

Winterharde tuinorchidee binnen bereik

Liefhebbers betalen nu nog graag tientallen euro's voor een *Cypripedium*, *Calanthe* of *Epipactis*. Dat gaat de komende tien jaar veranderen, verwachten Robert Kuijf en Dennis van Veldhoven van Anthura uit Bleiswijk. "Deze groep tuinplanten komt beschikbaar voor de gewone consument."

Tekst: Arie Dwarswaard | Fotografie: René Faas

Tien jaar. Dat is de tijd die ondernemer in ruste Nic. van der Knaap, oprichter van Anthura in Bleiswijk, nodig heeft om een product succesvol te maken. Dat gold voor de snijtypen van *Anthurium*, waarmee hij in de jaren zeventig startte, maar ook voor de pottypen die eind jaren tachtig in beeld kwamen. Toen in 1995 een bedrijf in Duitsland werd overgenomen dat in *Anthurium* veredelde, zat er ook *Phalaenopsis* bij. Inmiddels is Anthura met deze kamerorchidee wereldmarktleider. De laatste loot aan de stam van het bedrijf, dat inmiddels wordt gerund door de zonen Mark en Iwan van der Knaap en Marco van Herk, is de groep winterharde orchideeën, die het bedrijf in de markt zet als Garden Orchids. Ook hier legde oprichter Nic. van der Knaap de basis voor, vertelt productmanager orchideeën Robert Kuijf. "Toen Nic. zich uit het bedrijf terugtrok, ging hij studeren in Wageningen. Daar ontmoette hij Camiel de Jong, die naast zijn studie nog als hobby had het veredelen en vermeerderen van orchideeën. Niet de kamertypen maar de meer bijzondere soorten uit de natuur. De mannen raakten in gesprek, met als eindresultaat dat Camiel in 2005 bij Anthura aan de slag is gegaan."

VROEGE BLOEI

De groep winterharde tuinorchideeën is heel divers. Naast *Cypripedium* werkt Anthura aan *Calanthe*, *Bletilla*, *Pleione* en *Epipactis*. Het zijn maar een paar geslachten van de enorme orchideeënfamilie. Binnen deze geslachten is er echter wel een grote variatie in kleuren en vormen te vinden, vertelt verkoper Dennis van Veldhoven: "Bij *Calanthe* heb je zo veel tinten van wit via geel en oranje tot donkerroze en bij *Cypripedium* is de verscheidenheid ook groot."

In de kas staan tal van selecties rustig te wachten op het voorjaar. Nu oogt het nog niet erg aantrekkelijk. Kuijf: "Maar over een paar weken weet je niet wat je ziet. Dan explodeert





Robert Kuijf en Dennis van Veldhoven

zo'n plant. In korte tijd komt er een mooi gewas op en begint het te bloeien."

Die vroege bloei maakt deze groep tuinplanten zo bijzonder. Kuijf: "Vanaf week acht hebben we de eerste bloeiende planten. Dat maakt juist deze groep producten aantrekkelijk voor het tuincentrum. De meeste andere vaste planten bloeien pas later. We zijn daar zelf achter gekomen, omdat we eerst probeerden bij tuincentra de planten in rust te verkopen. Dat lukte slecht, totdat ze bij een van de tuincentra gingen bloeien. Toen was de eigenaar in een paar dagen tijd bijna alles kwijt. Vanaf dat moment zijn we in de verkoop ons veel meer gaan richten op bloeiende planten. Waar we wel aan zijn gaan werken zijn aspecten als een langere bloeiperiode en de compactheid van de plant. Daar heeft Camiel op geselecteerd."

SCHAPRUIMTE

Door met een groep van verschillende soorten aan de slag te gaan, is het volgens Kuijf en Van Veldhoven gemakkelijker om schapruimte te verwerven bij het tuincentrum. Van Veldhoven: "Met één product redt je het niet, dat verdwijnt in de massa. Doordat we een scala aan winterharde orchideeën kunnen aanbieden, kun je een compleet display vullen. Dat werkt."

De afgelopen jaren slaagde Anthura er in om de teelt steeds beter onder de knie te krijgen. Toch kan het nog beter, stelt Kuijf. "We hebben de vermeerdering onder controle. Dat is al uniek. Toch zien we soms nog onverwachte zaken als minder bloei. Daar blijven we met elkaar naar zoeken om het product nog betrouwbaarder te maken."

Belangstelling is er nu al genoeg in de markt. Een actie met een Duitse tuincentrumketen, ondersteund met een artikel in hun eigen uitgave, zorgde voor een flinke verkoop. Kuijf en Van Veldhoven begrijpen dat heel goed. Kuijf: "Dit is een exclusief product dat vaak alleen maar voor heel veel geld te koop is en alleen bij liefhebbers zit. Daar willen we verandering in aanbrengen. Het mag zeker een luxe product blijven, maar wel zodanig betaalbaar dat het voor een grote groep consumenten binnen handbereik komt."

NATUURBESCHERMING

Binnen *Cypripedium* werkt *Anthura* aan een bijzonder natuurproject: het in stand houden van de soort *Cypripedium calceolus*, beter bekend als het vrouwen- of venussschoentje. Van Veldhoven: "In veel landen in Europa is dit een zeldzame orchideeënsoort. In Groot-Brittannië is er nog maar één groeiplaats die tijdens de bloei door de politie moet worden bewaakt. En dan nog zijn er lieden die er op uit zijn om zo'n soort uit de natuur weg te halen. Camiel is er in geslaagd om ook deze bijzondere soort te vermeerderen. Daar zijn ze bijvoorbeeld in Zwitserland heel blij mee. Daar is het venussschoentje eenzelfde icoon als de panda in China. We werken daar mee aan het herintroduceren van deze soort. Daar zien we ook een deel van onze markt."

STAPPEN VERDER

De komende jaren verwachten de mannen dat de winterharde tuinorchidee steeds beter beschikbaar komt voor de consument. "We hebben een nieuwe verpakkingsslijn ontwikkelt en kunnen nu potten leveren met vijf tot zeven scheuten. Voorheen waren dat er maar twee tot drie, en dat voor dezelfde prijs. In wezen wordt daarmee het product al goedkoper. Als we nog eens tien jaar verder zijn, dan is het overal te koop." ♦