

‘Veredeling vereist precisie

Waar ze in de bloembollen-, vasteplanten- en boomkwekerijsector zwaar in de minderheid zijn, telt het veredelingsvak verhoudingsgewijs veel vakvrouwen. Hermien Challa begrijpt wel waarom. Veredelen is precisiewerk, discipline en vraagt om een lange adem. De gladiolenveredelaarster leidt een soms eenzaam bestaan op de Veluwe ver van de bollenwereld, maar zou het niet willen missen. ‘Het is geweldig om iets nieuws te maken dat zó mooi is.’

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: PR

moet een product in het fabrieksmatige proces passen. Gelukkig zijn er ook uitzonderingen.”

LEREN AANPAKKEN

De meeste zaken rondom de bloembollenteelt spelen zich af in het westen. ‘Ver’ daar vandaan, in het Gelderse Laag Soeren, houdt Hermien Challa zich bezig met het ontwikkelen van nieuwe gladiolenrassen. Geen voor de hand liggende, maar wel fraaie locatie in een rijk landschap. “Alhoewel er nu helaas weinig valt te zien”, zegt Challa begin april. “Door het koude voorjaar bloeit er nog bijna niets.” Een typerende uitspraak van iemand die houdt van kleur. Daarmee komt Challa in haar eigen werk goed aan haar trekken: gladiolen zijn er in diverse kleuren, vormen en maten. “Het is leuk om anderen de schoonheid en emotie van het product te laten zien”, vindt Challa. “Het lastige is wel dat het bollenvak een ‘vreselijke’ mannenwereld is. Als ik met kwekers op het veld loop, wordt er vooral gekeken naar de productiviteit van een gladiool. Net als in de hele huidige maatschappij

Hermien Challa werd in 1945 geboren en groeide op op het gemengd bedrijf van haar vader in Laag Soeren. “Achteraf gezien is daar veel bepaald”, vertelt zij. “Mijn ouders waren helemaal gek van bloemen en planten en hadden een grote moestuin. Ik en mijn drie zusjes waren daar veel te vinden. Respect voor de natuur zat er toen al erg in. Mijn vader overleed op jonge leeftijd, waarna ik mijn moeder veel geholpen heb met de boerderij. Zo heb ik geleerd om aan te pakken.” Challa volgde een studie Plantenteelt aan de Universiteit van Wageningen en kwam tijdens een praktijk in Israël voor het eerst in aanraking met gladiolen. Een nieuwe liefde was geboren, maar kwam pas echt tot bloei nadat Challa eerst in de komkommers en later in de rozen gewerkt had. “Wel al in de veredeling”, vertelt zij. “Een boeiend vak. Je bent continue bezig eigenschappen te combineren. Er zijn legio mogelijkheden.”

Omdat haar man in Wageningen werkte met wie zij samen een dochter kreeg, was Challa gebonden aan haar geboorteomgeving. Zo ontstond het idee om te gaan freelancen. Met de aanschaf van een paar tunnels kon het arbeidsintensieve werk vanuit huis gedaan worden. “Ik kende weinig telers, maar via via kwam ik in contact met Van der Wereld uit Breezand. Zij waren op zoek naar een veredelaar die zich specifiek ging bezighouden met kleinbloemige gladiolen. Voor mij een leuke uitdaging.

‘Wil je op alle vlakken scoren, dan wordt er als vrouwelijke ondernemer best veel van je gevraagd’

Ik heb veel soorten ontwikkeld, maar de markt bleek er begin jaren ‘80 nog niet rijp voor. Kleinbloemige gladiolen werden vaak als minderwaardig gezien, daarom zijn we in de jaren ‘90 verder gegaan in het grootbloemige sortiment. Anno 2013 is de kleine gladiool wel aardig ingeburgerd en ik denk dat de behoefte aan dit type alleen maar toeneemt. Consumenten hebben steeds minder ruimte in huis en tuin. Er zal altijd een markt voor grootbloemigen blijven, maar dan liggen er qua presentatie nog kansen. Het hoeft niet altijd een bos van tien gladiolen te zijn en ik geloof ook in combinaties met andere producten, zowel in beplantingen als boeketten.”

FRUSTREREND

Na jaren veredeld te hebben voor Fortissimo BV – een samenwerking van de bollenbedrijven Gootjes en Van der Wereld – is Challa in 2004 voor zichzelf verder gegaan. “We hadden een moeilijke tijd achter de rug, maar ik vond het verdelingswerk heel leuk, wist er veel vanaf en geloofde in het product gladiool. Het zakelijke gewin stond bij mij niet voorop, daarvoor kun je misschien beter iets anders gaan doen. Zeker in het seizoen is het werk hartstikke zwaar. Ook als het rotweer is, moet het werk doorgaan en je loopt altijd alleen in het veld. Mijn bedrijf is te klein voor personeel, er zitten weinig telers in de omgeving en bovendien gaat veredelen gepaard met een stukje geheimhouding. Wat dat betreft is het werk eigenlijk heel eenzaam en soms saai. Wat mij drijft? Het maken van iets nieuws dat zó mooi is en toegevoegde waarde heeft voor de consument. Ik roep er graag andere mensen bij als ik



en veel geduld'



Hermien Challa: 'De gladiool heeft ontzettend veel eigenschappen die nog onbenut zijn'

iets nieuws heb. Frustrerend is het wel om - in het geval van consumenten - steeds te moeten zeggen dat het niet te koop is. Wat dat betreft ben ik met iets raars bezig: mensen lekker maken met iets dat (nog) niet beschikbaar is."

Toen Challa op eigen houtje verder ging in de gladiolenveredeling, betekende dat niet alleen de verantwoordelijkheid voor het kruisen, maar ook voor de hele teelt. Daarvoor moest zij op zoek naar percelen met een loonwerker in de buurt voor onder andere het planten en spuiten. Verschillende locaties zijn de revue gepasseerd, maar inmiddels zit de ondernemster alweer vijf jaar in Wolfheze op Kwekerij De Boschhoeve waar prachtige moes- en siertuinen liggen. De eigenaresse werkte al veel met bollen en was erg geïnteresseerd in gladiolen. Er lag voldoende geschikte grond voor Challa dus één en één was twee. "Het leuke is dat ik op De Boschhoeve ook in contact kom met consumenten. Een keer per jaar organiseren we gladiolendagen, waar we ook verschillende decoraties met gladiolen laten zien."

BOTANISCHE SOORTEN

Het veredelingswerk zelf gebeurt in de kas achter Challa's huis. Een aantal van haar rassen wordt inmiddels volop geteeld. "Ik ben nu onder andere bezig met wat lagere types in de markt te zetten. Vooral botanische gladiolen hebben mijn interesse vanwege de brede mogelijkheden. Daarom maak ik graag plantenreizen om de gladiolen in hun natuurlijk omgeving te zien. Het doel is uiteindelijk soorten op de markt te brengen die succesvol zijn. Dat is niet altijd even makkelijk", geeft Challa toe. "Zeker in de beginjaren niet. We hadden prachtige violetkleurige soorten, maar daar werd niet naar omgekeken. Men wilde alleen hoofdkleuren, zoals rood en wit. Gladiolen werden veel gebruikt in het Middellandse Zeegebied als grafbloem en dus moest alles strak zijn. Het product heeft hierdoor lang het imago gehad van stijf en weinig kleur. Nog steeds is er niet veel ruimte voor diversiteit, maar dat zal vroeg of laat veranderen. Jongeren willen zich onderscheiden en dat kan heel goed met gladiolen. Een bloem is emotie."

Dat Challa niet de enige vrouwelijke veredelaar is, verbaast haar niet. "Voor veredeling moet je nauwgezet zijn. Ik heb misschien wel 500 verschillende soorten, dat vraagt om veel registratie. Daarnaast heb je veel geduld nodig. Voordat je resultaat hebt, ben je zo tien jaar verder. Mannen zijn wat meer van het grootschalige en willen liever snel resultaat." Uiteindelijk zijn het doorgaans wel mannen die met haar product moeten werken, maar Challa heeft vaker met dat bijtje gehakt. "Tijdens mijn studie heb ik 500 hectare contractteelt in de akkerbouw begeleid. Als meisje werd ik kritisch bekeken en moest ik mij enorm bewijzen. Dat was later in de gladiolen niet anders, maar op een gegeven moment wordt je toch serieus genomen." Lastiger vindt Challa het om werk en huishouden te combineren. "Wil je op alle vlakken scoren, dan wordt er als vrouwelijke ondernemer best veel van je gevraagd. Het is echter geen reden om te stoppen. Er valt nog veel te verbeteren in het gladiolensortiment. Er zijn zo veel eigenschappen in het gewas die nog onbenut zijn. Het blijft inspirerend werk."