

JAARVERGADERING DRIE KAVB-PRODUCTGROEPEN:

Aaltjes blijven lastig



Stengelaaltjes blijven de gemoeders bezig houden binnen de bloembollensector. Niet alleen tulpentelers hebben er mee te maken, ook telers van andere voorjaarsbloeiërs krijgen soms te horen dat dit quarantaineorganisme is aangetroffen. Tijdens de jaarvergadering van de KAVB-productgroepen Narcis, Iris en Bijzondere Bolgewassen was dit een van de centrale onderwerpen. Daarnaast aandacht voor de BKD en voor concepten.

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto's: René Faas

de afkorting MUS (Maak Uitvoering Simpel) zijn alle huidige eisen tegen het licht gehou-

den en is aan de vertegenwoordigers in de productgroep gevraagd wat er zoal simpeler kan. Uitkomst van deze exercitie is, volgens directeur Vincent Cornelissen, dat er op een relatief klein aantal punten zaken zullen worden gewijzigd. "Ik kan niet anders dan vaststellen dat het systeem zoals dat er was zo gek nog niet was. Dat viel ons aan de ene kant wel een beetje tegen. Aan de andere kant is het ook logisch dat een systeem dat in negentig jaar is opgebouwd niet zomaar van tafel gaat." Even gunde Cornelissen de aanwezigen een blik in de toekomst. Binnen de EU wordt gewerkt aan vereenvoudiging van de Europese regels voor onder meer regels rond aardappelmoeheid. "De tendens in deze discussie is dat er minder op partijniveau wordt geregeld en dat er meer verantwoordelijkheid bij de bedrijven komt te liggen." Het moment van invoering ligt nog enkele jaren weg: tussen 2018 en 2020. Ten slotte lichtte Cornelissen de resultaten toe van een klanttevredenheidsonderzoek, dat vorig najaar is uitgevoerd onder aangeslotenen. Positief waren zaken als correct werken, deskundigheid en professionaliteit van de organisatie en het meedenken met de klant. Veel kritiek was er op de combinatie website, digitaal klantenloket en ketenregister, maar ook op de bereikbaarheid. Verder vond een deel van de ondervraagden de BKD bureaucratisch, log en arrogant. "Die kwalificaties nemen wij zeer ter harte", aldus de directeur. Wat betreft de digitale zaken was Cornelissen helder. "Daar zijn we direct mee aan de slag gegaan. We hebben in januari al een aantal bedrijven bezocht om na te gaan wat er anders en beter kan. En wat de bereikbaarheid betreft zullen we bezetting en structuur aanpassen."

Vincent Cornelissen: 'Aan de slag met uw opmerkingen'

Waar voorheen de arealen en aandoeningen de hoofdmoot vormden van de BKD-presentatie tijdens de jaarvergaderingen, is het nu voor de BKD-directeur de gelegenheid om een aantal algemene ontwikkelingen toe te lichten. Heel kort gaat het over narcis, iris en krokus. Het areaal ervan is stabiel of dalend (iris, -13%) en het aantal afgekeurde partijen laat een gunstige tendens zien. Bij de narcis is het goede nieuws dat er 5 ha is afgekeurd wegens stengelaal, tegen 14 ha het jaar ervoor. En bij de iris blijft de enige teeltzorg nog ras-onzuiverheid.

Wat de keuringseisen betreft heeft de BKD het afgelopen jaar met alle productgroepen van de KAVB gesproken over mogelijkheden om die eisen te vereenvoudigen. Onder



Peter Vreeburg:

'Inunderen beter dan injecteren'

Wie de geschiedenis van de bloembollensector bekijkt op ziekten en plagen, kan vaststellen dat het stengelaaltje een rode draad is in die historie. Niet alleen in tulp komt dit quarantaineorganisme voor, ook in andere voorjaarsbloeiers, zoals narcis, Scilla en Chionodoxa. Goed om tijdens deze jaarvergadering nog eens na te gaan wat de stand van zaken in het onderzoek is. PPO-onderzoeker Peter Vreeburg voegde aan dat verhaal een relatief nieuwe dimensie toe: het koken van tulpenplantgoed tegen stengelaal. Zijn collega Martin van Dam voert daar sinds enkele jaren onderzoek naar uit. De eerste resultaten zijn interessant. Als wordt gekozen voor een combinatie van voorwarmte, voorweken en koken lukt het om in veel gevallen het stengelaaltje effectief te bestrijden zonder dat sprake is van majeure kookschade. Een afgerond advies is echter nog niet te geven, omdat er grote verschillen binnen het onderzochte sortiment zitten. Wat nu wel kan is bestrijding te veld. Over de keuze tussen grondontsmetting en inundatie was Vreeburg helder. "Als u kunt kiezen, kies dan voor inunderen.



'Wat Vreeburg zorgen baart is dat soms zelfs koken bij hoge temperaturen toch nog een klein percentage overleving geeft'

Dat heeft een beter effect dan injecteren, omdat het veel langer duurt. Het is wel van belang om de adviezen voor inunderen goed op te volgen." Voor narcis kan al veel langer worden gekookt, maar die behandeling levert niet meer altijd een schone partij op. Reden voor PPO om na te gaan of er ook bij hogere temperaturen kan worden gekookt dan nu wordt geadviseerd. "Heel lang was het advies 2 uur 43,5 graden, nu is dat al 2 uur 45 graden. Het blijkt dat een aantal cultivars ook bij een

hogere temperatuur kan worden gekookt zonder kookschade. Dat geldt niet voor bijvoorbeeld 'Tahiti', die heel gevoelig is voor kookschade." Wat Vreeburg zorgen baart is dat soms zelfs koken bij hoge temperaturen toch nog een klein percentage overleving geeft. Ten slotte ging Vreeburg nog in op de vraag welk effect formaline heeft op de bestrijding van stengelaaltje. Hij benadrukte daarbij dat op dit moment het middel geen toelating heeft voor de warmwaterbehandeling van narcis. De cijfers uit zijn onderzoek zijn echter helder: als formaline werd toegevoegd aan de warmwaterbehandeling, dan daalde het aantal aaltjes dat niet wordt gedood heel snel. Wat de toekomst van het onderzoek aan stengelaaltjes betreft, is er minder zeker dan enkele jaren geleden. Dit vanwege het verdwijnen van de collectieve financiering. Vreeburg adviseerde de telers om alle onderzoek aan stengelaaltjes te bundelen in een zogenoemd PPS (Publiek-private Samenwerking), waarbij sector en overheid samen een dergelijk project financieren.

Paul Ras:

'Genoeg inspiratie voor de bollen'

Regelmatig klinkt die ene opmerking: we hebben een uniek product en toch slagen we er niet in om er een goede prijs voor te ontvangen. Paul Ras van Sense Marketing & More heeft de afgelopen jaren in de tuinbouw veel ervaring opgedaan met succesvolle concepten. Dat gaat echter niet vanzelf, zo maakte hij aan de ongeveer 50 aanwezigen duidelijk



Ras ziet twee ontwikkelingen. Aan de ene kant brokkelt het collectief in hoog tempo af. Tegelijkertijd ontstaan op individueel niveau allerlei initiatieven. Ras: "Wat we zien is dat steeds meer bedrijven mensen in dienst nemen voor de marketing." Wie meer wil met zijn product dan het eenvoudigweg aanbieden, komt al snel terecht bij een concept of een merk. Veel merken kent de sierteelt niet, concepten daarentegen wel. Daarbij kan het gaan om extra zaken als garantie, verpakking, presentatie of service. Kijkend naar de productie in de tuinbouw ziet Ras dat producenten zich steeds vaker afvragen hoe hun product in het schap staat. "Als je dat weet, dan kun je beter nagaan voor wie je teelt, en kun je dus ook meer sturen in je productie." Een concept slaagt niet zonder meer. Belangrijke randvoorwaarden zijn in ieder geval een juiste, continue kwaliteit, voldoende beschikbaarheid, marktpotentie, het juiste verhaal en een gerichte en consequente positionering. Inleg van euro's is daarbij van wezenlijk belang. Maar wie dat doet, kan heel succesvol worden, getuige de voorbeelden die Ras de revue liet passeren. Een van de meest grootschalige is Decorum Plants, waar ruim 50 bedrijven zich inmiddels bij hebben aangesloten. Samen zetten ze een zeer uitgebreid sortiment kamerplanten in de markt via één verkooporganisatie. Elke teler levert daarbij een uniek product. Veelbelovend in de voedingswereld zijn allerlei lokale initiatieven, zoals Vers van de kweker of www.streekbox.nl. Ras: "Deze initiatieven gaan weliswaar over voedsel, maar waarom kunt u geen regionaal geteelde bloembollen er bij leveren? Probeer daar bij aan te haken." Voor het slagen van een concept is in veel gevallen samenwerking een vereiste. Ras: "Dat heeft heel veel voordelen, maar ga wel vooraf na of dat een goede weg is. Doe dit gestructureerd en laat u begeleiden."