

## Restproduct aardappels helpt biologische bestrijders

Als veen-kokossubstraat wordt afgedekt met een restproduct van aardappels, wordt het aantal bodemroofmijten met 7 tot 10 keer verhoogd. Dit blijkt uit een onderzoek van Wageningen UR Glastuinbouw. Bodemroofmijten zijn van belang in de strijd tegen californische trips.

Het onderzoek is uitgevoerd in potchrysanthen, op een substraatmengsel van kokos en veen. Kokos is als substraat sterk in opkomst. Bodemroofmijten kunnen zich daar echter moeilijk in vestigen, omdat het materiaal vrij steriel is. Het breekt nauwelijks af, waardoor er weinig schimmels en bacteriën in zitten.

Wageningen UR testte een aantal stoffen die de bodem kunnen verrijken, zoals bark, organische meststoffen, bodemverbeteraars en een restproduct van aardappels op basis van de schil. Dit laatste gaf het beste resultaat. In dit product bleken schimmelende mijten zich goed te handhaven. Deze mijten zijn weer voedsel voor bodemroofmijten.

Het materiaal werd los over het kokos-

veenmengsel gestrooid. „We veranderen alleen de toplaag”, zegt onderzoeker Gerben Messelink. „Dit heeft geen invloed op de teelt zelf.”

Bodemroofmijten in het teeltsubstraat zijn erg belangrijk voor de bestrijding van de californische trips. Dit is een plaag die de glastuinbouw al lange tijd teistert, maar de bestrijding ervan in de sierteelt wordt steeds lastiger. Het pakket chemische middelen is kleiner geworden en trips ontwikkelt resistentie tegen een aantal van deze middelen. De vraag naar nieuwe oplossingen om trips goed te bestrijden is dan ook groot. Het onderzoek richt zich nu op het combineren van methoden die verschillende levensstadia van trips biologisch bestrijden. „Bestrijding vanuit het teeltsubstraat biedt in de sierteelt veel perspectief”, stelt Messelink.

In week 40 van dit jaar start een grote kasproef waar het restproduct in combinatie met andere maatregelen wordt getest in potchrysanthen, waarbij ook naar het resultaat van de bestrijding wordt gekeken. Het onderzoek wordt betaald door het ministerie van LNV. <



Schade door californische trips in potchrysanthe op veen-kokos kan worden verminderd door het substraat af te dekken met een restproduct van aardappels. Dat blijkt uit een onderzoek van Wageningen UR Glastuinbouw.

FOTO: WAGENINGEN UR

## Broeier aan zet in afzet van tulp

De exporteur of retailer heeft de macht, maar de teler zal het initiatief moeten nemen om de consument tot meer aankoop van bloemen te verleiden. Die conclusie trokken panelleden tijdens een bijeenkomst van bollencoöperatie CNB in Creil op 27 augustus.

Als kopers van een partij bloemen af willen, dan kunnen ze altijd wel iets vinden. Tulpenbroeier Cees de Wit van Germaco uit Bovenkarspel stelt dat geschillen meestal in den minne worden geschikt. „Dat komt er op neer dat je als teler 1 à 2 cent per steel minder krijgt. Hoeveel je precies moet bloeden, hangt af van de relatie die je hebt met de koper.” De Wit broeit zo'n 60 miljoen tulpen op jaarbasis. De meeste gaan via bemiddeling de deur uit. De Wit was een van de drie panelleden in Creil waar bollencoöperatie CNB eind augustus een avond organiseerde voor bollentelers en broeiers. Ongeveer zestig personen waren aanwezig. Omdat de broeierijafzet centraal stond, waren ook bemiddelaar Win Versluis en productmanager Fred Wever van FloraHolland uitgenodigd als panelleden.

Volgens Versluis lossen telers en handelaren een geschil in 99% van de gevallen samen op. Wever stelde dat broeiers leveringsplicht hebben. „Toch is het zaak om de relatie goed

te houden. Waarbij het een prima zaak is dat telers zich clusteren. Samen heb je meer te zeggen. Aan koperskant neemt de schaalvergroting immers ook toe.”

### Spelregels

Gezien de machtsverschillen tussen kopers en telers is het volgens bemiddelaar Versluis zaak afspraken en spelregels omtrent leveringen goed op papier te zetten. Broeier Cees de Wit reageerde laconiek dat hij de afgelopen vijftien jaar nog nooit een contract heeft getekend. Een leveringscontract is vooral een soort raamwerk, een basis. Lopende het afleverseizoen is het volgens De Wit zaak om samen het maximale uit een order te halen. Net als Versluis merkt hij dat kopers meer dan vroeger accepteren dat een tulp geen pakje boter is. Lengte of gewicht kunnen afwijken vanwege cultivareigenschappen of jaargetijden. „Er valt over dit soort zaken te praten. Eisen zijn minder streng dan ze soms lijken.”

Een eis die steeds vaker terugkomt in orders, is die van certificering. Zonder een MPS-kwalificatie of een ander keurmerk geen levering. Meedoen aan MPS komt langzaam van de grond in de teelt en broeierij van tulpen. Tekend was een opmerking vanuit de zaal. Een teler vroeg zich af of de € 2.000 die een bedrijf

ongeveer jaarlijks aan MPS kwijt is, niet beter aan promotie besteed kan worden. De panelleden zien deelname als een vorm van professionalisering. Volgens De Wit kan iedereen het halen. „Je moet er alleen wel aardigheid in hebben om het bij te houden.”

### Schapbeheer

Certificering draagt volgens de panelleden niet bij aan extra verkoop. Het verleiden van de consument gaat anders. Hoe? Dat is de vraag. Exporteurs en de veiling hebben daarop geen antwoord, vindt De Wit. Volgens hem zullen telers daarom zelf actie moeten ondernemen. Wever reageert hierop met de opmerking dat de veiling wel degelijk al enkele succesvolle acties met exporteurs heeft ontwikkeld. „En er gaat nog meer komen.”

De Wit en Wever stelden dat de markt voor tulpen nog niet verzadigd is. Het is volgens hen een kwestie van het nog beter afstemmen van vraag en aanbod. Supermarkten laten omzet liggen doordat schappen te vroeg leeg zijn of te laat ververst worden. De Wit: „We zijn samen met andere telers aan het onderzoeken hoe we het schap kunnen beheren bij ketens. Als teler lopen we al veel risico in de productie. Dat beetje extra risico in de afzet nemen we er wel bij.” <

## Tulp niet langer op de vaas met biomiddelen

PPO in Lisse heeft onderzoek gedaan naar enkele natuurlijke middelen om het vaasleven van tulpen uit biologische bollen te verlengen. De middelen hadden in de proef geen effect.

Telers van biologische tulpen vroegen zich af welke middelen zij kunnen gebruiken om het vaasleven te verlengen. En of het zin heeft om ze te gebruiken. In de toets zijn de natuurlijke middelen Dipper, Blofeed Quality en Cropcare getest. De eerste heeft een bactericide werking. De twee andere bevatten zeewierextracten waarin het plantenhormoon cytokinine zit, dat geelverkleuring kan uitstellen. Als referenties zijn er ook tulpen op gewoon water en het synthetische middel BVB plus geplaatst. De natuurlijke middelen verlengden het vaasleven niet. BVB voegde in enkele gevallen een dag toe.

### Relatief lang vaasleven

PPO concludeert dat gezien het relatief lange vaasleven van biologische tulpen (8,5 tot 9 dagen) voorbehandeling sowieso niet nodig is. Ook regulier geteelde tulpen hebben een relatief lang vaasleven. Het wordt niet uitgesloten dat de geteste middelen wel effect kunnen hebben op het vaasleven van andere (biologische) bloemen. Op de website Biokennis.nl is het volledige onderzoeksrapport in te zien. <

## Bedrijfsinformatie

### Bedrijven

#### Noviflora in Zweeds bedrijf

Exporteur Noviflora heeft een meerderheidsbelang genomen in een middelgrote Zweedse importorganisatie. Noviflora denkt hierdoor haar marktpositie op de Scandinavische markt te versterken. Eerder dit jaar nam het bedrijf al exporteur Nobel Green over.

#### Nieuwe leden Decorum

Decorum Company is per 1 augustus uitgebreid met twee kwekers. Boomkwekerij Ron van Opstal uit Zundert en Boomkwekerij Jochems-Van Opstal uit Wernhout hebben zich bij de telersvereniging aangesloten. Decorum heeft nu 43 leden.

#### Bemiddelaarsbond heet B4

De Bond van Bloembollenveilings, de behartiger van de belangen van de Nederlandse bloembollenbemiddelingsbureaus, heeft een nieuw logo en een nieuwe naam. De bond heet nu Bond van BloembollenBemiddelingsBureaus, kortweg B4. Aanleiding voor de naamswijziging is dat bij de aangesloten organisaties niet het veilen, maar het bemiddelen de hoofdfunctie is. Naast de drie leden van dit moment, CNB, Hobaho en Floralia, zal binnenkort ook IGH toetreden.

#### Jamafa overgenomen

Jamafa Argicultural Machinery in Roermond is overgenomen door KA-Tech Holding in Nederweert-Eind. Het bedrijf gaat verder onder de naam Jamafa Machinery. Jamafa bouwt bosautomaten, sorteer- en verpakkingsmachines voor bloemen en planten.

#### Lelietentoonstelling in VS

Het Internationaal Bloembollen Centrum en de brancheorganisatie voor de handel in bloembollen en boomkwekerijproducten Anthos organiseren samen met Longwood Gardens een grote lilieshow in de VS. Lilytopia zal plaatsvinden van 21 t/m 31 mei 2010. Nederlandse handelsbedrijven en veredelaars van lilies kunnen er hun assortiment tonen aan Amerikaanse bloemenproducenten, bloemisten en consumenten. Tijdens de tentoonstelling is er ook een seminar over productietechnieken en marketing. Longwood Gardens, een van de grootste showtuinen ter wereld, ligt nabij Philadelphia en heeft een oppervlakte van 425 ha.

### Cursussen

#### Cursussen Floweracademy

De nieuwe digitale cursusbrochure van Floweracademy.nl staat op internet. Het cursusaanbod is gericht op product, marketing en markt. In de nazomer zijn marktverkenningen naar Parijs en Noord-Italië gepland met bezoeken aan retailketens en groothandelaren. In september starten tevens twee cursussen in samenwerking met FloraHolland. Op 10 september start de cursus tuinplanten. Op 24 september begint de cursus inkopen. Voor de cursussen en marktbezoeken is soms Collandsubsidie mogelijk. Meer informatie: [www.floweracademy.nl](http://www.floweracademy.nl).

#### Cursus projectmanagement

TuinbouwTopTalent geeft 8 en 22 september en 6 en 20 oktober bij Priva in De Lier een opleidingsmodule Modern Projectmanagement. Een bedrijfs-case en sprekers van buiten de sector zijn de hoofdingrediënten van deze module. Meer informatie: [www.tuinbouwtoptalent.nl](http://www.tuinbouwtoptalent.nl) of [daan.kuiper@cropeye.com](mailto:daan.kuiper@cropeye.com), 06-51216159. TuinbouwTopTalent is een initiatief van het bedrijfsleven om opleidingen te organiseren die nauw aansluiten bij de praktijk.

#### Management voor tuinders

Horti-Expert biedt de cursus Leiderschap & Management aan voor 'innovatieve tuinbouw-toponderzoekers'. De cursus begint in november 2009 in naar keuze Boxmeer of Hulshorst. Aan bod komen de thema's management & personeel en persoonlijke en commerciële vaardigheden. Meer informatie: [www.horti-expert.nl](http://www.horti-expert.nl), onder 'Leiderschap & Management voor Innovatieve Tuinbouw-Toponderzoekers'. De volledige brochure is aan te vragen op: 0571-272293 of [info@horti-expert.nl](mailto:info@horti-expert.nl).

#### Tuinbouwmasterclasses

Vanaf september houdt LTO Groeierservice weer Tuinbouwmasterclasses voor bedrijfsleiders en ondernemers. Deskundigen uit andere sectoren vertellen hun visie over ondernemen. Daarnaast wordt gewerkt met cases uit de tuinbouwsector en kunt u eigen cases inbrengen. Op 17 september begint de Tuinbouwmasterclass voor bedrijfsleiders en op 8 oktober voor ondernemers. Meer informatie: [www.groeierservice.nl/cursussen](http://www.groeierservice.nl/cursussen) of Corine van den Nouweland, 070-3075021, [c.vanden.nouweland@groeierservice.nl](mailto:c.vanden.nouweland@groeierservice.nl).