



© I. DE CLERCQ

“Veredeling Helleborus nog maar in het beginstadium”

“Ik stond op IPM Essen, maar ik wist niet eens wat een Deense kar was.” Thierry Van Paemel had in 1999 een vaste job ingeruild voor vaste planten als uitbater van tuincentrum Het Wilgenbroek in Oostkamp. Enkele jaren later stond hij al op IPM Essen als Helleborusveredelaar en jongplantenproducent. Zonder kennis van Deense containers dus, maar wel rotsvast overtuigd van de troeven van deze winterbloeiër.

Ivan De Clercq

Het tuincentrum dat Thierry en Anneke overnamen stond al bekend voor het brede assortiment vaste planten, waaronder ook Helleborus. “Helleborus was toen een plant voor verzamelaars en bij de grote massa niet zo gekend”, schetst Thierry de beginperiode. Een aspect dat de plant minder aantrekkelijk maakte voor het grote publiek was dat de plant haar eerste bloei in het tweede jaar combineerde

met het laten vallen van de bladeren. “Vandaag bloeit door veredeling 85% van alle zaailingen al in het eerste jaar, met de bladeren er dus nog aan.”

Interessant bloeitijdstip

Het unieke bloeitijdstip is de grote troef van Helleborus, zowel in volle grond, op het terras als in de woonkamer. Vanaf oktober tot maart april zijn

er altijd variëteiten die volgens hun natuurlijke cyclus bloeien. “Het is een periode waarin er weinig andere planten bloeien. Door de klimaatsverandering loopt het tuinseizoen langer door en begint het ook vroeger. Dan is Helleborus een interessante plant om in de tuin te hebben. Voor de eindejaarsfeesten zijn vooral witte bloeiërs van Helleborus niger in trek als ge-

schek. Snijbloementelers zien in de plant een optie om in de winter een vers product aan te kunnen bieden.”

Klimaat hier ideaal

Het kalmere seizoen waarin de plant groeit, maakt dat de plant past in heel wat teeltschema's. “Kwekers zien ze tot december als ontbrekend puzzelstuk voorafgaand aan de teelt van het perkgoed in het begin van het jaar”, weet Thierry. Ook het koudeminnend karakter van de plant wekt interesse. “We kunnen genoeg selecties maken die het mogelijk maken om op een natuurlijke manier in bloei te komen wanneer de markt het vraagt. Er is dus geen economische stimulans om de teelt te verplaatsen naar Afrika of Zuid-Amerika omdat het klimaat hier al ideaal is.”

Helleborus-dagen

Een verkoopseizoen in de winter houdt echter ook risico's in. Bij slecht weer denken weinig mensen aan hun tuin en zien ze af van een bezoek aan het tuincentrum. Januari is bovendien de maand waarin heel wat consumenten de vingers op de knip houden na de dure eindejaarsperiode. “Niets gaat vanzelf. We geven in ons tuincentrum rondleidingen, organiseren de Helleborus-dagen waarbij we onder meer een wedstrijd voor floristen organiseren en steken veel tijd in het benaderen van tuincentra. We proberen ook te achterhalen waar de markt van wakker ligt, en spelen hier met de veredeling op in.”

Zaailingen

Vandaag gebeurt de productie van jongplanten via twee sporen. De basis is de traditionele veredeling via het kruisen van zaailijnen. Het bedrijf heeft een erg complete verzameling van 4.000 moederplanten. Voor *Helleborus orientalis* – variëteit voor na Nieuwjaar - maakt het bedrijf ieder jaar 20.000 kruisingen. In het tweede jaar worden de producten uit deze kruisingen samen met de eigen productie verkocht in het tuincentrum en in gespecialiseerde plantencentra. Typisch voor de zaailingen is dat de heterogeniteit in de producten groter is.

“ Bij jongplanten is 90% van de productie voor export.

In vitro

De tweede tak is de in-vitrovermeerdering van *Helleborus*. Typevoorbeeld is daarbij de witte *Helleborus niger* als kerstplant, al zijn er ondertussen ook al kleurrijke varianten. Het gaat om grotere maten en uniforme, visueel mooie planten met een goede bloem-bladverhouding.

“Kwekers willen een teelt die 100% zuiver is, waarvan alle planten homogeen zijn en op identiek hetzelfde moment bloeien. Dat kan het beste bereikt worden via in-vitrovermeerdering, al is de homogeniteit in zaailingvermeerdering ook al heel sterk toegenomen”, vergelijkt Thierry beiden. Via in vitro is het mogelijk om grote partijen te produceren, zij het ook maar na een ontwikkelingstraject van 4-5 jaar. Dat maakt de kostprijs van deze planten duurder dan als ze via klassieke weg vermeerderd zijn.

In vitro heeft klassieke veredeling nodig

Voor de in-vitrovermeerdering werkt *Helleborus* bvba samen met Microflor, waarmee vergevorderde afspraken lopen om in exclusiviteit te zullen werken. Ook andere in-vitrovermeerderders lieten in het verleden al hun interesse blijken. Schrik dat in-vitrovermeerdering de klassieke vermeerdering en veredeling zal verdringen heeft Thierry niet. “*Helleborus orientalis* wordt voorlopig nog weinig in-vitro vermeerderd, al zal dat in de toekomst wellicht toenemen. In-vitro is daarnaast nog een duurder techniek dan klassieke vermeerdering via zaad, waardoor het weinig toegepast wordt voor kleine potmaten. Maar de

belangrijkste reden is dat klassieke veredeling sneller gaat. In vitro zal altijd klassieke veredeling nodig hebben om op zoek te gaan naar een volgende ‘winnaar.’ En tegen dat die in vitro in grote getalen kan geproduceerd worden, ben je met de klassieke veredeling weer een stap verder.”

Concurrentie voorblijven

Bij de jongplanten is 90% van de productie voor export. China is goed voor 40% van de afzet, gevolgd door Nederland (30%) en de andere buurlanden. Maar ook voor de beruchte Chinese kopieerdang is Thierry niet bang. “Veredeling is een intensief werk van vele jaren en telkens een zeer lang verhaal, dat kan je niet zomaar kopiëren. Concurrentie is bovendien gezond; je moet er voor zorgen dat je een stap voorblijft.” Het streefdoel in de *Helleborus*-veredeling is om visueel nog aantrekkelijkere planten te maken, met meer bloei tijdens het eerste jaar. Voor *Helleborus niger* is het ontwikkelen van gekleurde bloemvormen een doel. Ziekteresistentie en een natuurlijk bloeiproces blijven een prioriteit. “Na 20 jaar durf ik te zeggen dat we in de veredeling al een hele weg hebben afgelegd, maar dat we tegelijkertijd nog maar in het beginstadium zitten. De mogelijkheden zijn bijna eindeloos.”

Gesloten wereldje

Thierry Van Paemel is heel open over zijn bedrijf en wil dat in de toekomst ook verderzetten. “Als buitenstaander viel mij de geslotenheid van de Vlaamse sierteeltsector op, en zelfs nu nog. Ik vind dat jammer, omdat iedereen van elkaar kan leren. Verder vindt Thierry dat Vlaamse sierteler een tandje bij zouden kunnen steken in de marketing van Vlaamse sierteeltproducten. “Tijdens de eerste coronagolf kwam iemand een nieuwe azaleavariëteit voorstellen in het tuincentrum van 't Wilgenbroek. Een prachtig variëteit die toen niet meer naar het buitenland kon. Maar ik kende dat product totaal niet. Jammer dat de eigen Vlaamse sierteeltproducten nog zo weinig gekend zijn in de eigen markt.” ■