

INZENDERS MIDWINTERFLORA

‘Voor de vroegbroei is deze

Van 10 tot en met 13 januari 2012 vindt de 27e editie plaats van de CNB Midwinterflora. Voor inzenders is deze eerste show in het nieuwe jaar een mooie etalage voor hun producten. Vakgenoten kunnen zich oriënteren op al het nieuws onder de zon en bepalen in welke nieuwe soorten ze mogelijk gaan investeren. BloembollenVisie vroeg een aantal inzenders naar het hoe en waarom van hun deelname.

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

Exportbedrijf C.S. Weijers doet voor de 26e keer mee aan de Midwinterflora. “Wij vinden het belangrijk om onze producten te blijven promoten. Naast Keukenhof is de Midwinterflora daarvoor een belangrijk podium. Het mooie van de Midwinterflora is dat hier vooral veel exporteurs op afkomen. Op Keukenhof ligt de nadruk wat meer op de consument”, stelt directeur John Boot. “Willen we voorkomen dat bijzondere bolgewassen weer ‘bijgoed’ worden, moeten we elke gelegenheid benutten om nieuwigheden voor het voetlicht te brengen. Dat doen wij in samenwerking met een aantal kwekers waar wij een goede relatie mee hebben. Daarbij kiezen we vooral voor snijbloemen die op het moment van de show in een goede kwaliteit voorhanden zijn.” Hoewel de kosten van deelname niet volledig in balans zijn met de baten, vindt Boot het toch de moeite waard om deel te nemen. “Het is goed voor onze naamsbekendheid. Bovendien vinden wij het belangrijk dat we – mede vanuit de traditie – als sector blijven investeren in dit soort shows.” Boot vindt het ‘best jammer’ dat de Midwinterflora zich niet meer op consumenten gericht. “Verder zou ik graag zien dat de Mechanisatiebeurs en de Midwinterflora in hetzelfde pand zouden plaatsvinden, dan zouden we meer vakgenoten bereiken.” Hij vindt het wel ‘een goede zaak dat CNB als marktpartij deze productshow organiseert’. “Daar steken ze toch geld in. Ik vind het elk jaar weer een mooie show, mede dankzij het ontwerp van Heleen Valstar.”

SELECTIEMOMENT

Het tijdstip van de Midwinterflora is voor tulpenveredelaar IJsbrand de Jong van Sylvestris B.V. ideaal. “Ik richt mij met de veredeling spe-

cifiek op soorten die ook geschikt zijn voor de vroegbroei, dus de Midwinterflora is voor mij dé show. Het is bovendien een belangrijk selectiemoment; is een soort echt geschikt voor vroegbroei of staat hij toevallig een keer goed? Verder is dit de periode waarin wij de meeste handel doen, dus een goed moment om onze producten in de etalage te zetten.” Vooral de feedback op de tentoongestelde soorten vindt hij belangrijk.”

.....

‘Het is goed voor onze naamsbekendheid. Bovendien vinden wij het belangrijk dat we – mede vanuit de traditie – als sector blijven investeren in dit soort shows’

.....

Die reacties neem ik mee in de verdere ontwikkeling van soorten. Ze geven mede richting aan de keuzes die ik maak.” Sylvestris neemt al deel vanaf 1993. De Jong noemt CNB ‘een geweldige gastheer’. “Je kunt kosteloos inzenden. CNB stelt ruimte beschikbaar, laat een mooi ontwerp maken en ontvangt de gasten, dat is super. En omdat het tijdstip ideaal valt in ons veredelingsprogramma, hoeven wij er geen extra broeikosten voor te maken. Deelname biedt ons dus alleen maar voordelen.” Hij geeft toe dat hij aanvankelijk best zijn vraagtekens had bij de nieuwe locatie, het CNB-handelcentrum aan de Heereweg. “Toch is het allemaal goed uitgepakt, zeker nu ook is geregeld dat alle tulpen in

een gekoelde ruimte staan.” De Jong zal zowel zaailingen als selecties showen. “We zijn nu de zaailingen aan het afbroeien op water, enkele tientallen zullen we in glazen potten showen. Verder broeien we driehonderd partijtjes van in het verleden op water geselecteerde soorten; daarvan nemen onze mooiste selecties mee. Ook nemen we een aantal partijen mee die al door de selectie heen zijn.”

Kwekersvereniging Marklily doet al aan de Midwinterflora mee vanaf haar oprichting in 1997. “Het is een mooie promotie voor ons product”, vindt Jan Paauw van Paauw Lilies, een van de ondernemingen die deelneemt aan Marklily. De meerwaarde van deelname aan de Midwinterflora vindt hij ‘lastig in cijfers uit te drukken’. “Maar, het is beslist een van onze toppers, vooral omdat het zo’n vakgerichte show is.” Over de verhouding tussen kosten en baten van de deelname merkt Paauw op: “Het kost altijd meer dan mensen wel eens denken. Je hebt toch je voorbereidingskosten. Wij reserveren elk jaar een budget voor reclameactiviteiten en uit dat potje betalen we ook de deelname aan shows: de Midwinterflora, Keukenhof, Lilytopia, en de Dutch Lily Days. Verder zetten we zo vaak mogelijk showvazen neer in de showkas van CNB. Promotie van nieuwe producten is enorm belangrijk; als vakgenoten niet weten wat je te bieden hebt, kopen ze ook niet bij je.” Op deze editie van de Midwinterflora zal Marklily een breed aanbod van nieuwe soorten laten zien. “Daarbij ligt de nadruk op L.A.’s en O.T.’s. Omdat we met verse bollen van het zuidelijk halfmond werken, kunnen we goede kwaliteit laten zien.” Hij is zeer te spreken over de organisatie van de Midwinterflora. “De communicatie met CNB is optimaal en we krijgen alle medewerking. Daarvoor krijgt CNB een dikke 10. Als we eventuele verbeterpunten zien, hoeven we die maar op te noemen en er wordt iets mee gedaan. Ook Heleen Valstar staat altijd open voor onze opmerkingen. De samenwerking is erg prettig.”

MOOI PODIUM

J. en P. Snoek en Zn. B.V. is een van de inzenders van het eerste uur; deze inzender gaat zijn 27e editie tegemoet. “Het tijdstip van de Midwinterflora is voor ons heel mooi”, vertelt Marchel Snoek. “In de Noordoostpolder worden veelal vroege tulpen geteeld en die staan dan ook centraal in ons veredelingsprogramma. De Midwinterflora biedt ons een mooi podium om de resultaten te showen. Wij zijn niet de grootste tulpenveredelaar in Nederland en daarom is de schaal van de Midwinterflora voor ons

show het ideale moment'



IJsbrand de Jong, van Sylvestris BV: 'De Midwinterflora is een belangrijk selectiemoment'

ideaal. Op het Holland Flowers Festival vallen wij onvoldoende op omdat die show veel groter is." De firma Snoek gebruikt de show in januari vooral om zichzelf te profileren. "Van oudsher zijn wij een gladiolenbedrijf en stap voor stap hebben wij onze plek als tulpenveredelaar moeten veroveren. Op de Midwinterflora hebben wij onze eerste resultaten kunnen laten zien en dat is ons vanaf het eerste moment heel goed bevallen. Vakgenoten zien de resultaten van je werk, je kweekt interesse en wordt een herkenbare partij voor ze. Natuurlijk zijn er wel wat voorbereidingskosten aan de show verbonden, maar die halen wij er beslist uit. Elke show levert namelijk na verloop van tijd verkoop op." Snoek neemt dit jaar ook deel aan de stand van Tuliko. "Inmiddels kunnen we met die club ook een redelijk sortiment laten zien." Snoek is blij met het enthousiasme van het organiserend comité van de Midwinterflora. "We worden goed geïnformeerd en ontvangen duidelijke mailings. CNB heeft het aardig onder controle." Hij maakt zich dit jaar wel wat zorgen over de stemming. "Als de bloemenverkoop tegenzit, zal dat de kooplust negatief beïnvloeden en

dat is een slechte zaak voor de handel. Niet dat mensen tegenwoordig nog zo makkelijk een nieuw soort kopen op een show, daar gaat een wat langere oriëntatiefase aan vooraf. Maar, als de stemming slecht is, houden kopers helemaal de hand op de knip. We hopen er maar het beste van."

Remco van den Berg spreekt namens Narveco, de NarcissenVeredelingsCoöperatie waarin Bloembollenbedrijf Duin vof, Fa. J.Th. Kreuk en Zn., Hoornsma BV en Kroon Bloembollen BV

Resumé

Binnenkort vindt de 27e editie plaats van de CNB Midwinterflora. Een groot aantal inzenders is er al vanaf het eerste uur bij. De show van dit jaar kent ook nieuwkomers. Wat is de motivatie van inzenders? Wat levert de Midwinterflora hen op? Deze en andere vragen legde BloembollenVisie voor aan een aantal deelnemende vakgenoten.

vertegenwoordigd zijn. Narveco is een nieuwkomer op de Midwinterflora. "Wij zijn nu al een aantal jaren bezig met de veredeling van narcissen en drie jaar geleden hebben we ons eerste soort op de markt gebracht: Lucky Number. In 2012 gaan we weer wat nieuwe soorten op de markt brengen, dus het wordt tijd om wat meer aan promotie te gaan doen en onze naamsbekendheid te vergroten. De Midwinterflora is een zeer geschikt podium om te laten zien wat Narveco in huis heeft." De inzending zal bestaan uit zaailingen en een aantal narcissensoorten op naam. "We laten ook wat soorten zien waarvan nog maar een beperkte hoeveelheid bollen beschikbaar is, maar die zo speciaal zijn dat we ze graag onder de aandacht willen brengen. We willen kwekers er graag bewust van maken dat er op deze wereld meer bestaat dan de standaard gele trompetnarcis. Door te werken met exclusieve soorten kun je een goede boterham verdienen in deze branche." Hij vindt de Midwinterflora 'een mooie show'. "De opzet is in het nieuwe gebouw flink gewijzigd, daar moest ik wel even aan wennen. Maar, het is beslist vernieuwend en verfrissend."