

NEDERLAND, LELIELAND

De zevende editie van de Dutch Lily Days staat voor de deur. Van 6 tot en met 9 juni 2017 openen dertien veredelings- en exportbedrijven hun poorten om klanten van over de hele wereld mee te nemen langs het brede sortiment dat de sector te beiden heeft. Daarom een inkijkje in de dynamische wereld die voor het hedendaagse leliesortiment zorgt.

Lelieveredeling: Stap voor stap

Een nieuwe lelie komt niet zomaar op de markt. Daar gaat een jarenlang veredelingsproces aan vooraf. Dat proces is niet alleen het kruisen van lelies, maar ook het vermeerderen en uitgebreid testen van nieuwe cultivars. Maar hoe gaat het vermeerderen en veredelen vandaag de dag? Gijs Roozendaal (23) is veredelaar bij World Breeding uit Breezand en legt hun werkproces uit.

Veredelen is een proces van lange adem. “De periode vanaf een kruising tot het introduceren van een nieuw ras duurt minimaal acht à tien jaar. De kruisingen die we nu maken kunnen we vanaf 2025 in de markt zetten”, vertelt Roozendaal.

Veredelaars houden rekening met selectiecriteria. Roozendaal: “Uiteindelijk moet een nieuw soort wel mooi zijn. Hierbij kijken we voor de kwekers naar onder andere groeisnelheid van de bol en voldoende knoppen, zodat ze vier bolmaten kunnen verkopen. Voor de broeierij kijken we naar de bloem, de opbouw van de plant en trekduur tot bloei.”

EMBRYO RESCUE

“Van de verdelingsstechnieken die er zijn, heeft de Embryo Rescue-techniek ons tot nu toe het meeste opgeleverd”, zegt Roozendaal. “Hierdoor zijn veel nieuwe, waardevolle rassen en groepen ontstaan. Zo zijn LA en OT belangrijke groepen die tot stand gekomen zijn met deze techniek.”



Gijs Roozendaal laat enkele embryo's zien

“Embryo Rescue is noodzakelijk omdat bij soortkruisingen zoals LA's en OT's de zaden niet tot volledige ontwikkeling komen. Om de natuur voor de gek te houden, wordt de embryo na een aantal dagen uit de 'zaaddoos' gehaald. Door de embryo's in het lab te verwennen en ze op een voedingsbodem te zetten, wordt het een bol. Echter, voordat het zover is om weer met een LA of OT F1 te kunnen gaan kruisen, moet deze bol eerst tetraploide gemaakt worden. Dit omdat de F1 steriel is. Na vijf jaar kun je ze dan als ouder

gebruiken om nieuwe kruisingen mee te maken.”

WEEFSELKWEK

Vermeerderen van de nieuwe lelie via weefselkweek is de volgende stap. De leliebol wordt eerst getest op virussen. Als de bol virusvrij is, wordt deze pas ingezet voor vermeerdering. De schubben worden in kleine stukjes gesneden, op deze stukjes groeien kleine bolletjes. Deze kleine bolletjes worden ook weer in stukjes gesneden voor vermeerdering. In een relatief korte tijd is op deze

manier een partij bollen leverbaar. “Meestal worden na twee jaar de partijen uitgeleverd.”

ZIEKTERESISTENTIE

“Ziekteresistentie is in de toekomst belangrijk. Zo is er een start gemaakt met het ontwikkelen van merkertechnologie. Echter omdat het Productschap Tuinbouw niet meer bestaat, is het ieder voor zich. Wij hebben niet de illusie dat over tien jaar het leliesortiment ziekteresistent is.”

Piet Schenk: 'In 1967 was OBF dé lelieveredelaar'

Vlak voor zijn 24^e verjaardag arriveerde Piet Schenk uit de Wieringermeer bij Oregon Bulb Farms (OBF) in de Verenigde Staten (VS). Als student aan de Hogere Tuinbouwschool wilde hij zijn derde jaar op dit bedrijf doorbrengen. Thuis werden onder meer lelies geteeld en OBF was op dat moment de wereldspeler op leliegebied. Eigenaar was Jan de Graaff, in 1903 in Leiden geboren maar in de jaren dertig naar de VS geëmigreerd. OBF was aanvankelijk een tulpen- en narcisenteeltbedrijf, maar De Graaff zette, toen hij in 1936 het bedrijf overnam, volop in op de lelie. Toen Schenk in 1967 arriveerde telde alleen OBF al 70 hectare lelies. In Nederland was de totale oppervlakte op dat moment zo'n 120 hectare. Wat trof hij aan? “Er werkte zeven man in de veredeling, waaronder Eddy McRae, waar ik veel me optrok. Naast een flinke hoeveelheid species had OBF een groot aantal eigen cultivars, waarvan ‘Enchantment’ op dat moment de echte topper was. Andere bekende cultivars van OBF waren ‘Harmony’, ‘Destiny’ en ‘Tabasco’. Ze zaten allemaal in een nieuwe groep die De Graaff eind jaren veertig introduceerde, de Midcenturyhybriden.”

DE OMVANG

Het bedrijf werkte ook met zogenoemde strains of lijnen, onder meer van kleurrijke trompetlelies. Dat OBF op dat moment zo succesvol was, kwam volgens Schenk door de omvang. “Het massale van hun veredeling dwong het succes in feite af.” De investeringen voor de veredeling kwamen vooral uit de teelt. “Dat was toen zo en is eigenlijk nog steeds zo. Ook toen ik veredelaar was bij Bisschop Tulleken (BT) was er zo'n 70 hectare teelt dat voor de opbrengst zorgde.” En Jan de Graaff zelf? “Dat was wel meneer De Graaff. Hij stond in die tijd echt op een voetstuk. Ik had veel respect voor hem, want hij had wel eigenhandig een kolossaal bedrijf weten op te bouwen.” Nu nauwelijks meer voor te stellen, maar nagenoeg alles wat OBF produceerde was bestemd voor de droogverkoop. “De broeierij bestond in die tijd nog nauwelijks. Ik ging in 1971 als bedrijfsvoorzitter aan de slag en maakte echt de begintijd mee van de leliebloemeteelt.”

Lees verder op de volgende pagina >



◀ Vervolg van pagina 29

In het jaar bij OBF leerde Schenk vooral de basisprincipes van de veredeling in combinatie met de grootschaligheid. Tien jaar na zijn leerjaar bij OBF ging hij zelf aan de slag als veredelaar. Hij had ook in de VS kunnen blijven. “De Graaff had maar een zoon, maar die wilde niet in het bedrijf. Hij heeft mij gevraagd of ik wilde blijven, maar dat heb ik toen om persoonlijke redenen niet gedaan.” Voor Schenk is 1977 een cruciaal jaar als het gaat om de ontwikkeling van de lelieveredeling en –teelt. “Niet alleen BT begon met veredelen, maar ook bedrijven als Gebr. Vletter & den Haan en World Breeding gingen aan de slag. In diezelfde periode kwam ‘Star Gazer’ op de markt, de eerste Oriëntal van een nieuwe generatie. Die ontwikkelingen hebben de Nederlandse veredeling in een stroomversnelling gebracht, omdat daarmee volop gekruist werd.” In de VS ging het juist de andere kant op. Oregon Bulb Farms kwam in handen van George Heublein. Het bedrijf ging aandelen uitgeven, die begin jaren tachtig opvallend snel in waarde toenamen. In 1987 kwam er aan het bedrijf een einde.

LA-HYBRIDEN

Tussen 1977 en 1987 nam Nederland de leidende positie in de lelieveredeling over. “Na de beëindiging van OBF is er eigenlijk nauwelijks meer iets uit de VS gekomen. Het was gebeurd. Er was nog even een opleving in Japan, waar bijvoorbeeld de LO-hybride ‘Triumphator’ uit voort is gekomen, maar die veredeling heeft niet doorgezet.” Wat voor de Nederlandse lelieveredeling vooral heeft geholpen, was de inzet van nieuwe technieken waarmee soortkruisingen mogelijk werden die in de tijd van OBF onmogelijk waren. Schenk herinnert zich nog de opkomst van de LA-hybriden. “Via Embryo Rescue was het mogelijk om lelies uit die twee groepen met elkaar te kruisen. Dat is wel het begin geweest van nieuwe mogelijkheden, zoals LO- en OT-hybriden.”

Kijkend naar de veredeling anno 2017 en de roep om een duurzame lelieteelt, stelt de oud-veredelaar dat veredelen op ziekteresistentie lastig is. “Ik heb daar zelf ook aan gewerkt, maar gemakkelijk was en is het niet. Als je een bepaalde resistentie wil inbrengen in een nieuwe lelie, moet naast die inwendige eigenschap ook de rest van die nieuwe lelie goed zijn. Alle andere eigenschappen moeten behouden blijven. Dat is eigenlijk niet te doen. Het is echt een moeilijke weg. In de jaren negentig werd geroepen dat de merkertechniek hiervoor de uitkomst zou zijn. We zijn inmiddels twintig jaar verder, en ik zie daar nog weinig van terug. Wel kunnen we met de huidige technieken alle leliegroepen combineren waardoor we nog een hele mooie toekomst tegemoet gaan in de lelieveredeling.”



Foto: archief Piet Schenk

Jan de Graaff (l) en Piet Schenk

Werkpaarden én sierpaarden

Het initiatief van de Lily League kwam vorig jaar van Onings Holland, een van de deelnemende bedrijven aan de Dutch Lily Days. “We wilden rond het evenement wat extra aandacht genereren”, vertelt Hans Onings enthousiast. Over het waarom van een top-50 samenstellen is hij duidelijk. “Intern zijn we daar vaak mee bezig. Tijdens de Dutch Lily Days lopen we door de kas met klanten die een uitgebreid sortiment voorgeschoteld krijgen. Maar wat vinden ze nou echt mooi en interessant? Als sector zetten we heel erg in op de ontwikkeling van de grootbloemige OT’s, maar is dat ook wat afnemers zoeken?”

Het is interessant om de voorkeuren op papier te hebben en zo een database op te bouwen. “Die informatie delen we niet alleen intern, maar ook met de buitenwereld”, geeft Onings aan. Dat gebeurt onder andere via de website lilyleague.com, waar nu nog de top-50 van 2016 te zien is. De uitkomsten zijn aanleiding voor een gesprek. Niet alleen met afnemers, maar bijvoorbeeld ook met collega-exporteurs. “Uiteindelijk zijn we met z’n allen bezig om het buitenland goed te bedienen met onze lelies.”

REISCHEQUE

Tijdens de Dutch Lily Days kunnen bezoekers in de kas van Onings via tablets hun tien favoriete lelies opgeven. Wie de top-10 het beste heeft ingeschat, wint een vliegticket naar de Dutch Lily Days 2018 of een reischeque van 1.000 euro. Van 6 tot en met 13 juni kan ook online gestemd worden via lilyleague.com. Vorig jaar gaven een



paar honderd deelnemers hun voorkeur door. Dit jaar is de verwachting het deelnemersaantal te overschrijven. “Mensen reageerden enthousiast en we zijn druk bezig iedereen weer te attenderen op de Lily League.”

Vorig jaar eindigde de ‘Tabledance’ op de eerste plek. Niet heel erg verrassend, gezien de populariteit van deze roze OT, geeft Onings aan. Ook werkpaardjes als ‘Sorbonne’ en ‘Siberia’ stonden in de top-10. “Daaruit kunnen we concluderen dat we niet alleen moeten focussen op sortimentsvernieuwing en -verbetering, maar ook de oude soorten niet uit het oog mogen verliezen. Als dat de lelies zijn waar onze afnemers het meeste aan kunnen verdienen, moeten we daar aandacht aan blijven schenken.”

VOETBALTITEL

Meer opvallend in de top-10 van vorig jaar waren bepaalde kleuren, zoals de gele, relatief nieuwe ‘Bellville’ en de opvallend rode ‘Bombastic’. Onings: “Het is leuk om de voorkeurs-



Deelnemers Dutch Lily Days 2017

Van den Bos Flowerbulbs
Honselersdijk
Bot Flowerbulbs
Andijk
De Jong Lelies
Andijk
Lily Company
Andijk
Mak Breeding
‘t Zand
Onings Holland Flowerbulbs
Honselersdijk
C. Steenvoorden
Lisse
GAV's Lilies
Voorhout
Gebr. Vletter & Den Haan
Rijnsburg
VWS Flowerbulbs
Broek op Langedijk
World Breeding
Breezand
Zabo Plant
‘t Zand
Royal Van Zanten
Hillegom

Kijk voor meer informatie op www.dutchlilydays.nl.

verschillen tussen nationaliteiten te zien. Zo zijn Japanners veel meer bezig met sortiment, aparte typen, vormen en kleuren. Daarentegen is Noord-Amerika een stuk conservatiever wat betreft sortimentskeuze.” Overigens zou het volgens de ondernemer goed kunnen dat we dit jaar dezelfde soorten in de top tegenkomen. “Dat is niet erg, juist een bevestiging. Het is net als met voetbal, daar doen ook elk jaar dezelfde clubs mee om te titel.”