, en goed voor 9,55 punten. Mooi was ook 'Barbados' van A.G. Boers, en 'Diva' van M. Boers.

AANHOUDEnde KOU

De keuring na Tweede Paasdag kent het ene jaar meer belangstelling dan het andere jaar. Veel hangt af van de datum waarop Pasen valt. Dit jaar is dat relatief vroeg. Dit, gecombineerd met een aanhoudende koudeperiode, is de reden dat er dit jaar nauwelijks inzendingen zijn op deze keuring. Ook nu nog geen krokussen. De reden is gelegen in het feit dat er nog steeds sprake is van nachtvorst, hetgeen de showkwaliteit van krokussen die van buiten komen niet ten goede komt. Ook narcissen van buiten zijn er nog nauwelijks.

HET PANEL

LTO, KAVB en NFO werken aan het inrichten van een plantgezondheidsfonds voor alle plantaardige sectoren, waaronder de bloembollen. Aanleiding hiervoor waren uitbraken van quarantaineorganismen in de boomkwekerij en groenteteelt en het feit dat de overheid getroffen partijen niet meer financieel tegemoetkomt als zich een dergelijke calamiteit voordoet. Aan het fonds zullen telers deels zelf moeten meebetalen. De vraag is of een dergelijk fonds voor de bloembollensector nuttig en nodig is. Vandaar de stelling

Een plantgezondheidsfonds beschermt mij tegen te grote financiële risico's bij plantenziekten

Hans Smakman, teler van lelies en tulpen, Creil



Ik ben bang dat dit fonds een sterke schijnveiligheid uitstraalt. Alle heersende plantenziektes die op mijn eigen bedrijf voorkomen zijn voor 99% geen quarantaineorganismen en blijf ik dus zelf verantwoordelijk. We zien aan de stengelaal dat getroffen bedrijven het probleem niet adequaat aanpakken omdat er een collectieve vergoeding achter staat. Laat de bedrijven die materiaal uit het buitenland importeren en daarmee het grootste risico lopen zelf maar een verzekering afsluiten.

Rob van Haaster, teler en broeier, Vijfhuizen



Het is een goed initiatief om vanuit de sector collectief een basis aan te leggen. Onderschat niet dat we het moeten hebben van de export van al die producten en dat we daar zorgvuldig mee om moeten gaan. In de toekomst wordt dit almaar nog belangrijker en de belangen worden daardoor ook steeds groter. Het zal moeilijk worden om een goed protocol op te stellen en te handhaven. Iedereen zal zeer goed en zorgvuldig moeten werken om de calamiteiten die van buiten het bedrijf komen aan te pakken. Een goede bedrijfsregistratie, al of niet gekoppeld aan een bestaand systeem, met daarin een vorm van tracking en tracing is van wezenlijk belang. Lukt dit niet dan zal het collectieve draagvlak te mager zijn en zal het op vrijwillige basis verder moeten worden uitgerold. Alleen als je buiten je eigen schuld in de problemen komt zou zo

een fonds een uitkomst bieden, anders is het een bedrijfsrisico.

Rob Geerlings, teler en handelaar in Zantedeschia, Noordwijkerhout



Een plantgezondheidsfonds kan denk ik zeker nuttig en effectief zijn. Ik ben alleen bang dat een verplicht fonds zoals beoogd niet meer van deze tijd is en er niet voldoende draagvlak voor zal zijn. Ik kan me voorstellen dat de overheid dit een prima initiatief zou vinden en het past in hun strategie om op dit soort overheidsbijdragen te bezuinigen. Ik hoor en lees ook een en ander over de diverse potjes en fondsen waar we aanspraak op zouden moeten maken zoals het Solidariteitsfonds van de Europese Unie (SFEU) Maar dit soort fondsen zijn alleen van toepassing bij natuurrampen en een probleem in de bloembollen en zelfs de Nederlandse sierteelt zal daar mijns inziens nooit onder vallen. Ik denk dat het beter is als individuele bloembollenbedrijven en groepen zo nodig en

mogelijk in de vorm van een collectieve verzekering iets proberen op te zetten. Voor kleinere risico's per product zouden de bedrijven zelf geld moeten kunnen reserveren; wellicht kan de overheid daar een fiscaal vriendelijke regeling voor creëren. Op deze manier kan het geld binnen de bedrijven blijven renderen en de het eigen bedrijf versterken in plaats van wegvloeien naar een slecht controleerbaar megafonds. De tijd zal leren wat er verder echt noodzakelijk is in het geval van een echt grote calamiteit in de bloembollen. Het spreekwoord zegt niet voor niets: in tijden van nood leert men bidden.

COLUMN

Een nieuwe lente



Nu de Keukenhof weer open is, de zomertijd is ingegaan en Pasen achter de rug is zitten we volop in de lente. Toch laat het voorjaar nog even op zich wachten. Vorige maand was de koudste maand maart sinds 1987 en mede daardoor loopt de natuur nu bijna twee weken achter op het gemiddelde van de afgelopen 10 jaar. Dat merkte ik aan den lijve toen ik twee weken geleden na afloop van de jaarvergadering Hyacint naar de parkeerplaats van de Keukenhof liep. De voorjaarsbloeiërs lieten zich nog nauwelijks zien en er stond een snijdende wind. Binnen was het veel aangenamer geweest. De sfeer was prima en er werd stevig gediscussieerd over de aanpak van Erwinia. Ook was er veel draagvlak voor het initiatief van het productgroepbestuur om ook voor hyacinten een onderzoeksfonds in te richten. Inmiddels zijn de deelnameformulieren verstuurd en we hopen binnenkort ook voor hyacint aan de slag te gaan. En ja, natuurlijk kan er gediscussieerd worden over de hoogte van de bijdrage per hectare. Dit jaar worden er echter nog een flink aantal onderzoeksprojecten voor de productie gefinancierd via het Productschap Tuinbouw. In 2013 is dan ook slechts in beperkte mate aanvullende financiering nodig. Belangrijker dan de hoogte van de bijdrage is het dan ook om dit jaar een goed werkend systeem in te richten zodat de productie na dit jaar haar verantwoordelijkheid kan nemen om onderzoeksprojecten die van belang zijn voor de toekomst van de productie te kunnen blijven financieren. En daarmee zijn we goed op weg. De productgroepbesturen hebben veel ervaring met het aansturen van (teelt)technisch onderzoek en weten exact welke wensen er leven in de praktijk. Zij bepalen welke onderzoeken en bijbehorende bedragen nodig zijn. Als vervolgens blijkt dat een onderzoeksproject ook relevant is voor handel of broeierij wordt, net als nu gebruikelijk is, al in een vroeg stadium de samenwerking gezocht en kunnen projecten gezamenlijk gefinancierd en uitgevoerd worden. Ook met een nieuwe lente op komst kan dit systeem prima (blijven) werken! En nu maar hopen dat ie snel komt...

Prisca Kleijn
directeur

Algemene Ledenvergadering KAVB

Algemeen voorzitter benoemd en nieuw bestuursmodel aangenomen

Tijdens de Algemene Ledenvergadering van de KAVB op 21 maart 2013 hebben de leden met algemene stemmen ingestemd met het voorstel om mr. drs. René le Clercq te benoemen tot algemeen voorzitter van de vereniging. Hij volgt per 1 mei Sjaak Langeslag op. De afgelopen jaren heeft de heer Le Clercq veel ervaring opgedaan in zowel het bedrijfsleven als het bestuurswerk van de sierteeltsector. Ook is een besluit genomen over het nieuwe bestuursmodel van de KAVB. Nadat tijdens de algemene ledenvergadering in december 2012 reeds een besluit genomen was over het inrichten van een kleiner Hoofdbestuur is nu ook duidelijkheid over de wijze waarop dit bereikt gaat worden. Daar waar in het verleden elke kring een eigen vertegenwoordiger in het Hoofdbestuur had, zullen eind dit jaar een aantal kringen samen een vertegenwoordiger hebben in het bestuur. De betreffende kringen gaan samen het gesprek hierover aan. Nieuw is ook dat vacatures open gemeld gaan worden waarna geïnteresseerden uit de betreffende regio hierop kunnen reageren. Een commissie bestaande uit vertegenwoordigers van de regio en het hoofdbestuur zullen vervolgens de kandidaat selecteren.



Foto: René Faas

Scheidend voorzitter Langeslag overhandigt zijn opvolger de voorzittershamer

Uitspraak Scheidsgerecht

Onlangs heeft het Scheidsgerecht voor de Bloembollenhandel uitspraak gedaan in zaak 9603, CNB/Plug/Langelaan. Voor leden van de KAVB en abonneementhouders is deze uitspraak gratis in te zien via de website van de KAVB, www.kavb.nl. De zaak heeft de volgende trefwoorden: Zantedeschia, Erwinia, betaling.

Speciale Narcissenkeuringen 2013

Ook dit jaar organiseert de KAVB weer speciale keuringen voor het product narcis. De keuringsdagen zijn maandag 8, 15 en 22 april 2013. De keuringen worden gehouden bij CNB, Heereweg 347, 2161 CA Lisse in de keuringszaal van de KAVB. Tot 10.00 uur kunnen de bloemen worden opgesteld. Er wordt om 11.00 uur gekeurd door de KAVB Narcissencommissie. De inzendingen dienen uiterlijk om 10:30 klaar te staan. Nadere informatie: J. van Scheepen, KAVB, T: 0252-53 69 54, F: 0252-53 69 51 of E: vanscheepen@kavb.nl

Bij alle prijsvragen kunnen zaailingen en geregistreerde cultivars deelnemen, behalve bij prijsvraag 14, 15 en 16, waar alleen geregistreerde cultivars kunnen meedoen. Bij alle prijsvragen dienen de bloemen van tentoonstellingskwaliteit te zijn. Bij geregistreerde cultivars wordt het Internationale Cultivar Register geraadpleegd om te zien aan welke prijsvraag een cultivar kan meedoen. In geval van twijfel over de indeling beslist de keuringscommissie.

In principe worden voor alle prijsvragen afgesneden bloemen ingezonden, behalve voor prijsvraag 14. Eén inzending (vaas of pot) kan maar in één prijsvraag meedoen. Wanneer een deelnemer aan meer prijsvragen wil deelnemen zal hij ook meer materiaal moeten inzenden. Dit geldt dus ook voor collecties. Een inzender mag zo vaak meedoen als hij wil bij de prijsvragen behalve bij prijsvraag 13. Per collectie wordt een cijfer gegeven door de keuringscommissie. Voor de prijsvragen 1 t/m 12 geldt dat er per cultivar vijf bloemen nodig zijn

Prijsvragenprogramma

- 1 de mooiste trompet
- 2 de mooiste grootkronige

- 3 de mooiste kleinkronige
- 4 de mooiste dubbele
- 5 de mooiste Triandrus
- 6 de mooiste Cyclamineus
- 7 de mooiste Jonquilla
- 8 de mooiste Tazetta
- 9 de mooiste Poeticus
- 10 de mooiste bulbocodium
- 11 de mooiste spleetkroon
- 12 de mooiste overige narcis
- 13 eigen zaailing (evt. reg. na 2004)
(wisselprijs Produktgroep Narcis)
max. 3 cultivars - 5 bloemen per cultivar
- 14 de mooiste pot narcissen
tenminste 5 bloemen
- 15 de mooiste snij narcis met blad
vaas met tenminste 10 bloemen
- 16 de mooiste snij narcis zonder blad
vaas met tenminste 10 bloemen
- 17 de mooiste collectie miniatuurnarcissen
3 cultivars-3 bloemen per cultivar
- 18 de mooiste collectie intermediate narcissen
3 cultivars-3 bloemen per cultivar
- 19 de mooiste collectie meerbloemige cultivars
3 cultivars - 3 bloeiwijzes per cultivar
- 20 de mooiste vrije collectie
10 bloemen (een per cultivar) uit minimaal 3 divisies
- 21 arrangementen



KONINKLIJKE ALGEMEENE VEREENIGING VOOR BLOEMBOLLENCULTUUR

Postbus 175 • 2180 AD Hillegom • Bezoekadres: Weeresteinstraat 10a • 2181 GA Hillegom,
telefoon (0252) 536 950 • fax (0252) 536 951 • e-mail: kavb@kavb.nl

www.kavb.nl

SPECIALE KEURINGEN

Veel belangstelling en hoge scores

In maart werden in de KAVB-keuringszaal drie Speciale Keuringen gehouden: voor tulp, hyacint en Hippeastrum. In alle gevallen was sprake van een grote belangstelling, een breed en aantrekkelijk sortiment en hoge scores. Een samenvatting van de juryrapporten, de hoogste scores en enkele foto's van deze drie keuringen.

Speciale Tulpenkeuring



Foto: KAVB

Op 11 maart werd de derde Speciale Tulpenkeuring gehouden. Eerdere keuringen vonden plaats op 25 januari op Proeftuin Zwaagdijk en 13 februari bij BolleNoord. Na drie keuringen van in totaal ruim 150 potten en vazen kon de balans worden opgemaakt van de beste pottulp, de beste snijtulp op pot en op vaas 2013. Bij de pottulpen was sprake van een goed en gevarieerd sortiment, met enkele interessante nieuwigheden. De hoogste score was voor 'Ice Lolly' (foto) van Boltha BV, die 9,20 punten haalde, op de voet gevolgd door 'Outbreak' van Jos Duineveld. Traditiegetrouw de grootste groep vormt

de snijtulpen op pot. Hier was het 'Fort Bragg' van Westfriesland Tulpen die met 9,20 punten als hoogste eindigde. Net iets lager eindigde 'Rostov' van Hybris met 9,18 punten, terwijl 'Yellowstone' van A.C.M. Smit en 'Hennie van der Most' van Menting de derde plaats deelden, allebei goed voor 9,15 punten. Hoofdzijder in de prijsvraag snijtulpen op vaas was dit jaar Maveridge International BV. Van alle cultivars werd de boterbloemgele 'Double G' met 9,20 als hoogste gewaardeerd, gevolgd door 'Krasa' met 9,10 punten.

Speciale Hyacintenkeuring

Al een aantal jaren is de Speciale Hyacintenkeuring een staalkaart van de grote variatie die dit gewas te bieden heeft: handelssortiment, nieuwe selecties, snijhyacinten en meerstelingen. Ook op de keuring van 18 maart was die staalkaart te zien. Bijna zestig potten en vazen werden door de leden van de subcommissie Hyacint van de Commissie voor Nomenclatuur en de Bloemenkeuringen beoordeeld. Deze keuring kent acht prijsvragen, en in vrijwel alle prijsvragen waren een of meer deelnemers. Bij de ongepende handelsoorten of nieuwigheden behaalde de blauwe zaailing 149.II.1.21 (foto) van L.W.A. van der Poel 9,35 punten en de hoogste score. 'Chicago' van M.C. Zonneveld werd knap tweede met 9,30 punten. Bij de gepende handelsoorten of nieuwigheden werd een gele zaailing van Van der Poel met 9,20 de beste, gevolgd door 'Top White' van M.C. Zonneveld met 9,00. De beste ongepende zaailing was de rode 2X27.II.6.14 van Van der Poel, goed voor 9,30. Ook bij de snijhyacinten scoorde deze inzender het hoogste met de blauwe 713.II.2.01. Beste dubbele was 'Manhattan' van Kapiteyn Group, 9,20 punten. Bij de multiflora was zaailing 07.05.02 van Nic Dames de beste van een hele groep noviteiten in dit genre, goed voor 9,30 punten.



Foto: René Faas

Speciale Hippeastrumkeuring



Foto: René Faas

Mooi showwerk van diverse inzenders met Hippeastrum

Maandag 25 maart werd het podium tegen de KAVB-keuringszaal omgetoverd in een kleurrijke show van Hippeastrum. In totaal vier inzenders verzorgden hier een mooie impressie van wat er allemaal te verkrijgen is aan kleuren en vormen. De keuring kent twee prijsvragen: potplanten en snijbloemen. Kwekersvereniging Floralia nam de eerste prijsvraag voor zijn rekening, en liet daarin onder meer de witte 'Siberia' in topkwaliteit zien. Deze werd beoordeeld met 9,50 punten. Verder legde Floralia de nadruk op dubbele cultivars. Sinds de introductie in de jaren negentig van onder meer 'Lady Jane' is het sortiment sterk gegroeid. Tijdens deze keuring stonden onder meer 'Double Delicious', 'Jewel', 'Diva' en 'Double Dragon' op het podium. Th. van der Kaaij zette hier nog een aantal kleuren uit de Nymph-groep bij, waaronder Cherry Nymph ('Chernym') en Arctic Nymph ('Arcnym'). Het snijsortiment kwam onder meer van A.G. Boers die indruk maakte met 'Barbados' (9,50 punten). De hoogste score was hier echter voor de fuchsiaroze 'Adele' van Fa. G. van Staalduinen, goed voor 9,55 punten. Ook fraai was 'Diva' van M. Boers.

Speciale keuringen

De komende weken organiseert de KAVB wederom diverse speciale keuringen. Deze keuringen bieden ondernemers een goede mogelijkheid om hun product extra in de schijnwerpers te zetten. In een aantal gevallen vindt de Speciale Keuring plaats in combinatie met een productweek van CNB. Alle keuringen worden gehouden in de KAVB-keuringszaal bij CNB, Heereweg 347, Lisse. De KAVB wil graag vooraf weten welke cultivars worden ingezonden in welke prijsvraag. Het volledig overzicht van alle prijsvragen is te vinden op de website van de KAVB, www.kavb.nl.

Maandag 8, 15 en 22 april: Speciale Narcissenkeuring. Deze keuring kent een groot aantal prijsvragen voor alle groepen narcissen, zaailingen en collecties.

Maandag 15 april: Speciale Fritillariakeuring.

Maandag 22 april: Speciale Muscarikeuring.



GEVRAAGD!!! MUTANTEN/VERLOPINGEN VAN TULPEN

Heeft u interessante mutanten?
Stuurt u ons dan A.U.B. een **foto**
met daarbij de geplante **kg's** en
de bijzondere **kenmerken** van de mutatie naar:
info@hollandbolroymarkt.nl

Holland BolRoy Markt BV

Kennemerstraatweg 431

1851 PD Heiloo

tel: 072-5052924

mobiel: 06-50601107

mobiel: 06-53173297

Fax: 072-5053756

t.a.v. Joris van der Velden

t.a.v. Mariëlle Kouw

ATECO

AGRARISCHE TECHNIEK COMBINATIE

Complete installatietechniek voor de Agrarische sector

Ateco zorgt ervoor dat alle mogelijke installaties samen een totaalproduct vormen waarbij we het doel nastreven dat deze installaties voor de kweker een optimaal bedrijfsresultaat oplevert.

Waar standaard producten in de markt hun beperkingen hebben gaat Ateco verder.

Onze activiteiten:

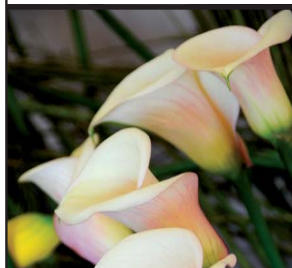
- kasverwarming
- ketelhuizen
- warmtekrachtkoppeling
- warmteopslagsystemen
- warmtepomptechniek
- droogwanden
- bewaarcellen
- elektrotechniek
- klimaatcomputers
- besturingstechniek
- watertechniek
- watersilo's en bassins BV
- (bewaarcel) koeling

Westerspoor 5
1687 AZ Wognum
tel. 0229 - 575200
Fax 0229 - 571040
info@ateco.nl
www.ateco.nl

cnb



De partner in de sierteelt



CNB Bemiddeling

Bemiddeling in bloembollen, knollen, vaste planten en boomkwekerij-producten: onze vertegenwoordigers kennen uw producten en vinden snel de weg naar de afnemer!



Voor informatie kunt u contact opnemen met één van onze vertegenwoordigers

cnb
Coöperatieve
Nederlandse
Bloembollencentrale

Heereweg 347
Postbus 31
2160 AA Lisse
Tel (0252) 431 431
Fax (0252) 431 254
Internet www.cnb.nl

DOSEERKANTELAAR

Neem vrijblijvend contact met ons op!

- ✓ Geschikt voor diverse kistmaten
- ✓ Geringe valhoogte van het product
- ✓ Diverse besturingsmogelijkheden



Zesstedenweg 285
1613 JG Grootebroek
info: Hans Visser (06-51611666)
www.vitech.nl

VITECH

Voor al uw Anemonen



admiraal
bijzondere bol- & knolgewassen
T.023-5848183 F.023-5846498 email:info@admiraal.com www.admiraal.com

Industrieplaten, Keerwanden en Verholen goten bestellen? Ruud Kappe bellen!

Tel. 0252 - 21 23 22 - Mob. 06 - 496 33 866



TE HUUR

aan de Zomerweg 39 te Drempt (gld):
Nieuw geheel geïsoleerde bedrijfshal/loods
(540 m²) in agrarisch buitengebied voor opslagdoeleinden.

Huurprijs: € 30,- per m², per jaar, excl. BTW



Eggink Maalderink Bedrijfsmakelaars B.V.
Telefoon: (0575) 58 59 89 www.egginkmaalderink.nl



Sinds 1914

Kistenfabriek M. Bakker & Zonen BV
Kisten - pallets - voorraadkisten - exportkratten

Akervoorderlaan 2 - 2161 DS Lisse - tel: 0252-211114 - fax: 0252-211115

www.kistenfabriek.nl

info@kistenfabriek.nl



Bezoekadres

Industrieterrein 'Kooypunt'
Takelaarsweg 2-8
1786 PR Den Helder

OMNIHOUT BV

Contact

Tel: +31 (0)223-522036
Fax: +31 (0)223-522481
E-mail: info@omnihout.nl

Advies

Voor iedere situatie op maat.
Kennissen van beluchting en product.
Ontwerp van installaties.



Klimaattechniek

Bulb Climate Controller (BCC)
voor ideale klimaatbeheersing in
zowel droog- als bewaarsituaties.



Systemen en units
Drogen en/of bewaren.
Hoogwaardige uitvoering.
Innovatief en energiebesparend.



Ventilatoren

Klima ventilatoren.
Gelijkstroomventilatoren.



Kisten

Dichte of lattenkisten.
Multiplex of betonplex.
Iedere afmeting mogelijk.



Specialist in agrarische opslagsystemen

Bezoek ons online: www.omnihout.nl



TURN KEY PROJECTS

KGSYSTEMS
green automation

KGGREENHOUSES

Leeuwenhoekweg 58 - 2661 DD Bergschenhoek - The Netherlands

T. +31 (0)10 - 521 2644 - kgsystems.nl - keesgreeve.nl - Follow us on: @KG_SYSTEMS



VLAMING Irridelta

ZELFAANZUIGEND SYSTEEM

VERANDER UW NIET ZELFAANZUIGENDE POMP IN EEN ZELFAANZUIGEND SYSTEEM

- Toepasbaar voor trekkerpompen en motorpompen.
- Leverbaar voor diverse merken & type waterpompen d.m.v. verloopadaptor
- Snel en eenvoudig opstarten van uw beregeningsinstallatie.
- Brandstofbesparing i.v.m. het vervallen van de voetklep in de zuigkorf.



VLAMING
Irridelta
Onderdeel van Vlamming Groep B.V.

T: +31 (0)228-565013

Webshop: www.vlamming-irridelta.nl



Fa. van der WAL

Fourage, Ruwvoerders en Kunstmest

favanderwal.nl Creil

☎ 0527 27 4800

OOK VOOR BETONPLATEN & KEERWANDEN

Aangeboden:

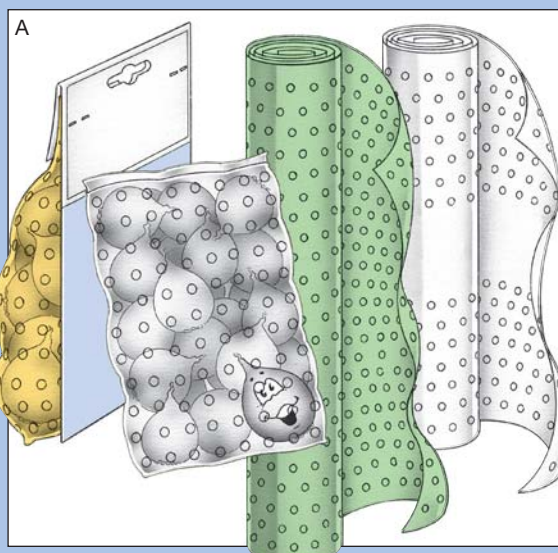
Tarwestro scherp geprijsd
ook 2^e soort stro verkrijgbaar

Tevens levering van:

Stapelblokken & betonplaten

Raadpleeg onze website voor meer aanbiedingen!

Bloembollen blijven
in topconditie
in de folies van Europak



Europak international b.v.
groothandel in verpakkingsmaterialen import export

T 0252 419027
F 0252 415273

I www.europak.nl
E info@europak.nl

HOBACHO

Verkoop bij inschrijving

4.79.65 HA met opstallen
13.10.24 HA best bollenland

**Gelegen aan en nabij de Vennewatersweg
te Egmond-Binnen**

In opdracht van J.W. Orij Holding bv.
De inschrijving sluit 14 mei 2013.

J.W. Orij Holding bv behoudt zich het recht
van gunning voor. De verkoopvoorwaarden
en inschrijfformulieren staan gepubliceerd
op de websites: www.hobaho.nl en zijn aan
te vragen bij Hobaho BV, te Lisse.

Contactpersoon: R.V. Pennings, tel. 06-51389479

www.actusnotarissen.nl en zijn aan te vragen
bij Actus notarissen, locatie Obdam

Contactpersoon: W.N. Vessies, tel. 0226-451441

Postbus 6 • 2160 AA Lisse • Telefoon (0252) 43 47 77
Fax (0252) 43 46 77 • www.hobaho.nl • info@hobaho.nl

**NIEUWE
formulering**



Mantrac Pro

Veilige mangaan-bladmeststof met lange werkingsduur

Mantrac Pro

Deze mangaan bladmeststof is geformuleerd als suspensie-concentraat waardoor opname, de tankmengbaarheid en de gewasveiligheid sterk worden verbeterd. Toevoeging aan gewasbeschermingsmiddelen is de meest effectieve bemesting omdat de mangaan dan niet wordt gebonden in de bodem en dus direct beschikbaar is voor opname. Omdat mangaan niet makkelijk transporteerbaar is door de plant wordt een herhaalde toepassing aanbevolen. Door de lange werkingsduur van Mantrac Pro kan een spuitinterval van 2 weken worden aangehouden.

Nieuwe formulering

Schenkt eenvoudig uit

Langere houdbaarheid

Eenvoudig reinigen van de can

AgroCentrum *crop nutrients & adjuvants*



Importeur: AgroCentrum B.V., Postbus 76, 4650 AB Steenberghe, Nederland
Tel.: +31 (0)167-563 150, Fax: +31 (0)167-563 983, info@agrocentrum.nl, www.agrocentrum.nl

PROCESSING EQUIPMENT FOR HORTICULTURE & FOOD

Bulbstar 'zuurscheider'

- Laag in onderhoud.
- Beter in zuurdetectie.
- Voor export en broeierij.
- Compact en betaalbaar.

Capaciteit 30.000-40.000 bloembollen/uur



Informatie: Hans Valk, 06 203 94 890 of stuur een mail naar sales@havatec.nl

HAVATEC

Stuur onkruid de laan uit ! Met Dual Gold®.

Nieuw is dat, na tulpen, Dual Gold nu ook doeltreffend is in de bestrijding van vele (kiemende) onkruiden in **lelie** en **uien**. De lange duurwerking houdt uw gewas het **hele seizoen** onkruidvrij. Bovendien is Dual Gold perfect mengbaar met andere herbiciden. Gebruik Dual Gold **rond/na opkomst** en stuur zo het onkruid heel het seizoen de laan uit.



syngenta®

Syngenta Crop Protection B.V., Postbus 512, 4600 AM Bergen op Zoom.
Tel. 0164 225 500, Fax 0164 225 502, www.syngenta.nl.

Lees voor het gebruik eerst het etiket. ® / TM Registered Trademark of a Syngenta Group Company.

TM