

‘Licentieroos biedt uitkoms



Aart Westdijk: ‘De rozenmarkt voor vrije soorten is flink ingezakt, waardoor de vraag naar licentierozen groeit’

Twintig jaar geleden zag je bijna geen buitenrozen in pot. Nu worden ze massaal visueel gekweekt en in fraaie concepten verwerkt. Een positieve impuls voor de afzet, die de markt goed kan gebruiken. De rozenteelt - met name de vrije soorten - komt namelijk uit een flink dal. Aart Westdijk van Hanekamp Duraroos BV ziet daarom meer toekomst in licentierozen, een beschermde markt.

Tekst en foto's: Jeannet Pennings

De mooiste locatie om Aart Westdijk te ontmoeten is ongetwijfeld Rosarium Duraroos in het Limburgse Blitterswijk. De showtuin mag in deze tijd van het jaar dan wel niet in bloei staan, het is Westdijks' stokpaardje. De tuin is tien jaar geleden aangelegd om de rozen van Duraroos te promoten. “Duraroos is de merknaam voor een groep

rozen van de Duitse veredelaar Tantau”, legt initiator Westdijk uit. “Wat de rozen bijzonder maakt? Ze zijn sterk en gezond. Belangrijkste eigenschap is dat de rozen een hoge resistentie hebben, waardoor bestrijdingsmiddelen beperkt nodig zijn. Daarnaast bloeien Tantau rozen goed door, zitten er geurende soorten tussen - met name de nostalgische rozen - en ze zijn winterhard. De rozen worden in Noord-Duitsland ontwikkeld en kunnen dus prima in het noorden en oosten van Europa overleven.”

MERKNAAM

Westdijk kwam jaren terug voor het eerst in aanraking met zijn huidige rozensortiment toen hij bij een rozenbedrijf in Heerde werkte. “Dit bedrijf was vertegenwoordiger van Tantau in Nederland en teelde deze rozen voor de particuliere markt. Het bedrijf had helaas geen toekomst, dus ben ik eruit gestapt. Maar het contact met Tantau is gebleven. Samen met boomkwekerij Piet Hanekamp uit Scheerwolde kon de productie van de Tantau-rozen in Nederland 15 jaar geleden worden voortgezet. Van begin af aan treden we naar buiten onder de merknaam Duraroos. Dat doen we bewust om herkenbaarheid te realiseren.” Hanekamp Duraroos BV werd in het leven geroepen en Westdijk is aangesteld als commercieel directeur. Zijn hoofdopdracht: licentiecontracten uitzetten in de Benelux. “Hanekamp produceert zelf gestekte Tantau rozen; de productie van geoculeerde rozen leggen we ook neer bij andere kwekers. Momenteel hebben we 20 contracten uitstaan. In totaal zijn er zo'n 40 kwekers aan de productie verbonden die ieder hun eigen afzet verzorgen. Aan mij de taak de productie te bewaken.”

st in moeizame markt'

Onder de naam Hanekamp Duraroos BV hangen zo'n 100 verschillende variëteiten Tantau rozen, verdeeld over diverse groepen. In hoofdlijnen zijn dat de nostalgische rozen, thee-hybriden (grootbloemig), perkrozen, patiorozen, heesterrozen, klimrozen en stamrozen. Volgens Westdijk is er sprake van continue vernieuwing binnen het assortiment. "Er komen gemiddeld zes selecties per jaar bij die al vele jaren zijn getest. Alle soorten die onder Hanekamp Duraroos BV worden geteeld staan opgeplant in Rosarium Duraroos. De showtuin is aangelegd ter promotie van onze rozen. Er komen veel particulieren, handelaren, eigenaren van tuincentra en hoveniers kijken." Rosarium Duraroos is te vinden op de rozenkwekerij van Leon Willems, één van de contractnemers van Hanekamp Duraroos BV. Samen met vijf andere rozenkwekers kweekt hij Tantau Rozen voor Hanekamp Duraroos BV, die vervolgens naar postorderbedrijf Bakker Hillegom gaan. Westdijk: "Willems is een jonge kweker die het volledige assortiment Tantau rozen teelt. We werken nauw samen. Zijn producten worden in pot geteeld en ik gebruik deze voor consumentenfairs en groothandelsbeurzen om naamsbekendheid voor onze rozen te creëren. We proberen het sneeuwbaaleffect te realiseren."

OCULEREN

Volgens Westdijk betreft de productie van Tantau rozen geoculeerde rozen en gestekte rozen, in de volle grond en in potten geteeld. Later worden deze voor bepaalde markten, zoals tuincentra, opgepot. "We leveren rozen in allerlei potmaten, van 3 tot 10 liter. De struiken zijn twee jaar oud en de stamrozen betreft een vierjarige teelt. Het oculeren vindt 's zomers plaats en het rooien in het najaar tot de winter invalt. De vollegrondstrozen, meestal bestemd voor postorderbedrijven, worden al vanaf half september gerooit. Daarna - vanaf half oktober -

volgen de rozen voor de handel/export, welke voorerst gerooit moeten worden. Rozen voor het oppotten worden in de koeling opgeslagen en in januari- februari opgepot. Het grootste deel van de pothandel vindt plaats van april tot juli."

'Het oculeren is een kostbaar proces. Producenten willen vooraf zekerheid'

De contractnemers van Hanekamp Duraroos BV zijn hoofdzakelijk gevestigd in Limburg en omgeving. Westdijk benadrukt dat zij hun eigen productie afzetten. "De meeste rozen gaan via exporteurs naar tuincentra door heel Europa. De contractanten werken allemaal met gelimiteerde aantallen. Zij geven vooraf (in mei) op wat zij willen produceren. Vervolgens kijken wij of dit past en dan krijgt men al dan niet goedkeuring om te gaan oculeren. In het najaar geven de kwekers aan de hand van hun vermeerderingslijsten op wat zij daadwerkelijk produceren. In januari of februari volgt de factuur voor de licenties; men betaalt per geoculeerde roos. Omdat de rozen in de winter nog niet zijn uitgelopen, voeren we pas in de zomermaanden veldcontroles uit. Blijken de aantallen overschreden te zijn, dan volgen er maatregelen. Het is echter niet de bedoeling om als politieagent op te treden. Het doel is samenwerking. Zijn er calamiteiten, dan proberen we die op te lossen. Als er bijvoorbeeld uitval is door schade, wordt dit gecrediteerd."

MARKT INGEZAKT

De kwekers die de rozen van Tantau produ-

ceren spreken vooraf geen prijs af. Wel wordt uitgegaan van een bepaalde richtprijs. "Een licentieroos heeft op deze manier toegevoegde waarde ten opzichte van een roos die vrij geteeld mag worden. Het is een beschermde markt. Dat er behoefte aan is moge duidelijk zijn: de markt van vrije soorten is de afgelopen jaren verschrikkelijk in elkaar gezakt. Dat heeft met name te maken met buitenlandse productie. Het aantal rozenkwekers in Nederland is daardoor flink afgenomen. Jonge kwekers breiden wel uit, dus per saldo zal het areaal geoculeerde rozen ongeveer gelijk gebleven zijn." Over de huidige marktsituatie is Westdijk niet ontevreden. "Er worden veel contracten voor het oculeren afgesloten. Handelaren moeten vooraf vastleggen hoeveel rozen zij willen afnemen. Dat is nodig, vanwege het kostbare productieproces. Producenten willen zekerheid hebben. Bovendien zijn de prijzen nog relatief laag en de marges klein."

Volgens Westdijk is de afzetperiode van rozen de laatste jaren flink gegroeid. "Twintig jaar geleden zag je bijna geen buitenrozen in pot. Het feit dat de producten nu visueel in pot gekweekt worden, zorgt voor een veel langere afzetperiode. Bovendien wordt er steeds meer gewerkt met concepten en promotie, wat de afzet eveneens stimuleert." Toch ziet de ondernemer niet alleen een markt voor potrozen. "Hanekamp teelt ook gestekte rozen. Deze soorten zijn op eigen wortel geteeld, dus minder bewerkelijk; je kunt ze machinaal snoeien en ze groeien gewoon weer sterk uit. Daarmee zijn de rozen uitermate geschikt voor de gemeentemarkt, de gebruikers van groot groen. We brengen de rozen op de markt onder de naam Cityflor in potten van 1,5 liter. Overigens richten we ons hiermee tegenwoordig ook op de consumentenmarkt. Deze doelgroep vraagt om steeds meer toepassingsmogelijkheden."



In totaal zijn zo'n 40 kwekers aan Hanekamp Duraroos BV verbonden