



Kan ik geld maken van de resterende Delphiniumplanten?

En tegelijkertijd mijn zelf gevonden ras exclusief houden

Andre en Dorien Westendorp kweken in het Drentse Klijndijk sinds 2000 snijbloemen. Inmiddels zijn ze gespecialiseerd in Delphinium. Westendorp selecteerde uit zaailingen een eigen serie hoogwaardige riddersporen, genaamd Kissi®. De teelt van snijbloemen levert als nevenproduct leverbaar uitgangsmateriaal op voor tuinplanten voor andere snijbloementelers. Maar door te verkopen, bestaat de kans dat de planten door concurrenten worden geteeld. Wat is de oplossing voor dit luxe-probleem? Guus Wijchman, content manager en redacteur van PlantNovelties, en Ron Hoozeveld, Breeders-agent bij het CNB Greenteam Newplants, adviseren bij het dilemma van Westendorp.

“Wij hebben een snijbloemenkwekerij met Delphiniums en hebben een eigen serie, genaamd Kissi®, uit zaailingen geselecteerd. De naam Kissi is als merk geregistreerd en door middel van promotie en het leveren van topkwaliteit zitten we in de bovenkant van de markt met deze serie. De Riddersporen blinken uit in kleur, bloemvorm en stevigheid van de takken,” beschrijft Andre Westendorp. Om het hele seizoen door bloemen te kunnen leveren en steeds jong gewas te hebben, staan er verschillende plantingen op het land: van de 2 hectare is 8.500 m² beplant. Er staan overjarige planten, gescheurde planten en jonge weefselkweekplanten. “We houden elk jaar een gedeelte van de planten over, die ik voorheen, toen we nog geen eigen soorten hadden, verkocht aan collega-bloementelers. En nu ontstaat er voor de Kissi ook belangstelling. Maar ik twijfel wat ik met de overgebleven planten zal doen. De Kissi is een exclusieve bloem, die ik

exclusief wil houden. Anderzijds, als er te weinig op de markt komt, kan het zijn dat we niet aan

Om het hele seizoen door bloemen te kunnen leveren en steeds jong gewas te hebben, staan er verschillende plantingen op het land: van de 2 hectare is 8.500 m² beplant

de navraag in de markt kunnen voldoen. Meer aanbod kan de naamsbekendheid vergroten en

de prijs verhogen. Maar ook schaarste kan prijsverhogend werken...”

Westendorp vult aan: “In de bloemeteelt heb je niet jaarlijks nieuwe planten nodig, aangezien je via stek zelf nieuwe planten kan maken. Alleen licenties zouden dus geld op kunnen leveren. Maar aangezien het een beperkte markt is, zal dat nooit veel zijn. Een alternatief zou kunnen zijn om de planten voor de vastplantenteelt te verkopen zodat ze als snijbloem niet concurrerend zijn. Ik zit niet in die handel en weet niet of daar een markt voor is, en hoe ik met die afnemers in contact kan komen.”



Guus Wijchman:

Uit de vraagstelling komen overduidelijk de verschillende belangen van de veredelaar enerzijds en van de teler anderzijds naar voren. Andre Westendorp zit in feite op beide stoelen en dat wringt. De gemiddelde veredelaar heeft maar één doel voor ogen: van zijn nieuwe ras zoveel mogelijk zaad of stek af te zetten. De teler is veel meer geïnteresseerd in exclusiviteit. Zijn er meerdere kwekers die van zo'n ras leverbare producten mogen kweken, dan is die producent op zijn minst gebaat bij een beheerste en gedoseerde marktintroductie. Met andere woorden: niet gelijk de markt overvoeren met veel grotere aantallen dan waarvoor er vraag is gecreëerd. Heel wat nieuwe rassen zijn daardoor al veel te kort aan de markt geweest. Houden ze het wel vol, dan brengen ze vaak na enige jaren geen eurocent méér op dan wat er al in de handel is. Wat dit laatste betreft laat Westendorp duidelijk weten dat hij de markt niet volgestouwd wil zien met zijn Kissi's. Hij zegt bovendien ook dat het product zo klein is, dat hij van eventuele licenties nooit rijk zal worden. Anderzijds is het werken met licenties wel een instrument om de markt te sturen. Wanneer dat in de perkplantenteelt kan, dan moet dat ook in de bloemteelt kunnen. Een bekend voorbeeld in de wereld van de perkplanten vormen de Surfinia's, de bekende rijk bloeiende en uitbundig groeiende hangpetunia's. Voor elke stek moet licentie worden betaald aan de licentiehouder. De teler kan dit systeem deels omzeilen door de zich ontwikkelende jonge planten te toppen en daarvan extra stek te maken. Dit op eigen houtje vermeerderen van een beschermd ras is illegaal. Met enige regelmaat komen kwekers in het nieuws die licentieafspraken aan hun laars

hebben gelapt en betrappt zijn.

Het controleren op illegale vermeerdering heet ook wel 'policing'. Moet Westendorp dat willen, of moet hij willen dat specialisten op dat gebied dit namens zijn bedrijf doen? Hij is de enige die daar een antwoord op kan geven. Hoe je het echter wendt of keert, het is op deze manier mogelijk om continu controle uit te oefenen op hoe een teelt zich uitbreidt. Misschien toch iets waar de bloemteelt meer mee zou moeten werken?

Is uitbreiding van de Kissi-teelt wenselijk om meer volume aan de marktpartijen te kunnen aanbieden, dan is er veel voor te zeggen om dat samen met 'bevriende' telers te doen, bijvoorbeeld samenwerkend in een telersvereniging. Dat heeft in ieder geval het voordeel dat de samenwerkende telers eenzelfde doel voor ogen hebben. Samen willen zij het product voorzichtig en met beleid uitbouwen. Staan de neuzen dezelfde richting op, dan is het ook makkelijker om harde afspraken te maken. Blijft over de vraag wat die samenwerkende telers met hun 'afgedankte' planten gaan doen. Het zijn er door die samenwerking alleen maar meer geworden. Speelt de opbrengst van dat plantmateriaal enige rol in het rendabel maken van een teelt? Zo ja, dan zullen ook de collega-telers zich achter de oren gaan krabben bij het idee om alles wat over is te vernietigen. Het blijft een kwestie voor de ondernemer om te kiezen en bij die keuze te blijven.

Guus Wijchman is directeur van COMtext en content manager van PlantNovelties - 06-51266232, guuswijchman@comtext.info



Ron Hoogeveen

Soorten die kwekersrechtelijk zijn beschermd en gebruikt worden voor de snijbloementeel, hebben inderdaad een 'restproduct'. CNB zorgt voor gestuurde productie bij beschermde planten, waardoor relatief weinig overschotten in de productie ontstaan. Voor snijbloemen geldt, dat in de licentiecontracten is opgenomen dat planten moeten worden vernietigd, nadat er gestopt is met de productie.

Deze planten mogen en kunnen niet op de markt worden gebracht vanwege het risico dat andere kwekers de planten opkopen en daarna een illegale productie van snijbloemen op poten zetten.

Doordat we regelmatig controles uitvoeren door middel van bedrijfsbezoeken, houden we de vinger aan de pols. Een alternatief is dat de planten gebruikt worden voor zogenaamde droogverkoop aan postorderbedrijven of voor export (bijvoorbeeld via winkelketens). Hiermee worden de planten verkocht aan particulieren. Van deze formule maken we regelmatig gebruik. Een probleem van wat oudere planten, zoals die van Andre Westendorp, kan zijn dat ze niet te verwerken zijn voor de postorderverzending. Verder hebben oudere planten vaak niet de beste hergroei, wat jonge planten wel hebben. Meestal gebruiken we voor verkoop aan postorder en export jonge planten, die goed bewaard en verwerkt kunnen worden. Met name de 'export-droogverkoop' moet goede planten hebben vanwege de bewaring (tot 2-3 maanden), die een goede kwaliteit vergt. Ook hiervoor propageer ik een gestuurde productie, zodat de koper en verkoper zo min mogelijk restanten hebben.

In het verleden werden vaak de standaardsoorten (goedkoop) gebruikt, maar er is een tendens dat er steeds meer nieuwere of kwekersrechtelijk beschermde soorten gebruikt worden voor 'droogverkoop', want ook de afnemers in dit segment willen zich onderscheiden. Voor de visuele markt wordt ook steeds meer gebruikgemaakt van weefselkweek en stekken, maar met name voor de grotere potmaten worden nog steeds vollegrondplanten gebruikt, en dan vaak de tweejarige planten. Dat biedt wellicht een kans. Kortom: afzet van oudere planten afkomstig van de snijbloemenkwekers is mogelijk, maar heeft wel zijn beperkingen.

Ron Hoogeveen is Breeders-agent CNB Greenteam. CNB New Plants vertegenwoordigt veredelaars en biedt royalty-management – licenties, contracten, royalty-inning, productieplanning, marketing en introductie. Greenteam Newplants heeft zich gespecialiseerd in introductie van vaste planten, grassen en heesters en snijbloemen – 06-53390229, r.hoogeveen@cnb.nl

