



Christopher Harley: 'Blijf je focussen op goede kwaliteit en mooie variëteiten'

'Catalogus stimulans verkoop'

De eerste dag van de CNB Narcissentweedaagse op de Floratuin werd afgesloten met een informatieve avond voor kwekers. Christopher Harley van Colorblends, een succesvol Amerikaans postorderbedrijf, vertelde over zijn bedrijf, de Amerikaanse markt en de kansen en mogelijkheden die hij ziet, met name voor narcis.

Tekst en fotografie: Monique Ooms

Colorblends is onderdeel van het Nederlandse Schipper & Co, maar Christopher Harley is een volbloed Amerikaan, daar laat zijn tongval geen twijfel over bestaan. Met veel enthousiasme neemt de sympathieke Harley zijn gehoor mee naar de Amerikaanse markt, die wat hem betreft de nodige kansen biedt. Voor bloembollen in het algemeen, en specifiek voor narcissen.

IDEEËNBOEK

Het postorderbedrijf verkoopt aan publieke tuinen, parken, landgoederen en particulieren. "Tuincentra en broeiers zijn niet onze klanten." De webshop is in de loop der jaren belangrijker geworden, maar: "Zodra de catalogus bij klanten in de bus valt, komen bij ons de bestellingen binnen. Mensen hebben een ideeënboek nodig. Bovendien biedt de catalogus de mogelijkheid om producten eruit te laten springen."

In zijn presentatie tackelt Harley een aantal 'problemen' voor de voet weg. Dat jonge mensen bijvoorbeeld meer aandacht hebben voor hun telefoon dan voor de tuin, herkent Harley wel. Toch ziet hij kansen om de jonge generatie weer enthousiast te krijgen. "Juist als je jonge kinderen hebt, is het leuk om samen bollen te planten." Hij betreurt het dat mensen lijken te denken dat narcis alleen geschikt is voor de pot. "Zet zes narcissen op pot, of plant zesduizend narcissen in een park: dat laatste maakt veel meer indruk." Hij prijst dan ook de CNB Narcissentweedaagse dat laat zien hoe narcis zich in verschillende gedaantes gedraagt. "Daarmee breng je mensen op ideeën." Hij verwijst in dit verband naar 'agritainment' dat in Amerika in opkomst is. "Je kunt bijvoorbeeld je eigen aardbeien plukken, of je eigen kerstboom kappen. In dat plaatje past de Floratuin prima."

TUINMAN

Narcis ligt vooral goed in het zuiden van de Verenigde Staten: hier heeft het gewas een rij-

ke historie. "Wij hebben in onze catalogus ook een aantal historische soorten opgenomen die populair zijn in het zuiden. Het gaat niet om gigantische aantallen, maar het is wel een interessante markt." Verder is de opkomst van de Latijns-Amerikaanse tuinman voor de Amerikaanse markt iets om in de gaten te houden. "De ene dag zijn ze tuinman, de volgende dag de eigenaar van het bedrijf. Ze zijn leergierig, werken hard en timmeren aan de weg. Zorg dat die jongens met narcissen gaan werken, dat komt de bekendheid ten goede."

Op de vraag uit de zaal wat Harley nodig heeft van kwekers, antwoordt hij: "Blijf je focussen op goede kwaliteit en mooie variëteiten." Hij zou graag met mengsels van narcissen willen werken. "De tulpenmengsels zijn immers een groot succes. Dat zijn we aan het uitwerken."

Mooie kans

Voor en na de presentatie van Harley lopen bezoekers met veel belangstelling een rondje langs de tentoongestelde narcissen. Ard Kroon uit Breezand is een van de inzenders op de CNB-Narcissentweedaagse. "Het is een mooie kans om hier onze narcissen te promoten, natuurlijk met name aan de export. In onze stand staan wat nieuwe soorten die nog geen naam hebben; hier heb je een podium om mensen daarvoor te interesseren. Wij doen dus graag mee."