



'Compact dus goed reisbaar'

De witte Oriëntal 'Castellani' is volgens Emiel van Tongerlo, vertegenwoordiger bij Zabo Plant uit 't Zand, de meest veelbelovende lolie van het jaar 2016. Van Tongerlo legt uit waarom: "Deze lolie is heel bruikbaar. Hij geeft voldoende lange knoppen die mooi wit kleuren en de lolie is heel compact. Dat maakt 'Castellani' goed reisbaar. Het is door zijn stevige steel en compacte opbouw een echte werklolie. Niet alleen hier in Nederland, ook in het buitenland blijft hij goed. Dat hebben we al meerdere keren op diverse locaties getest en ook zelf gezien."

De lolie komt bij veredelaar World Breeding vandaan en er zijn voldoende bollen beschikbaar. Dat was voor Zabo Plant een belangrijk punt: "We wilden een veelbelovende lolie uitlichten die ook beschikbaar is. 'Castellani' wordt goed verkocht. Onze kopers reageren enthousiast. Na de eerste testen worden er elk jaar meer bollen verkocht. Daar gaat het om. We exporteren 'Castellani' nu zo'n vier jaar. De lolie is echt voor de broerij en de trekduur is normaal." De belangstelling voor de spierwitte lolie is goed. Dat komt volgens Van Tongerlo ook door de kleur: "Wit is een kleur die het wereldwijd goed doet. Witte lilies worden veel gebruikt op bruiloften. Daarbij is het blad heel donker. Dat maakt hem anders."

Tijdens de Dutch Lily Days komen veel klanten spontaan langs, maar grote klanten komen vooral op afspraak vertelt Van Tongerlo. "We bespreken hun programma op deze dagen. Wat hebben klanten in het verleden gebroeid, wat hebben ze gereserveerd en wat is er mogelijk voor de toekomst? Directe handel is tijdens deze week niet altijd aan de orde. Het persoonlijk contact is essentieel en handel volgt dan vaak in een volgend gesprek. Zo'n week is heel druk en klanten hebben niet altijd alle informatie bij de hand. Maar de Dutch Lily Days leveren uiteindelijk wel handel op."



'Nieuwe markten aanboren'

Het noemen van een favoriete lolie vindt inkoper Rob Verbraeken van Van den Bos Flowerbulbs een moeilijke opgave. Hij heeft namelijk veel favorieten. Zo is Verbraeken helemaal weg van de groep Roselily, een serie van 32 verschillende dubbelbloemige Oriëntals. "Als ik er dan één moet kiezen, dat wordt het 'Samantha' of 'Tatsjana'." Beide lilies zijn roze met een wit randje. De tekening is vrijwel gelijk.

Verbraeken is erg gecharmeerd van het concept van dubbelbloemigheid. "Het zijn mooie gevulde bloemen. Ze zitten tussen een lolie en een pioenroos in. Uit de veredeling van lilies kwam al jaren min of meer hetzelfde voort. Tot een aantal jaren geleden de eerste dubbelbloemige lilies werden gepresenteerd. Dat vond ik echt speciaal. En ik vind ze ook gewoon mooi."

Die eerste dubbelbloemige exemplaren waren nog niet marktrijp, maar inmiddels zijn de tekortkomingen verdwenen die praktisch gebruik in de weg zouden kunnen staan. De oudste cultivars zijn inmiddels een jaar of acht op de markt. "Omdat ik het hele proces vanaf het begin heb gevolgd, zie ik de ontwikkeling. De teelt- en broeieigenschappen zijn verbeterd. Deze lilies zijn nu zo goed dat je ze wilt hebben."

Verbraeken heeft hoge commerciële verwachtingen van de Roselily's. "Het is nu nog een klein product, maar we zien de potentie. Ik denk dat deze dubbelbloemige lilies een nieuwe markt voor ons aanboren, al zal dat voor een deel verdringing zijn van andere liliesoorten. Noord-Amerika is een grote markt en dat betekent dat Zuid-Amerika ook een grote markt is, want die produceert voor Noord-Amerika. Japan, China en Taiwan zijn ook geïnteresseerd. Er is veel belangstelling voor deze bloemen. De markt is overal groeiende."



'Bewijzen in het buitenland'

Een veelbelovende lolie uitkiezen is niet te doen volgens Gert Sijm, directeur van VWS Export. "Als ik wist welke lolie het meest veelbelovend was, dan was ik binnen. Daarbij gaat de veredeling snel, waardoor veel nieuws op de markt komt. Als een nieuwe cultivar goed is, valt een bestaande die erop lijkt snel af. Dat komt mede door PIAMV. Iedereen wil schoon beginnen. Het kan ook zo zijn dat een soort hier in opkomst is, maar dat de markt instort zodra hij verkocht moet worden in het buitenland. Lilies moeten zich in het buitenland eerst bewijzen voordat de afzet op gang komt. Dat gebeurt eerst met kleine aantallen en proefkistjes. Broeiers in het buitenland hebben geen grote aantallen van vier cultivars, maar van twintig cultivars kleine beetjes."

De bezoekers bij VWS gaan vooral de proefkas in om te vergelijken. "Kopers willen met eigen ogen zien hoe de lilies erbij staan. Cultivars die ze thuis al broeien vergelijken ze hier met mogelijke nieuwe aankopen. Als die lolie hier in de kas vergelijkbaar groeit, zal dat wellicht in het buitenland ook zo zijn." Enkele cultivars die VWS exporteert, verkoopt het bedrijf exclusief. Dit om te kunnen telen naar de vraag en om de cultivars exclusief te houden.

Tijdens de Dutch Lily Days staat de showkas van VWS vol met lilies, maar er staan ook enkele gladiolen, tulpen (zes weken oude tulpen van het land, maar nog in goede staat), calla's en irissen. "Zo bieden we bezoekers meer." De kas van VWS was in eerste instantie gebouwd puur om de kwaliteit van lilies te testen. Sinds een aantal jaar wordt de kas gebruikt voor shows. "In het begin deed je dat individueel, maar nu hebben we de Dutch Lily Days. Zo'n evenement moet je samen dragen. Het is nodig om cultivars te promoten en de verkoop te stimuleren."



'Zekerheidje voor teelt en handel'

Exporteur Onings Holland bv toont zo'n 650 lilies tijdens de Dutch Lily Days. Daar zitten heel wat fraaie exemplaren tussen, vindt commercieel directeur Frans Onings. Zo vindt hij de dubbelbloemige 'Radango' de moeite waard. Maar als hij zijn favoriet moet benoemen, dan gaat zijn voorkeur niet uit naar een van de 'showpaardjes' die zich nog moet bewijzen in de broerij en handel. Hij heeft een warme voorkeur voor een noeste werker onder de lilies. Zo eentje die het altijd doet, zonder gedoe, de Volkswagen Kever van de lilieteelt. Kever-liefhebber Onings kiest voor de Oriëntal 'Siberia'. "We zoeken werkpaarden, geen showpaarden." 'Siberia' gaat al bijna dertig jaar mee en Onings exporteert ze van Amerika tot Japan. Exclusief is deze cultivar niet. "Het is de meest geteelde lolie die we hebben. Het is ook bijna de goedkoopste. Iedereen kan ze aanbieden. Je kunt ze ook overal kopen."

Het is de brede inzetbaarheid van 'Siberia' die Onings aanspreekt. "De Nederlandse broeier heeft een goede koelcel voor zijn bloemen. Die bloemen gaan vervolgens in gekoeld transport naar de veiling en de bloemist. Zo blijft een lolie mooi en lang houdbaar. Maar dat is in Nederland. In het buitenland, bijvoorbeeld China of Vietnam, hebben de meeste telers geen koelcel. De stelen gaan op een grote hoop richting de handel. Ze worden in dozen gestopt of achterop de brommer gebonden en naar een marktplaats gebracht. Daarna komen ze bij een bloemist en vanaf dat moment moeten ze er ook nog twee weken goed uitzien, want hij heeft tijd nodig om ze te verkopen en de bloemen moeten er bij de klant ook nog goed uitzien. Zoek je een lolie die dat kan, dan kom je bij 'Siberia' uit. Het is een zekerheidje. 'Siberia' is misschien niet de allermooiste, maar wel het meest bruikbaar in de bolmaten 12 tot 20. De gebruikswaarde bepaalt of een lolie goed is, niet de uiterlijke kenmerken. En die gebruikswaarde wordt uiteindelijk door de bloemengroothandel bepaald."