

Veredelen voor veel telers al lang geen hobby meer

Hoewel verschillende gerberatelers zich naast het telen van bloemen ook op de veredeling van nieuwe soorten richten, blijkt dit geen nieuwe trend te zijn. Het aantal telers dat ook veredelt neemt de laatste jaren juist af. Vooral omdat de veredeling veel tijd en geld kost. Daar staat tegenover dat degenen die zich er wel op richten, het vaak professioneel aanpakken. Dit alles met één doel: je onderscheiden in de markt.

Holstein Flowers in De Lier teelt al sinds 1974 gerbera's. Op 11 hectare worden zowel grootbloemige gerbera's (1,5 hectare) als minigerbera's (9,5 hectare) geteeld. Sinds 1978 richt het bedrijf zich ook op de veredeling. "Eerst heel amateuristisch, maar inmiddels zijn we redelijk professioneel bezig", vertelt Willem van Holstein, die samen met zijn drie broers en twee neven aan het roer staat van het familiebedrijf. Zo telt de veredelingsafdeling 2.500m² en heeft het bedrijf een eigen laboratorium en houdbaarheidsruimte. Hierdoor blijven de lijnen kort, kan het bedrijf makkelijk inspelen op vragen vanuit de markt en worden kosten bespaard. Doel van de veredeling is het ontwikkelen van unieke rassen. "We willen een sortiment dat een ander niet heeft. Als je allemaal dezelfde soorten teelt, wordt het een prijskwestie. Dat gebeurt toch al te veel."

Het bedrijf ontwikkelde onder andere bolvormige mini's en bracht ook verschillende sprietvormige gerbera's op de markt. "We hebben best een bijzonder sortiment specialties, maar we zijn niet meer de enige. Iedereen kijkt bij elkaar de kunst af." Inmiddels heeft Holstein Flowers zo'n 80 rassen, waarbij 80 procent van eigen selectie en veredeling komt. Ieder jaar zet het bedrijf veel nieuwe soorten in; het afgelopen jaar bleven er daar zo'n twintig van over. Een deel daarvan houdt Holstein zelf; het andere deel wordt verhandeld. Hiervoor ontvangt het bedrijf royalty's. "We proberen daarvan de veredeling te betalen, maar dat lukt bij lange na niet." Holstein weet dat er niet zoveel telers zijn die ook veredelen. "De veredeling kost zoveel tijd en kennis, dat doe je er niet even bij. Wij hebben de hele keten in eigen hand

en zijn echt wel vergelijkbaar met de 'echte' veredelingsbedrijven. Er gaan serieuze bedragen in om." De teler voegt daaraan toe dat ze op een heel praktische manier veredelen. "Door onze (markt)kennis en ervaring doen we leuk mee. De kunst is dat je de plant kunt lezen en de veredeling met een praktisch oog kunt bekijken. Dat zorgt ervoor dat wij goede resultaten boeken."

Professioneler

Ook LG Flowers, met vestigingen in Pijnacker en Delfgauw, is al heel wat jaartjes bezig met de veredeling van gerbera's. Het bedrijf teelt op 10 hectare zo'n 50 soorten minigerbera's en richt zich sinds 1985 ook op de veredeling. "In eerste instantie deden we het erbij, maar vanaf 2000 werd het steeds professioneler en grootschaliger", vertelt Ria Lansbergen.

Met de veredeling wil het bedrijf zich vooral onderscheiden van collega-kwekers. "Voor 200 hectare gerbera is eigenlijk geen ruimte in Nederland. Wil je een goede prijs, moet je een breed assortiment hebben. Daarnaast bespaar je kosten omdat je geen royalty's hoeft af te dragen. Bovendien heb je alles in eigen hand en weet je wat je rassen doen wat betreft productie en ziektegevoeligheid."

Om te ontdekken wat de consument wil, zoekt LG Flowers de consument regelmatig op. Zo heeft het bedrijf op de Libelle Zomerweek gestaan en meegedaan aan Kom in de Kas. "De inzichten die we daar krijgen, helpen ons om keuzes te maken in de veredeling. Zo hebben we vorig jaar veel meer bijzondere soorten gemaakt dan andere jaren. Waar we de veredeling er eerst bij deden, willen

we ons nu echt onderscheiden door bijzondere rassen. En dat lukt aardig. Er komen dit jaar veel leuke soorten op de markt. Ik word er heel vrolijk van; het zijn toch wel kindjes van je!”

Zelf uitvinden

Joris van der Wilt van Van der Wilt Gerbera's in Mijdrecht ging als kleine jongen al met z'n vader mee om een nieuw assortiment uit te zoeken bij de veredelaars. Hij raakte geïnspireerd en wilde het zelf ook proberen. Toen hij een jaar of zestien was, begon hij met het kruisen van soorten. “Dat bleek wel iets gecompliceerder dan ik dacht. Het was echt een kwestie van zelf uitvinden. Daar zijn jaren overheen gegaan.” Van der Wilt herinnert zich nog zijn eerste commerciële ras. “Dat was Rocky, vernoemd naar onze hond. Ik dacht dat het een gouden ras was, maar dat viel tegen. Je eigen kinderen zijn altijd het mooist; daar moet je wel voor waken”, zegt hij lachend. Vijf jaar geleden maakte Van der Wilt de keuze om de veredeling serieus op te pakken en een eigen assortiment te creëren. “Je kunt niet altijd hobbymatig bezig blijven.” Evenals zijn collega's wil hij zich daarmee onderscheiden. “Voordeel is dat je de prijzen dan ook zelf in de hand hebt.”

Op dit moment heeft het bedrijf vijf eigen rassen. De teler heeft inmiddels ervaren dat ze een nieuw ras het best exclusief voor zichzelf kunnen houden. “Dat levert meer op dan je met royalty's vangt. Bovendien creëer je exclusiviteit. De handel moet naar jou toekomen. Als je dan een aantal interessante rassen hebt, nemen ze ook de standaardrassen mee.”

Terugkijkend valt de veredeling volgens Van der Wilt toch wel wat tegen. “Het is een lang traject; je bent al snel drie tot vier jaar verder. Je moet er echt wel in geloven. Tegelijkertijd is het ook erg leuk en als iedereen het doet, kun je je ook niet meer onderscheiden.”

Van der Wilt vertelt dat hij onlangs bij een benzinstation in Frankrijk boeketten met zijn eigen ras Rambo zag staan. “Dan voel je toch wel



een bepaalde trots. En dat is nu net de sport. Als je tussen de grote jongens een soort vindt die andere kwekers interessant vinden, voel je je onwijs vereerd. Iedere keer als ik bij een veredelaar ben, krijg ik een nieuwe boost. Omdat ik dan rassen zie waarvan ik denk: dat moet beter kunnen. Dat bedoel ik niet arrogant, maar het is een extra motivatie om door te zetten!”

Voordeel

Florist Holland is al veertig jaar een belangrijke speler op het gebied van de vermeerdering en veredeling van

de gerbera voor zowel de snijbloemen- als potplantenteelt. In de 5.000 m² tellende showkas, die jaarlijks zo'n 2.000 bezoekers telt, kunnen telers hun keuze maken.

Melchior Moen, algemeen directeur van Florist, geeft aan dat het bedrijf met alle genoemde gerberatelers samenwerkt en voor hen de rassen naar het buitenland verhandelt. “Dat is voor beide een voordeel. Zij kunnen gebruikmaken van ons wereldwijde netwerk, terwijl wij een breder assortiment kunnen aanbieden.” Florist veredelt om nieuwe kleuren en vormen te krijgen, maar bijvoorbeeld

ook om soorten ziekteresistent te maken of een hogere productie te realiseren. Gemiddeld brengt het bedrijf per jaar 25 tot 30 nieuwe variëteiten op de markt, zowel grootbloemige gerbera's als mini's. De afzet gaat naar meer dan honderd landen, wat betekent dat het bedrijf rekening moet houden met klimaatverschillen. “Onze rassen worden in zeven klimaatzones getest.” En dat is volgens Moen ook het verschil met telers die veredelen. “Zij blijven voor hun afzet dicht bij huis, terwijl wij meer kijken naar genetica voor de wereldmarkt.” Daarnaast is de teler die veredelt volgens hem meer geïnteresseerd in iets unieks en exclusiefs. “Zij zijn meer op zoek naar echte noviteiten zoals een spider of een bloem met twee kleuren. Wij kijken meer naar het grotere geheel en zijn bijvoorbeeld op zoek naar een goede witte of rode bloem.”

Dat telers zich ook op de veredeling richten, komt volgens Moen omdat ze minder afhankelijk willen zijn van de klok. Hierdoor kunnen ze betere prijzen realiseren. “Dat gaat makkelijker met exclusieve soorten die in minder grote aantallen beschikbaar zijn.” Maar ook de directeur merkt dat het aantal telers dat veredelt de laatste tien jaar is afgenomen. “Wel zijn degenen die het doen steeds professioneler geworden. Ze zijn bijna niet meer van echte veredelingsbedrijven te onderscheiden. Het hobbyisme is er wel vanaf!”

EMPAS
Horticultural Spraying Solutions

Nederlands vakmanschap voor iedere tuinder

+31(0)318 525 888 | www.empas.nl | info@empas.nl

Volg ons!
f t in y