



'Structurele groei voor Santini'

Niets zo veranderlijk als het rassenlandschap in de chrysantenteelt. Volgens Lejla Begovic van Deliflor Chrysanten is de chrysant één van de meest veelzijdige bloemen in de markt. "Naast vele kleuren, zijn er ook diverse bloemvormen beschikbaar. Deliflor introduceert zo'n vijftien tot twintig nieuwe rassen per jaar die zich onderscheiden op het gebied van teelt, kwaliteit en uiterlijke kenmerken. Zo hebben wij bijvoorbeeld enkele rassen in de markt die unieke kleurcombinaties bevatten. Unieke rassen zorgen voor een verbreding van het assortiment."

Verschuiving naar Santini

Het grootste deel van alle chrysanten die in Nederland worden geteeld, valt onder de segmenten pluus en tros. Maar waar het aandeel pluus volgens Bas van Mourik van Dekker Chrysanten daalt en tros stabiel is, ziet hij juist structurele groei voor Santini. "Voor de laatste drie jaar heeft er een verschuiving plaatsgevonden van pluus naar tros en van tros naar Santini. Dit vanwege het feit dat de concurrentiepositie van Santini ten opzichte van andere snijbloemen in het boeket erg sterk is." De kleuren wit en geel zijn veruit de meest verkochte kleuren en die markt wordt met name door een aantal bestaande rassen gedomineerd. "Maar uiteraard zoeken we altijd naar verbeteringen met een goede houdbaarheid, transporteerbaarheid en mooie stevige bloemen", zegt Begovic namens Deliflor, die aangeeft dat het bij de ontwikkeling van een chrysantenras vooral draait om goede teelttechnische en kwalitatieve eigenschappen. "Die zaken zijn altijd belangrijk voor een ras. Daarnaast kijken wij ook altijd naar de marktpotentie van een ras, halen we marktinformatie binnen en we houden nauw contact met de exportbedrijven en groothandels en bloemisten in de diverse afzetlanden. Ook bij de keuze die een teler maakt, zijn deze factoren van groot belang."

Jim Koop van Dümme Orange signaleert juist dat de bestaande

rasen over het algemeen een lange levensduur hebben van soms wel meer dan tien jaar. "Kwekers switchen in mijn optiek niet heel makkelijk of kiezen veelal voor de bekende rassen. Dit komt onder andere doordat de verschillen klein zijn en de naam van een ras vaak belangrijk is in de markt. Dat betekent niet dat er helemaal geen nieuwe rassen worden opgenomen, maar vaak duurt het al snel twee jaar tot een ras zijn naam heeft kunnen vestigen." Zaken die volgens Koop het verschil kunnen maken, zijn uniformiteit, snelle reactietijd, goed gewicht, lange houdbaarheid, eventueel verfbaarheid en de geschiktheid voor transport. "De meeste veredelaars richten zich daarnaast vooral op resistenties en rassen met minimale behoefte aan bestrijding, ook omdat de markt dit steeds meer eist. Ik verwacht dat de belangrijkste vernieuwing de komende jaren hierin zal zitten."

Hoewel ook kostprijs een belangrijk issue is en blijft, noemt Van Mourik nadrukkelijk de houdbaarheid als voorname voorwaarde voor een goed ras. "Net als uniformiteit en teeltduur voor een teler van grote waarde zijn. Bovendien is er ruimte voor verbreding in bloemtypen." Vernieuwing wordt volgens hem structureel gezocht binnen Dekker Chrysanten. "De lat licht erg hoog. Wij hanteren strenge eisen voor teelttechnische aspecten en ketengeschiktheid van de producten. In

pluizers zien we vernieuwing door middel van verbreding in type en kleuren. Tevens zijn daar verbeteringen mogelijk op gebied van teelt. Hogere uniformiteit en sterke houdbaarheid zorgen eveneens voor verbreding. In Tros zoekt Dekker Chrysanten voornamelijk naar verbeteringen ten opzicht van huidige rassen. "Maar binnen het Santini is echt ruimte voor vernieuwing. In 2016 zagen we het aanbod van Santini Pompon verdubbelen. En Madiba wordt zelfs niet als vernieuwende chrysant gezien, maar als een apart product."

Rendement voor de teler

Als het gaat om een trouwe relatie van telers richting een veredelaar, wil Lejla Begovic niet namens de telers spreken. "De wijze waarop een kweker met een veredelaar is verbonden, zal namelijk per geval verschillen. Maar het uitgiftebeleid van Deliflor is erop gericht om aantallen in de markt te zetten waarmee zo goed mogelijk aan de vraag kan worden voldaan. We willen graag rassen in de markt hebben die voor alle partijen in de keten rendement kunnen opleveren."

Van Mourik is het daarmee eens. Ook Dekker Chrysanten wil haar klanten optimaal laten renderen. Het bedrijf tracht het uitgiftebeleid daarop aan te passen. "We doen dat door de prestaties van onze rassen in de keten structureel te evalueren,

zodat we waar nodig aanpassingen kunnen doen." Van Mourik is van mening dat een goede onderlinge relatie tussen teler en veredelaar wel belangrijk is. "Meerwaarde creëren voor je klant kan door middel van de juiste ondersteuning op gebied van teelt en promotie van rassen in de keten. Daarnaast is het waarborgen van stek kwaliteit een kritische prestatie indicator. Vaak hebben kwekers een bepaalde ervaring of historie van telen met een bepaald bloemtype of segment. Echter, uiteindelijk bepaalt het rendement van de rassen toch grotendeels de keuze."

In het buitenland is dat een ander verhaal, merkt Jim Koop op. "Daar waar in Nederland alles in een volledig gecontroleerd klimaat wordt geteeld, is dit niet het geval in de andere grote markten als Colombia en Azië. Hier heeft men vaak geen moderne kas nodig om goed te kunnen telen, waardoor er behoefte is aan rassen met ander soort eigenschappen. Denk aan hitte/koude-bestendigheid en roestresistentie. Ook is uniformiteit in het buitenland minder belangrijk, waardoor de keuze vaak op andere rassen valt. Maar als Dümme Orange hanteren wij een relatief streng uitgiftebeleid, gebaseerd op onze inschattingen van de mogelijkheden van bepaalde segmenten binnen de markt. En aan dat beleid houden wij gedisciplineerd vast."