

Denk in concepten

Bloembollentelers denken nog steeds veel vanuit het product; de keuze voor bepaalde rassen vindt vooral plaats op basis van raseigenschappen. Het gaat daarbij om rendabel en probleemloos telen. Of de consument de bewuste vorm, kleur en bladvorm wil, is van latere zorg. Bij het zogeheten marktgerichte denken staan de wensen van die afnemer juist centraal: wil hij of zij geel, dan krijgt hij of zij geel. In deze gedachte is de market het uitgangspunt en spelen teelteigenschappen een ondergeschikte rol.

Maar er is een andere, nieuwere manier van denken: het denken in concepten. Behalve het feit dat hierin het goede van markt- en productgericht denken wordt gecombineerd, is het ook een bredere manier van benaderen. Zaken als trends, wereldwijde ontwikkeling op het gebied van teelt en handel, kwaliteit en nieuwe technologische ontwikkelingen (internet en e-mail) worden meegenomen in de ont-

wikkeling van nieuwe productvormen. Dit gebeurt meestal niet vanzelf. Vaak gaat aan een andere manier van denken een slechte periode in de teelt vooraf. Dit dwingt ondernemers nieuwe wegen in te slaan.

Dahlia's
De dahliateelt heeft een moeilijke tijd achter de rug. Het product was 'uit' en de afstemming van vraag en aanbod was

helemaal zoek. Mede onder druk van deze omstandigheden heeft een groep bollentelers, verenigd in de Dahlia Coöperatie Gallery, een specifiek assortiment dahlia's op de markt gebracht. De firma Gebroeders Verwer is lid van deze coöperatie. Bij het ontwikkelen en vermarkten van nieuwe kwalitatief hoogwaardige dahliarassen houden zij rekening met de teelt- en markttechnische aspecten. Aan de teeltkant wordt er steeds meer gewerkt met moderne vermeerderingsmethoden; dit levert virus- en ziektevrij uitgangsmateriaal op. Aan de afzetkant wordt zoveel mogelijk aansluiting gezocht bij wereldwijde tuin trends en toepassingen. Nieuwe, niet direct vermarktbaar, rassen wor-

den niet weggegooid, maar in de ijskast gezet. Wellicht is hier later of elders wel vraag naar. Het op aanvraag ontwikkelen, testen en marktklaar maken van een nieuwe cultivar vergt zo'n vier tot zes jaar; dus er kan mogelijk tijd en geld worden bespaard. Dienstverlening naar de gebruiker gaat verder: de firma heeft een eigen internet-site ontwikkeld (www.verwer-dahlias.nl) met veel informatie voor de diverse marktpartijen. Deze brede benadering van product- en marktgericht denken is een goed voorbeeld van een conceptmatige werkwijze.

Henk Vreugdenhil,
Productschap Tuinbouw

Verlaging norm schubbollen

Eind 1996 startte de BKD een discussie over de keuring op grijs in partijen meerjarige hyacinten van het 'groene assortiment'. Reden hiertoe was dat het met ingang van oogst 1997 niet langer was toegestaan grijze cultivars te vermeerderen. Als aan de ene kant regels worden gesteld, dan ben je verplicht ook eisen te gaan stellen aan een dergelijk grijsniveau. Grijze cultivars zijn een besmettingsbron voor de andere hyacinten. Op basis van een in de keuring van 1997 uitgevoerde inventarisatie werd een norm voor de klasse STbij meerjarigen ontwikkeld. Tijdens de jaarvergadering van de KAVB-productgroep Hyacint in januari 1998 werd de mening gepeild over het voorstel. De norm, en en-

kele bijbehorende maatregelen, zouden ingaan in het voorjaar van 1999. Waarom gaat er zoveel tijd over heen om van idee tot vastgestelde norm of maatregel te komen? In de eerste plaats kunnen in een jaar aangenomen maatregelen niet datzelfde jaar ingaan; de telers hebben geen gelegenheid gehad erop in te spelen. Daarnaast kent de aanpassing van normen of maatregelen een advies- en besluitvormingstraject dat eerst moet worden doorlopen. Bij een nieuwe norm, maatregel, keuringsmethode of verandering in het bestaande bestel wordt eerst advies gevraagd aan het bestuur van de desbetreffende productgroep van de KAVB en in voorkomende gevallen aan

de KBGBB. Is het advies van de productgroep positief, dan wordt het voorstel ter goedkeuring voorgelegd aan het dagelijks en algemeen bestuur van de BKD. Gaat het om normen, dan worden voorstellen conform een PT-verordening voorgelegd aan het PT. Uiteindelijk wordt de verordening ter goedkeuring voorgelegd aan LNV en is notificatie door de EU nodig. Het traject van voorstel tot door de minister goedgekeurde verordening kan ruim een jaar in beslag nemen.

Wat staat er allemaal nog op stapel? Enkele concrete voorbeelden: klassering tulpen bij aantreffen tulpengalmijt; inrichting kwahteitskeuring Anemone blanda en niet-hollandse bolvormende irissen;

verlaging van de maximale LSV-norm voor schubbollen van twintig naar tien procent; en een certificeringssysteem voor virusvrije dahlia's, afkomstig van weefselkweek. Over de LSV-norm is een principebesluit genomen. Minder concreet is een certificeringsschema voor virusvrije dahlia's.



Peter Knippels,
hoofd Keuringszaken BKD