

‘Binnen tien jaar nieuwe en weerbare gewassen nodig’

Sneller en efficiënter gezonde en duurzame sierteeltgewassen ontwikkelen. Dat is de uitdaging waar de sierteeltsector de komende jaren voor staat. Om dat voor elkaar te krijgen, moeten veredelaars in de sierteelt samenwerken. Zo kunnen de kennis én kosten van nieuwe technieken worden gedeeld. Enkele tientallen veredelaars uit heel Nederland zetten 29 oktober in Roelofarendsveen een eerste stap naar die nieuwe toekomst.

Tekst: Roza van der Veer | Fotografie: René Faas



Peiling veredelaars

Met de telefoon in de aanslag konden de in Roelofarendsveen aanwezige veredelaars hun mening geven over verschillende stellingen. Zo vond 70 procent van de aanwezige veredelaars dat in hun gewas de komende tien jaar veel moet veranderen. Ongeveer 44 procent houdt zich bezig met klassieke veredeling, slechts 16 procent met nieuwe technieken. Samenwerken is geen taboe, 68 procent overweegt zelfs met de grootste concurrent in zee te gaan. Een derde van de aanwezigen werkt nog niet samen. Belangrijkste uitdagingen zijn ziekten en plagen als fusarium en botrytis maar ook plagen als witte vlieg en trips scoren hoog.

W il de sierteeltsector in de toekomst de boot niet missen, dan moeten nieuwe weerbare rassen op de markt komen. Retail, handel, overheid en consumenten eisen duurzamere bloemen en planten. Dat betekent minder gebruik van water, gewasmiddelen, fossiele energie, plastic en CO₂-uitstoot. Om dat over tien jaar te bereiken, is het nu tijd voor actie, aldus John van Ruiten, directeur van Naktuinbouw. “Veel gewassen hebben een cyclus van tien jaar of meer. Als we flinke stappen willen maken naar circulair werken, geen afval, schoon telen en weerbare planten, speelt kennis van genetica een belangrijke rol. Werken met nieuwe technieken hoeft niet alleen te gebeuren in Wageningen of in Amsterdam, maar kan ook in andere kenniscentra. Laat er maar duizend bloemen bloeien, dat kan elkaar alleen maar versterken. We moeten wel samenwerken om de kans op externe financiële steun te vergroten. Als we nog tien jaar wachten, zijn we te laat.”

AMBITIE

Om de veredelaars een zetje in de rug te geven is inmiddels het platform Board of Support Next Level Sierteeltveredeling in het leven geroepen. Naktuinbouw, Wageningen Universiteit & Research, Universiteit van Amsterdam, Amsterdam Green Campus, maar ook bedrijven als Plantum, Royal van Zanten, Dümmen Orange, Keygene en de Rabobank, hebben zich hierin verenigd. Er is een onderzoek Next Level Sierteeltveredeling gepubliceerd met de ambitie om de sierteelt binnen tien jaar wereldwijde koploper van een duurzame en gezonde teelt te maken. Om aan die toekomstplannen te werken kwamen op 29 oktober de veredelaars bij elkaar in Roelofarends-



John van Ruiten



Niels Louwaars



Peter Kolster

veen. Uit een ter plekke gehouden peiling bleek het overgrote deel van de aanwezigen zich nu nog bezig te houden met klassieke veredelingsmethoden als kruisen en selecteren binnen het eigen sortiment. Niels Louwaars, directeur Plantum, wees op nieuwe technieken als merkertechnologie. “Dat is niet gratis en je kunt geen simpele som maken van wat het kost en oplevert. Je moet nadenken over wat je wilt verbeteren en met wie je wilt samenwerken om je polsstok langer te maken. Ga je het individueel aanpakken, met vriendjes of misschien zelfs met vijanden? Eén ding staat vast: als u inspringt, bent u niet de eerste. Veertig jaar geleden zaten de akkerbouwers voor hetzelfde dilemma en vervolgens de groentetelers. De sierteelt kan daar zijn voordeel mee doen en op die rijdende trein stappen.”

MERKERTECHNOLOGIE

Dekker Chrysanten, een van de grootste chrysantenvermeerderders ter wereld, heeft de stap naar samenwerking én het gebruik van nieuwe technieken genomen. Samen met drie bedrijven heeft het veredelingsbedrijf bijna dertig mensen aan het werk op het gebied van onderzoek en ontwikkeling. Nick de Vetten, manager Research & Development: “Wij zijn hierin de enige chrysantenveredelaar maar gezamenlijk ontwikkelen we pre-competitieve kennis.” De bedrijven maken gebruik van merkertechnologie waarbij sneller informatie beschikbaar is over eigenschappen van nieuwe rassen. “We zijn een jaar of tien geleden hierover gaan nadenken. Vervolgens moet je iemand binnenhalen met verstand van zaken en de boel opbouwen. Merkertechnologie is kostbaar maar moet uiteindelijk leiden tot betere rassen. Daar ga je je geld mee verdienen.”

VOORZICHTIG

Peter Kolster van Kolster bv, Magical Plants & Flowers, heeft twee veredelaars in dienst voor veel sierteeltgewassen. “Wij hebben geëxperimenteerd met nieuwe technieken maar dat was geen succes. De markt is niet groot genoeg.” Ook hij is voorzichtig met samenwerking met collega-bedrijven. “Wij veredelen bijvoorbeeld snijhortensia’s. Samenwerking met een teler die planten aan gemeenten verkoopt, kan wel.” Kolster heeft recent subsidie gekregen om samen met andere

bedrijven biotoetsen te ontwikkelen tegen ziekten en plagen zoals trips, sinds kort een probleem in snijhortensia’s. Door de samenwerking profiteren de deelnemers van elkaars kennis en de expertise van een wetenschapper.

SUBSIDIES

Toch hoeven de hoge kosten van de nieuwe verdelingsmethoden als merkertechnologie niet altijd een struikelblok te zijn. Dat maakte Michiel Roelse, directeur TKI Tuinbouw & Uitgangsmaterialen, duidelijk. Hij wees naar een peiling in de zaal, waaruit bleek dat de helft van de veredelaars nog nooit een subsidieaanvraag had gedaan. “Er is geen enkele belemmering voor de sierteelt om subsidie aan te vragen. De meeste kans van slagen hebben projecten gericht op verduurzaming. Gewassen die bij extreem droog of nat weer gedijen bijvoorbeeld. Voor een voorstel gericht op de teelt van blauwe bananen geldt dat niet.”

TEVREDEN

Zijn oproep was niet helemaal aan dovemansoren gericht. Uit een laatste peiling in de zaal bleek dat 56 procent van de veredelaars ‘morgen’ al wil samenwerken met andere bedrijven. Tot grote tevredenheid van Naktuinbouw-directeur John van Ruiten. “Twee derde van de aanwezigen ziet de noodzaak tot samenwerken om pre-competitieve kennis op te doen, scholing te regelen en kennis binnen te halen. Dat lijkt mij een prima basis voor verdere plannen.” ♦



De Nederlandse sierteeltsector is, na aardgas en machines, het derde exportproduct van Nederland met een exportwaarde van 8,5 miljard euro. De veredelingsbedrijven in de sierteelt hebben een omzet van circa 450 miljoen euro, exporteren voor 230 miljoen euro en zijn koploper in het aanvragen van octrooi/kwekersrecht.