

In de boomkwekerij is vermeerdering vaak routine: stek, ent, klaar. Totdat er ineens een plant op tafel ligt waar maar één of twee moederplanten van zijn. Een mutant. Een exclusieve selectie. Een nieuwe klimplant of heester die nét die ene eigenschap heeft waar de markt warm voor loopt, maar die zich simpelweg niet laat stekken of enten.

Auteur: Huub Snijders



In vitro perfect voor: ‘Klein in aantallen, groot in complexiteit’

In vitro culture maakt van ‘onmogelijk te vermeerderen’ weer een businesscase, maar kwekers moeten wél echt leren plannen

Dan kom je uit bij in-vitro cultures. En bij André Boereboom, die met Boereboom In vitro Cultures de afgelopen jaren steeds vaker gevraagd wordt om kwekers te helpen met precies die lastige, exclusieve rassen.

Van kwekerij naar puur lab: andere vragen, andere rol

Boereboom zit al bijna vijftien jaar in de weefselkweek, maar de focus is verschoven. ‘Het heeft er in eerste instantie bij ons altijd bijgedraaid,’ zegt hij. ‘Vanuit de eigen productie. Sinds twee jaar is de kwekerij weg en draait het bedrijf volledig op het in vitro lab. En dat verandert de vragen die binnenkomen.’

Waar grote labs zich richten op ‘mega-aantallen’ en het volstoppen van markten, zit Boereboom juist in de niche: series van duizend tot tien-

duizend, soms maximaal vijfduizend per jaar. ‘Dat is gewoon repeteren. Dus je zit echt in een nichemarkt te werken.’

Het type klant past daarbij: kwekers en veredelaars met een bijzonder ras, een beperkte startvoorraad en een duidelijke ambitie. Soms ook internationaal: een Franse veredelaar met vijftien soorten, waarbij in het eerste jaar 150 planten per soort geleverd moeten worden. Klein in aantallen, groot in complexiteit.

‘Ja, dan heb ik volgend jaar planten’ – zo werkt het dus niet

Een belangrijk omslagpunt is de mindset in de sector. Waar kwekers vroeger vaak dachten: als stek of ent niet lukt, dan maar niet, groeit nu het vertrouwen dat weefselkweek een route kan zijn. Maar daarbij hoort ook een realiteits-

check: tijd. Volgens Boereboom is dat de grootste misvatting. ‘Kwekers bellen met een nieuw ras en vragen: ‘Kun je dat maken?’ Ja, dat kan. Maar: eerst moet er een protocol ontwikkeld worden. En bij houtige gewassen is dat zelden een snelle klus.’

De vergelijking met een chirurgische ingreep klopt wel. Het groeipunt dat je uit de plant haalt, is minuscuul en moet onder de juiste omstandigheden aanslaan. En vooral: het materiaal moet schoon. Want planten die buiten groeien, zitten ‘barstensvol’ bacteriën en schimmels.

Schimmel in vitro? Binnen drie weken is het bruine zooi

In het lab is vervuiling genadeloos. ‘Als het niet schoon is, dan gaat die groeien, maar dan krijg



Paulownia elongata 'Futuro'

je een schimmel. Die schimmel groeit mee... en in vitro is het binnen twee, drie weken een grote bruine zool.'

Daarom zit er een serieuze schoonmaakfase in, onder andere met warmtebehandelingen. 'Dat is gewoon een traject van een jaar, minimaal.' Pas daarna kun je gaan opbouwen richting groei, vermeerdering en beworteling. Het tempo van in vitro is dus niet 'snel' in de startfase; het is vooral gedisciplineerd, herhaalbaar en opschaalbaar zodra het eenmaal loopt. En dat is het moment waarop de machine gaat draaien.

Protocol als IP: de plant is van de kweker, de werkwijze is van Boereboom

Het hart van het businessmodel zit in een begrip dat kwekers niet altijd scherp hebben: het protocol. Boereboom noemt het simpelweg een werkwijze, maar die werkwijze is in de praktijk kennis, ervaring en documentatie, en daarmee intellectueel eigendom. Hij onderscheidt grofweg drie lagen: een schoonmaakprotocol, een vermeerderingsprotocol en een bewortelingsprotocol. 'We hebben een standaard werkwijze, maar die wordt iedere keer aangepast. De ene kan goed tegen chloor, de andere niet. Welke concentratie? Wel of geen alcohol? Zo strepen we iedere keer af.'

Op de vraag van wie dat IP is, is hij glashelder: 'De plant is niet voor mij, maar de protocollen, ja, die zijn voor mij.'

Dat betekent niet dat de kweker zijn plant kwijt is. Integendeel: afspraken over exclusiviteit zijn volgens Boereboom juist essentieel. 'Ik maak die plant voor hem en verder voor niemand. Die exclusiviteit kan ik waarborgen. Als ik dat

'Als wij eenmaal 200 schone planten hebben in het lab, dan gaat het rap. Opschalen is het jaar erop geen probleem meer'

niet doe, ben ik binnen een jaar uitgepiepeld.' Licentie-inkomsten? 'Die zijn van de kweker,' zegt Boereboom. 'Ik doe niks met licenties van anderen. Ik maak in opdracht.'

Kosten: duur vergeleken met stek, logisch vergeleken met risico

Custom propagation klinkt duur, en eerlijk is eerlijk: één in-vitroplantje van €1,15 tot €1,25 ga je niet vergelijken met een stek van 20 cent. Boereboom ziet die reflex dagelijks. 'Het wordt constant vergeleken met stek en daarom zien mensen dat het duur is.'

Toch zit de businesscase elders: bij soorten die je anders niet kunt krijgen, bij uniformiteit, planbaarheid en ziektevrij uitgangsmateriaal. 'Uit in vitro is het gewas 100 procent genetisch gelijk.' En minstens zo belangrijk: als het protocol staat, kun je wel plannen. 'Als je zegt: volgend jaar weer duizend, dan houden we een stok aan en dan heb je die op dat moment.'

Voor kwekers in de P9-markt blijft de prijs echter doorslaggevend, erkent hij. 'Als een in-vitroplantje een euro kost en je moet dat in een P9 zetten, dan kan die P9 al niet meer concurreren.' Het werkt vooral als het product uniek is, of als de slaging in stek of ent zó slecht wordt dat er geen alternatief meer is. Hij noemt bijvoorbeeld onderstammen van *Prunus* met ziekteproblemen en slagingspercentages van 30 tot 40 procent.

Niche als bewuste keuze

Boereboom verwacht niet dat weefselkweek voor houtige gewassen ooit massamarkt wordt. 'Als het kan, kiezen kwekers altijd voor stek. Omdat het goedkoop is.' En de echte bulk wordt wereldwijd gedomineerd door lagelonen-

landen met grote labs. Daarom kiest hij bewust voor moeilijk, klein en specialistisch.

'Het moet gewoon moeilijk zijn. Dan kan ik met mijn lab in Europa een boterham verdienen, en anders niet.'

Kern voor de kweker: wie met exclusieve rassen en mutanten werkt, moet niet alleen naar de kostprijs per plant kijken, maar vooral naar tijd, risico, uniformiteit en planbaarheid. In in vitro is het tempo traag aan het begin, maar als het eenmaal draait, heb je iets in handen dat je met stek zelden koopt: zekerheid.



Andre Boereboom



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!