

Toveren met tulpen

De opening van het Tulip Trade Event op woensdag 14 maart vond plaats bij Holland Bulb Market, dat dit jaar zijn 150-jarig bestaan viert. Zo kreeg de start van de derde editie van dit event een extra glanzend karakter. De openingshandeling was in handen van illusionist Steve Carlin, die uiteindelijk zijn eigen tulp mocht dopen. It's magic!

Tekst: Monique Ooms en Lilian Braakman | Fotografie: René Faas



‘Na die lange, grijze winter zijn we toe aan een kleurexplosie en daar lenen voorjaarsbollen zich uitstekend voor’

In de kas van Holland Bulb Market aan de Rijksweg van Heiloo is het op de ochtend van de opening gezellig druk. Bezoekers vanuit allerlei windstreken lopen door de paden en maken foto's van wat hun bevalt, vanwege de vorm, de kleur en de uitstraling van het product. Op het podium in de schuur illusionneert Steve Carlin er flink op los, met als eindresultaat de doop van een bijzondere, rode tulp met vier bloemen per steel, genaamd 'Steve Carlin'. Carlin is onder de indruk: "Dus nu heb ik mijn eigen tulp!"

IN HET ZONNETJE

Deze derde editie van het Tulip Trade Event – van 14 tot en met 16 maart – is met elf deelnemende bedrijven 'groter dan ooit', vertelt Joris van der Velden, de CEO van Holland Bulb Market. Hij is er trots op dat de openingshandeling op zijn bedrijf plaatsvindt. "We bestaan dit jaar 150 jaar en zo'n feestelijk moment past daar goed bij." Hij vindt het TTE 'een belangrijk evenement voor de branche'. "Gezamenlijk zetten we de tulp drie dagen in het zonnetje. Is dat nodig? Jazeker. Tulp is in Nederland al erg populair, maar internationaal is er nog veel terrein te winnen. Het doel van deze dagen is dan ook veel buitenlandse klanten hier naartoe te trekken en hun te laten zien wat voor moois we te bieden hebben."

Internationale bezoekers hebben vooral ook behoefte aan kennis, weet Van der Velden. "Wij geven straks dan ook een workshop over de waterbroei van tulp. In veel landen wordt nog voornamelijk in de grond gebroeid, maar waterbroei biedt vele voordelen. Zo is het schoner, duurzamer en kun je sneller aan de markt zijn. Overigens zijn wij nu ook bezig met Hippeastrum op waterbroei. Dat opent een wereld aan nieuwe mogelijkheden." De belangstelling voor de waterbroeiworkshop is groot. "Het ontbreekt op veel plekken in het buitenland nog aan kennis. Daar voorzien wij graag in. Dat is alleen maar goed voor de verkoop van onze bollen."

Van der Velden verwacht deze dagen veel kwekers, broeiers en exporteurs uit binnen- en buitenland. "Alle deelnemers

hebben hun klanten uitgenodigd en die maken van deze dagen gebruik om alle bedrijven even te bezoeken. We laten ons handelsassortiment zien, maar ook nieuwe variëteiten, want daar is vooral belangstelling voor." Dat wordt nog eens bevestigd door Laura Heybroek, een landschapsarchitect uit Engeland met Nederlandse roots. "Ik ontwerp tuinen voor welgestelde Engelsen en werk graag met bloembollen. Na die lange, grijze winter zijn we toe aan een lekkere kleurexplosie, en daar lenen voorjaarsbollen zich uitstekend voor." Ze gebruikt het TTE om zich te oriënteren op nieuwigheden. "Ik let op wat nieuw en mooi is."

Ook Oleg Pugaev, adviseur economische zaken bij de Russische ambassade in Nederland, bezoekt de opening. "Ik ben hier op verzoek van een aantal Russische bedrijven die interesse hebben in tulpen, maar zelf niet in staat zijn om hier naartoe te komen. Zij hebben mij afgevaardigd." Zijn opdracht is vooral te kijken naar nieuwe variëteiten en meer te weten te komen over ins en outs van waterbroei. "Ik ga straks naar de workshop." De belangstelling voor waterbroei begrijpt hij heel goed. "Tulp is erg populair in Rusland en in deze tijd van het jaar is er al veel vraag naar, met name rond Internationale Vrouwendag. Waterbroei maakt het mogelijk om aan die vraag tegemoet te komen."

GROTE BLOEMEN

Niet elke tulp is geschikt voor de Russische markt, weet Pugaev. "Russen houden van grote bloemen en lange stelen. De kleur is niet het belangrijkste. Wel dat de tulp bijzonder is, bijvoorbeeld met een gefranjerd bloemblad. Verder houden ze erg van gemengde kleuren in boeketten." Waar de Russische consument zijn bloemen koopt, hangt erg af van zijn woonsituatie. "In steden kopen mensen bloemen bij de supermarkt of de bloemist, in het platteland ligt een marktkraampje meer voor de hand." Pugaev heeft al flink wat foto's gemaakt en informatie verzameld voor zijn achterban. "Dat ga ik allemaal delen op Facebook, zodat iedereen het kan volgen."

LEES HET VERSLAG OP DE VOLGENDE PAGINA'S

