

Van Vliet New Plants: verlengstuk van kweker

Licentiebureau vermarkt bijzondere *Weigela*-serie samen met veredelaar Bert Verhoef

Van Vliet New Plants is altijd en overal op zoek naar bijzondere nieuwe soorten planten met de potentie van een wereldtopper. Voor deze missie onderhoudt het licentiebureau een uitgebreid wereldwijd netwerk van veredelaars en kwekers, om net die ene oogstrelende soort eruit te pikken. Neem de uitzonderlijke *Weigela*-serie, het resultaat van jarenlange veredeling door Bert Verhoef Boomkwekerij. Met behulp van Van Vliet verovert de prachtige doorbloeier binnenkort de markt. Een kijkje in de wereld van spraakmakende nieuwe soorten.

Auteur: Emiel te Walvaart

Van Vliet New Plants is gespecialiseerd in de introductie, exploitatie en het management van nieuwe plantensoorten die beschermd zijn met kwekersrecht. Van Vliet New Plants is in 2001 opgericht door Sander van Vliet samen met zijn vader Sjaak. Kennis van zaken en een groot wereldwijd netwerk zijn nodig om een nieuwe soort succesvol te introduceren. 'Wij hebben veel ervaring op dit vakgebied en beheren kwekersrechten voor een breed assortiment planten. Al onze planten worden door en door getest voordat er kwekersrecht wordt aangevraagd', vertelt Sander van Vliet, mede-eigenaar van Van Vliet New Plants.

Het licentiebureau in het Gelderse Stroe richtte zich aanvankelijk op nieuwe soorten uit Nederland. Ruim 20 jaar verder heeft Van Vliet meer dan 400 soorten. De focus ligt op het boomkwekerij-assortiment. Van oudsher heeft het licentiebureau veel coniferen, die nog steeds een van de speerpunten zijn. Daarnaast ligt het accent op heesters, zoals de populaire *Hydrangea paniculata* 'Limelight'. Een jaar of vier geleden werden vaste planten toegevoegd aan het portfolio. Ondertussen is er een mooi aanbod opgebouwd, dat ook door grote jongeplantenkwekers als Florensis wordt opgepakt.

Nieuwe soorten *Weigela*

Van Vliet New Plants werkt wereldwijd samen met onafhankelijke veredelaars, die regelmatig op de stoep staan met nieuwe soorten. Deze worden vervolgens getest op verschillende locaties in binnen- en buitenland, onder meer in Stroe en Boskoop. Dat gebeurt op aspecten als winterhardheid, droogtegevoeligheid, weerbaarheid en zonbestendigheid. In deze testfase zet Van Vliet ook vaak planten neer bij gespecialiseerde kwekers waarmee wordt samengewerkt. Zij kijken ook naar de commerciële haalbaarheid en vermeerdering van nieuwe soorten.

Een van die kwekers is Bert Verhoef Boomkwekerij, die nauw contact heeft met Peter Kroes (mede-eigenaar van Van Vliet New Plants) en Zwier Nootboom (salesmanager bij Van Vliet New Plants). Nootboom: 'De veredelaar kwam met nieuwe soorten *Weigela* en *Physocarpus*. Wij zijn daar ook in gestapt, hebben ze getest en op de markt gebracht. Verhoef werkt samen met een groep kwekers, die nu de soorten ook kweken. We hebben het onder meer over de *Weigela* 'Love'-serie. *Weigela* bestaat uit soorten die twee keer per

jaar bloeien, compact en winterhard zijn. Ze zijn in de kweek ook gemakkelijk, want ze takken goed en vermeerderen prima. Deze nieuwe soorten zijn uitstekende innovaties van het assortiment. Deze hebben we twee jaar getest en bij kwekers uitgezet. Hetzelfde doen we met onze soorten wereldwijd, zoals in de VS, Zuid-Korea, Japan en Nieuw-Zeeland.'

Doorbloeiers

Bert Verhoef Boomkwekerij in Hazerswoude-Dorp heeft Van Vliet New Plants in de arm genomen om de *Weigela*-lijn nog beter op de kaart te zetten. Bert Verhoef is een vermeerderingsbedrijf dat zich al zo'n 25 jaar richt op onder meer de veredeling van *Weigela*. Arnoud Verhoef van Bert Verhoef Boomkwekerij: 'We hebben momenteel rond de tien *Weigela*-soorten, met het buitenland erbij misschien wel vijftien. De laatste selectie bij Van Vliet New Plants bestaat uit een aantal mooie doorbloeiers.

Zo is 'Electric Love' een soort die het al tien jaar heel goed doet in Canada en nu ook in Nederland wordt geïntroduceerd. Het is een van de best verkopende *Weigela*'s. Daarnaast is 'Cherry Love' daar ook een hardloper en staat hij in de top drie. In die lijn hebben we nog meer prachtige doorbloeiers, zoals 'Big Love'. Dat is een grote *Weigela*, met zo veel bloemen dat iedereen die langs onze tuin komt stil blijft staan als die in bloei is. Verder hebben we 'Vintage Love'. Die heeft een mooie driekleurige bloem, die contrasteert met het blad. Deze loopt goed in Europa.'

Veredeling

Bert Verhoef richt zich al geruime tijd op de veredeling van *Weigela* en haalt steeds de beste eruit. 'Maar uit de laatste veredelingen hebben we echt excentrieke exemplaren gekregen, die in die 25 jaar zijn verzameld', vertelt Verhoef. 'Ze komen uit verschillende bloedlijnen die heel

populair zijn. Zij zijn wel de top van de top. In totaal hebben we 200 *Weigela*-rassen, waaruit we vijftien goede hebben uitgekozen die een mooie range vormen. Deze zijn misschien wel uit 100.000 tot miljoenen zaailingen gekomen. De huidige soorten zijn van een dusdanig hoge kwaliteit dat die nauwelijks te overtreffen zijn, dus voorlopig houden we het daarbij. We hebben de focus nu meer gericht op de veredeling van onder meer *Symphoricarpus*, *Physocarpus* en *Heterophylla*.'

Van Vliet New Plants regelt de connecties voor Bert Verhoef. 'We krijgen nu contact met bedrijven die we nog niet kenden. Van Vliet heeft een netwerk van kwekers waarmee het zich onderscheidt van andere patentbureaus. Het is heel fijn samenwerken met Van Vliet. De lijntjes zijn kort en ze doen meer dan alleen contacten leggen; voor ons is dat vooral de verkoop. Dat vinden we een groot pluspunt. Ze zijn echt goed in het onderhouden van klantenrelaties', aldus Verhoef.

Groot netwerk

Van Vliet New Plants heeft in twintig jaar een groot netwerk over de hele wereld opgebouwd. Van Vliet: 'Via agenten komen we in contact met kwekers die nieuwigheden hebben, die ze via ons in Europa kunnen uitzetten. Als ik bijvoorbeeld vijftig nieuwe soorten uit Nieuw-Zeeland krijg aangeboden, maak ik daar vervolgens een keuze uit waarvan ik verwacht dat ze het goed zullen doen in Europa, Japan en de VS. Zo kunnen we voor een breeder een grote markt creëren. Wij onderzoeken of bepaalde producten in bepaalde landen wel of niet zullen slagen. Is er ergens handel, dan kunnen we alles voor de veredelaar regelen en beheren. De kennis over de verschillende markten vergaren we weer via onze agentschappen en de kwekers met wie we werken. Wij testen zelf de nieuwigheden waar we wat in zien, maar het product moet ook passen bij de kweker die het gaat verkopen en/of kweken. Uiteindelijk willen we een product in handen hebben dat voor alle betrokkenen wat oplevert.'

Engelse naam

Een belangrijk onderdeel van de activiteiten is de marketing. Zwier Nooteboom, salesmanager bij Van Vliet New Plants: 'Zo hebben we rondom *Weigela* een heel promotieprogramma ontwikkeld met logo's, professioneel beeldmateriaal et cetera. Wij kunnen het hele verhaal invullen. We willen ervoor zorgen dat een nieuw product

'Weigela is een doorbloeier, die compact, winterhard en gemakkelijk in de kweek is, omdat hij goed takt en vermeerdert'



Weigela 'Big Love'



Weigela 'Electric Love'



Zwier Nootboom

op de juiste manier in de markt wordt gezet. Daarnaast nemen we deel aan alle gerenommeerde vakbeurzen als Plantarium Groen-Direkt, GrootGroenPlus en IPM. De nieuwigheidskeuringen zijn voor ons heel belangrijk. Het winnen van een medaille voor een nieuwe soort geeft de marketing een boost. Om een innoverend product over de wereld te verspreiden, is het essentieel dat het een wereldnaam krijgt. Bij ons zijn de namen gebaseerd op het Engels, wat het gemakkelijkst is te hanteren. Een breeder heeft natuurlijk ook vaak zijn eigen ideeën over een naam. Maar wij adviseren altijd om een compacte Engelse naam te gebruiken, waardoor het product beter aanslaat in de internationale markt.'

Verdeling

Van Vliet New Plants besteedt ook veel aandacht aan de verdeling op de markt. 'We zoeken hierbij meestal de juiste combinaties op. We brengen een specifiek stekbedrijf in contact met een kweker die de planten leverbaar maakt, zodat er ook een afzet wordt gegarandeerd. Zo doen we dat ook met stek- en plantgoedbedrijven, waarmee we heel goede connecties hebben. We hebben overal vermeerderingsbedrijven die nieuwe soorten met ons oppakken en verder uitwerken. De stek- en plantgoedbedrijven zijn heel belangrijk in ons proces. Wij nemen de breeder alles uit handen wat te maken heeft met de licentie en de vermarketing, zodat deze zich helemaal kan concentreren op

zijn teeltwerk. In dit kader is een goed netwerk voor ons essentieel', constateert Nootboom. Accurate kennis van zaken is bij het hele traject onontbeerlijk. Nootboom: 'De wet- en regelgeving rond kwekersrechten en exportzaken wordt steeds ingewikkelder. Dit wordt voor de kweker steeds lastiger, maar wij hebben alle knowhow in huis om hem hierbij te ondersteunen.'

Van Vliet stelt tot besluit dat het licentiebureau wel 100 nieuwigheden per jaar test die interessant kunnen zijn. 'Als we iets nieuws aannemen, heeft het zeker potentie, maar dat wil niet altijd zeggen dat het geschikt is voor de markt, zoals *Weigela*.'



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!