

Dutch Lily Days 2012

Een impressie van de 16 deelnemers

Marklily B.V.



"Ik zie Keukenhof vooral als een podium voor het publiek. De Dutch Lily Days zijn er vooral om aan de handel en kwekerij te laten waarmee wij in de breedte bezig zijn," vindt Martien Kroon van Marklily. Daarbij staan nieuwigheden centraal. In dat kader noemt hij de OT's Red Desire, Forever en Pink Mist en de LO Cali. "Bijzonder aan Cali is dat hij een Orientalachtige bloem heeft, de productie-eigenschappen van een longiflorum kent en ook nog eens aangenaam geurt." De reacties van de bezoekers na een rondgang door de kas van Marklily zijn positief. "Sommigen zijn gericht op zoek naar iets nieuws, anderen willen alleen informatie, of weten wanneer welke soorten beschikbaar komen. Soms moeten ze wachten tot 2014-2015." Volgend jaar zal de kasinrichting anders zijn, vertelt Martien. "We willen van een beperkt aantal soorten meer laten zien. Daarbij zal de focus liggen op Orientals. Die blijven belangrijk."

Gebr. Vletter & Den Haan



"Dit is een mooie kans om mensen uit het vak - en dan met name kwekers - bij ons in de kas te krijgen. We zien nu kwekers die we in geen jaren hebben gezien. Natuurlijk showen wij ook op Keukenhof, maar daar kun je niet alles laten zien wat je zou willen," vertelt mede-eigenaar André Vletter. Wat er in de kas te zien is, is speciaal opgeplant voor showdoel-einden. "Hier staan sowieso alle nieuwigheden en de soorten die in de afgelopen twee jaar zijn verkocht." Tarrango - een rode Oriental - en Eremo - een oranje LA - zijn op dit moment de paradepareddjes in de stal van de veredelaar uit Rijnsburg. André is tevreden over de belangstelling tijdens de Dutch Lily Days. "Vooral het aantal buitenlandse bezoekers is fors, mede doordat er in deze week diverse activiteiten in het vak plaatsvinden. Dat versterkt elkaar."

Van Zanten Flowerbulbs B.V.

"Met dit initiatief creëren we voor klanten en toeleveranciers uit binnen- en buitenland de mogelijkheid om in korte tijd diverse bedrijven te bezoeken. Wij kunnen op onze beurt soorten naar keuze laten zien en daarover informatie geven. Hoe we dat doen, daarin zijn we als deelnemer vrij. Dat werkt," concludeert Hans Glorie, inkoper en productmanager lilies bij Van Zanten. "In dit deel van de kas hebben we noviteiten gepland die we graag in de picture willen zetten, zoals onze nieuwe witte Oriental Signum. Daarnaast staat er een aantal monsters van leveranties voor kwekers." Het is bedrijvig in de kas. "Er is meer aanloop dan vorig jaar, we zijn er de hele dag druk mee." Verkocht wordt er niet direct, maar: "Je wekt hiermee wel interesse, en het kan best zo zijn dat er over een tijdje alsnog bestellingen uit komen. Dit is vooral PR in de breedte zin van het woord."



C. Steenvoorden

In de kas bij C. Steenvoorden zijn de bezoekers voor een deel kwekers die lilies hebben verkocht aan Steenvoorden. Van elke aankooppartij neemt het bedrijf een monster dat wordt opgeplant. Nico Meiland van C. Steenvoorden: "Kwekers kunnen aan de hand van een code nagaan welke lilies van hen zijn en hoe ze er nu bij staan. We doen dit al een aantal jaren en het levert informatie op voor de kweker, voor ons en voor de afnemers van ons." Naast deze opplant benut Steenvoorden de Dutch Lily Days ook om kopers te informeren over noviteiten in hun handelsaanbod. Daaronder bijvoorbeeld 'Red Rock', een nieuwe, dieprode LA van Marklily. Kwekers en kopers zijn deze dagen allebei volop langs geweest. Meiland: "Naast het bekijken van de opgeplante lilies is het ook een mooi moment om even de stemming in het lelietrek te proeven. Zo werkt het ook."



World Breeding

Een ronde door de kassen van World Breeding is alsof je in Rome over straat loopt. 'Amarossi', 'Aventino', 'Rocelli', 'Santini', 'Corleone': het is een greep uit de liliërassen van het Breezandse veredelingsbedrijf. "Een mooie liliënaam verzinnen is ontzettend moeilijk," stelt Pieter Jan Kos. "Italiaanse namen roepen een bepaalde sfeer op en iedereen kan ze uitspreken, ook Japanners." World Breeding gaf de bezoekers van de Dutch Lily Days een kijkje in de keuken. "Zij krijgen een compleet beeld, inclusief de nieuwste soorten. In ongedwongen sfeer staan medewerkers klaar om bezoekers te ontvangen en achtergrondinformatie over de rassen te geven. Dat bereik je op een tentoonstelling niet. Bovendien krijgen wij informatie rechtstreeks van broeiers, wat mede bepalend kan zijn of wij wel of niet met een ras doorgaan. Ook voor de Nederlandse kwekers en broeiers zijn de Dutch Lily Days een laagdrempelige manier om bij veredelaars binnen te stappen, een goede zaak."



Mak Breeding

"Mensen komen echt van over de hele wereld," zegt Arie Alders verheugd als we bij Mak Breeding in 't Zand langs gaan. "Dat bereik hadden we met de lilieshow op Keukenhof niet. Voor ons betekent het promotie over het hele vak heen. De bloembollenkwekers zijn onze directe relaties, maar ook voor broeiers en importeurs is het interessant om te weten welke nieuwe rassen er in ontwikkeling zijn. Andersom hoor ik van hen graag wat zij wel en niet goed vinden. Deze week ontvangen we onder andere Japanners, Chinezen, Indonesiërs en Zuid-Amerikanen die ons informeren over hoe rassen het in verschillende landen doen. Die verschillen zijn vaak groter dan ik dacht." Alders verwacht in totaal zo'n 500 à 600 bezoekers te verwelkomen. "Wij hebben meer dan 100 rassen opgeplant. Behalve de OT's gaat er veel aandacht uit naar de TA's die goed gedijen onder warme omstandigheden." 'Golden Era' is een mooi voorbeeld: heldergele bloemen en kleurvast."

Zabo Plant

Open dagen hadden ze ook voor de Dutch Lily Days al bij Zabo Plant. "Nu maken we daar alleen veel handiger gebruik van door als liliëbedrijven gezamenlijk naar buiten te treden," meent Jacob Langelan. "Vorig jaar was de respons al niet verkeerd, maar ons inziens staat het evenement nu echt op de kaart. Ik denk dat we op twee keer zoveel bezoekers uitkomen." De officiële opening van de nieuwe koelruimte die Zabo Plant afgelopen winter in gebruik heeft genomen, draagt daar ook aan bij. Niemand minder dan Gerrit Zalm kwam daarvoor woensdag 23 mei naar het bedrijf. "Exact tien jaar geleden werd zijn lilië gedoopt die wij exclusief verhandelen. Vandaar dat we hem hebben uitgenodigd." Opvallend bij Zabo Plant is de totale aankleding met fraaie liliëarrangementen. "Wij vinden het belangrijk om de vertaalslag naar de consument te maken. Die komt hier nog niet, maar we willen ook kwekers en handelaren ideeën aandragen. Lilies in de markt zetten, gaat verder dan alleen bollen verkopen."



VWS

Bij exportbedrijf VWS worden de Dutch Lily Days slim gecombineerd met de Lente Mechanisatie en een tweetal spuitlicentiebijeenkomsten. "Een versterking van onze open dagen," vertelt Norman Cools. Over het aantal bezoekers is hij op de tweede dag al goed te spreken. "Gisteren was het wat minder, maar vandaag hebben we twee keer zoveel mensen ontvangen dan vorig jaar. Het streven is duizend bezoekers in totaal. Wij hebben onze relaties persoonlijk uitgenodigd en merken dat zij de Dutch Lily Days aangrijpen om een bezoek naar Nederland te plannen. Klanten kopen niet alleen bij ons, dus is het fantastisch dat wij ons als leliëvak zo profileren." Het bezoek uit het buitenland is dit jaar opvallend hoog volgens Cools, bij schat het viervoud van vorig jaar. "Vooral grote importeurs kunnen wij wat laten zien. In onze kassen staan 530 soorten lilies - 2.500 partijen - opgeplant. Niet alleen het mooie, maar vooral de productiviteit van een ras is belangrijk en daarvoor geven onze opplantingen een goede indicatie."

