

Ooit belicht vanuit drie invalshoeken de brede geschiedenis van de bloembollensector:

- Wat gebeurde er 25, 50, 75 of 100 jaar geleden?
- Een bijzonder boek uit de KAVB-bibliotheek.
- Een uitvinding die de sector sterk heeft beïnvloed.

# Verflauwende inzenderslust

Als er iets is dat onlosmakelijk met de bloembollensector is verbonden, dan is het wel de bloemenshow.

Een fenomeen dat al eeuwenoud is, maar nooit een garantie is voor langdurig succes. Dat is nu niet zo, dat was in de 19e eeuw niet anders.

Tekst: Arie Dwarswaard | Fotografie: KAVB

**W**at is mooier dan bolbloemen showen? Het is vakmanschap om op het juiste tijdstip alle bloemen tegelijk in bloei te krijgen. Het tentoonstellen van bloemen is al heel oud. Volgens Krelage gebeurde dit in Engeland al in de 17e eeuw. Pas in de 19e eeuw woei het fenomeen tentoonstelling over naar het vasteland van Europa. In 1809 startte de Gentse Floraliën, die oudste show van België, die echter de laatste jaren een kwakkelend bestaan leidt. In 1818 vond volgens Krelage de eerste bloemententoonstelling plaats in Nederland. De in 1860 opgerichte Algemeene Vereeniging voor Bloembollencultuur had het showen van het eigen product hoog in het vaandel staan. Het werd een van de drie kernactiviteiten van de vereniging. Elk jaar werd een show georganiseerd. Maar wat gebeurt er? Al binnen tien jaar neemt de belangstelling af, zo schrijft Ernst Krelage in het jubileumboek uit 1910, dat bij het vijftigjarig bestaan van de vereniging verscheen. 'Evenwel was allens de lust tot inzenden begonnen te verflauwen, en bleken de uitgeloopte prijzen daartoe geen voldoende prikkel meer te zijn.' Daarop besloot het hoofdbestuur terug te gaan naar eenmaal showen per vijf jaar. Met een groeiend aantal bedrijven en goede economische resultaten in de sector lukte het om steeds grotere shows in te richten. Bijzonder was de in 1910 gehouden jubileumtentoonstelling, die grotendeels buiten plaatsvond in Haarlem. Als in 1925 het zogenoemde twee-cent-per-roefonds vorm krijgt op initiatief van de

belangenbehartigers in de sector, dan is er geld voor collectieve promotie, waaruit tentoonstellingen in binnen- en buitenland gefinancierd kunnen worden. Naast die collectiviteit is er ook plaatselijke trots. Daaruit ontstaan op tal van plaatsen kleine shows die soms uitgroeien tot een enorm spektakel. Dat geldt bijvoorbeeld voor de Westfrieze Flora, waar in de jaren tachtig soms meer dan honderdduizend bezoekers per keer op afkwamen. Of wat te denken van Keukenhof, dat in 1950 voor het eerst openging en direct al goed was voor 236.000 bezoekers uit binnen- en buitenland. Maar ook de Lissese Lenteflora hoort daarbij.

## SCHERP KIJKEN

Kijkend naar al die shows, is het beeld dat Krelage schetst van honderdvijftig jaar geleden niet veranderd. Beginnen met een show is mooi, maar gaandeweg is het elan van het eerste uur en de eerste groep organisatoren verdwenen. Het is voor elk bestuur bittere noodzaak om

elk jaar scherp in de gaten te houden wie meedoet en vooral waarom. Want als zo maar ineens drie of vier grote inzenders vertrekken, dan is het een hele toer om de show gaande te houden. De afgelopen dertig jaar maakte ik het einde mee van Lenteweelde Obdam, Huisbroei Zuidermeer, Westerkoggeflora, Westfrieze Flora, Egmonds Bloemenzee, Eilandspolderflora, Marneflora, CNB Midwinterflora, Delta Flora, Flevo Flora en Lelieshow 't Zand. Dat lijkt een somber beeld, maar hier tegenover staat dat er ook nieuwe initiatieven zijn bijgekomen. Dat geldt met name voor het fenomeen marktbroei, maar ook een evenement als het Tulip Trade Event, Dutch Lily Days en Holland Dahlia Event. Belangrijk verschil tussen deze nieuwe initiatieven en de vele shows die zijn gestopt, is de sterke gerichtheid op het vak zelf. Er gaat minder promotionele waarde van uit. Wel blijft op deze manier de mogelijkheid om sortimentskennis op te doen in stand. En dat is ook belangrijk. ♦



In 1925 was de eerste Flora van Heemstede, een grote internationale bloembollententoonstelling.