

'Captain Ventura' mooi voorbe

Niet elke marktintroductie wordt gegarandeerd een succes. Bij de lancering van de fraaie, witte calla 'Captain Ventura' ging Kapiteyn dan ook uiterst zorgvuldig te werk. Zo werd een beperkt aantal porties uitgegeven om het aanbod binnen de perken te houden. De gecontroleerde aanpak is succesvol, inmiddels neemt ook de vraag uit het buitenland toe.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas

Laten we bij de basis beginnen: de veredeling. "Captain Ventura' is in 2002 uit een kruising ontstaan en in 2004 door ons geselecteerd. Hij heeft een grote, ronde, witte bloem en produceert veel bloemen. Dat maakt hem erg geschikt voor de snijbloemenmarkt", vertelt Rob Brekelmans, verantwoordelijk voor de veredeling bij Kapiteyn. "Na een periode van testen, brachten we het soort in 2007 onder licentie op de markt, heel gedoseerd. Zo hebben we slechts zes porties uitgegeven aan kwekers die achter de gedachte van areaalbeperking staan. Vooral de eerste jaren kochten wij hun volledige oogst op om die vervolgens aan zorgvuldig geselecteerde broeiers te verkopen. Zo hebben we - zeker in het begin - de hele bloemproductie strak kunnen regisseren. Inmiddels loopt dit soort heel goed en hebben we de

teugels wat laten vieren. Zo hebben we onze bakens verzet naar het buitenland, met name Azië en het Midden-Oosten, en nu zien we de vraag ook daar flink groeien."

Zeker een keer per jaar zit Kapiteyn met alle schakels in de keten aan tafel om over het gewas te praten. "Hoe kijken zij aan tegen het

'Vooral de eerste jaren
kochten wij de volledige
oogst op om die
vervolgens aan zorgvuldig
geselecteerde broeiers te
verkopen'

.....

soort, welke kant denken zij dat het op gaat, welke ideeën hebben zij? We geven elkaar feedback ten gunste van het product en daar profiteren we allemaal van. Verder hebben we door het jaar heen intensief contact met kwekers, broeiers en het callateam van CNB. Je moet elkaar ook iets gunnen, bereid zijn elkaar te helpen. Broeiers willen het liefst alleen met grote maten werken, maar als wij 16'en aanbieden, nemen ze die ook af. Dit is wel een mooi voorbeeld van hoe ketensamenwerking kan gaan en wat het kan opleveren", vindt Brekelmans. "Ga maar na: 'Captain Ventura' is nu ons grootste soort. En dat naast een concurrent als 'Crystal Blush' die al jaren favoriet is."

VEEL BLOEMEN

Kweker Raymond Huijg uit Breezand werkte al in de testfase met 'Captain Ventura' en zijn enthousiasme is onverminderd groot. "Ik vond het meteen een goed soort. Hij groeit heel goed en lekker grof, en heeft geen onoverkomelijke kwaaltjes. We kweken nu vijfhonderd roe en ik zou wel meer willen, want dit soort is een zekerheidje in de afzet. Iedereen wil hem hebben. Dat heeft te maken met zijn presentatie, die mooie witte bloem. Bovendien zijn ze er in de broeierij erg blij mee dat hij veel bloemen produceert." Zo'n 70 à 80 procent van de oogst verkoopt Huijg terug aan Kapiteyn. "De rest verkoop ik aan mijn eigen klanten in Nederland. Dat gaat allemaal heel soepel, er zijn genoeg broeiers die met dit soort willen werken."



PREMIUM VARIETIES

Op www.premium-varietis.com vertelt Marcel de Romph in een video over de cultivar 'Captain Ventura'. Premium Varieties is het online platform waar broeiers alle informatie kunnen vinden over de onderscheidende rassen die bij CNB zijn ondergebracht. De website vormt de basis met actueel nieuws, interessante artikelen, video's en teelttechnische informatie.

eld van ketensamenwerking



Marcel de Romph: 'Calla 'Captain Ventura' springt eruit door zijn grote kelk'

Kwekerij Zandvoort in Huissen broeit in totaal zo'n 6 hectare calla's, amaryllissen en fresia's. Het aandeel calla's beslaat 1,7 hectare. "Wij broeien vijftien tot twintig soorten calla's", vertelt Sjors Gerichhausen, "en 'Captain Ventura' is ons grootste soort. De knollen kopen we van Kapiteyn. We werken al vanaf het begin met dit soort en waren ook betrokken bij de marktintroductie. Als je met de juiste bedrijven werkt, zorgt voor goede promotie en een continue aanvoer, ben je verzekerd van een goede basis. Dat blijkt ook wel, 'Captain Ventura' loopt heel goed en is gaandeweg steeds populairder geworden. Het is een soort dat veel bloemen maakt, dat is voor ons interessant." Kwekerij Zandvoort broeit het soort jaarrond en brengt het gros van de oogst naar de veiling. "Rijnsburg, Naaldwijk en Aalsmeer zijn voor ons de belangrijkste veilingen." Gerichhausen wisselt regelmatig informatie uit met Kapiteyn en onderhoudt contact met de export.

"Laatst heb ik Marcel de Romph van OZ Export gesproken op de beurs. Toen hebben we het gehad over de timing van de promotie." Met Kapiteyn gaan de gesprekken vaak over het antwoord op de vraag: wat wil de calla? "Het is nog altijd een zoekplaatje bij welk klimaat calla het beste gedijt. Dat is grotendeels een gevoelskwestie, daar willen we graag meer grip op krijgen." Contact met schakels door de keten heen is daarbij zeer waardevol erkent Gerichhausen. "Ik ben het met Rob Brekelmans eens dat 'Captain Ventura' een mooi voorbeeld van ketensamenwerking is."

BETERE PRIJZEN

Marketeer Marcel de Romph van OZ Export is enthousiast over 'Captain Ventura'. "Voor ons is dit de meest populaire calla uit de Captain-serie, hij wordt eigenlijk overal goed verkocht. Via ons exportbedrijf gaan deze bloemen echt de hele wereld over." Wat volgens

De Romph zeer bepalend is voor het succes van dit gewas, is de kwaliteit van de broeiers die ermee werken. "Zij leveren goede bloemen met een stevige steel, we hoeven geen angst te hebben voor slijmstengels. Verder springt dit soort er echt uit door zijn grote kelk, die gemiddeld groter is dan de kelk van andere soorten. In dat opzicht is hij niet te vergelijken met 'Crystal Blush'. Dat is nog altijd de meest gevraagde witte calla, met name voor het echte, witte bruidswerk, maar de kelk is beduidend kleiner." Ook het feit dat OZ Export nauw samenwerkt met CNB om Captainsoorten te promoten, heeft bijgedragen aan het succes, vindt De Romph. "Zo hou je controle over de handel en dat levert vaak betere prijzen op. Wat mij betreft, mogen we dat vaker zo doen, daar staan wij beslist voor open. Wij hebben continu twee marketeers tot onze beschikking die kunnen ondersteunen bij de promotie van nieuwe introducties."