

De tulp: van product naar m

De tulpensector heeft goud in handen. Van alle associaties die buitenlanders met Nederland hebben, staat de tulp op nummer een. Dat moeten we verder uitbuiten en als het aan Keukenhof ligt maken we van het product een merk. Zo bleek tijdens de eerste vakavond op de Vaktentoonstelling in Zwaagdijk waar ook de winnaar van de Interpolis Tulpenprijs 2015 bekend gemaakt werd: 'Choice'.

Tekst: Jeannet Pennings
Fotografie: René Faas

Voor de laatste ontwikkelingen in de tulpenbranche, bleek de Vaktentoonstelling Zwaagdijk dit jaar opnieuw de 'place to be'. De tentoonstelling en markt-



Wim van Meerveld: '83 procent van de toeristen associeert ons land als eerst met de tulp'

broeishow (zie pagina 16 en 17) vormen een perfecte uitvalsbasis voor de volgers van het assortiment. De bedrijvenbeurs en vakbijeenkomsten zijn daarop een mooie aanvulling en een belangrijk platform om kennis te delen. Tijdens de eerste vakavond op donderdag 19 februari maakte voorzitter Gerard Reus dan ook direct van de gelegenheid gebruik om zijn dank uit te spreken aan de organisatie van deze tweede editie van de Vaktentoonstelling. Dezelfde werkgroep die de verkiezing van de

meest veelbelovende broeitulp op poten heeft gezet. "We hopen dat deze verkiezing bijdraagt aan de keuze die kwekers/broeiers maken voor een partij tulpen", aldus Reus, die vervolgens ook de juryleden in het zonnetje zette. Zie kader op de rechterpagina voor meer over de Interpolis Tulpenprijs 2015.

ASSOCIATIES

Dat de tulp meer is dan een vrolijke noot in menig tuin of huiskamer, blijkt als Wim van Meerveld van wal steekt. "We zitten nog een paar weken voor de opening van ons park", vertelt de manager sales & marketing bij Keukenhof.

.....

'Keukenhof-bezoekers zijn de beste ambassadeurs van het vak. Zij zijn bereid te vertellen'

.....



'De tulp als merk?', een interessante vraag voor de zaal

Ondertussen is hij samen met collega's druk doende Keukenhof Holland te promoten. "Maar wat promoten we nou eigenlijk? Mensen hebben geen idee waar ze zijn als je hen vraagt Nederland op de kaart aan te wijzen, maar ze willen wel allemaal de tulp zien. Keukenhof ontvangt jaarlijks achthonderdduizend

bezoekers van over de hele wereld. Wij hebben hen gevraagd naar de associaties die zij hebben bij Nederland. Op de vijfde plek staat voetbal – afhankelijk van hoe goed we scoren op het EK of WK – gevolgd door Van Gogh, Kaas en Amsterdam. Op de eerste plaats staan tulpen. Maar liefst 83 procent van de toeristen in Nederland associeert ons land in de eerste plaats met de tulp. Vandaar dat het product veel wordt gebruikt in de toerismewereld. Ook het logo van Holland bevat een tulp.”

Dit wetende is Keukenhof hard bezig de tulp internationaal te promoten. Volgens Van Meerveld is er nog veel werk te verzetten. Google op ‘tulp’ en ‘logo’ en je ontdekt een scala aan bedrijven die allemaal profiteren van het imago van de tulp, maar feitelijk niets met het product te maken hebben. Om het product daadwerkelijk beter op de kaart te zetten en meer bekendheid te geven, moeten we het als merk

positioneren. Dat gaat volgens de marketingleer in drie fases. “De eerste is bekendheid, dat kun je kopen. De tweede en derde fase zijn respectievelijk waardering en binding, en dat moet je verdienen.”

600 MILJOEN

Hoe Keukenhof daarop inspringt illustreerde Van Meerveld aan de hand van een filmpje van CCTV, de Chinese staatstelevisie. De beelden laten zien hoe de Chinese presidentsvrouw de tulp ‘Cathay’ doopt, terwijl kweker Apeldoorn uitgebreid vertelt over de tulp en zijn bijzondere eigenschappen. De doopceremonie vond plaats op Keukenhof tijdens de nucleaire top vorig jaar. “Dit filmpje is maar liefst 600 miljoen keer bekeken in China. Vervolgens zijn er driehonderd ‘Cathay’-tulpen geschonken aan een park in Beijing, in het kader van waardering en binding.”

Pas als de ervaren kwaliteit gelijk is aan de kwaliteit die men verwachtte, kun je rekenen op waardering, geeft Van Meerveld aan. “Als Keukenhof zijn we daarom gaan kijken wat bezoekers willen. Niets is tenslotte mooier dan dat de bezoeker jouw ambassadeur wordt.” Onderzoek wijst uit dat 83 procent van de consumenten zich laat leiden door wat anderen vinden. Die mening worden via het web en sociale media gedeeld. “Negatieve input vindt reeds zijn weg. Ons doel: positieve input online krijgen. Wat blijkt? 31 procent van de bezoekers wil graag zijn mening kwijt, dus dat proberen we zo veel mogelijk te faciliteren.” Van Meerveld riep de aanwezigen op het platform Keukenhof te gebruiken om samen bekendheid te creëren en waardering te verkrijgen. “Onze bezoekers, uw klanten, zijn de beste ambassadeurs. Laat hen vertellen.”

‘Choice’ wint Interpolis Tulpenprijs 2015

De ontknoping van de strijd om de meest veelbelovende broeitulp van 2015 was spannend. Intermediairs van zowel CNB als Hobaho hebben afgelopen zomer tien cultivars geselecteerd: ‘Choice’, ‘Lions Glory’, ‘Northcap’, ‘Palazzo’, ‘Parrot Prince’, ‘Red Baron’, ‘Red Gold’, ‘Red Planet’, ‘Sinfonie’ en ‘Tresor’. “Van ieder soort is zowel bolmaat 11/12 (110 stuks) als 12+ (100 stuks) opgeplant bij Proeftuin Zwaagdijk”, vertelt Paul Peters van CNB die samen met Sam van Egmond (Hobaho) de prijsuitreiking verzorgde. Een onafhankelijke jury heeft de tulpen vervolgens beoordeeld. Juryleden Sven Jong en Nico Wit: “We hebben gelet op aspecten als de lengte en stevigheid van de poot, en de kleur en hoeveelheid van het blad. Daarnaast zijn de uniformiteit, verwerkbaarheid, bruikbaarheid en geschiktheid voor de markt en kwekerij/broeierij van essentieel belang.” Daarop gelet kwam de roodgeelgerande ‘Choice’ als onbetwiste winnaar uit de bus. Het juryrapport vermeldt dat de tulp gekozen is vanwege zijn goede algemene stand, rechte en lange poot, goede kleur en grote bloem. Bovendien is ‘Choice’ een snelle tulp in de broeierij. Eerder won ‘Choice’ ook al de eerste prijs op de Lenteflora. Henk Hoogervorst, voorzitter van Remarkable, mocht de prijs – een tulpenvaas met daarin ‘Choice’ – in ontvangst nemen uit handen van Willem Snoeker van Interpolis. Hoogervorst reageerde blij en trots. “Dit is een kroon op het veredelingswerk dat we met de twintig kwekers, verenigd in Remarkable, doen.” Tweede in de strijd om de Interpolis Tulpenprijs 2015 werd ‘Tresor’ en derde ‘Lion’s Glory’.



Genomineerden Interpolis Tulpenprijs 2015 met links achter Willem Snoeker en winnaar Henk Hoogervorst

Boekettendienst Bloomon wil p

Bloomon is half november gestart met een abonnementsdienst voor de levering van boeketten. Medeoprichter Bart Troost legt uit hoe het bedrijf er voor staat en wat hij verlangt van de telers waarmee hij zaken doet. 'We willen verbintenissen aangaan.'

Tekst: René Bouwmeester
Fotografie: René Faas

Een gat in de markt kan een sluimerend bestaan leiden tot een ondernemer het vindt en ermee aan de slag gaat. Bart Troost kan erover meepraten. Hij zocht na een verhuizing een goede bloemist, maar kon die in zijn omgeving niet vinden. Evenmin vond hij een geschikte online-winkel om een kwalitatief goed boeket te bestellen. Dus besloot hij die dienst zelf op te richten en ging met zakenpartner Patrick Hurenkamp aan het werk. Bloomon was geboren.

Beide heren kwamen niet geheel onbeslagen ten ijs. Troost en Hurenkamp, allebei begin dertig jaar, zijn commercieel opgeleid en beschikken over een uitgebreide ervaring in de wereld van de internetwinkels. Daarbij komt Hurenkamp uit een familie die actief is in de sierteeltwereld, dus de branche was niet helemaal nieuw.

Het resultaat is een piepjong bedrijf dat de wind in de zeilen heeft. "Het gaat boven verwachting", zegt Troost. "We hebben al veel abonnementen verkocht." Aantallen wil hij uit concurrentieoogpunt niet noemen. "Ons doel is binnen twee jaar 100.000 boeketten te bezorgen en zoals het er nu naar uit ziet, gaan we dat halen." Consumenten kunnen via internet een abonnement bij Bloomon afsluiten. Ze kun-

nen daarbij aangeven welk van de drie formaten boeketten ze wensen te ontvangen en met welke frequentie de levering moet plaatsvinden: wekelijks, tweewekelijks of maandelijks. Bloomon bezorgt vervolgens het boeket, klaar om in een vaas te worden gezet.

ARRANGEUR

Bloomon is niet het eerste of het enige bedrijf dat boeketten levert. Troost wil zich met zijn onderneming onderscheiden door verser product te leveren, een landelijke dekking te bieden en een uitgesproken stijl boeketten aan te bieden. "Op de consumentenmarkt wordt door bloemisten op lokaal niveau hier en daar wat gedaan. Er zijn gaten in de dekking. Ik denk dat we daar een plek in de markt hebben gevonden. De business-to-business-markt gaat wat langzamer. Dat kan te maken hebben met besluitvormingsprocessen in een organisatie of doordat er al andere initiatieven zijn. Toch denk ik dat ook daar kansen liggen."

Troost omschrijft de doelgroep als mensen die druk zijn: tweeverdieners, mensen met kinderen. Het zijn overwegend vrouwen die de beslissing over het abonnement nemen. De leeftijd ligt tussen de 30 en 45 jaar. Het zijn de mensen die NPO 3 of RTL 4 kijken en een blad als VT Wonen lezen. De pay-off van ons product is het ultieme thuisgevoel. Onze service is daar ook een belangrijk element in. We ontzor-



Ondernemer Bart Troost van Bloomon kijkt geregeld

gen, sturen bijvoorbeeld een dag van te voren een sms waarin we zeggen hoe laat we komen." Troost en Hurenkamp gaan pragmatisch om met de uitdagingen van de nieuwe onderneming. De kennis waarover zij zelf niet beschikken, huren ze in. Zo hebben ze een ervaren bloemeninkoper en een arrangeur ingeschakeld. Bloomon neemt de bloemen direct af van de teler. Bij een partner op de veiling in Aalsmeer huurt de onderneming ruimte en faciliteiten om de boeketten samen te stellen. Het arrangement wordt gemaakt door Anton van Duijn, finalist in het televisieprogramma 'Hollands beste bloemstylist'. Vanuit Aalsmeer worden de bloemen met bestelwagens in het hele land bezorgd. Op dit moment levert Bloomon op dinsdag en donderdag.

VAASLEVEN

Hurenkamp en Troost hebben duidelijk voor ogen wat zij willen verkopen. "Onze boeketten hebben een specifieke uitstraling: modern,

'Grootste pluspunt is continuïteit'

Daniël van den Nouweland, commercieel directeur van rozenbedrijf Marjoland in Wadinxveen, doet sinds een aantal weken zaken met Bloomon. "We vinden het een leuk concept van jonge ondernemers", zegt Van den Nouweland. "We hadden snel een klik."

De abonnementsbloemist kwam via via terecht bij het rozenbedrijf. Naast het management en de inkoper heeft ook de arrangeur contact met Marjoland. Samen overleggen ze welke producten het meest geschikt zijn om in een bepaalde periode aan te bieden. "Het grootste pluspunt van dit concept is voor ons dat we zo een relatie aangaan met Bloomon en de consument", legt Van den Nouweland uit. "In de bloemenhandel worden vooral zaken gedaan op dagbasis. Nu kunnen we op lange termijn bekijken wat we gaan leveren, want zij kunnen vooraf al een aardige indicatie geven van wat ze nodig hebben. Doordat je een relatie aangaat, krijg je constante productstromen. Dat betekent ook dat we die stroom steeds kunnen verbeteren. Hoe wil de klant bediend worden? Welke rijpheid moeten de bloemen hebben? Welke tijden moeten we leveren? Moet het een dikke tak zijn? Zo kunnen we steeds bijstellen."

partners voor de lange termijn



mee bij het samenstellen van de boeketten. 'We kiezen voor kwaliteit: lange stelen, zware bloemen'

met hoogteverschillen, een veldboeketachtig geheel", legt Troost uit. "En we kiezen sowieso voor goede kwaliteit: lange stelen, zware bloemen. Elke week kiezen we een of twee eyecatchers voor het boeket. Zo hebben we altijd iets speciaals. Deze week heeft ons boeket een roze tint. We hebben alstroemeria, calla, anjer, germini en de 'Lovely Dolomite'-roos. We hebben soms wel vijftien verschillende bloemen in een boeket, meestal twee stelen per soort. De diversiteit aan bloemen, dat typeert ook onze boeketten."

Bloomon doet niet aan vaaslevengarantie. "Het lastige is dat de houdbaarheid verschilt per bloem, maar anderhalve week moet sowieso kunnen. Onze klanten zijn positief over het vaasleven." De abonnementendienst doet een kaartje met informatie over het boeket bij elke bestelling. Die informatie is ook beschikbaar via Facebook. "We proberen de consument 'op te voeden' op het gebied van bloemen."

Bloomon heeft ruim honderd kwekers aan zich

gebonden. Daarmee heeft de organisatie de beschikking over een breed pakket soorten en cultivars. Troost erkent echter dat er nog ruimte is voor nieuwe leveranciers. "Tot nu toe is het altijd wel gelukt om te vinden wat we zochten. Maar we hebben absoluut ruimte voor kwekers met een mooi product. Nu we richting zomer gaan, willen we voorjaars- en zomerbloemen gebruiken. Daarvoor hebben we nog geen vaste partners."

SPEERPUNT

Troost en Hurenkamp hebben twee speerpunten in het contact met kwekers. "De kwaliteit is voor ons belangrijk en tegelijkertijd willen we langetermijnverbindingen aangaan met kwekers. We kopen dus niet de ene keer hier en de andere keer daar. We plannen best ver vooruit. Dat geeft de inkoper tijd en dat heeft voor de kwekers het voordeel dat ze weten wat we willen afnemen. Onze bestellingen worden direct vanaf de teler geleverd en via FloraHol-

land afgerekend." Telers die zaken doen met Bloomon kunnen rekenen op uitgebreide analyse van hun product en de kansen, legt Troost uit. "Telers kunnen nieuwe producten uittesten in een boeket. Daar hebben we overleg over. Wat is het beste moment om dat te doen? Ook op het vlak van verzorging werken we samen. Welke voeding heeft een bloem nodig? Welke soorten gaan wel of niet bij elkaar in de vaas. Over dat soort zaken denken we samen na om te zorgen dat het product goed tot zijn recht komt."

Daar hoort ook interactie bij tussen kweker en klant, vindt Troost. "We bieden een kweker de mogelijkheid om met de eindgebruiker te communiceren via internet. Klanten kunnen namelijk reageren op Facebook. Een kweker kan die reactie zien en eventueel reageren. Zo is Facebook een leuk platform om met eindklanten te communiceren. Dat is iets wat niet zoveel gebeurt in de sector. Een kweker kan zo zien hoe blij klanten zijn met bloemen in de woonkamer."

'Het ging om aantallen die ik niet kon leveren'

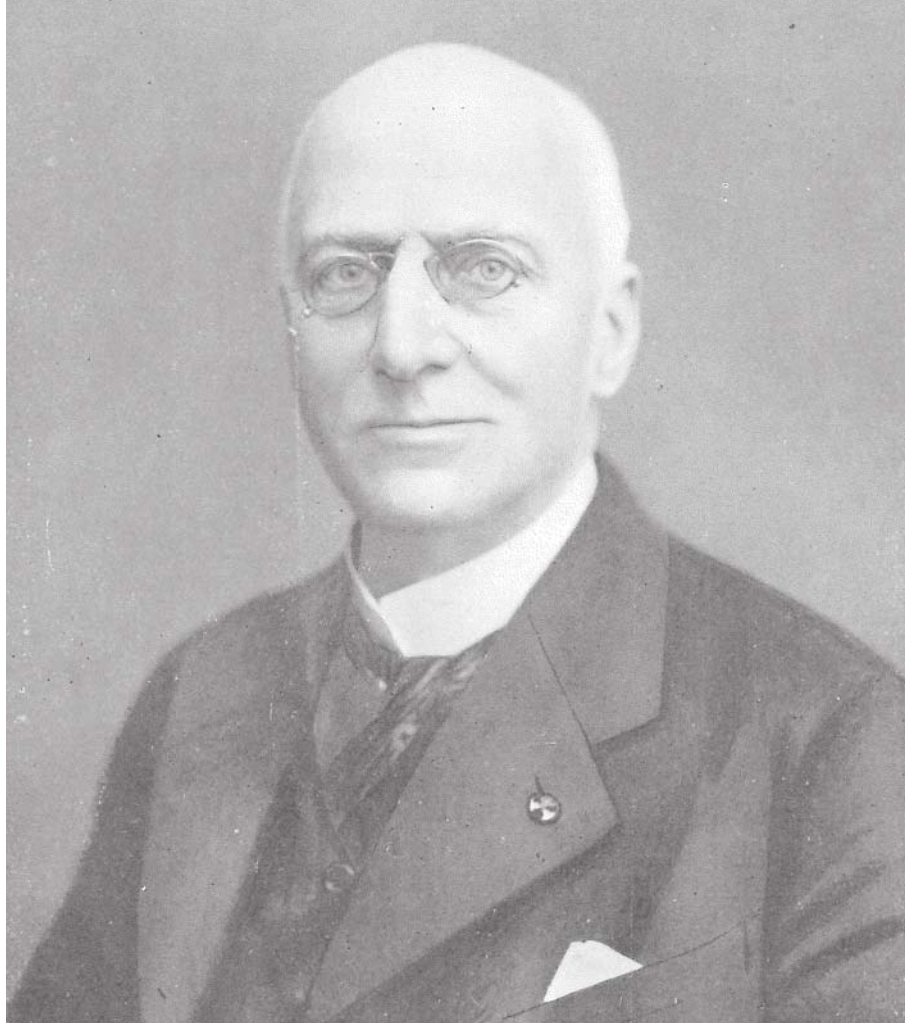
Bas van Keulen, nerineteler uit Heemskerk, doet sinds december zaken met Bloomon. Hij is enthousiast. "Bloomon zocht kwaliteitsbloemen en ze wilden nerine gebruiken. Er zijn maar een paar telers die dat jaarrond leveren. Zo zijn ze - denk ik - bij ons uitgekomen. Het begon met een klein aantal in december en we zagen het steeds toenemen. Op een gegeven moment ging het om aantallen waaraan ik op dat moment niet meer kon voldoen. Als er straks volop aanbod is, zo rond augustus, verwacht ik meer te kunnen leveren."

Voor Van Keulen en Bloomon tot zaken kwamen, hebben ze uitgebreid gesproken over het assortiment, de kleuren en de rijpheid van de producten. "We plukken ze voor hen rijper, zodat de kwaliteit nog beter is."

Van Keulen is zeer positief over de boeketten van Bloomon. "Ze hebben ook een goede stylist." Via sociale media zag hij foto's van zijn bloemen in het boeket. "De sociale media zijn een handig hulpmiddel. Ik heb het boeket daardoor aan heel veel mensen kunnen laten zien."

"Ik hoop dat ze het gaan redden en dat we de samenwerking lang kunnen voortzetten", zegt de Heemskerk. "Het is toch een stukje extra afzet voor ons."

Om de opbrengst van een partij tulpen op peil te houden, gebruikte men de 'toppers' om door te telen. Toppers bestaan ook in menselijke vorm. De bollengeschiedenis kent diverse grootheden die met hun prestaties de huidige generaties een dienst hebben bewezen. In de serie Toppers komen ereleden van de (K)AVB en de laureaten van het Nicolaas Damesfonds in beeld. Deze keer aandacht voor Johannes de Breuk (1852-1926).



Tekst: Arie Dwarswaard
Fotografie: archief KAVB

Vakbladgrondlegger Johannes de Breuk

Slechts weinig personen die actief waren voor de bloembollensector zullen hetzelfde hebben bereikt als Johannes de Breuk. Hij kreeg in de majestueuze Grote of Sint Bavokerk in Haarlem een eigen gedenkraam. Dat kreeg hij overigens niet vanwege zijn inzet voor de bloembollensector. Nee, het was de dankbaarheid van de Nederlandse Hervormde kerk ter plaatse voor de inzet die De Breuk pleegde als kerkvoogd van deze kerk. Die functie bekleedde hij meer dan veertig jaar. Veel tijd ging zitten in de restauratie van deze kerk rond de eeuwwisseling.

Het toont de dienstbare persoon Johannes de Breuk, die in 1852 in Haarlem werd geboren en in diezelfde stad in 1926 overleed. De Breuk groeide op in een zijde- en wolweverij, maar vond de snel groeiende bloembollensector veel interessanter. Hij volgde een opleiding in de tuinbouw en werkte bij toen gerenommeerde bedrijven als Voorhelm Scheevoogt en E.H. Krelage & Zn. In 1878 werd hij lid van het hoofdbestuur van de toen nog Algemeene Vereniging voor Bloembollencultuur. Die functie vervulde hij tot 1911, waarvan de laatste twintig jaar als algemeen secretaris-penningmeester. Toentertijd was dat in feite de spilfunctie binnen de vereniging, nu te vergelijken met de functie van directeur. Naast kerkvoogd en bestuurslid was hij ook nog vele jaren lid van

de Haarlemse gemeenteraad: van 1891 tot 1919. Net als zijn grootvader was hij ook wethouder: van 1894 tot 1919. En dan nog was er tijd over om in 1901 een van de oprichters te zijn van de Vereniging Haarlem. Deze historische vereniging bestaat nog steeds en brengt jaarlijks een stevig boek uit met nieuwe verhalen over Haarlem, zijn bewoners en zijn geschiedenis.

REDACTEUR

Binnen de Algemeene Vereniging voor Bloembollencultuur is zijn naam vooral gevestigd als de eerste redacteur van het toenmalige Weekblad voor Bloembollencultuur. Op 5 juli 1890 zag de eerste jaargang, nummer 1 het licht en De Breuk richtte zich tot zijn lezers. Het weekblad was het eerste vakblad dat geheel aan de bloembollensector was gewijd en heeft als verenigingsuitgave onafgebroken bestaan tot en met 2002. Toen volgde de fusie met MarktVisie van CNB tot wat nu al weer twaalf jaar BloembollenVisie is.

De Breuk had al heel goed in de gaten dat hij het blad niet in zijn eentje kon vullen. "Moge menigeen zich alsdan groepen gevoelen om

van tijd tot tijd zijn ondervinding in het bloembollenvak, iets in dit blad medetedeelen, dan zal hij zeker zijnen medeleden een door hen gewaardeerden dienst bewijzen. Dergelijke mededeelingen zullen ook mij altijd hoogst welkom zijn en elke bijdrage, waardoor dit blad in belangrijkheid kan winnen, zal ik zeer op prijs stellen."

Op 30 juni 1911 legde hij deze functie neer. Twintig jaar lang had hij de zorg gehad voor een vaak meer dan eenmaal per week verschijnend orgaan, waar verenigingsinformatie werd aangevuld met ontwikkelingen uit binnen- en buitenland. In datzelfde jaar werd hij benoemd tot erelid van de vereniging. Een jaar eerder was hij al begiftigd met de benoeming tot officier in de Orde van Oranje-Nassau.

Op donderdag 15 april 1926 overleed hij, onverwacht, in de trein van Haarlem naar Leiden. Ondanks zijn leeftijd van bijna 74 jaar was hij nog een gewaardeerd en beslist niet vergeten Haarlemmer. Na de dienst in 'zijn' Bavo volgde een rondgang over de Groote Markt en, zo schreef het Haarlem's Dagblad, 'overal waar de stoet langstrok ontblootte men eerbiedig het hoofd.'

‘Kwaliteit belangrijker dan aantal bezoekers’

Vanaf vrijdag 20 maart is Keukenhof weer open. De 66e editie staat in het teken van Vincent van Gogh. Directeur Bart Siemerink kijkt vooruit naar een seizoen waar de bezoeker nog meer dan voorheen kan genieten, inspiratie kan opdoen, en meer kan leren over de bloembollensector.



Bart Siemerink: ‘We hebben flink geïnvesteerd in ons wifinetwerk’

Tekst: Arie Dwarswaard
Fotografie: René Faas

De essentie van Keukenhof is na 66 jaar nog hetzelfde als in het begin: een levende catalogus vol voorjaarsbloeiende bolgewassen in een prachtig park. Daar komt het gros van de minimaal 800.000 bezoekers voor. De manier waarop dit gebeurt is wel sterk veranderd. Neem het werken met een thema. Directeur Bart Siemerink is daar helder over. “Een thema levert ons nieuwe partners op, waarmee we kunnen samenwerken. Met Van Gogh, dat dit jaar het thema is, is dat goed gelukt. We zijn onderdeel van bijvoorbeeld een Van Goghreis.” In het park komt het thema terug in het mozaïek,

maar ook in de inrichting van de bloemenshows in het Oranje Nassau Paviljoen. Daarnaast is er een Selfietuin, waar Van Gogh met zijn zelfportretten ook de inspirator van is geweest. “Van Gogh staat voor kleurrijkheid en dat past sowieso bij Keukenhof.”

HET VERHAAL

Vorig jaar startte Keukenhof in het Juliana Paviljoen met Tulpomania, een presentatie over verleden en heden van de tulp. Die presentatie is verder uitgebreid in een vernieuwd Juliana Paviljoen. “We hebben het Bloembollen Informatie Paviljoen weggehaald en aan het Juliana Paviljoen een nieuw deel aangebouwd. Daardoor zijn Groei & Bloei en de informatie over de tulp nu op één plek te vinden.” Siemerink vindt het geven van meer infor-

matie belangrijk voor de sector. “De behoefte aan informatie neemt toe bij een deel van het bezoek. In deze presentatie geven we die kennis. Niet alleen over vroeger, maar ook over de veredeling, de teelt en de broeierij zoals die nu plaatsvindt. Hier, in dit park heb je de context waar je dat verhaal kunt vertellen.”

INSPIREREN

Keukenhof wil ook de bezoeker inspireren om zelf met bloembollen aan de slag te gaan. De nieuwe inspiratietuinen gaan nog meer dan voorheen uit van dat idee. Dat levert ook weer nieuwe vormen van samenwerking op. “We hebben samen met Bakker een Amsterdamse tuin ontwikkeld, waarbij Bakker in zijn catalogus inspeelt op de producten die in deze tuin zijn te zien. Zo’n inzender doet meer met Keukenhof dan alleen bollen sturen. Dat is een prima ontwikkeling.”

Over belangstelling vanuit de bloembollensector en andere takken van sierteelt heeft Keukenhof toch al niet te klagen. “Voor het park hebben we een groeiende wachtlijst. Dit jaar hebben we twee nieuwe inzenders een plaats kunnen geven. Daarbij letten we ook op wat ze willen laten zien. Zijn het tulpen of hebben ze juist hele andere voorjaarsbloeiers?”

Ook voor de twintig binnenshows blijft de belangstelling groot. “Nieuw dit jaar is een permanente presentatie van de hyacint in het Willem-Alexander Paviljoen. Andere bedrijven willen dit ook graag met hun product, maar er moet wel ruimte zijn.”

POSITIEF BEELD

De verwachtingen voor komend seizoen zijn gunstig. “De berichten uit de reiswereld zijn positief. De touroperators leggen een mooie basis, maar uiteindelijk zorgt het weer voor de flinke plus of min. Dat zagen we vorig jaar, toen het op twee dagen na mooi weer was. Dan haal je zomaar meer dan 1 miljoen bezoekers. Dat aantal is overigens geen doel voor ons. We gaan uit van 800.000. Kwaliteit is belangrijker dan een hoog bezoekersaantal. Elke bezoeker die tevreden naar huis gaat, is ambassadeur van Keukenhof en van de bloembollensector.” Nog beter dan vorig jaar kan die bezoeker ook tijdens zijn bezoek al massaal beelden de wereld insturen. “We hebben flink geïnvesteerd in ons wifinetwerk. Er kunnen nu veel meer mensen tegelijk hun berichten en beelden versturen. Dat is echt de belangrijkste reclame die er is.”

Optimale bewaring cruciaal

De afgelopen eeuw is er veel onderzoek gedaan aan bloembollen. Praktische problemen werden opgelost. Nu de sector op een keerpunt staat waar het gaat om de collectieve financiering van onderzoek, is het goed om nog eens na te gaan wat het onderzoek de praktijk heeft gebracht. Dit keer zoomen we in op de bewaring van plantgoed.



Tekst: Arie Dwarswaard
Fotografie: DLV

Er is gerooid, gedroogd, gepeld, het leverbaar is naar de koper en het plantgoed blijft achter op het bedrijf. Niet als een restproduct, maar als basis voor de volgende oogst. Zuinig op zijn dus, goed bewaren. Dat weet elke teler en daarom is er waarschijnlijk ook relatief veel onderzoek gedaan naar allerlei aspecten van de bewaring. Dat onderzoek leidde onder meer tot een advies om bij de tulp een verdeling te maken in die cultivars die gemakkelijk verklisteren en die dat juist niet doen. Dat advies bestaat nog steeds. Voor goed verklisterende tulpen is het advies om te beginnen met na het rooien vier tot zes weken 25-30°C, daarna 20°C tot 1 november en daarna de temperatuur laten zakken tot 17°C. Als cultivars slecht verklisteren is het advies om zes tot acht weken 30°C te geven, gevolgd door 20°C tot 1 november en vanaf 1 november 17°C. Deze adviezen komen voort uit onderzoek dat in de jaren negentig is uitgevoerd door het toenmalige LBO.

ETHYLEEN

Een lastig aspect dat elke zomer weer aandacht vraagt bij de plantgoedbewaring van tulp is het ethyleen, dat zure bollen produceren. Bij tulpen met een open spruit kan dit tot kern-

rot leiden, maar dat betreft meestal leverbare bollen voor de broeierij. Als de zuurschimmel in het plantgoed aanwezig is, kan dat zorgen voor meer zuur in de oogst van het jaar erop, zo toonde onderzoek van PPO begin 21e eeuw aan, toen het zuur enkele jaren achtereen voor veel schade zorgde. Datzelfde PPO was nauw betrokken bij het introduceren van FreshStart, een vluchtige stof die al snel als ethyleenblokker bekend werd. Ook al was er sprake van ethyleen, schade trad niet op. In diezelfde periode wees onderzoek op het terrein van energiebesparing uit dat er tijdens de bewaring met veel minder lucht gewerkt kon worden. Dat werd niet door elke ondernemer even gemakkelijk geaccepteerd, juist vanwege de wetenschap dat zuur zoveel schade kan aanrichten. Een nieuw type ethyleenanalyser, ook uitgebreid getest door PPO, aangevuld met onderzoek naar de ethyleengevoeligheid op cultivarniveau bij tulpen, leverde meer zekerheid op bij ondernemers om toch met minder energieverbruik het plantgoed te bewaren. Nieuwe typen ventilatoren zorgden voor een nog verdere verlaging van het stroomverbruik zonder dat de kwaliteit van het plantgoed in het geding kwam.

Het bewaaradvies bij andere bolgewassen varieert sterk in moeilijkheidsgraad. Narcissen werden decennialang gewoon buiten bewaard

in zogenoemde narcissenrennen. Nu staan ze wel voor de droogwand, maar als ze gewoon bij 20°C staan kan er weinig misgaan. Warmer bewaren geeft meer kans op bolrot.

Bij hyacint hangt de bewaartemperatuur sterk af van de keuze om wel of geen heetstookbehandeling te geven. Die behandeling, in combinatie met geelziek, komt binnenkort in een aparte aflevering aan de orde.

Bij lelies hangt de bewaartemperatuur van het plantgoed af van de groep waartoe de cultivar behoort: Aziaten bij -2°C, de overige groepen bij -1,5°C.

IRIS

Echt ingewikkeld is het bij iris. Naast het onderscheid in fijn- en grofbollige typen, zijn er nog de verschillende plantgoedmaten, aangeduid als kleine maten en twijfelmaten. Die laatste mogen niet bloeien. Dat levert dus al vier categorieën op. Daarmee zijn we er nog niet. Een aantal cultivars vraagt nog weer om een ander bewaarregime. Ten slotte levert het planttijdspit ook nog verschil in opbrengst op. Eind jaren tachtig hebben Sjaak Schipper en Nico Hof uitgebreid onderzoek gedaan naar de optimale plantgoedbewaring van irissen. Vooral voor de twijfelmaten was dit onderzoek nodig. Hun conclusie bij dit onderzoek was helder. De plantgoedbewaring is bij irissen niet eenvoudig.

Van de zorg naar de boomkwekerijsector

In 2012 maakte Cindy van der Meijden een belangrijke carrière-switch. Ze ging na een lange loopbaan in het ziekenhuis, werken op boomkwekerij De Spankert van haar man Ben en zijn broer Gerald van der Meijden. Om te leren over de sector volgde ze een studie bedrijfsleider boomkwekerij.



Cindy van der Meijden: 'Ik kreeg het idee om zelf de vacature te vervullen'

Tekst en fotografie: Lilian Braakman

De carrière van Cindy van der Meijden (40) startte in 1997 in het ziekenhuis in Tilburg als verpleegkundige. In die tijd had ze een leidinggevende functie. In 2003 is ze overgestapt naar het facilitair bedrijf van hetzelfde ziekenhuis om daar de functie van

projectleider renovatie en nieuwbouw te vervullen. In 2011 was het nodig om op de boomkwekerij De Spankert van haar man Ben en diens broer Gerald van der Meijden te komen werken vanwege stormschade. "We zijn daar goed uitgekomen, maar we kwamen er toen achter dat de broers te veel werk op kantoor hadden. We zijn daarom met een coach van de ZLTO (vereniging voor ondernemers in

de groene ruimte) een traject gestart waaruit bleek dat we ondersteuning nodig hadden op kantoor. Op de vacature die volgde voor een managementassistent kregen we 41 sollicitaties binnen. Ik las deze brieven door en toen ontstond bij mij het idee om zelf de vacature te vervullen. Mijn jongste dochter ging op dat moment net naar school en ik voelde dat dit het moment was om over te stappen."

THEMA

In april 2012 was het zover en kwam Van der Meijden op kantoor van de laanboomkwekerij werken. "Dat was een behoorlijke verandering. Ik ging van 3.500 collega's naar 12. Daarbij was het voor mij een onbekende sector en vooral een mannenwereld. Daarom wilde ik graag zo snel mogelijk de sector leren kennen. Zo kwam ik bij de 2-jarige mbo-4 opleiding bedrijfsleider boomkwekerij terecht die werd gegeven door Helicon. In januari 2013 ben ik gestart en ik heb net gehoord dat ik ben geslaagd." Het diploma is nog niet binnen, maar de kennis wel. "Ik heb in die tijd heel veel geleerd. Elke les had een verschillend thema en veel lessen werden op locatie bij een van de deelnemers gegeven. De overige lessen waren op de school zelf in Bostel, in samenspraak met de deelnemers. Dit omdat het in het seizoen niet wenselijk was om collega's van de werkvloer weg te halen. Alleen de landelijke CITO-toetsen konden niet in samenspraak gepland worden."

PITTIG

Onderwerpen die aan bod komen tijdens de opleiding zijn onder andere: handel, communicatie, economie, marketing, arbo, logistiek, financiën, leidinggeven, Engels en Nederlands. Als afstudeeropdracht moest Van der Meijden een examendossier schrijven, plus een project uitwerken (beleidsmatig en financieel) van het eigen bedrijf. In dit dossier zit onder andere een verslag over de coöperatie ABCoop, waar De Spankert bij zijn aangesloten is. Deze coöperatie werkt samen om diverse boomkwekerijproducten te vermarkten. "Al met al was de opleiding best pittig, vooral met een gezin en een bedrijf ernaast. Het was belangrijk om alles direct goed bij te houden, om niet achter te raken met de studie. Het leuke van deze opleiding is, dat je alles vanuit het eigen bedrijf doet. Daarom kan ik de geleerde informatie meteen en goed toepassen."

Hoe
**krijg ik grip
op mijn
groei-
resultaten?**



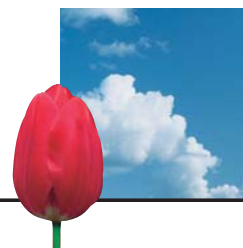
Samen met CNB

U weet als geen ander hoe belangrijk het is dat uw tulpenbollen precies op het juiste moment tot bloei komen. Dat vraagt om een delicaat koel- en preparatieproces bij de juiste temperaturen. CNB heeft de kennis, faciliteiten en ervaring om dit voor u uit handen te nemen. Met bewezen goede uitkomsten. Zo houdt u grip op uw groeiresultaten.

Koel- en preparatiebedrijf

- Professioneel advies
- Koelen en prepareren tulpen en lelies
- ULO- en ijsbewaring
- CNB UltraMist®
- Stadiumonderzoek
- Opstellen broeischema's
- Op- en overslag activiteiten
- Inklaring
- Verzending voor export
- Celverhuur
- Ruimteverhuur
- Online administratie

cnb



Complete installatietechniek voor de Agrarische sector

Ateco zorgt ervoor dat alle mogelijke installaties samen een totaalproduct vormen waarbij we het doel nastreven dat deze installaties voor de kweker een optimaal bedrijfsresultaat oplevert.

Waar standaard producten in de markt hun beperkingen hebben gaat Ateco verder.

Onze activiteiten:

- kasverwarming
- ketelhuizen
- warmtekrachtkoppeling
- warmteopslagsystemen
- warmtepomptechniek
- droogwanden
- bewaarcellen
- elektrotechniek
- klimaatcomputers
- besturingstechniek
- watertechniek
- watersilo's en bassins BV
- (bewaarcel) koeling



Westerspoor 5
1687 AZ Wognum
tel. 0229 - 575200
Fax 0229 - 571040
info@ateco.nl
www.ateco.nl



**STEENVOORDEN
MACHINES BV** Breezand

Tel : 0223-522135 Fax: 0223-521480
Auto : 06-53719915 E-mail: fred.steenvoorden@hetnet.nl

Kijk nu op onze website www.fredsteenvoorden.nl

Ook maken wij nieuwe spoelmachines!

Afblaasunit t.b.v. spoelmachine 600mm breed met 5,5KW motor gereviseerd
ABS AFP 0831.3 M13/6 Dompelpomp 10m³ bij 4 M/WK 50m³ bij 1 M/WK 1,8Kw
Afzuiger/exhauster 30kw in/afvoerpijp Ø500mm in zeer goede staat met schakelkast
Agra zeefketting 2400mm breed, doorval 12mm, elektrische kloppers en onderband eventueel met verlengband 2000 x 4000mm bouwjaar 2007
Allround trommelspoeler 1650 x 5000mm dubbel portaal, zo uit het werk, gereviseerd of geheel gestraald en gespoten de keus is aan u.
Allround trommelspoelmachine 3750 x 1650mm geheel gereviseerd.

Antha stortpit 1250 x 1450mm in hoogte verstelbaar
Antha eindloze rollen zeef met afvoerband en er kan een spijlen zeef boven gemonteerd worden

Band 650 x 3600mm los zonder pootstel
Botman kluitenscheider type 450K rechtse uitvoer, nieuwe stroomkast, kettingen, motoren en lagers, geheel gestraald en gespoten

Botman kluitenscheider type 450K geheel gereviseerd, linkse kluitenscheider.

Botman kluitenscheider type 600K geschooneerd, en in nette staat linkse uitvoer

Botman rollenzeef onbalans verstelbaar lengte rollen 100cm, breedte 110cm met afvoerband 350 x 50cm, snelheid onbalans frequentie geregeld nette prijs!

Compas sortermachine 3 banden rechts 3 maten platen 60 x 100cm

Compas afvoerband 30cm x 1100cm(kan korter) komt nieuwe band om

Flygt dompelpomp CS3140MT geeft 340m³ bij 4 M/WK aansluiting 150mm 9KW

Flygt dompelpomp CS3127MT geeft 250m³ bij 4 M/WK aansluiting 150mm 5.9KW

GMP centrifugaal pomp B4KQA 4KW 100m³ bij 5M/WK aansluiting 4"

Palletstelling 5,30mtr. hoog, diepte 1,10mtr. breedte liggers 2,70mtr. draagvermogen 3 ton per set liggers scherp geprijsd bel voor meer info!

Propak RVS wastrommel 1200 x 2500mm geheel gereviseerd.

Schouten zware kieperbunker met overneemband, 2400mm bandbreedte, lengte 1e band 6 meter, 2e band met knik 2,25m uitstorthoogte 1,75m, met dwarsafvoerband alles in nette staat.

Spijlenband RVS 80 x 180cm met motor, frame van RVS steek 32mm nieuwe ketting

Steenvoorden gepoedercoate vellenbakken nieuw, 120cm breed met keuze uit links/rechts of achteruitloop

Steenvoorden nieuwe kluiten/stenenscheiders grote capaciteit, standaard gepoedercoat en kluitenband links of rechts te monteren, scherp geprijsd, bel voor meer info

Voor onderdelen zoals: pelrollen, pelnokken, onderhoud en service van uw Botman machines, en ook andere merken o.a Antha, Compas.
Bel: 0223-522135 of 0653-719915 Fred Steenvoorden



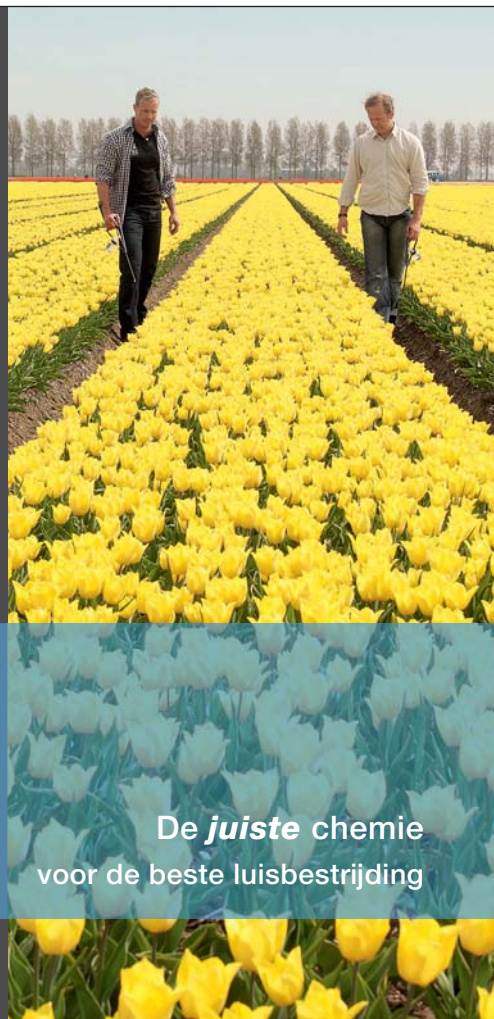
Sumicidin® Super

Laagste viruspercentage door afwerende werking.

BASF
We create chemistry

BASF Nederland B.V. Divisie Agro | Postbus 1019 | 6801 MC Arnhem
T. (026) 371 72 71 | www.agro.basf.nl | Twitter: @BASFAgronl

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor gebruik eerst het etiket en de productinformatie.



De *juiste* chemie voor de beste luisbestrijding

Edwin Smits, gedreven coniferenkweker met een uitgebreid sortiment, is persoonlijk liefhebber van *Chamaecyparis lawsoniana*. De gezonde, geelbladige en smal opgaande 'Filip's Golden Tears' bijvoorbeeld. 'Een cultivar die overal toepasbaar is.'

Tekst en fotografie: Emiel van den Berg

De soort *Chamaecyparis lawsoniana* groeit van nature in het noordwesten van de Verenigde Staten waar hij flinke winterkou kan doorstaan. In zijn natuurlijke verspreidingsgebied groeit de conifeer uit tot een smalle piramidale boom met afhangende topscheuten. Hoogtes tot 60 meter vormen geen uitzondering. De geslachtsnaam *Chamaecyparis* bestaat uit de woorden *chamai*, dat laag betekent, en *kuparissos*, dat is te herleiden tot cipres. Letterlijk vertaald betekent *Chamaecyparis* dus 'op cipres gelijkende lage plant'. Dat niet alle vertegenwoordigers laag blijven, mag duidelijk zijn. *Chamaecyparis* behoort tot de cipressenfamilie, de Cupressaceae, waartoe onder andere ook de coniferen *Juniperus*, *Calocedrus*, *Cryptomeria* en *Thuja* behoren. De drie belangrijkste soorten zijn. *C. lawsoniana*, *C. obtusa* en *C. pisifera*.

OPGAANDE TREURVORM

C. lawsoniana kent vele cultivars waarvan enkele zuilvormen tot voor kort nog populaire haagplanten waren. Naast de bekende 'Columnaris' zijn 'Stewartii' en 'Golden Wonder' enkele voorbeelden. Ook zijn er dwergvormen waarvan sommige na verloop van jaren behoorlijk uit kunnen groeien en andere jaarlijks hooguit een paar centimeter groeien. Daarnaast is er volop keuze qua bladkleur; naast de groene vertegenwoordigers is er keuze uit (groen)geel en (grijs)blauw.

Coniferenkweker Edwin Smits in Volkel kweekt over de duizend verschillende coniferensoorten en cultivars. Van *Chamaecyparis* ongeveer zeventig. "Door goed te selecteren, beperk ik me tot de beste." Om zich continue te onderscheiden, blijft hij bezig met vernieuwingen. Hij vindt het echter jammer dat de consument slechts een beperkt sortiment ziet en hoopt voor de toekomst op meer aandacht voor de kwalitatief betere cultivars. "Welke cultivar mijn voorkeur heeft? *C. lawsoniana* 'Filip's Golden Tears'." Deze eigen selectie won in 2007 een gouden medaille op Plantarium. De culti-



Chamaecyparis lawsoniana
'Filip's Golden Tears'

Plantnaam: *Chamaecyparis lawsoniana* – Californische cipres
Groevorm: grote piramidale boom
Blad: spitse blauwgroene schubben
Bloem en vrucht: onopvallend
Bijzonderheden: veel variatie in maat en kleur

EDWIN SMITS:

'Veel cultivars in diverse kleuren'

var heeft een smalle opgaande habitus waarbij de hoofdtak omhoog groeit en de zijtakken bijna strak naar beneden buigen. "Extra is de jaarrond goudgele kleur die uiteraard in het voorjaar wat intenser is." De smalle habitus ziet Smits als groot voordeel. "Zo'n smalle conifeer past zelfs in de kleinste tuin." In grotere tuinen adviseert hij de plant in kleine groepen te plaatsen. "Alleen of in groepen, 'Filip's Golden Tears' blijft een sterke blikvanger omdat de glanzende gele kleur intenser is dan bij andere gele cultivars. Hij heeft een gezonde uitstraling."

PHYTHOPHTORA

In de eigen showtuin heeft Smits enkele exemplaren van 'Filip's Golden Tears' staan die al circa 7 meter hoog zijn. Deze zijn amper 1 meter breed. De voorbeelden op de kwekerij bevorderen de verkoop. "Ook voor aanplant in het openbaar groen. Daar komt deze selectie het beste tot zijn recht met een donkergroene onderbegroeiing van bijvoorbeeld *Cotoneaster* of *Hedera*. Groot voordeel is dat de cultivar geheel onderhoudsarm is, wat ook voor alle andere variëteiten geldt."

De ontwikkelingen binnen het sortiment staan overigens niet stil. Smits is bezig met vijf nieu-

we zaailingen, kruisingen uit 'Filip's Golden Tears' en *C. lawsoniana* 'Imbricata Pendula'. Zijn insteek is om de eerste verder te verbeteren. Belangstelling voor al die nieuwigheden is er vooral vanuit de landen ten noorden en oosten van Nederland. Daar worden coniferen flink gepromoot. In Nederland is de belangstelling voor coniferen nog altijd bescheiden. "Meer belangstelling via bladen en tv zou helpen. Zelf ben ik vooral bezig hoveniers en ontwerpers te enthousiasmeren."

De aanplant van *C. lawsoniana* kent hoege-naamd geen problemen. De conifeer groeit op vrijwel elke grondsoort, mits deze niet te nat is. "Op te natte grond ligt de bodemschimmel *Phytophthora* op de loer." Door problemen met deze bodemschimmel zijn in het verleden veel hagen vervangen door hagen van bijvoorbeeld *Cupressocyparis leylandii* en cultivars van *Thuja occidentalis*. Voor de toekomst is de hoop gevestigd op, vanuit de Verenigde Staten geïntroduceerde, *Phytophthora*-resistente onderstammen. Wanneer cultivars geënt worden op deze resistente onderstammen is het *Phytophthora*-probleem verleden tijd. "Belangrijk is daarbij wel dat de entplaats boven de grond blijft."



André Hoogendijk

Hoe word je van historicus en landbouwkundig ingenieur nou adjunct-directeur van de KAVB? André Hoogendijk (33) maakte na zijn opleiding de keuze om voor een groot adviesbureau te gaan werken. Zo leerde hij veel sectoren kennen. Die brede kennis komt hem nu goed van pas.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

1 IN WAT VOOR OMGEVING BEN JE OPGEGROEID?

"Ik ben opgegroeid in Oudewater, langs de Hollandsche IJssel op de grens van de provincies Utrecht en Zuid-Holland. Ik kom uit een familie van arbeiders en ondernemers: hard werken, niet zeuren, eigen koers varen."

2 IS GEZIN EN WERK GOED TE SCHEIDEN?

"Afgelopen oktober is ons eerste kindje geboren. We hebben haar Iris genoemd, dus dat is al een link tussen werk en gezin. Ik scoor daarnaast bonuspunten als ik mijn werk in de vorm van bloemen mee naar huis neem. Verder hebben wij met zo'n kleintje in huis en onze andere hobby's gelukkig nog voldoende gesprekstof."

3 WAT LEVERT SAMENWERKING JE OP?

"Energie en creativiteit. Met onze leden en met andere partijen binnen en buiten het bollenvak werk ik graag aan het ontwikkelen en uitvoeren van nieuwe ideeën. Ik kies mijn projecten zorgvuldig uit en ga dan voor het maximale. Ik werk graag samen met partijen waar energie zit en waar samenwerking geen verplichting is, maar een keuze."

4 MET WIE EN WAAROM ZOU JE EEN DAG WILLEN RUILEN?

"Sharon Dijksma, de staatssecretaris van Economische Zaken. Dan heeft zij een dag de tijd om met eigen ogen de innovatie en het ondernemerschap in de bloembollensector te zien. Onder tussen kan ik op het ministerie wat beleidsregels aanpassen die de verdere verduurzaming van onze sector in de weg staan."

5 HOE ZIET HET BOLLENVAK ER OVER TIEN JAAR UIT?

"Met minder ondernemers meer verschillende en betere producten maken. We zullen vernieuwen om efficiënt en duurzaam te kunnen produceren voor een steeds veranderende markt. Ik verwacht een klein aantal trendsetters dat veredeling, teelt, broeierij en handel combineert. Daarnaast is er massaproductie van een volledig schoon product. De broeierij zal steeds meer verschuiven naar het land van de consument."

6 WELK DEEL VAN JE WERK VIND JE HET LEUKST?

"Ik ga altijd met plezier op bezoek bij

onze leden. Er is niets mooiers dan ondernemers die met passie vertellen over hun bedrijf. Ik ben nog geen bollenwerker tegenkomen die 'er toevallig in is gerold', ze hebben allemaal liefde voor hun vak en hun product."

7 HOE MOET HET VAK OMGAAN MET BUITENLANDSE CONCURRENTIE?

"De grootste concurrentie komt niet van buitenlandse telers, maar van andere sierteeltproducten. Winkels verkopen graag bloemen, maar het maakt ze niet uit of dat tulpen of rozen zijn. Een pot narcissen concurreert niet met een pot hyacinten, maar met een heideplantje. Bloemen concurreren met chocola en wijn. We moeten breder kijken dan alleen naar ons vak en veel meer de consument opzoeken."

8 HOE KIJK JIJ AAN TEGEN DE ACCENTVERSCHUIVING VAN COLLECTIVITEIT NAAR INDIVIDUALITEIT?

"In de belangenbehartiging telt alleen collectiviteit. Politici praten graag met individuele ondernemers, zeker in verkiezingstijd, maar ze maken afspraken met een collectief. In ons vak is er geen enkele onderneming die op eigen kracht echt iets voorstelt, zoals bedrijven als Ahold of IKEA dat wel doen. Alleen als sector hebben wij voldoende gewicht voor een plek aan tafel."

9 WAT VERSTA JIJ ONDER DUURZAAMHEID?

"Duurzaamheid begint met efficiënt en rendabel produceren. Dat betekent investeren in veredeling, een gezonde bodem, effectieve gewasbescherming en zuinig omgaan met energie en andere grondstoffen. Tenslotte is het noodzakelijk om waarde toe te voegen aan de omgeving, zodat de positie van het bedrijf in de maatschappij is gewaarborgd."

10 HOE ZET JIJ SOCIALE MEDIA IN VOOR JE BEDRIJF?

"Ik ben actief op Twitter waar ik communiceer over de kwaliteit van onze bollen en bloemen, innovatie, verduurzaming en mijn dagelijkse activiteiten (@andrehoogendijk). Ik laat aan beleidsmakers, journalisten en de ondernemers in ons vak zien wat wij als KAVB doen en welke zaken van belang zijn voor onze sector."

Op deze pagina's vindt u de laatste aflevering in de serie interviews met exportbedrijven. Wat in deze serie steeds naar voren komt, is het belang van een goede communicatie tussen kwekerij en export. Ook voor Frans van der Weiden, commercieel directeur van Van den Bos, is dat een hot item. 'Je moet niet weglopen voor eventuele problemen, maar ze met elkaar bespreken en oplossen.'

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Van den Bos Flowerbulbs bv, gevestigd in het Zuid-Hollandse Honselersdijk, houdt zich bezig met de bewaring, preparatie, export en handel van lelies, fresia's en callas. Frans van der Weiden is commercieel directeur van Van den Bos Flowerbulbs, dat ook vestigingen heeft in USA, Canada, Chili en Australië. "In de loop der jaren is Van den Bos zoals dat in 1946 begon steeds verder uitgegroeid tot een internationaal bedrijf, mede door de aankoop van diverse bedrijven." Binnen Van den Bos Flowerbulbs is lelie het voornaamste gewas, gevolgd door fresia en calla. De afzet vindt zijn weg naar zestig landen over de hele wereld.

BEGELEIDING

De bollen die Van den Bos verkoopt, komen voor een deel uit de contractteelt, voor een deel rechtstreeks van kwekers en voor het grootste deel via de in- en verkoopbureaus. "De lelies, fresia's en callas die wij wereldwijd exporteren, worden nagelopen door onze areamanagers of onze mensen mensen van de lokale vestigingen. Tijdens hun bezoeken praten zij klanten bij over ontwikkelingen in het vak, vertellen ze over nieuwe soorten die eraan komen, geven ze adviezen over het assortiment en bieden ze teeltechnische ondersteuning. Onze inkopers en kwaliteitsmanager bezoeken onze toeleveranciers in Nederland, Frankrijk en Chili om veldkeuringen te doen: zo hebben we al in een vroeg stadium zicht op de kwaliteit van ons product."

Om steeds een vinger aan de pols te houden qua kwaliteit, plant Van den Bos van elke partij die kwekers afleveren, 24 bollen op in de eigen kas. "Op die manier kunnen wij zelf de kwaliteit van het product dat wij aan onze klanten verkopen beoordelen en sturen." Naar aanleiding van de uitslag van de bladmonsters worden de PIAMV-besmette partijen apart ingepakt. "Helaas kost het veel tijd en energie om alle bladmonsters binnen te krijgen, ondanks

de brief met de aandachtspunten die wij voor het seizoen versturen naar onze leveranciers." Door veel tijd te steken in het voortraject, hoopt Van den Bos de kwaliteit verderop in de keten te kunnen waarborgen.

.....

'Als wij niet leveren wat er in het contract staat, hebben we een probleem: het tast onze geloofwaardigheid aan'

.....

"Zo kun je een hoop klachten voorkomen en klanten tevreden houden." Van den Bos wil er vanuit kunnen gaan dat de bollen die worden geleverd van goede en gezonde kwaliteit zijn, volgens de condities zoals die op het koopbriefje zijn vastgelegd. "We moeten allemaal aan de verwachtingen van onze klanten voldoen, daarbij zijn we afhankelijk van elkaar. Belangrijk is dat - als er kwaliteitsklachten zijn - we de oorzaak kunnen vaststellen en de klacht bespreken en oplossen."

GELOFWAARDIGHEID

Bij lelies gaat het niet alleen om de gezondheid van de bol, maar uiteindelijk om het bloeieresultaat bij de klanten. Denk aan knopaantal, knopgrootte, rechtopstaand of zijwaarts, lengte en trekduur. Ook de geleverde aantallen zijn belangrijk. "Een gedeelte van onze klantenkring levert aan de retail, dat groeit meer en meer. In de USA is dit al ruim 65 procent van de afzet. Deze bloemenkwekers gaan een contract aan met retailers waarbij zij - buiten de kwaliteitsspecificaties - ook leveringsplicht hebben. Het is dus belangrijk dat wij tijdig en volledig leveren. Helaas werden we ook dit seizoen vaak op het laatste moment geconfronteerd met grote afzwaaiers. Dat komt niet goed over. Het is niet professioneel, het tast onze geloofwaardigheid aan en als zoiets aan het einde van het seizoen gebeurt, kun je het probleem vaak niet oplossen omdat er dan onvoldoende

'Kwaliteit



Frans van der Weiden: 'Er zou geen afstand moeten

de alternatieven voorhanden zijn. Wij brengen niet alleen onze klanten in de problemen, maar het is ook niet goed voor onze productgroep lelies. Waarom worden de tekorten niet veel eerder gecommuniceerd naar ons? Die vrijblijvendheid - er zijn immers geen sancties - is op de langere termijn schadelijk. De keten moet beter op elkaar afgestemd zijn."

Frans merkt op dat de afstand tussen de kwekerij en de export soms te groot is. "De wereld verandert snel, veel nieuwe rassen hebben een korte levenscyclus, oudere rassen zoals 'Sor-

zit in vertrouwen'



zijn tussen kwekerij en export'

bonne' en 'Siberia' lopen hard terug in populariteit, behalve dan in China. Het is belangrijk dat we een goede afstemming hebben over het te voeren assortiment." Belangrijk is ook dat kwekers hun eigen verantwoordelijkheid nemen in hun assortimentskeuze, vindt Frans. "Laat je niet alleen leiden door je bemiddelaar, zorg dat je zelf op de hoogte bent van marktontwikkelingen en kijk hoe jij daarop kunt inspelen. Hoe meer je weet, hoe beter je kunt sturen." Frans noemt de Dutch Lily Days als voorbeeld. "Een mooie gelegenheid om even bij te praten over de marktonwikkelingen en je

eigen geleverde soorten te beoordelen met de exporteur."

STABILITEIT

Voor lelie ziet Frans op dit moment geen nieuwe groeigebieden. "De rek is er wel even uit. De markt is nu stabiel en we moeten er met elkaar voor waken dat we niet weer in een aanbodsmarkt belanden. Ik hou mijn hart vast als we toch weer te hard gaan uitbreiden in LA's en dat met de invasie van nieuwe OT-rassen de markt van Oriëntals en OT zwaar onder druk komt te staan, vooral als het gaat om oogst 2016."

Van den Bos hoop het aandeel calla's binnen de onderneming te kunnen uitbreiden, zowel voor de snijbloemen- als voor de pottenmarkt. "Wij willen calla laten uitgroeien van bijproduct naar hoofproduct, naast lelie en fresia. Calla is echter geen eenvoudig gewas in de teelt en de broeierij, er gaat nog wel eens wat mis. Daarbij is het een kostbaar product. Als je dit goed wilt doen, moet je er veel tijd een aandacht aan besteden. De kost gaat voor de baat uit. Wij geloven echter in een mooie toekomst voor dit product, dus daar zullen we ons meer op gaan focussen. Daar zijn we nu volop mee bezig."

Het hele jaar door is in de KAVB-keuringszaal een zeer gevarieerde hoeveelheid bol- en knolgewassen te zien. In de rubriek Nauwkeurig wordt op een van die gewassen ingegaan. Dit keer is dat *Tecophilaea cyanocrocus*.

Tekst: Arie Dwarswaard
Fotografie: René Faas

De rubriek Nauwkeurig draagt die naam niet zomaar. Inzoomen op een bepaald gewas betekent onderzoek in boeken, artikelen of internet, en het eigen netwerk raadplegen. Op zoek naar meer dan de meeste mensen weten of denken te weten. Op zoek naar antwoorden op vragen die iedereen stelt, maar waar nooit een antwoord op komt. Op zoek naar het verschil tussen feiten en fabels. Als een gewas zich voor die vragen leent, dan is het wel *Tecophilaea cyanocrocus*, dat onlangs door Sjaak de Groot uit De Zilk werd geshowd. Echt een bolgewas dat opvalt. De intens blauwe kleur in combinatie met de herkomst leveren dit gewas al heel lang de volksnaam Chileense blauwe krokus op. Dat van Chili klopt, maar die krokus niet. *Tecophilaea* behoort niet tot de Iridaceae, maar heeft een eigen familie, genaamd Tecophilaeaceae. Andere geslachten die hiertoe behoren zijn onder meer *Conanthera* en *Zephyra*. Dit laatste geslacht is niet hetzelfde als *Zephyranthes*, ook al komen ze allebei uit Zuid-Amerika. Het geslacht *Tecophilaea* telt slechts twee species: de door De Groot geshowde *T. cyanocrocus* en de veel minder bekende *T. violiflora*, die, zoals de naam al zegt, bloempjes heeft die aan het viooltje doen denken. Binnen *T. cyanocrocus* zijn inmiddels drie cultivars bekend: 'Leichtlinii', 'Violacea' en de door kruising van beide voorgaande cultivars ontstane 'Storm Cloud'.

ITALIAANS

De geslachtsnaam *Tecophilaea* is afkomstig van de Italiaanse *Tecofila Billiotti Colla*. Zij was de dochter van Luigi Colla, een Italiaanse botanicus. Hij heeft zijn sporen niet verdiend in de naamgeving van heel veel bolgewassen, maar wel van twee hele andere planten: *Musa balbisiana* en *Musa acuminata*. Voor hen die een beetje meer weten over de Latijnse naam van cultuurgewassen: het betreft hier twee soorten die de basis vormen voor vrijwel alle soorten bananen die op dit moment in cultuur zijn. Een



Tecophilaea cyanocrocus

Feiten en fabels

smalle genetische basis, die nu voor grote problemen dreigt te gaan zorgen, omdat een virus bezig is aan een snelle opmars.

Tot zover de feiten. Naast deze feiten circuleren er ook enkele fabels rond *Tecophilaea*. Een van de belangrijkste is, dat dit bolgewas niet meer voorkomt in zijn oorspronkelijke land van herkomst Chili. Die opvatting werd met name vanaf 1974 door schrijvers van naam, zoals Brian Mathew, verkondigd. En zoals het gaat met zoveel informatie: wat de een beweert, neemt een volgende over. De redenen voor het niet meer voorkomen van *Tecophilaea cyanocrocus* waren enerzijds het vee dat dit gewas opat en anderzijds de intensieve uitroeiing door mensen. Plausibele verklaringen die voor meer uitgestorven planten gelden. Totdat in 2002 een artikel verscheen van Eyzaguirre en De la Huerta, waarin zij meldden dat in de Chileense Andes, op 2.000 meter hoogte, groeiplaatsen waren gevonden van *T. cyanocrocus*. Die informatie was voor John Watson reden om in 2008 in *Herbertia* een zeer uitgebreid artikel

te schrijven over deze fabel. Hij toont aan de hand van diverse bronnen aan dat het gewas nog wel degelijk in de 20e eeuw in Chili voorkwam. Er is alleen niet heel intensief gezocht. Bovendien bloeit het gewas maar kort en groeit het relatief hoog in de bergen. In zijn artikel noemt hij nog enkele andere bolgewassen die als heel zeldzaam werden beschouwd, maar in werkelijkheid volop te vinden waren. Dit betrof bijvoorbeeld *Cyclamen mirabile* en *Fritillaria alboryana*.

DUUR

Wat bij dit bolgewas altijd weer opvalt in catalogi waar het wordt aangeboden, is de prijs. De bolletjes kosten al gauw meer dan drie euro per stuk. De reden is helder: dit gewas is niet gemakkelijk in de teelt. De handen moeten het hier nog doen. Dit om een probleem dat we bij de tulpen kennen als gommen tot een minimum te beperken. Voor de liefhebber maakt dat niet uit. Die is graag bereid wat meer te betalen. Echt een niche-artikel. En dat is een feit en geen fabel.

Perceelskeuze

Tekst: Henk van den Berg
teelt- en bedrijfsadvies
(0252) 340301 / 06-51312207
Fotografie: René Faas

De keuze voor een perceel is lang niet altijd gemakkelijk. Belangrijkste reden is waarschijnlijk de beperkte beschikbaarheid. Vaak worden dan ook behoorlijke compromissen gesloten als het gaat om vruchtwisseling en planning. Ook wordt soms erg gemakkelijk voorbij gegaan aan de onkruidgevoeligheid van een perceel en de mogelijkheden om in de gewassen die er geteeld gaan worden onkruid te bestrijden. Enig inzicht in de mogelijke onkruiddruk zou tot de basisinformatie moeten behoren. Al deze zaken worden nog veel moeilijker als het gaat om huurpercelen. De vroege rooitijd die hier soms voor vereist is, is lang niet voor alle gewassen mogelijk. Overmacht is pas overmacht als er echt niet - door een betere voorbereiding - iets aan te doen is geweest.

ONKRUIDDRUK

De aanwezigheid van onkruidzaden in de grond bepaalt voor een belangrijk deel de kans of een perceel vuil wordt of niet. Een andere factor, die eigenlijk nauwelijks genoemd zou hoeven worden, is de aanwezigheid van wortelonkruid. Toch wordt vrijwel elke vasteplantenkeker verrast als er kiek in het perceel blijkt te zitten. In de Bollenstreek niet verrassend, omdat er hier meer percelen met dan zonder kiek te vinden zijn. Controleren of er kiek zit, is niet aan de verhuurder vragen of hij

een kiek-probleem heeft. Het antwoord is toch altijd 'dat valt wel mee'. De aanwezigheid van Kiek valt nooit mee. Toch is er een groot verschil tussen 'soms een kiekje vinden' en 'er van vergeven zijn'. Zelf in het seizoen ervoor controleren is de enige betrouwbare methode. Bij zaadonkruid is het nog iets lastiger. Dan gaat het er niet alleen om of het er zit, maar ook wat er zit. Veel telers hebben erg weinig inzicht in het soort onkruid dat in een perceel zit. Toch bepaalt het soort onkruid welke middelen effectief zijn. Als er bijvoorbeeld veel vogelmuur in een perceel zit en er wordt besloten hier een gewas uit de Astereceae-familie (voorheen composieten) op te planten, dan kan er een goede chemische bestrijding opgezet worden. Staan er planten uit deze familie op een perceel met veel kruiskruid en kamille, dan zijn er geen chemische mogelijkheden. Het onkruid en de geplante gewassen behoren dan namelijk tot dezelfde familie, wat de chemische bestrijdingsmogelijkheid enorm verkleint. Het is dus mogelijk om met goed inzicht in potentiële onkruiden de chemische mogelijkheden beter te benutten. Let er op dat het zogenaamde onkruidpalet door de jaren heen verandert. Als er een aantal jaren een bepaald onkruid op een perceel eenzijdig is onderdrukt, krijgen vaak andere onkruiden, die toevallig niet zijn bestreden, de kans om zich tot een plaag te ontwikkelen. Het monitoren van onkruid is dus een jaarlijks terugkerende bezigheid. Schrijf alles op! Ook voor de vaak verhuurende bollenteler is dit belangrijk, want als duidelijk is welke onkruiden er staan, kan er effectiever met de middelen worden omgegaan.

Let bij de perceelskeuze goed op de vruchtwisseling. Werk in blokken gewassen die tot dezelfde familie behoren. Dit is de enige manier om met het enorme sortiment van de vasteplantenteler een goede vruchtwisseling aan te houden. Door de families in een blok te telen, wordt ook de onkruidbestrijding makkelijker gemaakt. Bijkomend voordeel is dat leden uit dezelfde familie vaak dezelfde gevoeligheden hebben waar het gaat om ziekten en plagen, maar ook met de bemesting vaak op dezelfde manier reageren. Grotere percelen kunnen dan op dezelfde manier behandeld worden. Erg belangrijk is de rooitijd. Als er wordt geteeld op huurpercelen, is er vaak sprake van een vaste datum dat de grond leeg moet zijn. In de praktijk is dit vaak 1 november. Als duidelijk is dat 1 november voor de makkelijke gewassen de vroegste rooidatum is, zal er dus altijd sprake zijn van een compromis, omdat zelfs deze gewassen dan te vroeg gerooid gaan worden. Te vroeg rooien betekent een zwakkere plant. Gevoelige gewassen kunnen dus nooit op dit soort percelen geteeld worden.

INGEWIKKELD

Planning is best ingewikkeld. Misschien is dit wel de reden dat er vaak onzorgvuldig mee wordt omgegaan. Er zijn zoveel zaken waar je rekening mee moet houden dat het nooit echt perfect wordt. Echter, door goed te puzzelen en voor te bereiden, kun je het beste compromis realiseren. Voorbereiden begint al in het jaar voordat op het perceel geplant wordt.



INHOUD

ALGEMEEN

Filter 68

Grondonderzoek

Ontdooien

Onkruidbestrijding

Stek

HEUCHERA

Larve gegroefde lapsnuitkever

LAVANDULA

Taksterfte

LUPINUS

Colletotrichum

PACHYSANDRA

Phytophthora

TRADESCANTIA

Scheuren

LELIE

Aanvullen van ontsmettingsbad 69

Tweede teeltjaar kale schub

Aanrollen bedden

Beregenen erg belangrijk

HYACINT

Selectie

IRIS

Magnesiumbemesting

Onkruidbestrijding

TULP

Stikstofbemesting

Trichodorusaaltjes en ratelvirus 70

Augustaziek of TVX

GLADIOOL

Voorweken kralen

Zaaien van kralen

Basisbemesting

ANEMOON

Aardvlooien

LELIE

Botrytisbestrijding onder glas 71

Zittenblijvers/terugkomers

TULP

Kasklimaat

ALGEMEEN

Veilig werken

Kiemend onkruid aanpakken

Voorkom resistentie

Perceelskeuze

Ontvetten machines

ALGEMEEN

FILTER

Start het gewasbeschermingseizoen met een nieuwe filterbus op uw spuitmasker en vervang deze in ieder geval een maal per maand of bij intensief gebruik na acht spuituren. Schrijf bij ingebruikname van een nieuw filter de datum op de filterbus en berg het filter na gebruik altijd luchtdicht op.

GRONDONDERZOEK

Laat zoveel mogelijk rond dezelfde periode een algemeen bouwlandmonster nemen om de hoeveelheid voeding in de grond te bepalen. Voer een bemonstering niet direct uit na een periode van relatief veel neerslag of na grondbewerking. Deze omstandigheden kunnen leiden tot een tijdelijke toename van het Pw-getal. Dit getal is bepalend voor de fosfaatgebruiksnorm en daarmee ook voor de hoeveelheid organische stof die u mag aanvoeren.

ONTDOOIE

Laat gewassen uit het ijs rustig op temperatuur komen. Houd voor het ontdooien een periode aan van 4 dagen. Bij het ontdooien smelt het ijs tussen de cellen weer en wordt het water terug in de cel gezogen. Smelt het ijs te snel, dan verdrinkt als het ware de cel. Plaats bevroren planten niet in de zon. Eenmaal ontdooid, zijn de planten snel actief. Verwerk ze daarom zo snel mogelijk.

ONKRUIDBESTRIJDING

Denk tijdig na over de onkruidbestrijding in de vollegrond voor komend seizoen. Een nieuwe optie is het gebruik van Dual Gold. Dit middel is al langer toegelaten in de bloembollenteelt maar heeft onlangs op verzoek van de sector een derdenuitbreiding gekregen voor de onbedekte vasteplantenteelt. Dual Gold is een bodemherbicide en kan voor opkomst van de vaste planten worden gespoten. Het werkt tegen eenjarige onkruiden en grassen. Omdat het een derdenuitbreiding betreft heeft de fabrikant geen werkzaamheids- en fytoxiciteitsonderzoek uitgevoerd. Er wordt daarom aangeraden een proefbespuiting uit te voeren, voordat het middel gebruikt wordt. Toepassing van het middel is voor risico en verantwoordelijkheid van de gebruiker.

STEK

Controleer de wortels van stek van vaste planten dat over enkele weken wordt opgepot. Zeker bij sterk wortelende gewassen zitten vaak lange wortels buiten de tray, terwijl de wortelontwikkeling in de tray beter kan. Trek dan de stektrays los van de ondergrond. Wanneer de tray nu reeds wordt losgetrokken, krijgt de wortel de kans zich nog te herstellen in het cupje. Mest licht bij met een fosfaatrijke meststof om de wortelontwikkeling te stimuleren. Let verder op dat stektrays die zijn losgetrokken gevoeliger zijn voor verdroging.

HEUCHERA

LARVE GEGROEFDE LAPSNUITKEVER

Controleer oude potten op de kwekerij op aanwezigheid van larven van de gegroefde lapsnuitkever, ook wel taxuskever genoemd. Vooral in plantmateriaal van Astilbe, Liriope, Heuchera, Sedum, Sempervivum, Waldsteinia en varens worden in het vroege voorjaar vaak aantastingen waargenomen. Verwijder potten met dode planten als gevolg van een flinke aantasting tijdig om de infectiedruk van kevers voor het nieuwe seizoen te verminderen. Bij een lichte aantasting kunnen aaltjes worden ingezet ter bestrijding. Hiervoor moet de temperatuur wel minimaal 10°C zijn. Bij een hoge infectiedruk op uw bedrijf is het ook een goed idee om na te denken over de mogelijkheden om voor het nieuwe seizoen Bio 1020 door de potgrond te mengen. Bio 1020 werkt behalve tegen de larven ook tegen de poppen en jonge stadia van de taxuskever.

LAVANDULA

TAKSTERFTE

Controleer stek en plantgoed van lavendel voor het oppotten op taksterfte. Preventief kan op de stektray een bespuiting worden uitgevoerd met bijvoorbeeld Switch of Signum.

LUPINUS

COLLETOTRICHUM

Lupinus in pot die op dit moment in de kas staan, zijn soms al aangetast door Colletotrichum. Deze schimmel begint vaak als paarsblauwe vlekken op de bladeren en is later te herkennen aan de naar beneden gekrulde blaadjes. Een voorbehoedende bestrijding is mogelijk met Ortiva, Flint of Kenbyo. Wissel na maximaal drie keer spuiten af met bijvoorbeeld 80 gram Switch op 100 l water.

PACHYSANDRA

PHYTOPHTHORA

Tref voorzorgsmaatregelen voor gewassen die gevoelig zijn voor phytophthora, ondermeer Pachysandra. Behandel bewortelde stek van Pachysandra voor het oppotten met een fungicide. Hiervoor kan worden gekozen voor Fenominal. Zorg verder voor een goed drainerende potgrond. Zorg verder dat de teeltvloer goed schoon is en plaats zo mogelijk geen Pachysandra op de plaats waar dit vorig jaar ook heeft gestaan. Als het niet anders kan, is ontsmetting van het containerveld noodzakelijk.

TRADESCANTIA

SCHEUREN

Rond deze tijd kan worden begonnen met het scheuren van Tradescantia. Let er wel op dat de planten niet uitdrogen. Verwerk het gewas niet in een te warme ruimte. Zeker als het gewas nog weer de koelcel ingaat, moet hiermee rekening worden gehouden.

DE TIPS OVER VASTE PLANTEN
WORDEN SAMENGESTELD DOOR
DE VASTEPLANTENADVISEURS
VAN DLV PLANT BV,
T (0172) 21 28 27.

LELIE

AANVULLEN VAN ONTSMETTINGSBAD

De concentratie prochloraz zit als werkzame stof in Allure, Mirage Plus, Mirage Elan en Sportak en loopt tijdens het ontsmetten in concentratie terug. Vul het bad, om de concentratie op peil te houden, regelmatig aan met 1,25 keer de te gebruiken concentratie. Dit geldt ook voor Admire of Kohinor. Verhoog bij het aanvullen van het bad de hoeveelheid Admire of Kohinor van 40 gr naar 50 gr per 100 l water. De bijvulfactor voor Rudis is ook 1,25 maal de uitgangconcentratie.

TWEDE TEELTJAAR KALE SCHUB

Afhankelijk van het type winter komen de overwinterde schubben vroeger of later boven de grond.

Advies: Tref, om te voorkomen dat het gewas bevroest, de volgende maatregelen.

Zorg na opkomst voor een onbedekte grond. Stro en onkruid verhogen de kans op vorstschade omdat deze de uitstraling van de grond belemmeren.

Beregemen: Door alleen de grond nat te maken beperkt u ook de kans op nachtvorstschade. Het gewas moet dan echter wel droog de nacht ingaan! Hierdoor kan het gewas enkele graden vorst (maximaal 5°C) doorstaan. Bij strengere vorst is het raadzaam om de lelies met doek af te dekken. Dit is zeker op grote oppervlakten erg bewerkelijk.

AANROLLEN BEDDEN



Voor de teelt van lelies op bedden heeft het aandrukken tijdens of vlak na het planten de volgende voordelen:

- Minder uitdrogen van de grond;
- Gemakkelijker opname van water;
- Bijmesten komt beter tot zijn recht;
- Een gelijkmatiger verdeling van de grond op het bed;
- Een beter effect op de onkruidbestrijdingsmiddelen;
- En daardoor een betere bolgroei. Controleer wel regelmatig op het gelijkmatig aandrukken van de grond.

BEREGENEN ERG BELANGRIJK

Bij de start van de teelt is de vochtvoorziening in de bovenste laag grond belangrijk. Opname

van voedingsstoffen vindt dan hoofdzakelijk plaats via de stengelwortels. Het gesloten liggen van vochtige grond bevordert de wortelvorming. Start daarom op tijd met beregenen.

Advies: Beregen, indien nodig, de eerste keer 10-15 mm. Door de beregening herstelt de capillaire opstijging van het water uit de ondergrond. De warmte die in de grond aanwezig is komt hierdoor beter beschikbaar. Dit is gunstig bij nachtvorstgevaar. Door beregenen komt de grond gesloten te liggen. De onkruidbestrijdingsmiddelen werken op een gesloten, vochtige grond beter dan op een klutterige, droge grond. Houd de bovengrond, waarin de stengelwortels zich moeten ontwikkelen, vochtig met 5-10 mm water per keer. In een sterk drogende periode kan dit betekenen dat soms twee keer in een week beregenen nodig is.

HYACINT SELECTIE

Geelziekte Geelzieke planten uitsteken en verwijderen. Ook op het oog gezond lijkende omstanders kunnen besmet zijn. Trek daarom van de omstanders het loof af en voer het af in een stevige plastic zak. Probeer aanraking met handen en/of kleding te vermijden om verdere verspreiding te voorkomen. Pak de zieke en verdachte planten bij voorkeur beet met een gladde plastic zak.

Geholde of gesneden bollen Selecteer de vorig jaar geholde bollen tijdig op virus en andere ziekten. Verdachte planten verwijderen en vernietigen.

Werkbollen De werkbollen leveren het uitgangsmateriaal voor de komende teelten. Daarom moet de gezondheid van deze bollen goed zijn. Vanaf het spreiden is het tijd om de werkbollen en partijen bestemd voor werkbollen na te lopen. Verwijder alle planten waar iets aan mankeert.

Mozaïekvirus Controleer zo vroeg mogelijk of er met virus besmette planten in het veld staan om verspreiding van virusziekten te voorkomen. Dit is vooral bij het grijs- of mozaïekvirus van belang, omdat de symptomen in een vroeg stadium van de groei veelal duidelijker te zien zijn. Bovendien is het noodzakelijk dat viruszieke planten inclusief de bol, verwijderd zijn voordat de luizen gaan vliegen. Viruszieke planten vertonen met name aan de buitenzijde van het blad net boven de grond een kleurbreking. Een enkele cultivar heeft kringvlekken op de bloemsteel. Let ook op planten met een afwijkende stand.

Ratelvirus Verwijder planten besmet met het ratelvirus ook zo snel mogelijk na opkomst. Ratelvirus is te herkennen aan (ruitvormige) gele tot geelgroene vlekken, die vaak in elkaars verlengde liggen. Later sterven deze plekjes af. Bij

het overdwars doorsnijden van de bol zijn ovale glazige of bruine plekken te zien. De bladsymptomen lijken veel op aaltjeszieke. Bij het doorsnijden van de bollen is het verschil duidelijker. De zieke planten afvoeren en vernietigen. Vooral 'Carnegie' is gevoelig.

Aaltjes Stengelaaltjes komen de laatste jaren meer voor. Dit geldt ook voor hyacinten. De eerste symptomen zijn kleine langgerekte streepjes en spikkels met een lichtgroene tot gele kleur. Later ontstaan zwellingen en verdraaiingen in het blad. Bij een dwars doorgesneden bol is een donkere ring te zien (ringziekte).

IRIS MAGNESIUMBEMESTING



Wanneer het gewas bont tekent door Mg-gebrek, is een gewasbespuiting met een magnesiummeststof zinvol. De mogelijkheden zijn:

- bitterzout in een 2% oplossing;
- een geformuleerde bladmeststof, bijvoorbeeld 4 liter Hydromag 500 per ha.

Deze meststoffen kunnen gemengd met een vuurbestrijding verspoten worden.

Spuit de bladmeststoffen twee- à driemaal met een tussenpoos van veertien dagen.

ONKRUIDBESTRIJDING

Lage dosering systeem Spuit tijdens het groeiseizoen als er weer nieuwe onkruiden kiemen met 1 liter Goltix + 2 l fenmedifam (opgebruiktermijn oude etiketten tot 1 juli 2015). Deze combinatie heeft een contactwerking op kleine onkruiden. Bij grote contactintervallen kan de dubbele dosering gebruikt worden wanneer de onkruiden het kiembladstadium voorbij zijn. Spuit voor een goede contactwerking op een droog gewas met een grove dop en maximaal 300 l water/ha. Na toepassing moet het nog enkele uren droog blijven. Spuit bij voorkeur bij droog en groeizaam weer. Spuit niet op een net beschadigd gewas (door onder andere hagel en nachtvorst). Spuit bij zonnig weer tegen de avond.

TULP STIKSTOFBEMESTING

Tulpen nemen in mei de meeste stikstof op. In die periode moet er in de zone rond de wortels voldoende stikstof beschikbaar zijn. Globaal nemen tulpen ongeveer 140 kg stikstof

per hectare op. Bij onvoldoende stikstof in de grond blijft de groei achter. Te veel stikstof geeft een zacht gewas en meer kans op blauwgroeien, groeischeuren en zuur.

Stikstof spoelt gemakkelijk uit. Wanneer het veel geregend heeft sinds de voorgaande stikstofgiften kan er veel stikstof zijn uitgespoeld zodat er een tekort in de grond ontstaat. In dat geval is een extra gift met gecoate kalksalpeter zinvol. Strooi de kalksalpeter over een droog gewas of als de weerberichten regen voorspellen.

Door maandelijks de stikstofvoorraad in de grond te meten krijgt u meer inzicht in het verloop van de voorraad stikstof gedurende het groeiseizoen. Vul de voorraad naar de behoefte van het gewas aan (NBS). Kennis van het verloop van de voorraad stikstof in de grond helpt wel bij de beslissingen over de stikstofbemesting voor volgende jaren. Begin met bemonsteren vanaf eind maart.

TRICHODORUSAALTJES EN RATELVIRUS

Aaltjes van het geslacht Trichodorus brengen het ratelvirus over. We kennen twee beelden van ratelvirus:

- Als het ratelvirus pleksgewijs in een perceel voorkomt, is er sprake van een primaire aantasting. De aaltjes hebben dan in het najaar het virus via de wortels van de tulp overgebracht. Dat toont zich nu in de planten. Bij zo'n pleksgewijze aantasting kunt u het beste alle aangetaste planten en hun omstanders verwijderen en vernietigen. Planten die er nog gezond uitzien, die rond de aangetaste plant staan, hebben mogelijk al een virusinfectie opgelopen. Bij een volgende teelt kan op de aangetaste plekken opnieuw ratelvirus ontstaan. Houd daarom rekening met de keuze van een volgteelt;
- Als ratelvirus niet pleksgewijs voorkomt, maar de aangetaste planten verspreid door de partij voorkomen, is er sprake van een secundaire aantasting. De bollen hebben de infectie dan al in het vorige teeltseizoen opgelopen en zijn door het pellen, sorteren en planten door de hele partij heen geraakt. Het is dan afdoende alleen alle aangetaste planten te verwijderen.

Maatregelen ter voorkoming

- Een tussenteelt van bladrammenas uitvoeren. Het virus vermeerdert zich niet in de wortel van bladrammenas;
 - Door laat te planten in november/december, afhankelijk van de bodemtemperatuur, worden minder planten door de ziekte aangetast;
 - Goede onkruidbestrijding;
 - Lage grondwaterstand aanhouden.
- N.B.: Inundatie is niet voldoende effectief tegen Trichodorus en ratelvirus.

AUGUSTAZIEK OF TVX

Ieder jaar komen aantastingen voor van Augustaziek, maar per jaar duidelijk verschillend in hevigheid. De milde vorm van Augustaziek kan

makkelijk verward worden met TVX.

Augustaziek wordt veroorzaakt door een besmetting met tabaksnecrosevirus. Er zijn twee vormen bekend, namelijk winteraugusta en zomeraugusta. Bij winteraugusta (dat we nu zien) laat de tulp bij opkomst al symptomen zien. Direct na opkomst zijn er bruine strepen, die parallel aan de nerven lopen. Het blad kan gaan draaien. Ook in de stengels komen bruine strepen voor en de plant groeit krom. Deze vorm van Augustaziek zult u niet zo snel voor TVX aanzien. Bij zomeraugusta is de aantasting meestal kort na de bloei te zien, waarbij lichtbruine vlekjes in het blad te zien zijn. De planten sterven vervroegd af. De aantasting komt op het veld veelal pleksgewijs voor en kan zich snel uitbreiden. TVX kan dezelfde symptomen laten zien als zomeraugusta, alleen treedt het in principe niet pleksgewijs op. TVX wordt vooral in de schuur verspreid.

U kunt een monster tulpenplanten met symptomen en een monster tulpenplanten zonder symptomen laten testen op deze virussen onder meer bij de BKD. U krijgt dan een beeld van het type besmetting in de partij.

GLADIOOL VOORWEKEN KRALEN

Gladiolenkralen moeten vlak voor het planten voorgeweekt worden, omdat anders de opkomst onvoldoende en onregelmatig is.

Advies: Het voorweken kan het beste gebeuren in vers, koud, stromend water gedurende een periode van 48 uur. Na uitdruipen dienen de kralen te worden ontsmet in 1% captan 546 g/l + 4% Collis + 0,4% prochloraz. Een ontsmettingsduur van minstens 30 minuten is noodzakelijk. Goed roeren van het bad is vanwege de hoeveelheid middel erg belangrijk. Voorkiemen (gedurende enkele weken > 10°C vochtig bewaren) van de kralen is uit het oogpunt van Fusariumbestrijding sterk af te raden! De omstandigheden daarbij zijn zeer gunstig voor het tot ontwikkeling komen van deze schimmel. Bij vochtige omstandigheden en een temperatuur van circa 10°C en hoger kiemen de sporen snel!

Opmerkingen

- Houd het bad via een pomp constant in beweging;
- Tegen trips en cicaden kan eventueel Admire of Kohinor worden toegevoegd;
- Vul captan aan met de uitgangsconcentratie en prochloraz met 1,5 maal de uitgangsconcentratie;
- Voeg prochloraz als laatste toe aan het bad;
- Bij Fusariumproblemen kan prochloraz eventueel vervangen worden door 0,2% Rudis. Rudis en Admire/Kohinor aanvullen met 1,25 maal de uitgangsconcentratie.

ZAAIEN VAN KRALEN

Zaaitijd In een voorjaar met gunstige weersomstandigheden kan vanaf eind maart gezaaid

worden. Zijn de kralen voorgeweekt en zaaien is door grond- of weersomstandigheden nog niet mogelijk, bewaar de kralen dan vochtig bij een temperatuur van 2 tot 5°C.

Zaaidiepte De gewenste zaaidiepte is 5-6 cm onder het maaiveld. Bij dieper zaaien is de opkomst trager, vooral bij lage bodemtemperaturen. Minder diep zaaien geeft problemen bij droogte en vorst in het najaar en bij het verwijderen van het loof.

Zaaihoeveelheid Houd rekening bij de zaaihoeveelheid met de kiemkracht van de partij. Door de kiemkracht te bepalen is dit vrij nauwkeurig te taxeren. Houd tevens rekening met eigenschappen als: de te verwachten bladontwikkeling, stevigheid, vatbaarheid voor ziekten en de maat van de kralen. Zaai 120.000 tot 200.000 stuks kralen per are (gemiddeld 25 - 35 l/are) van een goed kiemende partij, afhankelijk van de eerder genoemde punten.

Aantal kralen per liter per zijfmaat:

1 - 1,5: ± 12.000 stuks

1,5 - 2: ± 7.000 stuks

2 - 2,5: ± 4.000 stuks

Vochtvoorziening Een goede vochtvoorziening is belangrijk voor een gelijkmatige kieming/opkomst. Dit is te bevorderen door bij het zaaien de grond licht aan te drukken of de grond voldoende vochtig te houden door middel van beregenen.

BASISBEMESTING

Gladiolenpitten en -kralen hebben geen basisbemesting met stikstof nodig. Een stikstofbemesting bij het planten geeft geen hogere opbrengst, ook niet als er bij het planten nauwelijks stikstof in de grond aanwezig is. Een stikstofgift als basisbemesting kost geld en kan ook wortelverbranding en Fusarium in de hand werken. Gladiolen hebben pas stikstof nodig als deze goed beginnen te groeien. Dit is vanaf eind mei het geval. Bij het planten moet er wel voldoende fosfaat en kali in de grond aanwezig zijn. De fosfaat- en kaligift is afhankelijk van de bodemvoorraad. Deze aan de hand van een grondanalyse aanvullen naar behoefte met enkelvoudige meststoffen. Bij gebruik in dierlijke mest de hoeveelheid kali en fosfaat in mindering brengen op de totale behoefte. Kali kan gedurende het groeiseizoen uitspoelen. Aan de hand van een gecombineerd stikstof-/kalimoster kan er ook gedurende het groeiseizoen kali naar behoefte worden gestrooid.

ANEMOON AARDVLOOIEN

Direct na opkomst van het zaad (wol) kunnen aardvlooien veel schade aanrichten. De schade is te herkennen aan bruine randjes aan de bladeren. Later sterft de gehele plant af. Bestrijding: spuit met 0,23 kg Gazelle of 0,25 liter Calypso per ha. Gebruik 400 liter water per hectare en spuit met een grove druppel.

LELIE

BOTRYTISBESTRIJDING ONDER GLAS

Vooral in koude of licht verwarmde kassen is er kans op Botrytisaantasting. Voorkom dit door:

- In één keer wat langer te beregenen, dit is beter dan tweemaal een beetje;
- Niet bij stil en/of vochtig weer te beregenen;
- Bij voorkeur in de vroege ochtend te beregenen, zodat het gewas droog de nacht in gaat;
- Stilstaande lucht tussen het gewas te vermijden door gebruik te maken van ventilatoren;
- De kas te verwarmen en het gewas droog te stoken om een hogere relatieve luchtvochtigheid dan 80% tussen het gewas te voorkomen;
- Voorbehoedend enkele malen met een Botrytisbestrijdingsmiddel te spuiten. Gebruik afwisselend:
- 10 ml Daconil in combinatie met 3,5 ml Folicur SC, 3,5 ml Frupica of 2,5 gr Flint of 5 ml Luna Privilege per 100 m²;
- 15 ml Spirit per 100 m²;
- Een aantal uren bij te belichten tot een daglengte van 16 uur;
- De eerste bespuiting uit te voeren voor het sluiten van het gewas.

Waarschuwing:

Zet, als al een aantasting in het gewas voorkomt, de ventilatoren uit. Dit voorkomt verdere verspreiding van Botrytissporen.

ZITTENBLIJVERS/TERUGKOMERS

Afhankelijk van het type winter komen de lelies bij zittenblijvers vroeger of later boven de grond.

Advies:

Tref, om te voorkomen dat het gewas bevriest, de volgende maatregelen. Zorg na opkomst voor een onbedekte grond. Stro en onkruid verhogen de kans op vorstschade omdat deze de uitstraling van de grond belemmeren. Zowel hoge als lage schaduwhallen weren nachtvorst. De keuze van het schermmateriaal is belangrijk. Te grote mazen hebben weinig effect op de vorst. Te kleine mazen werken Botrytis in de hand. Gaas met een bedekkingsgraad van 50 procent kan circa 3°C vorst voorkomen.

Beregennen: Door alleen de grond nat te maken beperkt u ook de kans op nachtvorstschade. Het gewas moet dan echter droog de nacht ingaan!

TULP

KASKLIMAAT

Gezien de tijd van het jaar is het beter de kastemperatuur op maximaal 16 - 17°C te houden. De planten worden dan iets langer en zwaarder. De luchtvochtigheid rond het gewas mag niet boven 80 procent komen. In niet-gestookte kassen kan tijdens de nacht een hoge luchtvochtigheid ontstaan. De verschijnselen 'kiepen' en 'pokken' zijn hiervan het gevolg. Streef daarom een zo constant mogelijke temperatuur na.



Op zonnige dagen moet tijdig worden gelucht en/of geschermd met een kier.

ALGEMEEN VEILIG WERKEN

Het spuiten van bestrijdingsmiddelen moet zorgvuldig gebeuren. Het gaat hierbij om de bescherming van degene die spuit en om de bescherming van anderen die daarna in het gewas komen. Hiervoor is een aantal maatregelen te treffen. Bij het klaarmaken van de spuitvloeistof is beschermende kleding, zoals handschoenen, laarzen en een volgelaatsmasker noodzakelijk. Huidcontact met en het inademen van de gebruikte middelen is daarmee te voorkomen. Als ondernemer bent u verplicht erop toe te zien, dat werknemers die bespuitingen uitvoeren, de beschermende kleding ook dragen.

KIEMEND ONKRUID AANPAKKEN

Ondanks de bespuiting met bodemherbiciden komen rond de opkomst vaak onkruiden door. De beste bestrijding bereikt u door de kiemplanten aan te pakken. Sommige tulpencultivars zijn gevoelig voor metamitron, zoals 'Scheepers-sporten', 'Christmas Marvel' en mutanten, 'Gander' en mutanten en 'Angeliq'. Bij hyacinten zijn geen schadelijke gevolgen bekend. Spuit Focus Plus of Aramo nooit in combinatie met andere middelen. Let op bij perioden met nachtvorst, spuit niet binnen twee dagen voor of na nachtvorst.

VOORKOM RESISTENTIE

Botrytisschimmels zijn in staat snel resistentie te ontwikkelen tegen sommige vuurbestrijdingsmiddelen zoals Kenbyo, Flint, Rudis, Folicur en Frupica. Hiervan behoren Kenbyo en Flint tot dezelfde groep (de strobilurinen, en Rudis en Folicur ook tot dezelfde groep (de triazolen). Om zo lang mogelijk van de goede wer-

king van deze middelen te kunnen profiteren is het van belang een goede resistentiestrategie op het bedrijf toe te passen. Dit kan door de genoemde middelen niet meer dan maximaal een derde van het aantal bespuitingen tegen vuur in te zetten. Combineer deze middelen altijd met een basismiddel. Gebruik hiervoor Mancozeb of Allure. In de middelen Allure en Mirage Plus zitten al stoffen waardoor het toevoegen van een basismiddel niet nodig is. Wissel bijvoorbeeld het gebruik van Flint af met Folicur (andere groepen) en niet Flint met Kenbyo (dezelfde groep). Door de middelen goed te combineren is een goed resultaat te behalen en beperkt gebruik voorkomt een vroegtijdig wegvallen van een van de middelen.

Opmerking: In de Bloembollenstreek is mancozeb verboden.

PERCEELSKEUZE

Veel bloembollenbedrijven zijn voor de teelt aangewezen op onbekend huurland. Niet alle percelen zijn geschikt, tijdige oriëntatie is noodzakelijk. Vooral na veel regen is een eerste oriëntatie zinvol. Door kuilen te graven in het perceel kan de teler een goede indruk krijgen over:

- het gehalte aan humus en lutum (afslibbaar) in de bovengrond;
- de dikte van de beetbare laag;
- het wel of niet aanwezig zijn van verdichte lagen;
- de structuur van de ondergrond (poriën, wortels).

Beoordeel de bodemgeschiktheid van het perceel ook door informatie te verzamelen over de werking van de drains, peilbeheersing, vlakligging van het perceel, beregeningsmogelijkheden, de voorvrucht en de teeltverboden en voorschriften. Desgewenst kan DLV Plant deze bodemgeschiktheidsbepaling doen.

Geef wijzigingen van gebruiker en gebruikstitel voor 15 mei op via de Gecombineerde Opdracht (voorheen meitelling) en in de periode vanaf 15 mei tot 1 november binnen 1 maand nadat de wijziging heeft plaatsgevonden bij de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland via de site <https://mijn.rvo.nl/>.

ONTVETTEN MACHINES

Veelvuldig contact met aardolieproducten kan aanleiding geven tot huidklachten. Dieselolie, benzine en petroleum worden nog steeds gebruikt voor het ontvetten van machine- en werktuigonderdelen. Deze producten veroorzaken ontvetting van de huid, waardoor gemakkelijk huidkloven kunnen ontstaan, die weer huidinfecties kunnen geven. Gebruik hiervoor een zogenaamde 'biologische ontvetter'. Deze is in diverse merken verkrijgbaar, onder andere bij uw mechanisatiebedrijf. Door de zachte en milieuvriendelijke samenstelling wordt de huid niet aangetast en mag het na gebruik via een oliescheider worden geloosd op het riool. Gebruik eventueel ook handschoenen.

SAMENSTELLING:
DLV BLOEMBOLLEN EN
BOLBLOEMEN.
NADERE INFORMATIE:
DLV TEAM HILLEGOM
(0252) 68 85 41

Tekst: Jeannet Pennings
Fotografie: René Faas

5 t/m 9 maart

Lentetuin Breezand. Thema: '200 jaar Koninkrijk'. Locatie: Sportcomplex ZAP, Ceresplein 1 – Breezand. Meer info: www.lentetuin.nl.

6 en 7 maart

Open dag Schouten t.g.v. nieuwbouw plus introductie automatisch opplantmachine voor bloembollen. Locatie: Industrieweg 9 – Kampen.

9 maart

3e Speciale Tulpenkeuring KAVB. Locatie: Showkas CNB – Lisse. Aanvang: 11.00 uur.

10 maart

Bijeenkomst 'Blooming Cities'. Thema: Bloeien-de scholen; hoe maken we scholen groener en slimmer? Locatie: Pakhuis de Zwijger – Amsterdam. Meer info: www.dezwijger.nl.

Studiedag NVTL. Organisatie: Nederlandse Vereniging Techniek in de Landbouw (NVTL). Thema: innovaties en techniek. Aanvang: 9.00 uur. Locatie: Hof van Wageningen, Lawickse Allee 9 – Wageningen. Aanmelden en programma: www.nvtl.info.

12 maart

CDA verkiezingsavond Bergambacht. Thema: verkiezingen Provinciale Staten en waterschappen. Sprekers: Tweede Kamerlid Jaco Geurts en Dorenda Gerts (waterschap Schieland en Krimpenerwaard). Locatie: de Schakel, Schoolstraat 24 – Bergambacht. Aanvang: 19.30 uur.

18 en 19 maart

FloraHolland Seasonal Trade Fair & Florist Event. Locatie: FloraHolland Naaldwijk. Tijden: 18/3 van 9.00 tot 21.00 uur, 19/3 van 9.00 tot 16.00 uur.

20 maart t/m 17 mei

Keukenhof – Lisse.



20 t/m 24 maart

Tulpenshow Keukenhof 2015. Locatie: Oranje Nassau Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

Hyacintenshow Keukenhof 2015. Locatie: Willem-Alexander Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

20 maart t/m 28 april

Bloeiendeheestershow Keukenhof 2015. Locatie: Willem-Alexander Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

20 maart t/m 17 mei

Amaryllisshow Keukenhof 2015. Locatie: Willem-Alexander Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

Bol-op-potshow Keukenhof 2015. Locatie: Willem-Alexander Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

26 t/m 31 maart

Freesiashow Keukenhof 2015. Locatie: Oranje Nassau Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

26 maart

Flower Science café bij de BKD. Thema: Een blik op de toekomst volgens de BKD. Sprekers: Vincent Cornelissen (directeur) en Maarten de Kock (hoofd laboratorium). Locatie: Zwartelaan 2 – Lisse. Aanvang: 15.00 uur rondleiding, 16.00 uur start café. Aanmelden: via info@flowersciencecenter.nl of 06 – 160 133 22.

27 maart



NK Tulpen Keuren. Locatie: Willem Alexander Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

31 maart

Workshop Kwaliteit van boomkwekerijproducten. Locatie: Ochten. Aanmelden: via Naktuinbouw.nl.

3 april

Open dag Mts. Laan-Blauw t.g.v. nieuwbouw. Locatie: Baarloseweg 9-II – Marknesse. Tijden: 15.00 – 22.00 uur.

10 april t/m 10 mei

Bloeiend Zijpe 2015. Meer info: www.bloeiendzijpe.nl.

11 en 12 april

Kom in de Kas. Meer info: www.komindekas.nl.

14 april:

GreenGrowing bijeenkomst. Thema: energie-verbruik in de glastuinbouw reduceren in zes landen rond de Noordzee. Locatie: Demokwekerij Westland, Zwethlaan 52 – Honselersdijk. Aanvang: 14.00 uur. Aanmelden: via jack.verhoosel@tno.nl.

16 t/m 21 april

Narcissen- en bijzonderebolgewassenshow Keukenhof 2015. Locatie: Oranje Nassau Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

22 t/m 26 april

Bloemencorso Bollenstreek. Thema: '200 jaar Koninkrijk'. Meer info: bloemencorso-bollenstreek.nl.

23 t/m 28 april

Alstroemeria- en Irisshow Keukenhof 2015. Locatie: Oranje Nassau Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

23 april

Mini-symposium t.g.v. 50 jaar Flowerbulb Research Program. Thema: 'Past, Present and the Future of the Flowerbulb Research Program'. Sprekers: Professors Gus De Hertogh en Bill Miller. Locatie: Koetshuis Kasteel Keukenhof – Lisse. Aanvang: 14.00 uur (start receptie 16.00 uur). Aanmelden: via www.anthos.org.

1 t/m 17 mei

Vasteplantenshow Keukenhof 2015. Locatie: Willem-Alexander Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

2 t/m 6 mei

Bloemendagen 2015. Locatie: Anna Paulowna, Breezand en Wieringerwaard. Meer info: www.bloemendagen.nl.

7 t/m 17 mei

Lelieshow Keukenhof 2015. Locatie: Willem-Alexander Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

10 t/m 17 mei

Callashow Keukenhof 2015. Locatie: Oranje Nassau Paviljoen, Keukenhof – Lisse.

19 t/m 23 mei

Chelsea Flower Show. Locatie: Londen.

21 mei

Startevent Greenport Westland-Oostland. Thema: Samenwerken binnen de mondiale tuinbouw. Locatie: Anthura – Bleiswijk. Aanvang: 14.00 uur.

2 t/m 5 juni

Dutch Lily Days. Meer info: www.dutchlilydays.nl.

20 en 21 juni

Lekker naar de Boer! Open huis bij biologische boeren en tuinders. Meer info: www.lekkernaardeboer.nl.

26 t/m 29 augustus

Plantarium 2015. Thema: 'Focus op verkoop'.

Aanmeldingen voor deze agenda:
info@bloembollenvisie.nl

Kou en werkkleding

Koude spieren kunnen beduidend minder kracht leveren en zijn daardoor blessuregevoeliger. Dit geldt ook voor koude gewrichten. Handen zijn strammer, de vingervaarigheid is minder en ook het reactievermogen is verminderd. Daardoor gebeuren er ook eerder ongelukken.

De kans op luchtweginfecties (verkoudheid, keelontsteking en dergelijke) is verhoogd omdat er door de kou een verminderde weerstand is tegen de aanwezige bacteriën. Dus er is meer kans op ziekteverzuim. Bovendien zijn medewerkers bij koude omstandigheden minder productief. Kortom, reden genoeg om aandacht te besteden aan een gunstig klimaat en/of goede werkkleding.

Behaaglijk

Wat een goede temperatuur is om in te werken, hangt natuurlijk sterk af van de mate van inspanning en omstandigheden als tocht, vocht, of werken met een koud product. Vaak kleden medewerkers zich extra warm als zij bijvoorbeeld lopendebandwerk doen in een ruimte van 10 graden. Beter is om het bij de bron aan te pakken en te zorgen voor een behaaglijke temperatuur en/of te zorgen voor afscherming.

In veel nieuwe panden wordt gelukkig (standaard) vloerverwarming aangelegd. Verwarming door radiatoren of heaters is minder gunstig. Vaak hebben medewerkers bij stilstand of zittend werk last van koude voeten. Gebruikmaken van de warmte van de cellen werkt niet altijd voldoende. Wanneer het buiten koud is, het product al koud is en de cellen niet regelmatig opengaan, zal het koelsysteem ook niet aangaan en moet de werkingsruimte wel op een andere manier worden bijverwarmd.

Werken in een voldoende verwarmde ruimte is niet altijd mogelijk. In sommige gevallen biedt infraroodverwarming wel een mogelijkheid. Ook ben ik op bloembollenbedrijven verschillende, soms zelfgemaakte, verwarmingssystemen tegengekomen om op te staan. Soms staan medewerkers op isolatieplaten of rubbermatten. Ergomatten stimuleren de doorbloeding van de benen en kom ik veel tegen bij boslijnen. Heb je er eenmaal gebruik van gemaakt, dan wil/kan je niet meer zonder, hoor ik vaak.

Buiten werken

Bij koude buitenwerkzaamheden ben je natuurlijk aangewezen op goede kleding. Veel medewerkers in het bloembollenvak doen aan sporten als hardlopen of schaatsen. Die weten vaak wel wat goede kleding (en met name onderkleding) is. Katoenen kleding wordt bij kou afgeraden, omdat katoen wel gemakkelijk transpiratievocht opneemt, maar ook vasthoudt en daardoor geen isolerende werking meer heeft. Wollen of fleece kleding neemt meer vocht op dan katoen en transporteert het vocht goed door. Deze kleding blijft luchtig, dus isolerend. (De wollen borstrok van vroeger was echt zo slecht nog niet). Gebruik kleding in lagen die gemakkelijk te verwijderen of te openen zijn, bijvoorbeeld een ski-pulli met rits. Gelukkig wordt er meestal met goede doorwerkoveralls gewerkt, waarbij de rug altijd goed is bedekt.

Goed schoeisel is ook belangrijk. Bij natte omstandigheden wordt er vaak voor rubberlaarzen gekozen. Goed onderhouden, hoge, leren werkschoenen of laarzen bieden meer steun, ademen en zijn in combinatie met wollen sokken het beste voor de voeten.

Bel voor meer informatie over klimaat, werkkleding, handschoenen en ergomatten naar Marcel van Diepen 06-201 407 98, bel naar Stigas Servicedesk: 071-568 90 00 (kies 1), mail: m.van.diepen@stigas.nl, of ga naar www.stigas.nl.



Retaildenken

Het lijkt voor veel mensen nog een verrassing dat het met meerdere winkelketens niet goed gaat. Is het dan niet opgevallen dat er steeds minder bezoekers zijn in die winkels? De huurprijzen zijn niet gezakt en de personeelskosten evenmin. De omzet daalt en dus ontstaat er een knelpunt. En dan komt het wijze besluit om te gaan snijden in de personeelskosten en over de huurprijs wordt met het mes op de keel opnieuw onderhandeld.

Maar je merkt aan alles dat het piept en kraakt. Kan zo'n keten in nood nog een ommekeer maken of is die te ver van koers af? Er is inmiddels een heel rijtje gevallen retailers op te noemen en dat blijft zeker niet beperkt tot Nederland. Schlecker, Woolworth, Praktiker waren grote ketens in Europa die bij elkaar meer dan duizenden, zowel grote als kleine, vestigingen omvatten. In Nederland hebben ketens als V&D, Blokker en Hema het moeilijk. Ik wil de ellende niet groter maken, maar het lijkt nog niet over te zijn. Interessant is dan de vraag: wie zijn de overlevers en hoe doen die dat?

Op de radio hoorde ik een retailspecialiste zeggen dat retailers meer naar theaters zouden moeten kijken. Vooral de winkel 'spannend houden' was de gouden tip. Dus niet meer zeven jaar lang dezelfde formule in stand houden. Er lijkt een kern van waarheid in te schuilen. Het trucje lijkt ook niet zo moeilijk, maar het is natuurlijk niet zo eenvoudig als je net een grote ontslaggolf hebt aangekondigd en er een flinke investering nodig is om structurele verbouwingen te bekostigen.

Een andere vorm van retaildenken is 'omgaan met het welzijn'. Het lijkt soms zelfs op een wedstrijdje ver plassen bij het 'verkopen van goed gedrag'. Dit kan gepaard gaan met verre-gaande maatregelen, die ook ons bollenmensen aangaan. De retail gaat vaak niet zachtzinnig om met het afkondigen van beperkingen ten aanzien van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen. Om specifiek te zijn: een verbod op alle neonicotinoïden. En het gaat hen er nu even niet om dat deze middelen legaal toegepast mogen worden. Dit soort maatregelen zijn zeer ingrijpend voor ons vak en het is van groot belang voor de sector om te beseffen dat deze trend ons allen gaat raken!

Gertjan Klumpenhouwer
Exportbedrijf Florex te Grootebroek
g.klumpenhouwer@florex.nl



HOBAHO BEMIDDELEN

DIRECTEUR Sam van Egmond	zaak (0252) 434 709	fax (0252) 434 609	mobiel 06 301 880 14	e-mail svanegmond@hobaho.nl	
RECLAMES Theo van Dijk	zaak (0252) 434 715	fax (0252) 434 615	mobiel 06 510 115 83	privé (0252) 411 258	e-mail tvandijk@hobaho.nl
ADMINISTRATIE In- en verkoop	zaak (0252) 434 706	fax (0252) 434 606	e-mail ivbadmin@hobaho.nl		
REGIOKANTOOR Kantoor BolleNoord	zaak (0224) 591 444	fax (0224) 593 518			
VERTEGENWOORDIGERS					
naam	zaak	fax	mobiel	e-mail	fax privé
Rick Bleeker	(0252) 434 743	(0252) 434 643	06 229 714 35	rbleeker@hobaho.nl	(0252) 434 643
Rober Dol	(0252) 434 717	(0252) 434 617	06 510 872 80	rdol@hobaho.nl	(0252) 434 617
John Droog	(0252) 434 747	(0252) 434 647	06 212 629 39	jdroog@hobaho.nl	(084) 750 23 27
Piet Goemans	(0252) 434 728	(0252) 434 628	06 534 302 06	pgoemans@hobaho.nl	(0252) 434 628
Ronald van Gijlswijk	(0252) 434 829	(0252) 434 625	06 538 451 33	rvangijlswijk@hobaho.nl	(0252) 434 625
Per Hoogenboom	(0252) 434 724	(0252) 434 624	06 201 374 57	phoogenboom@hobaho.nl	(071) 33 19 365
Simon Huisman	(0252) 434 723	(0252) 434 623	06 539 306 24	shuisman@hobaho.nl	(0228) 562 517
Wilfred Keijzer	(0252) 434 756	(0252) 434 656	06 551 827 23	wkeijzer@hobaho.nl	(0252) 434 656
Johan Kiekebos	(0252) 434 746	(0252) 434 646	06 139 353 83	jkiekebos@hobaho.nl	(0224) 582 351
Tinus Lustig	(0252) 434 752	(0252) 434 652	06 537 337 83	tlustig@hobaho.nl	(0223) 647 600
Marco Meijer	(0252) 434 718	(0252) 434 618	06 511 456 19	mmeijer@hobaho.nl	(0252) 434 618
Rob Müller	(0252) 434 749	(0252) 434 649	06 513 897 39	rmuller@hobaho.nl	(0252) 434 649
Marcel Noppen	(0252) 434 722	(0252) 434 622	06 533 779 82	mnoppen@hobaho.nl	(0252) 434 622
Peter Nulkes	(0252) 434 735	(0252) 434 635	06 513 897 38	pnulkes@hobaho.nl	(0252) 434 635
Ruud Pennings	(0252) 434 750	(0252) 434 650	06 513 894 79	rpennings@hobaho.nl	(0252) 434 650
Frank van der Ploeg	(0252) 434 742	(0252) 434 642	06 533 799 36	fvanderploeg@hobaho.nl	(0252) 434 642
Aad Rood (agent)	(0252) 434 834	(0252) 434 677	06 511 942 94	aad.rood@planet.nl	(020) 600 57 16
Rik Schoon	(0252) 434 732	(0252) 434 632	06 516 873 20	rschoon@hobaho.nl	(0252) 434 632
Joost Schut (agent)	(0591) 521 508	(0252) 434 677	06 528 442 06	jschut@hobaho.nl	(0252) 434 677
Bob Siecker	(0252) 434 730	(0252) 434 630	06 533 795 69	bsiecker@hobaho.nl	(0252) 434 630
Eric Steltenpool	(0252) 434 754	(0252) 434 677	06 215 008 47	esteltenpool@hobaho.nl	(0252) 434 677
Dick Timmer	(0252) 434 720	(0252) 434 620	06 533 666 71	dtimmer@hobaho.nl	(0224) 299 997
Paul Verkleij	(0252) 434 753	(0252) 434 653	06 116 036 88	pverkleij@hobaho.nl	(0252) 434 653
Rob Visser	(0252) 434 738	(0252) 434 638	06 513 894 75	rvisser@hobaho.nl	(0252) 434 638
Gert Vriend	(0252) 434 739	(0252) 434 639	06 536 718 57	gvriend@hobaho.nl	(0252) 434 639
Nico Wiering	(0252) 434 721	(0252) 434 621	06 533 119 01	nwiering@hobaho.nl	(0229) 574 872
Kuno Zonneveld	(0252) 434 719	(0252) 434 619	06 531 735 15	kzonneveld@hobaho.nl	(0252) 434 619

HOBAHO KETENDIENSTEN

functie	naam	zaak	fax	mobiel	e-mail
Manager	Arno Verkley	(0252) 434 777	(0252) 434 603	06 533 915 07	averkley@hobaho.nl
Administratie kwekersverenigingen	Erwin Hoogkamer	(0252) 434 811	(0252) 434 603		ehoogkamer@hobaho.nl
Administratie licentiebeheer	Wendy Struik/Veronique de Zwart	(0252) 434 777	(0252) 434 603		ketendiensten@hobaho.nl
TESTCENTRUM VOOR SIERGEWASSEN					
adres: Prof. van Slogterenweg 2, 2161 DW Lisse		(0252) 434 855	(0252) 434 607		hkoordes@hobaho.nl

HOBAHO VEILEN

functie	naam	zaak	fax	mobiel	e-mail
Kantoor BolleNoord		(0224) 590 888	(0252) 434 608		veilen@hobaho.nl
Veilingmeester	Patrick Blijleven	(0224) 590 888	(0252) 434 608	06 202 189 99	pblijleven@hobaho.nl
	Kees Hopman	(0224) 590 888	(0252) 434 608	06 150 209 94	khopman@hobaho.nl
Veilingen, bemiddeling materialen & machines	Eline Schilder	(0224) 590 888	(0252) 434 608	06 515 535 39	eschilder@hobaho.nl

'Tijdig starten met voorwerk groen veilen'

De tijd van het 'groen veilen' komt eraan. Veilingmeester Patrick Blijleven adviseert aan te bieden partijen tijdig kenbaar te maken bij het veilingteam van Hobaho. Hoe eerder hoe beter, omdat de voorbereidingen zorgvuldig en in overleg met de verkoper moeten plaats vinden. Zeker voor unieke soorten is het goed als de potentiële kopende partij daar vanaf het begin aandacht aan kan besteden.

Groen veilen - waarbij gewassen 'groen te velde' worden verkocht - is een jaarlijks terugkerende gebeurtenis. Meestal begint deze manier van veilen actueel te worden als de gewassen uit de grond komen. Vooral wanneer de 'stand' van de gewassen duidelijk wordt en de markt meewerkt, beginnen kwekers na te denken over deze extra mogelijkheid van verkopen. Soms, als door de kweker het besluit is genomen om zijn bedrijf te beëindigen, is men al eerder aan het informeren over alle mogelijkheden van verkoop en dan komt daar ook groen veilen bij.

In het algemeen worden de veilingen in mei gehouden omdat na het koppen het gewas begint te 'zetten' en het dan duidelijker wordt hoe een partij groeit. Dit is voor de koper van belang om te bepalen wat hij voor deze bollen wil betalen. Veilingmeester Patrick Blijleven stelt dat groen veilen voor zowel de koper als de verkoper veel voordelen biedt. De kopende partij kan gedurende een periode het gewas volgen, heeft zicht op hoe de verkoper het gewas bijhoudt en wanneer hij het gekochte in zijn organisatie kan verwerken, heeft hij vaak voldoende aan het leverbaar om de aankoop te betalen en blijft het plantgoed als 'bijvangst' over om verder te telen. "De verkoper weet onmiddellijk na de veiling hoeveel zijn partij heeft opgebracht en daar verandert niets meer aan. Hij heeft geen kosten meer en geen zorgen om de partij te verwerken. Ook het risico van retour en andere reclames zijn niet meer van toepassing. Immers, de koper wordt bij het hoogste bod of 'mijn' eigenaar met alle lusten en lasten."

Groen veilen is voor de verkoper een ideale gelegenheid als er, om welke omstandigheden dan ook, (deels) niet meer door de ondernemer zelf geroid en verwerkt kan worden. Na de verkoop moet de verkoper de bollen nog verzorgen tot aan het moment van rooien. Het rooien is al voor de nieuwe eigenaar. Het is bovendien een goede manier om te werken aan kraamverbetering. Kleinere partijen die eigenlijk niet zo goed in de organisatie passen vinden op deze manier een nieuwe eigenaar



Patrick Blijleven: 'Hobaho een echte specialist voor groene veilingen'

voor zowel leverbaar als plantgoed en partijen waar men eigenlijk niet mee verder wil omdat men voor het moderne assortiment kiest, worden vaak graag door de broeierij gekocht. Zeker na een goed broeiseizoen wordt goed geld geboden door de broeierij omdat ze dan toch kunnen beschikken over een grote 'eigen' partij. De verkoper hoeft dan geen extra kosten en werk te maken van het te goedkope plantgoed want dat wordt mee verkocht en geleverd.

De laatste jaren is het wat rustig met groen veilen. Hieraan ligt onder meer de schaalvergroting ten grondslag. Er zijn minder kwekerijbedrijven die willen stoppen en als kwekers willen stoppen en ze hebben een goede kraam, is er in de huidige markt vaak wel een collega die alles wil overnemen. Toch zou iemand het aan kunnen durven om kopende partijen tegen elkaar uit te spelen door middel van een veiling. De verkoper in groene veilingen wordt door het Hobaho-veilingteam geheel ontzorgd. Alle administratieve besloomingen rond de klasseringen en toestemming van de BKD worden door het veiling-

team van Hobaho overgenomen en in overleg met de opdrachtgever en de verantwoordelijke bij de BKD uitstekend behartigd. Het opmeten van de partijen en aanmaken van de catalogus is werk waarin de Hobaho-organisatie door haar jarenlange ervaring zeer bedreven is. Tot een kwartier voor de veiling houdt de opdrachtgever de touwtjes in handen en kunnen er geen onverwachte dingen gebeuren.

Publiciteit

Het slagen van een veiling is volledig afhankelijk van een goede voorbereiding. Hoe eerder het veilingteam is geïnformeerd over een veiling hoe meer tijd er is voor gedegen voorwerk. Door middel van publiciteit via sociale media en gedrukte pers wordt 'markt gemaakt' voor het aanbod. "Het begint al met het bekendmaken van de cultivargegevens en het teeltoppervlak", zegt Blijleven. Hij adviseert telers die overwegen groen te veilen zich te richten tot het ervaren, drie man sterke Hobaho-veilingteam. "Het team kan samen met een opdrachtgever tijdig bepalen hoe het traject het beste kan worden ingegaan."

GEHEEL VRIJBLIJVEND

Aanbod Holland Gladiolus Group



Gladiolus 'Alexandra the Great'

Diverse soorten en kleuren gladiolen van Holland Gladiolus Group. Beelden & gedetailleerde teeltinformatie per soort vindt u op: www.hollandgladiolusgroup.com

Bel voor aanbod oogst 2015:

Ronald van Gijlswijk

Mobiel

06-53845133

Email

rvangijlswijk@hobaho.nl

Aanbod tulpenplantgoed 2015

Aantal kg	Productnaam	Maat	Prijs
3.000	Adore®	ong	8,00
4.000	Ad Rem	4-11	3,00
3.500	Ad Rem's Beauty	0-11	
10.000	Agrass White	5-11	2,00
10.000	Antarctica®	0-11	2,75
1.500	Avant Garde® 2016	ong	6,00
15.000	Belicia®	4-11	4,00
3.000	Beyonce	0-11	4,00
3.000	Boston®	0-11	3,00
15.000	Bloody Mary®	5-10	2,00
10.000	Blumex Favourite®	5-10	
1.000	Bullit® (paars Buis)	ong	10,00
30.000	Candy Prince® k.l. Jap.	5-10	1,50
5.000	Cape Town® exl. lic.	ben-11	1,75
750	Carpaccio®	ong	11,00
3.000	Caracas®	0-11	7,00
4.000	Cartouche®	5-11	2,00
1.000	Casual® incl. 1 ha lic.	ong	4,00
2.000	Chantelle®	ong	5,00
15.000	Christmas Dream	5-11	1,50
2.500	Circuit®	ong	5,00
4.000	Columbus®	0-11	4,00
8.000	Crema Flag®	5-11	1,75
4.000	Crossfire®	4-11	4,25
3.000	De Dijk®	ong	10,00
5.000	Deltha White®	5-11	3,00
5.000	Delta Strong®	5-11	3,00
5.000	Delta Sugar®	5-11	3,00
3.000	Denmark® 1% tvx	5-11	3,50
2.000	Dior®	0-11	2,50
3.500	Doberman®	0-12	4,00
3.000	Doutze	ong	7,50
10.000	Dynasty®	5-11	1,75

2.000	Ernesto Hoost®	ong	5,00
1.000	Extension®	ong	
1.500	Fire Queen Rose	ong	
20.000	First Class	5-10	1,50
10.000	Flaming Flag®	5-11	1,50
5.000	Flaming Parrot	5-11	
2.500	Flaming Prince®	ong	4,50
10.000	Flash Point®	4-10	4,00
1.000	Frontline®	ong	3,75
10.000	Gander's Rainbow®	0-11	3,00
5.000	Hermitage	5-11	2,50
4.000	Holland Beauty®	5-10	1,50
3.000	Hotspot®	ong	12,50
2.000	Icoon®	ong	5,00
10.000	Irene Parrot®	0-12	4,00
5.000	Jumbo Pink®	5-11	3,25
10.000	Kung Fu	5-11	
2.000	Lady Chantal®	ong	
5.000	Lalibela	ong	2,50
5.000	Leen van der Mark	5-10	1,50
5.000	Light Pink Prince®	5-10	3,00
10.000	Mama Mia®	5-10	2,50
10.000	Mark Pink®	5-10	3,50
5.000	Mascara®	ong	3,50
4.000	Marvel Parrot®	0-11	4,00
2.500	Memphis®	ong	10,00
1.500	Milkshake®	ong	16,00
2.000	Minsk®	ong	
10.000	Negrita	5-11	1,50
2.000	Negrita Parrot®	ong	
500	Novi Sun® 2016	ong	20,00
5.000	Orange Juice® 2016	ong	4,00
10.000	Orange Princess	5-11	3,00
4.000	Oviedo®	0-12	4,50
15.000	Pikant®	5-10	1,75
3.000	Pink Flag®	5-11	3,00
10.000	Pionier®	0-11	3,00
2.500	Prada®	ong	4,00
5.000	Pretty Love®	4-11	3,00
1.000	Pretty Princess	0-12	
3.500	Prinses Irene Parkiet®	ong	
25.000	Purple Prince	5-10	1,75
5.000	Queensday	ong	6,50
2.000	Red Bright Parrot® incl. 1 ha 0-11		
15.000	Red Passionale®	4-11	2,50
3.000	Red Planet®	0-12	4,00
5.000	Red Princess	0-11	
4.000	Renegade®	0-11	3,00
10.000	Ronaldo®	4-11	2,00
5.000	Roussillon®	0-12	5,50
10.000	Royal Ten®	4-10	1,00
10.000	Royal Virgin®	0-10	1,25
1.000	Russia®	ong	10,00
3.000	Sambuca®	ong	7,50
1.500	Sandor® 2016	ong	5,50
20.000	Salmon Prince®	4-11	1,00
8.000	Silver Dollar	5-10	1,75
2.000	Smirnoff®	0-12	4,00
5.000	Snowboard®	0-12	2,50
10.000	Snowhill®	0-11	
3.000	Spitfire	ong	5,00
3.000	Strong Fire®	ong	4,50
5.000	Strong Love®	ong	5,00
2.500	Supermodel®	ong	4,00
15.000	Super Parrot®	0-10	2,00

6.000	Surrender®	ong	5,00
3.000	The Endge®	ong	7,50
2.000	Timeless® incl. 1 ha lic.	0-12	6,00
4.000	Time Out®	ong	11,00
5.000	Tom Pouce®	0-11	2,50
1.000	Tresor®	ong	20,00
5.000	Triple A®	0-11	3,00
3.000	Update®	ong	4,00
5.000	Verona	4-11	2,25
10.000	Veronique Sanson	5-10	2,00
10.000	Viking	5-10	1,50
5.000	Vogue®	ong	7,50
20.000	White Dream	5-10	
4.000	White Flag®	5-10	2,00
10.000	White Prince®	0-11	2,75
8.000	White Prince® 2016	0-11	2,50
9.000	Winter Parrot®	0-11	3,00

Vraag

10.000	Aafke®	5-11	2,25
5.000	Barcelona	5-10	
3.000	Christmas Gift	5-11	
7.000	Dynasty®	5-10	1,50
5.000	Denmark®	5-11	3,50
2.000	Flash Point®	0-5	3,75
10.000	Margarita	5-10	2,00
20.000	Pallada	5-10	2,00
20.000	Purple Flag	5-10	1,50
20.000	Purple Prince	5-10	1,50
20.000	Seadov	5-10	1,75
15.000	Strong Gold	5-10	3,50
10.000	Verandi	5-11	3,50
5.000	Victor Mundi	5-11	2,50

Broeibollenteam

Rick Bleeker

06 229 714 35

Per Hoogenboom

06 201 374 57

Simon Huisman

06 539 306 24

TOP7

Robber Dol

06 510 872 80

Marco Meijer

06 511 456 19

Marcel Noppen

06 533 779 82

Frank van der Ploeg

06 533 799 36

Rik Schoon

06 516 873 20

Erik Steltenpool

06 215 008 47

Dick Timmer

06 533 666 71

Nico Wiering

06 533 119 01

Kuno Zonneveld

06 531 735 15

Landbank

Te huur gevraagd:

Opp. / rr	Product	Tot:	Omgeving	Oogstjaar
2.500 rr	Afdekpeeland	1-5-2016	Bollenstreek	2016
1.250 rr	Hostaland	1-12-15	N'wijk/Nw.hout	2015
1.400 rr	Hyacintenland	10-8-2016	Lisse	2016
2.000 rr	Hyacintenland	10-8-2016	N'wijkerhout	2016
10 ha	Kleigrond voor broccoli	1-10-'15	Schermer	2015
5 ha	Kleigrond voor rode kool	1-10-'15	Schermer	2015
10 ha	Kleigrond	1-12-2015	Schermer	2015
1.400 rr	Vers wortelenland	1-11-2015	Bollenstreek	2015
1.400 rr	Eremurusland	10-10-2015	Limmen e.o.	2015
2.000 rr	Zantedeschialand	1-12-2015	Bollenstreek	2015
1.400 rr	Naland, vers voor wortelen	1-12-'15	Bollenstreek	2015

GEHEEL VRIJBLIJVEND

10 ha Kleigrond voor sla	1-10-2015	Schermer	2015
6 ha Hyacintenland	10-8-2016	Anna Paulowna	2016
1.400 rr Dahlialand	1-11-2015	Lisse/Voorhout	2015
4.000 rr Hyacintenland	1-8-2016	Callantsoog	2016
600 rr Gladiolenland	1-11-2015	Bollenstreek	2015
5.000 m ² Kasruimte	1-4-2016	Bollenstreek	2015
3.500 rr Afdelpeenland	1-4-2016	Egmond	2016
3.500 rr Tulpenland klei	1-8-2016	Schermer	2016
15 ha Tulpenland klei	10-8-2016	omg. Slootdorp	2016

Te huur aangeboden:	Tot:	Omgeving	Oogstjaar
800 rr Tulpenland zand	20-8-2015	Voorhout	2015
1.400 rr Narcissenland	15-8-2016	De Zilk	2016
8.000 m ² Warenhuis, koud	1-10-2016	Heemskerk	2016
1.000 rr Bloemenland	1-11-2015	N'wijkenhout	2015
3.500 rr Irissenland	1-9-2016	Egmond	2016
2.100 rr Dahlialand	1-11-2015	Zwaanshoek	2015
700 rr Zandland	1-8-2015	Voorhout	2015
600 rr Dahlialand	15-11-2015	De Zilk	2015
2.500 rr Dahlialand	1-11-2015	N'wijkenhout	2015
500 rr Tulpenland	1-8-16	N'wijkenhout	2016
700 rr Dahlialand	1-11-2015	Vogelenzang	2015
3.500 rr Tulpenland	1-8-2016	Egmond	2016
3.500 rr Narcissenland	15-8-2016	Egmond Binnen	2016
1.000 rr Narcissenland	15-8-2016	Lisse/Voorhout	2016

Aanbod en Vraag Hyacinten

Neem vrijblijvend contact met ons op voor informatie over het gehele sortiment hyacinten, nat van het veld of droog, voor zowel vroeg/laat broei en droogverkoop. Ook voor vraag en aanbod van **werkbollen** kunt u contact met ons opnemen.

Kijk voor onder andere exclusief kwekers-rechtsoorten op www.hyacinthus.nl en www.bluepearl.nl



Hyacint 'Caribbean Dream'®

Informatie: Hyacinten Team Hobaho

Piet Goemans jr. 06 534 302 06
Bob Siecker 06 533 795 69
Paul Verkleij 06 116 036 88

Hyacinten Team Hobaho op Twitter

 @hyacintenteam

Ajax®	Lucifer®
Antica®	Mahler®
Argenta®	Miss Green®
Astarte®	Mon Amour®
Bach®	Mozart®
Bartok®	Natan®
Beethoven®	Nijmegen®
Berlioz®	Odyssee®
Blue Mountain®	Pandora®
Blue Tropic®	Peasano®
Bonfire®	Prima Verde®
Brahms®	Prince of Orange®
Careless®	Rigoletto®
Chopin®	Roma®
Cream Perfection®	Rosalina®
Dvorsjak®	Rossini®
Debussy®	Rotary®
Decadent®	Roussel®
Demarrage®	Route Du Soleil®
Dowland®	Savannah®
Elgar®	Serena®
Exclusive®	Snowdon®
Flynth®	Socrates®
Fortarosa®	Solist®
Fortuna®	Solfarino®
Haydn®	Stravinsky®
Helvetia®	Stronggold®
Handel®	Swan Lake®
Himalaya®	Thalia®
Joska®	Verdi®
Karaoke®	Violet King®
Lakeland®	Vivaldi®
Lamé®	Wagner®
Lennon®	Yellow Frans®



Gladiolus Socrates® Prisma

Voor vragen over gebruikswaarden en aanbod in alle **gladiolen** kunt u contact opnemen met:

specialist in gladiolen
Tinus Lustig 06 537 337 83
Mail: tlustig@hobaho.nl

Voor droogverkoop en bloemproductie

Machines & Materialen

Artnr.	Artikel	Merk	Vraagprijs
18411	VMH kratten NIEUW60x40x25	Prijs op aanvraag	
18410	Voorraadruimemachine	Thoma	1.500,00
18409	Rollensorteerder	Anthra	4.200,00
18408	Sorteermachine	Schouten op aanvraag	
18407	Bevochtigingssysteem	Reldair	1.000,00
18403	Verzamelband	Potveer	525,00
18402	Plantmachine	Koops	1.250,00
18401	Broeibakken	Wavin	1,10
18400	Broeibakken	Ons Belang	1,10
18399	Schuifbord	Wifo	350,00
18398	Kantelaar (heftruck)	Faber	550,00
18397	Kunststof gaasbakken	-	3,75
18396	Ventilatoren	Klima	100,00
18395	Broei- & PrikbakkenBulbfust (Germaco)		3,20
18394	Lichtsluistelmachine (plantmachine)		
	Van Nobelen		3.200,00
18392	Vernevelapparaat	Enbar	1.650,00
18391	Telmachine	Cremer	1.500,00
18390	Sorteermachine	Schouten	4.000,00
18388	Broeibakken	Bulbfust	1,50
18387	Sorteermachine	Schouten	1.500,00
18386	Opvoerelevator	Europa Perfect	800,00
18384	Rollensorteerder	Europa Perfect	1.000,00
18381	Sorteermachine	Compas	23.000,00
18379	Broei- en prikbakkenNipla & Bulbfust		2,25
18378	Trogkarren	-	75,00
18377	Beregeningsleiding	PVC Leiding	350,00
18376	Aggregaat	-	2.200,00
18374	Bochtband	van den Berg	1.250,00
18373	Tractor	John Deere	5.000,00
18372	Blokpallets	120x100 cm	6,00
18370	Selectiekap	-	1.500,00
18369	Overschietmachine	Nobels	7.500,00
18367	GEVRAAGD: Kookketel	-	N.o.t.k.
18365	Bosband	Potveer	900,00
18364	Ontbolmachine	Potveer	750,00
18363	Boslijn	van den Berg	2.500,00
18362	Bosverzamelband	Potveer	300,00
18361	Bosband	-	700,00
18360	Broeibakken	Pats Pending	1,00
18359	Fustreiniger	Smit Constructie	15.000,00
18358	Gaasbakken	-	0,50
18357	Voorraadruimemachine	SAM	1.000,00
18356	Plantkar	-	1.500,00
18355	Afslagapparaat	-	500,00
18354	Overschietmachine	-	450,00
18353	Ruimemachine	-	2.700,00
18351	Transportband	De Tuinbouw	1.250,00
18350	Afschuifvork	Wifo	450,00
18349	Bochtband	De Tuinbouw	675,00

Hobaho Veilen 0224 590888



@hobahoveilen

Materialenveilingagenda

Mts. H.C. Houdijk & Zn, Breezand
10 en 11 maart 2015

BolleNoord, 't Zand
24 en 25 maart 2015

Voor meer informatie: www.hobaho.nl

Vernieuwend

Elke week weer ziet de bezoeker aan de KAVB-keuringszaal nieuwe gewassen. Of oude gewassen met een nieuwe toepassing. Altijd weer blijft de vraag klinken in hoeverre iets nieuws ook vernieuwend is. En of die vernieuwing ook voldoende is om een plaats in de markt te veroveren.

De natuur is gul als het gaat om variatie. Natuurlijk helpt de mens ook een beetje, bijvoorbeeld door het uitvoeren van kruisingen, maar zonder die invloed is er al veel om verbaasd over te zijn. De ene keer is het een kleur die verandert, de andere keer een vorm, de derde keer allebei. De KAVB-keuringszaal biedt het hele jaar door genoeg voorbeelden. Neem de lichtblauwe mutant uit de hyacint 'Delft Blue', ingezonden door Van der Vlugt uit Hillegom. Gevonden in een partij 'Delft Blue', zorgvuldig opgekweekt en nu geshowd met de vraag om registratie. Aan de KAVB om na te gaan of er eerder al andere kleurmutilanten zijn gevonden en geregistreerd, en of deze voldoende onderscheidbaar is om een naam te

krijgen. Of neem de twee mutanten van de narcis 'Tête-à-Tête', ingezonden door Maveridge en genaamd 'Tête de Luxe' en 'Tête Rosette'. De eerste heeft een gevulde bloem met geheel gespleten kroon, de tweede heeft een nog gave trompet, die geheel is gevuld. Er zijn al eerder dubbele mutanten gevonden. Ook hier is de vraag aan de orde of deze voldoende onderscheidend zijn.

Die discussie hoeft niet te worden gevoerd bij de inmiddels benaamde selecties uit het kruisingsprogramma met keizerskroon en aanverwante species van Vof De Keizerskroon uit Midlum. Opvallend daarbij zijn 'Pollux' en 'Castor', die allebei worden gerekend tot nakomeling van *Fritillaria eduardii*. Ze geuren vrijwel niet en ze zijn zo kort, dat ze prima geschikt zijn voor potcultuur. Die toepassing was er voor dit type *Fritillaria* nog niet. In andere species is die toepassing wel volop te vinden, zo maakte Kwekerij De Schüllhorn duidelijk in de collectie specialiteiten. Een van de blikvangers was *Fritillaria aurea* 'Robust'. Hij doet zijn naam eer aan: de maximaal 20 cm hoge plant heeft gele, flinke bloemen. In ieder geval mooi voor in de tuin, en wie weet ook bruikbaar voor de pot.

In hyacinten wisselen de geschiktheid voor snij of pot sterk. De door Nic. Dames geshowde en door hem zelf gewonnen rode 'Johanna' heeft inmiddels een plaats veroverd in de snijhyacintenbroerij, maar heeft ook een sterke troef voor de pottenteelt. In veilstadium bekend deze cultivar al veel kleur. Daarnaast blijft hij in volle bloei mooi rechtop staan.

WIT

Aan variatie nooit gebrek bij narcis en sneeuw-klok. Alleen al van narcissen zijn bij de Royal Horticultural Society meer dan 20.000 cultivars geregistreerd. De afgelopen tijd zette Fa. J.H. Oostdam een hele fraaie staalkaart van de varia-



Narcis 'Stainless'

Foto: René Faas

tie binnen narcis neer. Met oude cultivars, zoals de witte trompetnarcis 'Beersheba' en de gele cyclamineus 'Peeping Tom' en de nieuwere witte grootkronige 'Stainless' en de cyclamineus 'Ara'. De variatie binnen *Galanthus* werd fraai geshowd door Hanneke van Dijk en door Sjaak de Groot. Van Dijk zette een meter sneeuw-klokjes neer met allerlei varianten, zoals de enorme 'Händel', de smalbladige 'Wasp', de dubbele, groene 'Hanneke' en fraaie 'Augustus'. Sjaak de Groot liet zien welke variatie in bloemvorm en -grootte er alleen al binnen *Galanthus plicatus* is te vinden. Ook bijzonder.

Het gehele jaar door maakt Cees Breed duidelijk dat de natuur gul is in de variatie bij bolgewassen. Niet alles is hier even nieuw of vernieuwend. Maar juist die wekelijkse minitoningstelling benadrukt die rijkdom. En dus konden we afgelopen weken kennis maken met de klimplant *Tropaeolum brachyscyphus*, de rijkbloeiende *Cyclamen persicum*, *Scilla hohenhackeri*, *Crocus chrysanthus* 'Princess Beatrix' en *Narcissus* 'Spring Vista'.

Wat van al het genoemde niet alleen nieuw, maar ook vernieuwend is, zal vooral een kwestie zijn van de tijd, die het zal leren.



Fritillaria aurea 'Robust'

HET PANEL

Steeds meer tentoonstellingen veranderen in marktbroeishows. De populariteit is groot onder telers, broeiers en exporteurs. Het showen aan de consument is daarmee bijna geheel verdwenen. Daarom deze keer de stelling

Consumentenshows zijn leuk, marktbroeishows zijn beter

René van der Slot, teler van tulpen, narcissen en hyacinten en broeier van snijhyacint



Je ziet om je heen de consumentenshows een beetje naar de achtergrond verdwijnen. Ik vind dit niet helemaal een goede ontwikkeling. We hadden bij die shows de mening van de consument over ons product wat duidelijker kunnen maken, door ze bijvoorbeeld te enquêteren over de door ons geschowde bloemen. Hoe een kweker en een veredelaar naar een product kijken, komt niet altijd overeen met wat de consument ziet. Zelf hebben wij rechtstreeks contact met de consument door middel van een pluktuin en daarin zien wij de klanten regelmatig met een bos bloemen weggaan die er heel anders uitziet dan wanneer we het zelf gedaan hadden. Is ons bosje bloemen wel speels genoeg? Tevens mis je veel aandacht in de regionale

en landelijke media. Dit is en blijft een goede promotie. Al met al moeten we er voor blijven zorgen om zo dicht mogelijk bij de consument te blijven.

Jan Pepping, teler en broeier, Egmond-Binnen



In een land waar steeds minder agrariërs zijn, vind ik het juist belangrijk om te laten zien waar wij mee bezig zijn. Onze omgeving is onderdeel van het bedrijf. We hebben steeds meer te maken met strengere regels en lastige vragen. Met deze shows en open dagen op bedrijven kunnen we laten zien waar wij als sector mee bezig zijn en wat wij kunnen creëren met onze producten. Ik krijg nu steeds meer de vraag waarmee en waarom ik iets doe en of ze eens mogen kijken op het bedrijf. Door deze shows en open dagen kunnen we onze omgeving mee laten genieten van onze producten en meteen laten zien waar we mee bezig zijn. Marktbroeishows zijn zeker goed om te kijken wat voor nieuwe producten er zijn en wat de mogelijkheden

zijn, maar de consumentenshows zijn zeker minstens zo belangrijk. Het combineren van deze shows maakt het aantrekkelijker voor een breder publiek.

Arie Wesdorp, tulpenteler uit Sommelsdijk



Een uitdagende stelling, zeker voor een tulpenteler die toch altijd rondkijkt vanuit de gedachte 'wat is het voor mijn bedrijf?' De gedachte achter de marktbroeishow is natuurlijk om het zo echt mogelijk te laten zijn. Door jarenlang te knutselen aan de bloemenshows was het vertrouwen in de echtheid van de presentaties misschien wel wat zoek geraakt; elke insider weet wel wat daarmee wordt bedoeld. Met de marktbroeipresentaties hebben we in ieder geval een platform waar we als vak transparant kunnen zijn in de productpresentatie. Dit laat echter onverlet dat met fascinerende, in het oog springende tulpenpresentaties op bijvoorbeeld consumentenbeurzen, onze bloembollen mede kleur geven aan de belevingswereld van onze afnemers.

Daarmee is de unieke uitstraling die bloembollen hebben een steeds terugkerende inspiratiebron, niet enkel voor teelt en handel, maar ook voor consument en marketing.

COLUMN



Werkzekerheid?

Op 1 juli aanstaande treedt de wet Werk en Zekerheid in werking. Doel van de regering hiermee is om werkgevers te dwingen meer met vaste banen te gaan werken. Onderdeel van de wet is dat tijdelijke arbeidskrachten recht krijgen op een transitievergoeding, tot nu toe bekend onder de naam ontslagvergoeding, en dat zelfs met terugwerkende kracht voor 1 juli 2015. Door deze extra kosten voor werkgevers dreigden allerlei constructies opgetuigd te gaan worden om maar niet geconfronteerd te worden met zo'n transitievergoeding aan het eind van een tijdelijk dienstverband. De beoogde werkzekerheid zou hierdoor dus niet toe- maar eerder afnemen. De minister heeft uiteindelijk, na druk vanuit werkgevers, ingezien dat dit niet wenselijk is en is inmiddels met een Nota van Wijzigingen gekomen. Ik ga hier niet in op de inhoud hiervan of op de vraag of deze reparatie voor onze sector voldoende uitweg biedt. Wel citeer ik hier een zin uit de aanbiedingsbrief van de minister: 'Het behoud van een baan is uiteindelijk belangrijker voor een werknemer dan het verkrijgen van een transitievergoeding'. Geen speld tussen te krijgen. Maar de minister verliest wel uit het oog dat de wet - ondanks de nu voorgestelde wijziging - het werken met tijdelijke arbeidsovereenkomsten nog steeds zeer ingewikkeld en duur maakt voor werkgevers. En zelfs de Raad van State schreef eerder dat het 'niet uitgesloten is dat de positie van flexwerkers door de wet juist slechter wordt'. Voorbeeld: tot nu toe kon in een periode van drie jaar met een aantal opeenvolgende tijdelijke contracten worden gewerkt, terwijl onder deze nieuwe wet al na twee jaar afscheid van elkaar genomen moet worden. Hoezo meer werkzekerheid? Daarom zou het de minister sieren om te komen met een nieuwe aanbiedingsbrief waarin hij stelt 'dat het behoud van een baan belangrijker is dan het krijgen van een vast contract'. Daarbij dan een hele korte Nota van Wijziging: 'De wet Werk en Zekerheid wordt ingetrokken'.

René le Clercq
Algemeen voorzitter KAVB

Dirk van Zanten: 'Onderzoek hyacint blijft nodig'

Vorig jaar werden de eerste signalen al uitgezonden. Het wegvallen van het PT vraagt om een alternatief. Onlangs vonden er op initiatief van de KAVB-productgroep Hyacint twee bijeenkomsten plaats waar de vraag centraal stond of er voldoende draagvlak is voor een Hyacinten Onderzoeksfonds. Dirk van Zanten uit Julianadorp, lid van de Productgroep Hyacint, was nauw betrokken bij de avond voor telers in Kennemerland en het Noordelijk Zandgebied, die donderdag 12 februari plaatsvond. Hij kijkt terug op een geslaagde avond. "We hadden voor deze avond alle hyacintentelers in het Noordelijk Zandgebied en Kennemerland uitgenodigd, ruim vijftig bedrijven. Dat zijn leden en niet-leden van de KAVB. Daarvan kwamen er bijna veertig en daar zijn we heel tevreden mee. We hebben de avond gehouden bij N.J.J. de Wit & Zn in Anna Paulowna. Dat spreekt veel ondernemers toch aan. Het is allemaal wat laagdrempeliger. Siem de Wit gaf een korte toelichting op het bedrijf dat hij samen met zijn zoon Peter runt, waarna we een rondleiding kregen. Daarna gaf Linda van der Slot van Hobaho uitleg over het promotieplan voor alle Pearl-hyacinten. Dat is net gestart. Goed om dan te horen wat het idee is en hoe het werkt. Daarna kregen PPO-onderzoeker Peter Vreeburg en productgroepvoorzitter Louis van Haaster het woord. Peter maakte duidelijk welke problemen nu spelen bij de teelt van hyacint. Dat betreft onder meer de onzekere toekomst van formaline, maar ook het gewenste vervolgonderzoek naar de dipstick voor Erwinia en toepassing van de CATT-behandeling. De toekomst daarvan is onzeker omdat er geen geld voor is. Dat was voor Louis van Haaster het moment om duidelijk te maken waarom een onderzoeksfonds echt nodig is. Ook al is een individueel bedrijf nog zo groot, gezamenlijk gaat het altijd beter."

De reacties op dit verhaal vond Dirk van Zanten positief. "De meerderheid was voorstander van het oprichten van een fonds. Wel liepen de meningen uiteen over het minimale percentage. Er waren er heel wat die aangaven gewoon maar te starten en wel een streefpercentage voor de langere termijn te hebben. We willen natuurlijk het liefst dat iedereen meedoet. Onderzoek aan hyacint blijft nu eenmaal nodig. We zullen dan



Foto: Arie Dwaarswaard

ook meer doen dan alleen deelnameformulieren rondsturen. Ook de persoonlijke benadering werkt."

Het bedrag per hectare is vastgesteld op vijftig euro. Met dat geld kunnen diverse projecten starten. Van Zanten roept belangstellenden op mee te denken over de besteding van het geld. Wie zich wil aanmelden kan terecht bij bestuursleden uit de regio. Hij benadrukt dat dit initiatief voor leden en niet-leden van de KAVB bestemd is. "De KAVB neemt het initiatief, maar het staat open voor iedereen."

Hij vond het zelf de moeite van het organiseren waard. "Op dit soort avonden spreek je weer heel wat collega's. Je hoort wat er speelt. Dat geldt trouwens ook voor mijn lidmaatschap van het productgroepbestuur. Daar word je altijd wijzer van."

Kees Burger:

'Aanpak virus goede balans tussen noodzakelijk en haalbaar'

De bijna tweehonderd lelietelers en -exporteurs zeiden tijdens de Leliedag van KAVB en ROL ja tegen het Programma virusbeheersing lelie. Dit programma vervangt het plan Lelie 2.0 dat vorig jaar werd geïntroduceerd. Kees Burger, voorzitter van de KAVB-productgroep Lelie, is tevreden met de massale instemming. "Met dit programma kunnen telers en handelaren goed uit de voeten. We verwachten ook dat de meeste landen de gestelde normen acceptabel vinden. Met een maximum van 2 procent PIAMV in klasse I-partijen kunnen we ruim 70 procent van alle partijen binnen klasse I houden. Daar kunnen telers en handelaren mee werken." De afgelopen maanden hebben de bestuursleden van Groep V van Anthos en de KAVB-productgroep Lelie meermalen met elkaar overlegd over dit programma. Burger: "Tijdens deze bijeenkomsten is heel veel wederzijds begrip ontstaan voor elkaars wensen en mogelijkheden. Op virusgebied is duidelijk sprake van een gezamenlijk belang, waar we ook samen over spreken. We hebben met elkaar afgesproken dat alle discussies over mogelijke aanpassing van de normering gezamenlijk worden gevoerd."

De eisen voor schubbollen zijn streng: alle virussen staan in klasse S op 0. Nodig, stelt Burger, om zo de afzet van lelies ook voor de komende jaren veilig te stellen. "Er is de afgelopen jaren al hard gewerkt door lelietelers en daar gaan we mee door. Alleen met een lage virusdruk kunnen we de verspreiding in de hand houden. Met deze aanpak denken we een goede balans te hebben tussen noodzakelijk en haalbaar."



Foto: René faas



KONINKLIJKE ALGEMEENE VEREENIGING VOOR BLOEMBOLLENCULTUUR

Postbus 175 • 2180 AD Hillegom • Bezoekadres: Weeresteinstraat 10a • 2181 GA Hillegom,
telefoon (0252) 536 950 • fax (0252) 536 951 • e-mail: kavb@kavb.nl

www.kavb.nl

Warre de Vroe:

'Weer tijd voor be good and show it'

Sinds eind vorig jaar voert Alpha Communications een imagocampagne uit voor de KAVB. Het bureau, dat is gespecialiseerd in consumentengerichte PR voor de tuinbouwsector, heeft de opdracht om via de massamedia consumenten te informeren over de bloembollensector. De reden om dat te gaan doen is helder: we brengen de positieve kanten, die de bollensector dagelijks laat zien, over het voetlicht in de media. We doen dit aan de hand van de vier speerpunten van de KAVB, te weten kwaliteit, duurzaamheid, ondernemerschap en imago. We doen dat volgens het aloude principe van PR: be good and show it. Dat is al een tijdje niet gebeurd. Dat is jammer, want als je collectief niets beetpakt, gebeurt er niks."

Elke maand kiest Alpha Communications in nauw overleg met de KAVB een onderwerp uit. Daarbij spelen ook de KAVB-kringsecretarissen een belangrijke rol. "Zij weten goed wat er speelt en leggen ook het eerste contact met bedrijven waar we foto's willen gaan maken."

Foto: Alpha Communications



Inmiddels zijn de eerste resultaten geboekt. In januari liet teler Piet van Groningen de eerste sneeuwklonkjes zien en in de aanloop naar Valentijnsdag stond de tulpenflat van Niels Kreuk centraal. Onderwerpen genoeg, vindt De Vroe. "Dit is geen ingewikkeld project. Er gebeuren zoveel positieve zaken die de moeite van het vertellen waard zijn. Die ene keer per maand moet geen probleem zijn. De bedrijven die tot nu toe hebben meegedaan, zijn erg enthousiast. Ze snappen hoe het werkt en vinden dit ook belangrijk."

Het bureau werkt inmiddels ook aan een andere opdracht van de KAVB: aandacht op televisie. Komend najaar besteedt het programma Rob's Grote Tuinverbouwing aandacht aan bloembollen. Het programma, goed voor gemiddeld 800.000 kijkers zoomt in op de sector. "Daar worden binnenkort al de eerste opnames voor gemaakt."

Warre de Vroe is tevreden. "De resultaten zijn tot nu toe goed. Landelijke en regionale dag- en weekbladen pikken de beelden goed op. Omgerekend naar bruto mediawaarde komen we nu al op meer dan 70.000 euro. Dat zou de sector kwijt zijn geweest als alle publicaties als advertenties waren geplaatst. En dan zijn we nog maar net begonnen."

Gereserveerde tulpennamen

Tortuga, mutant Leen van der Mark, rood, J. de Waard
Landcruiser, zaailing 94-84-104 IJ. de Jong, rood/wit, Phoenix Tulips
Seacruiser, zaailing 94-84-103 IJ. de Jong, rood/wit, Phoenix Tulips
Skycruiser, zaailing, rood/wit, Phoenix Tulips
Carpentras, INRA 96.56.303, rood, Triflor
Sisteron, INRA 97.133.303, rood, Triflor
Green Spider, groen, Pennings De Bilt
Sugar Mountain, zaailing Marax, donkerroze, J.N. Koster
Christmas Pink, Remarkable L9 96006-01, roze, Wijnhout
Mercure, Vertuco 226.486.99.2, criska, rood/geel, Vertuco
Promiss, Marax/KVZ, rood, dubbel, Nic van Schagen
Pink Dolphin, 42-95-2, roze, Smal Bloembollen
Cuty Honey, 214.220.87.1, geel, Vertuco
Shopper, 13088, lichtroze, Savro
Purple Valley, 34-95-2, paars, Smal Bloembollen
Shiraz, INRA 99.125.404, donker paars, Triflor
Red Beauty, mutant Persian Pearl, rood, Kesteloo
Hush, 9513-L-108, crème rood, Buis
Dutch Crown, mutant Christmas Marvel, dubbel, Ruiter
Loving Marianne, zaailing, roze, Ligthart
Wyndham, zaailing, paars met wit, dubbel, Ligthart
Jan Driessen, zaailing, rood/wit, Ligthart
Fedor Dobronravov, G-1-1-6, geel, Ligthart
Bowl of Beauty, Vink 413, creme wit, Vink
Universum, 05-MA-624, rood/wit, Marax
Roeska, 10-MA-1375, paars, Marax
Swiss Dream, Remarkable 93-263-169, rozerood/wit, Mantel Holland
Kanok, 90-10-2B Buis, lichtgeel/rode vegen, Holland Bolroy Markt
Bellona Design, bontbladig, Clemens
Happy Upstar, mutant Upstar, bontbladig, Rooijackers
Humberto Tan, wit, Bola/Gebr Boon Hem
Alison Bradley, Mellema 9893-2-3, dubbel paars, Holland Bolroy Markt

Jaarvergadering hyacint

Op vrijdag 20 maart vindt de jaarvergadering van de KAVB-productgroep Hyacint plaats op Keukenhof. Leden van de KAVB ontvangen binnenkort de uitnodiging voor deze bijeenkomst. Tijdens deze bijeenkomst wordt veel aandacht besteed aan de ontwikkelingen binnen de hyacintensector en de inspanningen van de KAVB-productgroep Hyacint. Welke mogelijkheden voor de toekomst bieden de lopende en afgeronde onderzoeken? Welke ontwikkelingen komen op de sector af en hoe kan de sector daar goed op reageren? Daarnaast is er natuurlijk volop de gelegenheid om de hyacintenshow te bezichtigen.





AAD PRINS
GROWING PERFECTION



Bezoek de Lentetuin!

Donderdag 5 t/m maandag 9 maart.
www.lentetuin.nl

0223 52 14 20 • www.aadprins.nl

Zomerbloemen ???



Komend seizoen zomerbloemen
in uw assortiment?
Evanthia levert u graag de zaden!

Evanthia assortiment o.a.:

- Helianthus Sunrich Orange- Summer
- Carthamus Zanzibar/ Kinko
- Callistephus Matsumoto
- Brassica div. varianten
- Delphinium consolida- div. kleuren

Contact

Johan van den Boom (regio Bollenstreek)
E-mail: boombakker@gmail.com, Tel: 06-81535998

Algemeen:

E-mail: sales@evanthia.nl, Tel: 0174-715100,
Web: www.evanthia.nl

Overtollige machines en materialen te koop?

Plaats dan uw aanbod in het vakblad

Bloembollen
visie

KAANDORP WIJNKER ELEKTROTECHNIEK

Naast de uitgebreide kennis en ervaring op ons vakgebied onderscheiden wij ons door het bedenken van creatieve oplossingen, het leveren van kwaliteit en het verlenen van snelle service.

- KLIMAATBEHEERSING
- CO²- EN ETHYLEENREGLING
- KRACHT-, LICHT- EN HUISINSTALLATIES
- PROGRAMMA'S VOOR BOLLENCELLEN EN KASSEN
- ZONNEPANELEN
- KEURING EN INSPECTIE VAN INSTALLATIES
- ADVISERING



Lid van
UNETO-VNI



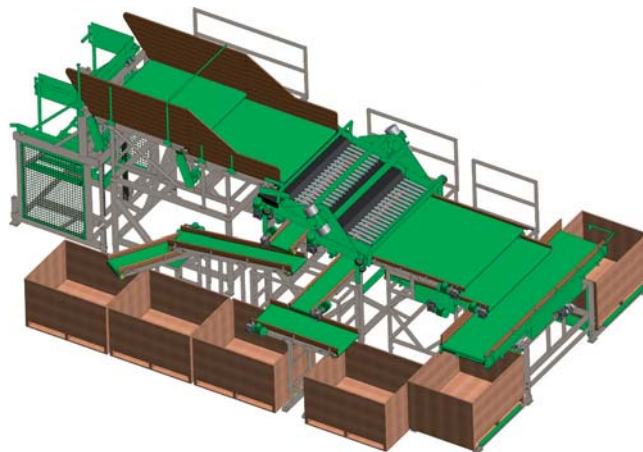
Zandvaart 25, 1764 NK Breezand
Telefoon: (0223) 52 1500

info@kaandorp-wijnker.nl
www.kaandorp-wijnker.nl



TOTAL Systems

Engineering, development, logistics and service



**Bij verwerkingslijnen voor
de zomerproducten wel eens
gedacht aan Total Systems?**

Total Systems BV Industrieweg 31 1775 PV Middenmeer
tel. +31(227) 501211 www.totalsystems.nl

DUAL GOLD[®]

MAAKT EEN EINDE AAN



IN TULPEN EN LELIES

NU OOK TOELATING
IN GLADIOOL

- *Zeer effectief tegen (kiemende) onkruiden*
- *Langdurige werking*
- *Goed mengbaar met andere herbiciden*
- *De basis voor een onkruidvrij seizoen*

EVERY FLOWER TELLS A STORY™



syngenta[®]

Syngenta Crop Protection B.V., Postbus 512, 4600 AM Bergen op Zoom.
Tel. 0164 225 500, Fax 0164 225 502, www.syngenta.nl.

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor het gebruik eerst het etiket en de productinformatie.
®/TM Registered Trademark of a Syngenta Group Company.

TM

topsin[®] M ultra

Uw vaste badgast



Zekerheid met uithoudingsvermogen

- Breed werkzaam tegen o.a. Fusarium, Trichoderma en kwade grond
- Volledig systemisch en langwerkend
- Past perfect binnen resistentiemanagement
- Zacht voor bloembol- en knollen

Ga voor adequate bolontsmetting naar www.certiseurope.nl



Topsin M ultra Vaste partner in het dompelbad voor bloembollen en knollen.

CERTIS
Als opbrengst telt