

Markt kan uitbreiding nog steeds bijbenen

Jan Post van Floricultura: 'Met



Jan Post: "Elke teler vraagt me als eerste steeds of het areaal ook de komende vier jaar weer zal verdubbelen, maar ik kan geen koffiedik kijken."

De potorchidee Phalaenopsis lijkt zich niet te storen aan normaal geldende marktregels: al jaren breidt het areaal uit en iedereen wacht op het moment dat de prijzen gaan kelderen. Elk jaar weer weet deze teelt zich echter met goede prijzen te handhaven. Komt er een moment dat de prijzen in elkaar storten? Wanneer? Bij welk areaal?

TEKST EN BEELD: HERMA ENTHOVEN

Phalaenopsis heeft blijkbaar iets dat andere potplanten niet hebben. Als er iemand is, die zou kunnen weten wat het geheim is van deze teelt, dan is het wel Jan Post. Hij is een van de eigenaren van Floricultura, de man die aan de wieg heeft gestaan van de commerciële Phalaenopsis-teelt.

Elke 4 jaar verdubbeling areaal

Post vertelt over de begindagen: "Zeker al zo'n 25 jaar geleden, toen ons belangrijkste werk nog bestond uit veredeling en vermeerdering van Cymbidium, zijn we op kleine schaal met Phalaenopsis begonnen. Langzamerhand werden de hoeveelheden wat groter en toen kwam er een moment van behoorlijke prijsval. De bestaande handelskanalen zaten vol." De handel zag echter toch voldoende perspectief in Phalaenopsis om nieuwe wegen aan te boren. Immers een vrachtwagen vol 'dure' orchideeën is hun liever dan

een wagen met 'goedkope' handel.

Post: "Nadat de prijzen over de eerste dip heen waren is het eigenlijk alleen nog maar goed gegaan. Belangrijk hierbij was dat in de loop van de tijd de kwaliteit van de planten ook op een hoger plan kwam. Bij Floricultura zijn we bijvoorbeeld overgegaan van zaailingen naar meristeemplanten."

Zo'n tien jaar geleden werd in Nederland niet meer dan 15 tot 20 ha Phalaenopsis geteeld. Elke vier jaar verdubbelde het areaal zich tot de 100 à 110 ha nu. Het is nu nummer 1 in de potplanten toptien, met een veilingopbrengst van ruim € 143 miljoen in 2005.

Verdubbeling, dat is de vraag

Kan de teelt de komende vier jaar weer een verdubbeling van het areaal aan? Ook Post kan geen koffiedik kijken. Hij geeft aan dat elke teler hem die vraag als eerste stelt. "Het nu aanwezige areaal heeft naar

mijn idee over tien jaar nog zeker bestaansrecht. Verdubbeling, dat is de vraag. Maar ik denk dat de huidige markt de eerstkomende jaren wel een uitbreiding van 20 tot 25% kan hebben. Hooguit zal er de komende jaren een 'prijsnivellering' plaats vinden, er komt een evenwicht. Dat zorgt er bovendien voor dat de enkeling, die er zo maar inspringt, ook als eerste weer buiten de boot valt."

Per jaar beginnen niet meer dan twee of drie tuinders als nieuweling met deze teelt. Doordat het areaal niet schoksgewijs, maar geleidelijk is gegroeid, heeft de handel het redelijk kunnen oppakken. De grootste uitbreiding van de teelt zit bij bestaande Phalaenopsis-telers. Het voordeel is dat zij al een afzetkanaal hebben. De ondernemer geeft aan dat het uiterst belangrijk is dat het imago van het product niet naar beneden wordt gehaald. "Want dan haal je problemen in huis. Op langere termijn heb je er veel meer baat

Phalaenopsis kun je niet gokken'

bij de exclusiviteit vast te houden dan tijdelijk een grote partij planten te dumpen bij een grootwinkelketen."

Gokken niet mogelijk

Als iets succesvol is, zijn er altijd volgers. Velen hopen een graantje mee te kunnen pikken van een goed lopende teelt. Vaak met de gedachte: ik gok erop dat het nog lang genoeg goed gaat om er winst uit te kunnen halen.

Post: "Dat kan de tuinder proberen met bijvoorbeeld 100.000 potchrysanthen. Lukt het niet, pech gehad. Bij dergelijke producten zien we de bekende varkenscyclus: men loopt achter het succes aan. Dit gokken is bij Phalaenopsis niet mogelijk. Waar haal je op korte termijn zomaar even een paar honderdduizend Phalaenopsisplanten vandaan? Die planten zijn er niet. Voor 3 hectare heb je al gauw 1,2 miljoen planten nodig. Vanaf het moment dat de tuinder de planten van de vermeerderaar op zijn tuin krijgt duurt het nog een jaar tot de bloei. Een hele investering, waar de tuinder van te voren heel goed over moet nadenken."

Kwestie van geduld'

Al in de jaren dertig begon de vader van Jan Post met orchideeën. In Assendelft heeft Floricultura een locatie met 3 ha glas. Post werkt al ruim dertig jaar samen met Klaas Schoone. Diens twee zonen hebben Floricultura overgenomen. In Heemskerk is een tweede bedrijf van 6 ha gevestigd. Floricultura heeft rond 500 medewerkers.

Op dit moment worden een nieuwe opweekafdeling en loods bijgebouwd. Er liggen plannen voor een nieuw laboratorium. Floricultura bouwt in de Verenigde Staten eveneens een bedrijf van enkele ha. Het vermeerderen van Phalaenopsis is vooral een kwestie van geduld. Floricultura kweekt jaarlijks vele zaailingen. Daaruit selecteert het bedrijf een paar duizend stuks. Deze worden op vier locaties getest. Ongeveer 3,5 jaar na selecteren bloeien de planten. Daaruit wordt weer geselecteerd. Het is dan einde verhaal of de plant gaat voor vermeerdering naar het laboratorium.

Per saldo duurt het 8 jaar van eerste selectie tot commercieel vermeerderen. Als dit systeem eenmaal loopt, krijg je jaarlijks voldoende selecties (100 tot 150 soorten) en uiteindelijk komen daar elk jaar 1 of 2 blijvers uit voort. Behalve Phalaenopsis vermeerdert en veredelt Floricultura ook andere orchideeën (zie www.floricultura.nl).



Het veredelen van Phalaenopsis is een langdurig proces: van eerste selectie tot het moment van commercieel vermeerderen vergt 8 jaar.

Zowel plantmateriaal als de financiering vormen een grote drempel. "Dit geeft een bepaalde rust in de markt", aldus de expert van Floricultura.

Giga-mogelijkheden

Post ziet nog 'giga-mogelijkheden' voor afzet, ook in de nieuwe EU landen. Bij economische vooruitgang is er is behoefte aan exclusieve producten.

Wat maakt een orchidee anders dan andere potplanten? De Floricultura-man:

"Over de hele wereld heeft de orchidee het predikaat luxe en exclusief. Dat imago versterkt zichzelf. Kijk maar naar films: als iemand een exclusief interieur wil uitbeelden, zie je vaak een orchidee staan", geeft hij aan. Diverse trendsetters hebben de plant 'opgepakt'. Bovendien is een Phalaenopsis erg lang houdbaar en de consument heeft het idee dat hij de plant zelf nog een keer opnieuw in bloei kan trekken."

De plant is geschikt voor uiteenlopende doelgroepen. Zo heeft Floricultura een wat compacte groep planten, onder de naam multiflora, geselecteerd. Deze planten zijn heel geschikt om in restaurants op tafel te zetten of voor kleine vensterbanken.

Op veredelingsgebied liggen er ook nog andere wensen: altijd kan de vorm, aantal bloemen en de verhouding bloem/blad beter. Andere wensen zijn het uitbrengen van geurende planten, planten die goed te telen zijn bij lagere temperaturen en

Promotie



Bloemenbureau Holland start op voorstel van de KNOP (Kring Nederlandse Orchideeën Producenten), LTO en veilingen een promotieproject voor potorchideeën. Van 22 september tot 1 oktober organiseert de KNOP samen met de liefhebbersvereniging Nederlandse Orchideeën Vereniging een grote orchideeënshow bij de Kasteeltuinen te Arden, genaamd Orchiade. Behalve de commerciële producten zijn hier ook de orchideeën van liefhebbers te bewonderen (zie ook www.orchidee.nl).

nieuwe kleurvariaties. De handel wil altijd iets nieuws en keuze uit tientallen soorten.

"Telers hebben wel eens geprobeerd om minder variëteiten te kweken, maar daar kwamen ze snel van terug," aldus Post.

Al jaren breidt de teelt van Phalaenopsis uit en nog steeds is het moment niet aangebroken dat de prijzen instorten. Omdat het vermeerderen van de planten veel tijd kost en de investeringen in een nieuwe teelt hoog oplopen, vindt die uitbreiding gestaag plaats en kan de handel de groei bijhouden. De uitstraling die de plant heeft als luxe product, draagt ook bij aan het succes van de teelt.

SAMENVATTING