

Tulip Trade Event 2016:

# Promotie voor tulpenbollen

**Shows met heel nieuw sortiment zijn er voor tulpe volop. Het handelssortiment, dus cultivars waar volop bollen van te koop zijn, dat krijgt dan meestal minder aandacht. Enkele bollenexporteurs en teeltbedrijven met eigen bollenhandel brengen daar verandering in. Met hun driedaagse Tulip Trade Event willen ze een zakelijk promotieplatform voor de tulpensector ontwikkelen.**

Hans Neefjes

hneefjes@hortipoint.nl

**M**et minstens tien opgerolde posters tussen zijn armen gaat hij richting zijn auto. Een witte kentekenplaat met links de letters PL; de bestemming van de posters is duidelijk. „Ik doe ook zaken met die Pool, maar dan in zaden”, zegt Nico Grootendorst van veredelings-/handelsbedrijf Evanthia uit. Hij is hier, bij Nord Lommerse, omdat hij een zakelijke relatie heeft met dit bedrijf uit Hillegom. Met tulpen doet hij niets, met andere siergewassen wel. Het Tulip Trade Event is voor Grootendorst een mooi moment om even bij te praten. En dat bijpraten gaat de hele dag door, vertellen de medewerkers van Nord Lommerse. Ze zijn herkenbaar aan hun lichtblauwe colbert met opdruk van tulpen. „Ongeveer 75 bezoekers per

dag hadden we gisteren en vandaag komen we daar ook wel aan. Vandaag toevallig veel relaties uit Polen, maar ook bekenden uit de buurt wippen even langs.” Het is donderdag 31 maart. Vrijdag 1 april eindigt het driedaagse Tulip Trade Event, maar voor de medewerkers van Nord Lommerse is het nu al duidelijk. De opzet klopt.

## Handelssortiment

In een grote ruimte staan tientallen kisten met bloeiende tulpen opgesteld. Van de grote posters die de Pool mee naar huis nam, zijn enkele exemplaren aan de wand gespijkerd. Posters met het bedrijfslogo van Nord Lommerse tussen tientallen foto's van tulpen. Een bloem per foto. E overzicht

van het handelssortiment van het bedrijf dat ook een vestiging in Anna Paulowna heeft. En er wordt in nog meer bolgewassen gehandeld, is de verklaring bij de vazen met lelies en de potten met de narcis Tête-à-Tête bij de entree van het pand. Het gros van de geschowde bloemen is tulp; minstens 70 verschillende cultivars. „We laten zien wat we in huis hebben, hoe ze er nu in de broeierij uitzien en wat gaat komen. Voor dat laatste moet je even naar achter lopen. Daar staan de soorten uit het samenwerkingsverband Remarkable waar wij lid van zijn.” Met een groot banier is overduidelijk waar het nieuwe sortiment uit de veredelingsstal van Remarkable staat. Ook hier is onverbloemd zichtbaar wat cultivars kenmerkt. De paars-roze Paradero van Remarkable is ontzettend uniform. Maar de roze Signum en Librije hebben dikke, lange, vrij kromme poten en Yellow Master heeft bladpunten.

Een medewerker van het Testcentrum voor Siergewassen is toevallig aanwezig en geeft een mogelijke verklaring voor de bladpunten. „Wij hebben de bollen gebroeid. Toen we ze kort voor het planten dompelden in het ontsmettingsbad waren de spruiten al vrij groot. Wellicht is dat de reden van de bladpunten.” De bollenteler die meeluistert is niet helemaal overtuigd. „Zou het geen trichoderma kunnen zijn of een overgevoeligheid voor een of ander middel?”, vraagt hij zich hardop af.

Het is een voorbeeld van de gesprekken tussen bezoekers van het Tulip Trade Event. Ze weten dat de de bolpreparatie soms zeer cultivarspecifiek moet zijn. Een gekozen behandeling pakt daarom niet altijd goed uit. Daar moet je dus even doorheen kijken als je te lange stelen of te groot blad ziet.

Van de bekende Strong Gold heeft Nord Lommerse 63 verschillende partijen



Voorzitter Dirk-Jan Haakman (rechts op de foto) in de showkas op zijn bedrijf. De eerste editie van het Tulip Trade Event stemt hem tevreden.

dezelfde preparatie gegeven. Steeds een kist vol van bolmaat 12. Van elke bak is een bos geoogst en gewogen. De uitkomst: 38 tot 58 gram per steel. De invloed van de herkomst van bollen is (weer) bewezen.

## Russische klanten

In de schuur bij Haakman Flowerbulbs in Wervershoof draait de broeierij gewoon door tijdens het TTE. Ook hier auto's op de dam met kentekenplaten die verwijzen naar Oost-Europa. „We hebben vooral veel Russische klanten op bezoek gehad. Die hebben nu tijd. Voor de afgelopen feestdagen en zeker voor Vrouwendag hadden ze het veel te druk met de broeierij. We hebben een klant die voor die dag 5 ha in productie heeft. Maar dat is een uitzondering, meestal gaat het om veel kleinere broeiers die de bolen bij ons kopen”, geeft Roel op den Kelder namens broeier/exporteur Haakman Flowers aan. Hij komt regelmatig in Nieuw-Zeeland op de eigen bollenkwekerij

van 45 ha. Die bollen broeien ze deels zelf en een deel exporteren ze. De exportbollen prepareren ze voor hun klanten. „Bollen uit Nieuw-Zeeland kunnen we desgewenst ook prepareren voor bloei rond 1 september, als de scholen weer beginnen in Rusland en kinderen een bloemetje aan de leraren geven”, legt Op den Kelder uit.

Bezoek uit Rusland bespreekt in eigen taal het handelssortiment dat is opgesteld in een deel van de verwerkingsruimte en een aparte kasje waar Haakman regelmatig soorten showt. Posters van het sortiment en folders van technische toeleveranciers worden gepakt. Zo is Potveer aanwezig met een banier en folders van hun bol- en bloemverwerkingsapparatuur.

Om bezoekers kennis bij te brengen over 'ongemakken' in de broeierij, zijn bij vier bedrijven enkele bollen afgebroeid in vuil fust of onder een 'tentje van plastic' zodat zowel de temperatuur als de luchtvochtigheid tot hoge waarden stegen. Respectievelijk uitval en bladkiep zijn dan te verwachten, en dat



De invloed van klimaat in beeld. Twee bakken Strong Gold met rechts de gevolgen van afbroei bij hoge temperatuur en luchtvochtigheid.



Van Bullit heeft Borst Bloembollen nu 2 ha in productie. Verkoop van leverbare bollen aan broeiers kan daardoor beginnen.

## Bedrijfsgegevens

**Wat:** Tulip Trade Event (TTE).

**Deelnemers:** kweker/exporteur Haakman Flowerbulbs en Borst Bloembollen en bollenhandelsbedrijven P. Aker, Amsonia, Holland Bulb Market (ook veredeling), Nord Lommerse, P. Nelis en VWS Flowerbulbs.

**Bijzonderheden:** Naar het voorbeeld van de Dutch Lily Days, combineren acht exporteurs en broeiers/veredelaars van tulp hun open dagen via het TTE. Drie dagen zijn relaties welkom op de bedrijven. TTE wil uitgroeien tot hét zakelijke promotieplatform voor de tulpensector.

klopt, getuige de resultaten in bakken tulpen die Haakman heeft staan.

## Drie jaar

Directeur Dirk-Jan Haakman is voorzitter van TTE en mede-initiatiefnemer. Hij kijkt vrijdagmiddag 1 april tevreden terug op het evenement. „Wij hadden dagelijks zo'n 100 bezoekers en ik schat dat 30% daarvan zakelijke relaties uit binnen- en buitenland waren. TTE gaan we zeker drie jaar organiseren, want je zet iets niet in een keer op de kaart. Deze editie is in ieder geval positief verlopen. Dat horen we ook van bezoekers.”

Bij Borst Bloembollen in Obdam legt veredelaar Paul Bijman uit dat de bezoekersaantallen veel lager zijn dan tijdens de marktbroeishows die het bedrijf jaarlijks zelf organiseert. „Maar dat gaat om nieuw sortiment. Dit is handelssortiment. Van deze paar Bullit hebben we nu 2 ha in productie. Dan heb je aanbod voor broeiers. Wie weet kwamen die afgelopen dagen langs.” <



Bollenexportbedrijf Nord Lommers in Hillegom had een breed handelssortiment afgebroeid om bezoekers te informeren over hun aanbod. Medewerkers waren herkenbaar aan hun colbert.