Dit is een uitgave van de Vaktentoonstelling. Februari 2021

Beursmagazine

Vaktentoonstelling 2021

Vaktentoonstelling Zwaagdijk

LOCATIE:
Vertify
ADRES: TOLWEG 13,
ZWAAGDIJK-OOST

11 FEBRUARI
2021

Vaktentoonstelling, elkaar ontmoeten in lastige tijden

Roeska winnaar
Tulpen Top 10, 2020

Hoofdsponsor

Rabobank

FLYNTH adviseurs • accountants

HOBAHO BY DÜMMEN ORANGE 100 JAAR

CNB

Koninklijke Algemeene Vereeniging voor Bloembollencultuur

Interpolis.

Onze tulpen-vertegenwoordigers staan voor u klaar!

Adri, Arno, Dennis, Dick, Dick, Ed, Erik, Frank, Hawikjo, Jan, Jari, Leo, Mees, Michel, Niels, Onno, Paul en Rob.

CNB
Bemiddeling
Koelen en prepareren
Veilen
Makelaardij
Teeltadvies

Hobaho 100 jaar
1921 – 2021

HOBAHO BY DÜMMEN ORANGE | 100 JAAR

Telefoon (0252) 43 47 77
info@hobaho.nl –

www.hobaho.nl

De Vaktentoonstelling
vindt plaats in de bedrijfsgebouwen van Vertify
Adres: Tolweg 13,
Zwaagdijk-Oost

Vrij entree en voldoende parkeerruimte

Voorwoord/Van de redactie

Vaktentoonstelling in Coronatijd

Corona heeft de afgelopen maanden alles op zijn kop gegooid, dus ook uw Vaktentoonstelling. Geen Mechanisatiegedeelte en geen omlijstend programma, want al te grote groepen zijn taboe. Hopelijk wel een bollenshow en zeker een speciale uitgave ter gelegenheid van de Vaktentoonstelling. Want wij willen met u in contact blijven en onze standhouders en inzenders helpen om met u in contact te blijven. Daarom is deze uitgave anders dan u de laatste jaren gewend was, maar hopelijk net zo leesbaar. Met informatie die laat zien hoe het bloembollen- en bolbloemenvak er anno 2021 voor staan. We hopen dat u aan deze uitgave veel leesplezier beleeft, maar nog meer hopen we dat we in 2022 elkaar weer gewoon kunnen ontmoeten.

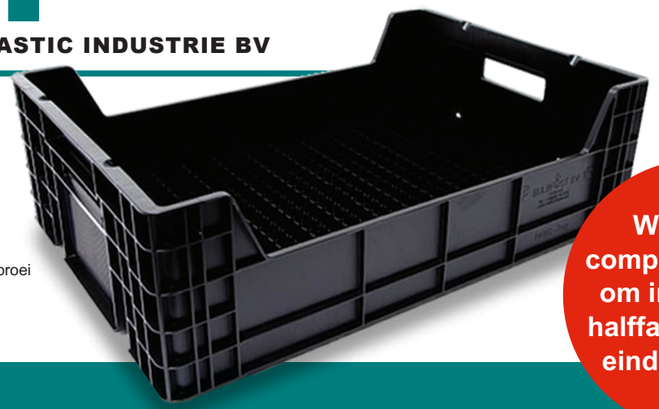
Blijf gezond.

Van de redactie	3
Voorwoord voorzitter	5
Info over show en begeleidende programma	6
Vertify	7
Bestuurslid IJsbrand de Jong	9
Verhaal crisis vroeger	10
Hybris	13
Maveridge	14
Veiling Rhein-Maas	15
Verhaal crisis nu Arjan Rood	16
Verhaal crisis nu Flynth	18
KaRo Zuiver Chloor Unit	20
Total crop care	21
NEKO Products	22
KaRo DryGair	24
Bosman Van Zaal	25
Van der Sluis	26
Tulpen top 10	27
CNB	29
Heyboer BV	30
KAVB	31
Hobaho	33
Rabobank	34
Hans van der Poel BV	35
CAV Agrotheek	36
Interpolis	38
Club van 100	39

UITGEVER: Vaktentoonstelling | VORMGEVING EN OPMAAK: Tine van Wel | TEKST: Piet Kralt | PROJECTBEGELEIDING: Tine van Wel, Marlies Reus, Arjan Rood | FOTO'S: CNB René Faas, Jeroen Noot, Vaktentoonstelling
DRUKWERK: Damen Drukkers OPLAGE: 4.000 stuks | COPYRIGHT: Vaktentoonstelling

Roeska, winnaar Tulpen Top 10, 2020

KPI
KENNEMER PLASTIC INDUSTRIE BV



PAREL – Tray
Het krat voor de waterbroei

Wij zetten complexe vragen om in concrete halffabricaten en eindproducten

KENNEMER PLASTIC INDUSTRIE BV
Hoekvaartweg 14 / 1771 RP Wieringerwerf / The Netherlands
TELEFOON (+31) (0)227-60 16 44 / FAX (+31) (0)227-60 36 06 | E-MAIL info@kpi-spuitgieten.nl / www.kpi-spuitgieten.nl

We love tulips!

Dillewijn Zwapak is al ruim 80 jaar de verpakkingsspecialist voor de sierteeltbranche. Wij hebben een ruim aanbod in zowel transport- als sierverpakkingen. Uitgevoerd in folie maar natuurlijk ook in papier.
Onze medewerkers informeren u graag naar de mogelijkheden voor het verpakken van uw tulpen. Bel naar 088 7354111 of stuur een mail naar info@dillewijnzwapak.nl

DILLEWIJN ZWAPAK
packaging is our passion

www.dillewijnzwapak.nl

De Vaktentoonstelling, juist nu

Eerlijk gezegd had ik me van mijn eerste jaar als voorzitter een andere voorstelling gemaakt. Maar aan de andere kant is een goeie uitdaging nooit weg. Juist nu wil de Vaktentoonstelling laten zien dat zij in het vak een functie heeft. Want zo is het met organisaties in de samenleving, hun relevantie zit in hun functie. Of het nu om een vereniging gaat of om je bedrijf. Zonder functie geen bestaansrecht.

Vanuit die overweging hebben wij de afgelopen maanden als bestuur gehandeld. Waar veel andere tentoonstellingen een jaar overslaan, proberen wij de Bloemenshow juist te laten door gaan. Een techniekbeurs en een omlijstend programma zitten er dit jaar niet in. Maar wij zijn niet afhankelijk van betalend bezoek. We hebben inzenders die hun tulpenassortiment willen laten zien. En we onderkennen de vraag in het vak naar de ontmoetingsplek die de Bloemenshow traditiegetrouw is. Dus zetten we er vol op in om die Bloemenshow te laten plaatsvinden. Met nieuwe technieken gaan wij ervoor zorgen dat de tulpen die wij hebben staan, in elke huiskamer of bedrijfskantoor voorbij kunnen komen. Diezelfde techniek zorgt er ook voor dat ook de klanten van onze klanten straks diezelfde beelden kunnen zien. Op 11 februari nemen wij u van 19.30 tot 20 uur mee op reis tussen de tulpen en gaan we met elkaar in discussie over het nut en de noodzaak van deze vernieuwing. Zo blijft er ook dit jaar een podium voor de mooiste, beste en nieuwste tulpen.

Wij zijn blij dat ondanks alles onze sponsoren mee blijven denken, hoe kunnen we er met elkaar iets moois van maken. Blij zijn we wederom met de medewerking van Rabobank, Interpolis, CNB, Hobaho en Flynth. Het maakt ook nieuwe samenwerkingen mogelijk zoals die met Greenity. Zodat een andere functie van de Vaktentoonstelling, kennisuitwisseling, toch de ruimte krijgt.
Daarom geven we ook dit jaar deze speciale uitgave uit. Dat doen we bewust en in de overtuiging dat het voor ons, onze deelnemers en ons standhouders belangrijk is om met u te communiceren. Deze uitgave is er dit jaar nog meer op gericht om onze standhouders te laten vertellen wat ze anders op de beurs hadden verteld. Maar ook een volwaardige uitgave met goede verhalen. Bij het schrijven ervan was er nog hoop op live bezoek, daarom zult u af en toe passages kunnen vinden die daarop duiden. Vooralsnog gaan wij ervanuit dat u onze tentoonstelling alleen online kunt zien.

Voor dit moment ben ik blij om u welkom te mogen heten voor de digitale Vaktentoonstelling 2021. Ik ben trots en dankbaar dat onze hoofdsponsors, inzenders en deelnemers ons niet in de steek laten. Ik ben er zeker van dat er veel moois te zien zal zijn en dat er veel te bepraten zal zijn. Ik zie u graag online op 11 februari 2021 en uiteraard zal de uitzending daarna ook terug te kijken zijn.

Niels Kreuk, voorzitter
Stichting Vaktentoonstelling

INTERNATIONAAL TRANSPORTBEDRIJF
P.C. BESSELING & ZN. B.V.
BLOEMEN - BLOEMBOLLEN - GECONDITIONEERD TRANSPORT

Koggeweg 59a, 1607 MT Hem, tel.: (0228) 5450 00, fax: (0228) 54 50 05
Internet: www.pcbesseling.nl, E-mail: info@pcbesseling.nl

BOUWBEDRIJF SIKKENS B.V.
NIEUWBOUW–VERBOUW–RENOVATIE
www.bouwbedrijf-sikkens.nl

Sinds 1969

Dè partner voor al uw projecten.
Vele opdrachtgevers zijn u voorgegaan.
Kijk op onze website, misschien dat uw project hier binnenkort ook tussenstaat?

www.bouwbedrijf-sikkens.nl

Bouwbedrijf Sikkens BV
De Star 11, 1601 MH Enkhuizen
Telefoon (0228) 320340

Woningbouw
Bedrijfspanden
Onderhoud
Verbouwing
Speciale projecten

Vaktentoonstelling laat zich ook in Coronatijd gelden

Het aantal evenementen dat de afgelopen maanden niet is doorgegaan, is niet op de vingers van twee handen te tellen. Maar de Vaktentoonstelling doet het anders. “Wij weten heus wel dat de pandemie beperkingen oplegt”, zegt voorzitter Niels Kreuk. “En al kunnen we geen techniekbeurs organiseren, we zetten wel een bloemenshow op. Daar kunnen bezoekers helaas niet fysiek komen kijken, maar wel digitaal via een 3D-scan. Maar we willen met de bloemenshow en met een omlijstend programma wel de ontmoeting tussen vakgenoten tot stand brengen, die we zo belangrijk vinden.”

Vakgenoten elkaar laten ontmoeten. Dat is een heel belangrijke reden om de Vaktentoonstelling te organiseren. Omdat uit die ontmoetingen de nieuwe inzichten en het nieuw elan ontstaan, waaraan het bollenvak altijd behoefte heeft. Juist nu elkaar ontmoeten gezien de omstandigheden niet zo voor de hand ligt. Daarom heeft het bestuur van de Vaktentoonstelling al relatief vroeg besloten dat er wel een bloemenshow komt. Raadpleeg daarvoor de website www.vaktentoonstelling.nl.

Wat al wel vast staat is dat er een digitaal live event komt waarvoor alle belanghebbenden bij de Vaktentoonstelling een uitnodiging ontvangen. Bollenkwekers, broeiers en andere belangstellenden kunnen zich opgeven en krijgen vervolgens een link waarmee ze dat event kunnen volgen. Tijdens het event worden beurstands van de bloemenshow bezocht en wordt met deelnemers gepraat. Ook veredelaars komen uitgebreid aan het woord. Daarnaast komen er interviews met allerlei mensen over de actuele marktontwikkelingen.
Verder is er een Vaktentoonstellingsdebat (voorheen bekend als Greenitydebat). Ook dit verloopt gezien de omstandigheden digitaal. Voor het debat zijn de volgende deskundigen uitgenodigd:

Programma

In deze digitale bijeenkomst worden de hoogtepunten van het evenement samen gesmolten tot één interessant programma op de donderdagavond vanuit Vertify in Zwaagdijk-Oost. Het programma ziet er als volgt uit:

19:30 uur aanvang – digitale rondgang over bloemenshow – Arie Peters interviewt collega-veredelaars over hun inzending

20:00 uur debat met als thema ‘rendement door sortiment?’ Onder leiding van Monique Ooms van Greenity bespreken kweker Siem Boon van Gebroeders Boon BV, exporteur Paul Groot van P. Nelis, Jan Bregman van kweker/broeier Karel Bolbloemen en bedrijfsadviseur Hans Tesselaar van Flynth het belang van assortimentskeuze bij tulp vanuit een rationeel perspectief. Hoe kies je, op basis van emotie of ratio?

20:45 uur prijsuitreiking winnaar Interpolis Tulpen Top 10

21:00 uur sluiting

Er is alle reden dit debat te volgen, al is het alleen maar vanwege het hoogst actuele thema: ‘Sortiment en rendement’. Het kan niet anders of daarover is een goede boom op te zetten.
Tenslotte noemen we de uitreiking van de Interpolis Tulpenprijs. Die wordt uitgereikt voor de meest belovende nieuwe tulpencultivar van het aanbod. Het gaat daarbij om geregistreerde rassen waarvan 0,5 à vijf hectare is aangeplant. Een jury met daarin een tulpenkweker, een broeier, een exporteur en een teeltadviseur bepaalt uiteindelijk de winnaar. Voor die winnaar is het winnen van de Interpolis Tulpenprijs een flinke boost en dus is dit een belangrijk onderdeel van het digitale programma van de Vaktentoonstelling.

“Ja, het is lastig om elkaar in deze tijden als vakgenoten te ontmoeten”, zegt Niels Kreuk. “Daarom zijn we blij dat we de Vaktentoonstelling zo kunnen organiseren, dat er zo veel mogelijk ontmoeting tot stand komt. We hopen daarom dat u er allemaal bij bent.”

Zelfde locatie, maar met een andere naam

De Vaktentoonstelling vindt van 11 t/m 13 februari aanstaande plaats op Proeftuin Zwaagdijk. Die zin is bijna goed. De Vaktentoonstelling vindt inderdaad op die data plaats op de locatie aan de Tolweg in Zwaagdijk, maar dat is niet meer Proeftuin Zwaagdijk. Sinds 1 januari van dit jaar spreken we van Vertify. De naamsverandering is aanleiding voor een gesprekje met directeur Johan Kos van Vertify.

De naamsverandering is geen aanleiding voor een ander takenpakket. Vertify blijft actief in het uitvoeren van onderzoekswerk voor de agrarische sector. Dat gebeurt op de locatie in Zwaagdijk, maar ook elders, bijvoorbeeld in Drenthe en in het Westland. Het gebeurt binnen de landsgrenzen, maar er zijn ook internationale samenwerkingsprojecten. Er zijn nationaal en internationaal inmiddels zeventig medewerkers bij betrokken. “Op een gegeven moment kom je dan tot de conclusie, dat je bedrijfsnaam je functioneren niet meer dekt, los van het feit dat hij een beetje oubollig werd”, zegt Johan Kos. “De vlag dekt de lading niet meer en daar komt nog bij dat veel buitenlanders tamelijk veel moeite hebben met het uitspreken van de woorden ‘Proeftuin Zwaagdijk’. Voor ons als bedrijf was dat aanleiding om na te denken over een nieuwe naam, een nieuwe start en nieuw elan voor de organisatie.
Uiteindelijk is de naam ‘Vertify’ uit de bus gekomen. Dat kunnen ze overal uitspreken, wat op zich al handig is. In het woord Vertify zit verti, wat voor groen staat. Maar er zit ook een link in naar verifieren en in veel van ons werk verifiëren we zaken. Voor ons staat de nieuwe naam voor een nieuwe tijd met nieuwe uitdagingen, waarin we voor agrarische ondernemers de betrouwbare partner blijven als het om onderzoekswerk gaat.”

Alle lichten op groen, maar toch…
Zoals gezegd is Vertify van 11 t/m 13 februari aanstaande de gastheer van de Vaktentoonstelling. Normaal gesproken pakt het bedrijf dan flink uit omdat dit een goede gelegenheid is om zo veel mogelijk onderzoekswerk voor de bollensector voor het voetlicht te brengen. Maar wat is dezer dagen normaal? “Kijk”, zegt Kos, “alle lichten staan bij ons op groen om allerlei interessante proeven en hun uitkomsten aan het vak te laten zien. Maar ik kan nu (als we Kos spreken is het begin januari) nog niet zeggen, wat er half februari mag. Hou het er op, dat we binnen de mogelijkheden die we op dat moment hebben met een interessant programma zullen komen. Waarbij ik vurig hoop, dat we een zo normaal mogelijke Vaktentoonstelling zullen hebben. Want daar zijn we met z’n allen wel aan toe.”

VERTIFY
EXPLOR&XPLAIN

DE WIT TRANSPORT B.V.

GESPECIALISEERD IN:
- Gekoeld en verwarmd vervoer in binnen- en buitenland van bloemen, planten en bloembollen
- Machine vervoer
- Kuubkisten vervoer
- Dagelijks vervoer naar alle bloemenveilingen.

DE WIT TRANSPORT B.V.
Geerling 4, 1611 BT BOVENKARSPEL
www.dewittransport.eu

TERRA INTERNATIONAL

www.terra-international.nl
info@terra-international.nl

tulpeninhoesmachine, 4-voudig
capaciteit tot 4.800 bos/uur
leverbaar met taper en labelmachine

Terra International, de inhoesspecialist

FLYNTH
adviseurs • accountants

Sponsor van
de Vaktentoonstelling

Wat zijn uw doelen voor 2021?

INCREASE YOUR GROWTH
TTW

Adviseurs voor teelt, bewaring en verwerking
Consultants for cultivation, storage and processing

TTW-Systeem B.V. | Capelleweg 1, 3255 LB Oude-Tonge | 0187-648222 | info@ttw.nl | www.ttw.nl

De Vaktentoonstelling is er voor het hele tulpenvak

Afgelopen jaar trad IJsbrand de Jong, tulpenveredelaar uit Creil (Flevoland) toe tot het bestuur van de Vaktentoonstelling. Een mooie aanleiding om met hem te praten over hoe hij de Vaktentoonstelling ziet en hoe hij zijn eigen bestuurslidmaatschap wil invullen.

“Er zijn drie woorden die de Vaktentoonstelling goed omschrijven: onafhankelijk, toegankelijk en breed. Iedereen in het tulpenvak is er welkom. Iedereen kan er iets vinden. Ik kwam er de afgelopen jaren al vaker en toen ik werd gevraagd als bestuurslid, heb ik uit volle overtuiging ja gezegd.”

“De gastvrijheid van de Vaktentoonstelling is een sterk punt. Je spreekt elkaar met een bakkie koffie en een broodje. Het is niet een evenement van een specifiek IVB. Iedereen is er welkom. De open gesprekken die je voert zijn belangrijk. En omdat je iedereen kunt tegenkomen is dit de plek waar je bestaande contacten vernieuwt en nieuwe contacten aanknoopt.”

“Als nieuw bestuurslid probeer ik het belang van de veredeling te accentueren. Dit jaar zal dat wel lastig wezen, maar ik vindt het belangrijk dat er in het omlijstende programma ook ruimte komt voor een veredelingsmiddag. Wellicht kunnen we nu digitaal (of volgend jaar live) sprekers uitnodigen, die vertellen wat er van de veredeling gevraagd wordt in de toekomst en welke huidige ontwikkelingen relevant zijn. Er zijn immers tal van ontwikkelingen gaande in de tulpenveredeling. Ik noem de toepassing van biotechnologie en van merkertechnieken. Daarvoor en voor de nieuwigheden die onderweg zijn, zou op de Vaktentoonstelling aandacht moeten zijn. Ook hier fungeert de Vaktentoonstelling als contactmoment. Je spreekt er mensen die je kent en die je niet kent. Samen zorgen die ervoor dat je meer kennis vergaat of meer handel doet.”

“Dat ik veredelaar ben betekent niet dat ik erop uit ben om van de Vaktentoonstelling een veredelingsshow te maken. Het gaat om het presenteren van de volledigheid van het vak en het product en daar hoort de veredeling bij, met name in het omlijstende programma. Zelf neem ik ook deel, maar met wat ik daar laat zien zijn we al vijftien jaar bezig. De dingen die we nu kruisen hebben hun impact op het assortiment voor de periode van twintig tot vijftig jaar vanaf nu. In beide gevallen kun je zien welke keuzes de verschillende veredelaars maken. Dat is een mooie functie van de Vaktentoonstelling. Tegelijk is dat de plek waar je met vakgenoten over die keuzes van gedachten kunt wisselen en die discussies hebben een enorme meerwaarde. Je toetst jouw mening als veredelaar aan de opmerkingen van anderen. Dat is belangrijk, al moet je als veredelaar over een bepaalde eigenwijsheid beschikken. Je bent immers op zoek naar een assortiment dat naar jouw eigen oordeel houdbaar is voor de langere termijn. Binnen de randvoorwaarden van het vak, zoals jij die ziet, probeer je tot een zo compleet mogelijk assortiment te komen. Vandaar het belang van de Vaktentoonstelling. Zodat je van broeiers hoort of het nieuwe assortiment juist zwaarder of lichter lijkt te worden, welke rol ziekteresistentie zou moeten spelen en meer van zulke vragen. Juist de gesprekken op de Vaktentoonstelling vormen daarbij belangrijke input.”

Over een crisis en de kracht van samenwerking

De Coronacrisis raakt elke ondernemer in zijn bedrijf. Het eind van het broeiseizoen 2019-2020 verliep heel anders dan je had kunnen verwachten. In de bollenverkoop waren er ongetwijfeld onzekerheden en zo lang het virus rond waart, zijn verrassingen niet uit te sluiten.
Het bollenvak heeft het dus zwaar. Maar het heeft eerdere crises overleefd. Vaak was samenwerking daarbij een sleutelwoord. Er is een prachtig oud verhaal om dat te illustreren. Het stamt uit 1932, toen de in 1929 met een beurskrach begonnen crisis zo ongeveer op zijn hoogtepunt was.

Tot op de huidige dag speelt deze crisis een rol in het collectieve geheugen. In alle landen van de wereld steeg de werkloosheid tot recordhoogte. Voor Duitsland kan worden vastgesteld, dat in die crisis en die werkloosheid een reden lag waarom de Nazi's een poot tussen de deur kregen. Elders was het economisch nauwelijks beter, ook niet omdat overheden niet in staat waren om de economie weer op gang te krijgen. Dan hadden er meer overheidsinvesteringen moeten komen en dat was voor veel economen van toen vloeken in de kerk. Voor Nederland gold bovendien dat het extreem laat de gulden devalueerde, wat elders wel gebeurde. Nederland werd dus een duur land om spullen van te kopen en dat speelde de export van bollen en bloemen zwaar parten. De export werd nog moeilijker gemaakt omdat veel landen hun heil zochten in het instellen van hoge invoerrechten om de eigen economie te helpen.

In de jaren twintig van de vorige eeuw had de Nederlandse sierteeltsector een voor die tijd omvangrijke bloemenexport in de benen gekregen. Vooral de Britse markt was belangrijk. Maar toen het pond was gedevalueerd en er begin 1932 een invoerrecht werd ingevoerd van vijf cent per tulp, stortte die markt volledig in. Broeiers hadden in de maanden daaraan voorafgaand bollen gekocht in de hoop op blijvende exportmogelijkheden. Maar die hoop vervloog. Er lag wel een bollenrekening, maar er was geen kans op redelijke opbrengsten. De meeste bollen van de broeiers in de Zuid waren gekocht op de West Friese bollenveiling, één van de rechtsvoorgangers van de huidige CNB. De broeiers hadden simpelweg het geld niet om hun bollenrekening te betalen. Ze zouden ook geen geld hebben gehad om bollen voor het volgende seizoen te kopen en te betalen. Dus na de broeierij in de Zuid zou de kwekerij in de Noord in de problemen zijn geraakt. Goede raad was dus duur en er volgde een gesprek tussen de West Friese bollenveiling en de Rijnsburgse bloemenveiling. Dat eindigde erin, dat er geen schulden werden kwijtgescholden (het ging om 91.000 gulden, destijds een groot bedrag), maar dat de schulden wel vooruit werden geschoven, zodat broeiers en kwekers door konden. De voorzitter van de Rijnsburgse veiling moest persoonlijk voor dat bedrag garant staan en deed dat, terwijl hij ook geen rijk man was.
Zo kon het bollenvak verder. Omdat mensen in extreem moeilijke omstandigheden met elkaar durfden samen te werken en elkaar durfden te vertrouwen. Dat vertrouwen werd uiteindelijk ook beloond. Nog voor het begin van de Tweede Wereldoorlog was de schuld volledig afgelost.

Natuurlijk, de wereld is veranderd. Bedrijven zijn groter geworden. We zijn veel meer individualistisch ingesteld dan in de jaren dertig van de vorige eeuw. En de crisis die we nu meemaken hebben een ander karakter dan wat we toen meemaakten. Maar wat dat oude verhaal leert is dat samenwerking je kansen biedt om te overleven. En out of the box denken ook. Als die bestuurders van toen hadden gedaan wat volgens de letter van de wet eigenlijk moest, waren er veel meer bedrijven omgevallen dan nu gebeurde. Samen iets anders doen dan anders, het klinkt als een recept voor crisisbestrijding.

ALLROUND
VEGETABLE PROCESSING

WWW.ALLROUNDVP.NL

AL 25 JAAR ACTIEF IN DE BOLLENWERELD

Handelsweg 9, 1619 BJ Andijk
Tel: 0228 597777
Vertegenwoordiger: Hans Smit
Mobiel: 06 15951272
Mail: h.smit@allroundvp.nl

Radiaal Sorteerder
Type: R 150-57-3 ST 63

Takelaarsweg 2-8, 1786 PR Den Helder - Tel: 0223-522036 - info@omnihout.nl - www.omnihout.nl

”Hybris is sterk in dubbele tulpen”

zegt Sam Veldboer. “Twintig jaar geleden al zijn we begonnen om met tetraploïde rassen te gaan kruisen in plaats van uitsluitend met diploïde rassen. Dat levert nieuwigheden op, die vaak zwaarder zijn dan het bestaande assortiment. Maar zwaar is niet de enige goede eigenschap, die een nieuwe tulp moet hebben.”

Hybris is een tulpenveredelingsbedrijf, dat 42 jaargeleden van start ging met de kraam van Piet Nijssen sr. Het bedrijf heeft vijf aandeelhouders, namelijk de broers Piet en John Nijssen, Triflor, J.W. Reus & Zn., Borst Bloembollen en Sam Veldboer.
De kraam van Nijssen sr. bestond uit kruisingen van destijds bekende rassen. “Nijssen zag toen al dat je verder komt als je met eigen zaailingen kruist”, vertelt Veldboer.

Vijf sterren

De eigenschappen waaraan nieuwigheden moeten voldoen zijn mee ontwikkeld met de manier waarop tulpenbollen worden gekweekt. Van een vrijwel volledig handmatig proces is de bollenteelt uitgegroeid naar een sterk gemechaniseerd proces. Er wordt niet meer met de hand geplant, gerooid en gepeld. Al die mechanische handelingen verhogen de kans op schade aan bollen en dat vergroot weer de kans op ziekten en plagen als zuur. Dus moeten bollen anno 2021 sterk zijn. “De markt vraagt om vijfsterrentulpen”, zegt Sam Veldboer. “Zuurbestendig, goed groeiend en uniform in groei, bloei en broei. En dat temeer aangezien het aantal middelen om ziekten en plagen te bestrijden in de komende jaren eerder zal krimpen dan zal groeien.”

Veel dubbele rassen

“In onze veredelingspraktijk merken wij dat tetraploïde nieuwigheden doorgaans zwaarder zijn en dat er door onze ouderkeuze uit de kruisingen veel dubbele rassen voortkomen”, stelt Veldboer. “Het nadeel van tetraploïde rassen is dat ze wat moeilijker kweken, weinig klisteren en bonkige bollen geven. Door tetraploïde rassen te kruisen met diploïden beperk je dat nadeel. En verder is het een kwestie van selecteren, wat eigenlijk een ander woord is voor weggooien. Van al onze zaailingen haalt nog geen half procent de eindstreep. En dat terwijl we vooraf de eigenschappen van de kruisingsouders kennen. Soms gooien we rassen weg waarmee we al tien jaar of langer hebben gewerkt. Omdat plotseling toch blijkt dat een ras meer zuurgevoelig is dan we dachten. Of omdat de groei bij nader inzien toch tegen valt. Of wat dan ook. Maar we blijven kritisch. En we introduceren een ras pas als het al onze onderzoekstadia heeft doorlopen. De volmaakte tulp bestaat niet, maar wat wij introduceren moet tenminste een 9½ hebben.

Kort samengevat kun je het Hybrisassortiment omschrijven als: gericht op het betere marktsegment in de broeierij en zwaarder en gezonder dan gemiddeld. Veldboer: “Het moeten tulpen zijn die iets toevoegen of ze nu gewoon of bijzonder zijn. Het vak is gebaat bij een voortgaande vernieuwing van het assortiment. Op de Vaktentoonstelling laten wij graag zien wat wij onder productvernieuwing verstaan.”

HYBRIS
Tulpen met toekomst

Gewoon een resistent assortiment

KP de Geus van Maveridge uit Sint Maarten wist het op zijn zevende al. Hij wou bollenboer worden. Vader werkte als commisionair bij Hohabo, maar voor hem was de kwekerij het echte werk. Op zijn vijftiende teelde hij al een hectare tulpen en huurde hij een schuur. Nu, een half mensenleven later, is dat bedrijf uitgegroeid tot een omvangrijke bollenkwekerij van exclusieve rassen voor het mailorder- en het parksegment. Daaraan gekoppeld is een veredelingspoot van tulpen en irissen.

“Onze veredelingsactiviteiten zijn eerst en vooral gericht op resistentie tegen ziekten en plagen”, vertelt De Geus. “Om te beginnen gebruiken we rassen met een hoge ongevoeligheid voor ziekten en plagen als kruisingsouders. En we zien er nauwkeurig op toe dat in het hele veredelings- en selectieproces, van zaailing tot kuubkist geen chemische middelen worden gebruikt. Wat door dat selectieproces komt is dus zeer ongevoelig voor alle vormen van narigheid. Als we een mooi ras hebben waar toch een beetje Fusarium in komt, gaat het er onverbiddelijk uit. Wij zeggen altijd: zuurgevoelige rassen zijn er al genoeg, dus die hoeven wij niet te maken. Veredeling is de kunst van het weggooien en daar zijn we best aardig in. Hooguit 0,5% van onze zaailingen komt door de selectie en daarvan selecteren we slechts een minderheid door tot commercieel geschikt ras.”

Nog een jaartje of vijf

Tijdens de Vaktentoonstelling brengt Maveridge een aantal nieuwigheden naar Zwaagdijk. Dat zijn nog niet dé ongevoelige rassen, maar ze geven vakgenoten wel een beeld van wat er aan komt. “Wij veredelen sinds 2005 en dat betekent dat die rassen tussen nu en drie à zeven jaar beschikbaar zijn voor de kwekerij. De rassen die wij veredelen zijn vooral compacte broeierijrassen. Ik zou ze als werkpaarden willen omschrijven. Goeie broodsoorten voor het retailsegment, die je kunt broeien in de gewichtsklasse 24 tot 35 gram. Over het algemeen enkele tulpen. Bijzondere vormen zijn bij de retail niet zo in zwang. Maar wel in een compleet kleurenpalet. En behoorlijk ongevoelig voor ziekten en plagen. Dat laatste kon wel eens een usp worden van onze nieuwigheden. Het supermarktsegment blijft omvangrijk en supermarkten gaan steeds meer om duurzaam geproduceerde tulpen vragen. En daar komt dan nog bij dat het vak steeds minder middelen krijgt voor een goede gewasbescherming. Kortom, hoe resistenter, hoe beter en de rassen die wij de komende jaren introduceren vergen minder middelengebruik.”

Kweken en veredelen met passie

Eigenlijk is KP de Geus nog net zo verslingerd aan het bollenvak als toen hij een jochie van zeven was, ook al kweekt hij inmiddels bijna honderd hectare bollen. “In de loop van de jaren hebben we een kraam kunnen opbouwen van eigen rassen. We mogen kweken en veredelen en dat doen we met passie. Want eigenlijk is dat bollenvak gewoon het mooiste wat er is.”

Maveridge
Blooming colors

Van oudsher is Zuidoost-Nederland en het aangrenzende Duitse productiegebied een regio waar tulpen worden geteeld. Dat Veiling Rhein-Maas, net over de grens in Straelen-Herongen bij Venlo, een flinke tulpenafzet kent, hoeft daarom niet te verbazen. Ook dit jaar zou Veiling Rhein-Maas van de partij zijn geweest in Zwaagdijk. Aangezien dat niet kan, vertelt Nico Pubben, assortimentsmanager snijbloemen, waarom zijn veiling voor tulpenbroeiers een aantrekkelijk afzetkanaal kan zijn.

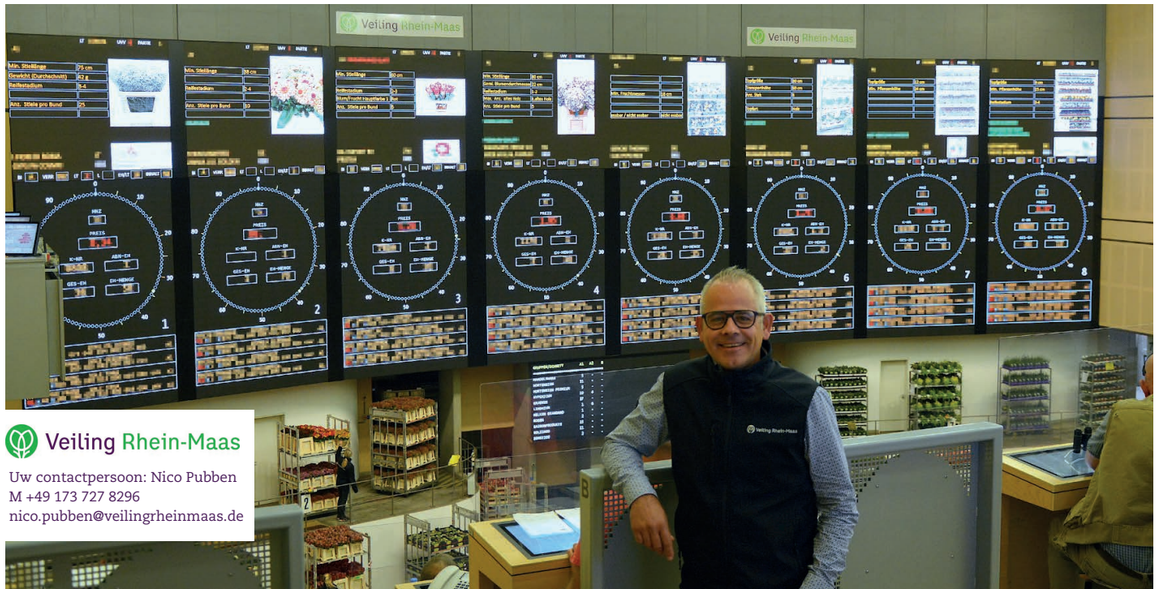
“Per jaar veilen wij zo’n 75 miljoen tulpen. We zien dat er meer tulpen direct worden afgezet en er is een productiekrimp in deze regio. Wij zoeken stabiliteit in ons veilingaanbod omdat de vraag daar naar is: een hoogwaardig, divers en exclusief assortiment. Dus zoeken we ook aanvoer uit de traditionele Nederlandse tulpengebieden.”

Ruimte voor bijzondere tulpen bij Veiling Rhein-Maas

“Onze tulpenklanten zijn vooral groothandelaren, inkopers voor tuincentra en bloemisten. Winkeliers en groothandelaren (vooral onder andere cash & carrybedrijven en handelaren met een webshop) zijn meer op zoek naar bijzondere rassen. Want in het bulksegment is de positie van de supermarkt te sterk.
Veiling Rhein-Maas heeft een verzorgingsgebied dat zich vooral bevindt binnen een straal van 200 kilometer van Herongen/Venlo. Dat omvat Noordrijn-Westfalen, maar ook Rijnland Palts, Hessen, Nedersaksen, Zuid Nederland, Oost-België en Noord Oost Frankrijk. We hebben ook afzet in andere grote stedelijke agglomeraties als Berlijn en Stuttgart.
Inkopen bij Veiling Rhein-Maas heeft zeker voordelen. Neem alleen het feit, dat je de doorloopketen van het product met een dag verkort als je dat vergelijkt met inkopen via de Nederlandse veilingen.”

“Er is dus vraag naar tulpen bij Veiling Rhein-Maas van klanten die opereren in het hogere segment. Vraag naar bijzondere cultivars: kleurtjes, dubbele tulpen, parkieten, etc. Bovendien hebben we hier veel afzet van gemengde tulpen. Daarbij richten onze klanten zich vooral op de zwaardere partijen, zeg 34 gram en zwaarder. We spreken hier dus over een specifiek marktsegment, maar wel over een marktsegment waarbinnen veel Nederlandse broeiers zich graag begeven. En aangezien Veiling Rhein-Maas een joint venture is van het Duitse Landgard en het Nederlandse Royal FloraHolland kunnen leden van Royal FloraHolland gemakkelijk bij ons terecht. Met de collega’s van Royal FloraHolland hebben we over dit soort zaken goed contact.”

“Ons uitgangspunt is dat we voor de kweker de hoogste prijs uit de markt willen halen. Voor ons betekent dat dat we goed opletten wat de markt bij ons aan kan en dat we in frequent contact staan met kwekers. Zieltjes winnen is niet zo moeilijk, juist omdat we voor die optimale prijs gaan, zoeken we het in goed contact, vaste aanspreekpunten en onderling vertrouwen. Zodat een broeier met een gerust hart zijn tulpen naar Herongen kan sturen.”
www.veilingrheinmaas.com



Veiling Rhein-Maas
Uw contactpersoon: Nico Pubben
M +49 173 727 8296
nico.pubben@veilingrheinmaas.de

Na een week of drie was de situatie weer redelijk normaal

De meesten van u hebben aan den lijve ondervonden wat het is, ondernemen in Coronatijd. Hoe de situatie op bedrijfsniveau uitpakte zal ongetwijfeld per bedrijf verschillen. Had je de meeste tulpen al weg of kwamen er nog een boel. Welk marktsegment bedien je? Waar ligt je afzet?

Wij spraken met Arjan Rood (De Wit Bloembollen – bestuurslid van de Vaktentoonstelling) over hoe het hem tijdens de crisis verging.

“Aan ons bedrijfsresultaat zal het wel te merken zijn, dat we door de Coronacrisis zijn gegaan. Terwijl onze markt, die van het grootwinkelbedrijf, zich tamelijk goed heeft gehouden. Maar vooral in het begin van de crisis was er wel een vorm van paniek. Corona was eerst iets van ver weg geweest, maar zo rond 15 maart kwam het allemaal erg dichtbij. Persconferenties van Mark Rutte, toelichtingen van Jaap van Dissel en een enorme toename van het aantal besmettingen. Lockdown werd vrijwel van de ene op de andere dag een woord met een geweldige lading. Je kon niks meer. De grond leek onder je voeten weg te zinken.

Dat gold voor ons, maar ook voor onze klanten. Voor hen was het ook zoeken. Er werden orders afbesteld of gehalveerd. Contracten golden niet meer of niet meer volledig. In die periode heb ik wel een paar nachten slecht geslapen, maar dat heeft niet zo lang geduurd. Uiteindelijk snap je dat slecht slapen je niet verder brengt en bovendien werd de situatie al snel beter. De supermarkten mochten open blijven en omdat mensen meer thuis moesten blijven werd dat bosje tulpen in het supermarktschap ineens nog aantrekkelijker. Als bedrijf zijn we daarbij geholpen door het feit dat we goede relaties met onze afnemers hebben. Achteraf mag je zeggen dat we er aardig doorheen zijn gezwijnd. Na een week of drie was de situatie weer redelijk normaal.”

“Waar we als bedrijf wel mee werden geconfronteerd is dat we de gebouwen en processen van de ene op de andere dag Coronaproof moesten maken. Bij ons is daar nu iemand speciaal verantwoordelijk voor. Dat alles is een kostenpost en je vangt er niks voor terug.”

“Dat wil niet zeggen dat we als broeierij nu helemaal uit de zorgen zijn. De prijsonderhandelingen voor het nu lopende seizoen verliepen scherp. Er ligt druk op de prijzen in het segment van de grootschalige retail. Gemiddeld zal de contractprijs een halve tot driekwart cent lager zijn uitgevallen dan vorig seizoen. Ik denk dat dat geen broeier de kop zal kosten. Veel bedrijven hebben de afgelopen jaren best wat vlees op de botten gekregen. Maar gunstig is het niet, al denk ik niet dat de prijsdruk door de Coronacrisis is veroorzaakt.”

“Mijn indruk is dat we een periode van vette jaren achter de rug hebben en voor magerder jaren staan. Dat staat los van Corona. Als bedrijven hebben we afgelopen jaren forse stappen vooruit kunnen maken. Met slimme broeitechnieken hebben we onze kostprijs kunnen verlagen en ons product kunnen verbeteren. Rondom dat product hebben we meerwaarde leren leveren zodat de klant tulpen bij ons kan kopen, die hij zonder meerwerk direct op de winkelvloer kan zetten. We hebben ingezet op marketing en schaalvergroting. Dat alles heeft ons geholpen onze markt uit te bouwen, maar groei is per definitie niet eeuwig en ongebreideld. Op dit moment lijkt de markt mij niet in evenwicht. Dat zit ‘m niet in het product, dat is goed op orde. Maar de afzetgroei stagneert.”

“De vraag is: wat nu? Kunnen we nog verder groeien of is dit het? Moeten we nog meer aan reclame en marketing doen. Zijn er andere manieren om het product tulp aan te bieden? Wij proberen als bedrijf over zulke vraagstukken na te denken, maar hoe zit dat met de broeier voor wie de veilingklok de klant is? We hebben het als sector de afgelopen tien jaar echt goed gedaan, maar voorspoed duurt niet eeuwig.”

“Wat zijn nu de effecten van Corona? Dat verschilt inderdaad echt per bedrijf. Het eind van het vorige broeiseizoen was inderdaad niet denderend, maar wie deze zomer bloemen had heeft beste prijzen gevangen. Toen iedereen een beetje van de schrik bekomen was en toch thuis moest blijven werden bloemen nog populairder. Die stemming was er aan het begin van het winterseizoen ook nog een beetje, maar dan nog is de afloop van dit seizoen op geen enkele wijze te voorspellen. Zo bezien is ondernemen in Coronatijd niet anders dan ondernemen in normale tijden: voorspellen is eigenlijk onbegonnen werk.”

Inspelen op het goede overheidswerk

Begin maart vorig jaar schoot de Nederlandse economie plotseling van een staat van zalige onwetendheid in een staat van stevige paniek. Ook in het bollenvak vielen markten weg en gingen prijzen gingen. Royal FloraHolland moest een aanvoerregeling invoeren om de doordraai te beperken. Contracten met afnemers bleken ineens niet zo vast. Ook voor accountants was het een turbulente tijd. Letty Lub van Flynth Zwaagdijk kijkt terug en vooruit.

“Na de eerste paniek is er in de agrarische sector gelukkig weer veel rechtgetrokken, maar aanvankelijk waren de vragen legio. De belangrijkste vraag was: wat doet de overheid? Daar lag voor ons als accountantskantoor de eerste zorg. Zodra we de richting van het overheidsbeleid kenden, zijn wij klanten gaan bellen. Overleggen welke steunpakketten er zouden komen en voor welke specifieke klanten in aanmerking konden komen. Na het beschikbaar komen van de overheidssteunpakketten zijn direct al veel aanvragen ingediend. Sommige daarvan bleken achteraf niet nodig of moeten de komende tijd worden terugbetaald. Begin maart werden soms aanvragen gedaan zonder dat de ondernemer of wij wisten of dat strikt genomen noodzakelijk was. Maar als je met deadlines te maken hebt, kun je beter overbodig aanvragen dan onnodig achter het net vissen. Er zullen best ondernemers zijn, die hun voorschot moeten terugbetalen omdat hun resultaten achteraf gelukkig meevielen. Maar dat is beter dan dat ze bij tegenslag hun bedrijf onderuit hadden zien gaan.
De overheid heeft in deze situatie een prima prestatie geleverd. Ondernemers konden snel en eenvoudig steun aanvragen en hadden dat geld pijlsnel op hun bankrekening, terwijl pas later werd vastgesteld of ze er echt recht op hadden. Die check moet er natuurlijk ook zijn. Natuurlijk is terugbetalen zuur voor een ondernemer, maar je werkt uiteindelijk wel met gemeenschapsgeld.”

“In de broeierij zie je grofweg twee typen bedrijven. Het ene richt zich op een assortiment voor de grootschalige afzet en werkt veelal met afzetcontracten. Het andere richt zich op een exclusiever assortiment, op kleinschaliger afzet en (vaak) op de veilingklok. Tijdens de Coronacrisis bleken allebei de bedrijfstypes hun eigen onzekerheden te kennen. De veilingklok kon de onzekerheden van de markt niet volledig verwerken. Contracten bleken relatief gemakkelijk te kunnen worden verbroken. Maar de broeier met exclusieve rassen kan niet buiten de veiling en de grootschalige broeier kan niet zonder de zekerheid van een contract.
We hebben over zulke zaken met klanten indringend gesproken, maar een waarheid is er niet. Hooguit dat onzekerheid inherent is aan het ondernemerschap. Ondernemers in de agrarische sector staan niet sterk genoeg om naleving van dit soort zekerheden af te dwingen. Daarvoor is de marktmacht van tussenhandel en supermarkt te groot. We zien nu dat de contracten voor het lopende seizoen voor een iets lagere prijs zijn afgesloten. Het is zeer de vraag of dat verschil er ooit weer bij komt. Uiteindelijk wil elke broeier produceren, dus wil hij kunnen leveren en dus heeft hij zo’n contract nodig. Of de afzetzekerheid die Royal FloraHolland biedt. Wij gaan echter niet op de stoel van de ondernemer zitten. Ook niet bij investeringen of beslissingen in de personele bezetting. We zeggen ondernemers wat wij zien en wat de consequenties van bepaalde beslissingen kunnen zijn. We houden hen de spiegel voor, maar zij beslissen. De klant wordt daar wijzer van. Ook als hij iets anders beslist dan wij hem voorrekenen. Als je het rendement van een machine uitrekent, die je maar vier weken per jaar gebruikt is investeren niet altijd slim. Maar als je daar het element onafhankelijkheid aan toevoegt en de zekerheid dat jouw agrarische producten niet in de grond blijven omdat de loonwerker geen tijd heeft, dan wordt het verhaal mogelijk anders.
Zo kan een accountant op velerlei gebied adviseren en de ondernemer wakker houden. Welke investeringen zijn nodig? Welke fiscale voordelen zijn er te behalen? Hoe organiseer je je opvolging? De kracht van een goede accountant is naar mijn oordeel dat je zulke complexe zaken in begrijpbare taal met de klant kunt delen. Dus moet je zijn taal spreken.”

“De kasstroom onder controle houden was altijd al belangrijk voor ondernemers. Na Corona geldt dat nog meer. Een solide kasstroom zorgt voor voldoende liquiditeit zodat je kunt investeren als dat moet. De zwakkere ondernemers zijn de ondernemers die leven van wat ze deze week verdienen. In de horeca hebben ze maanden lang niks verdiend en daar zie je zulke problemen. In de agrarische sector hebben zich gelukkig nauwelijks faillissementen voorgedaan en ik hoop en verwacht dat dit zo blijft. Agrariërs zijn gewend aan wisselende resultaten en ze zijn creatief om te zorgen dat ze toch voldoende omzet kunnen realiseren. Mensen zijn niet bij de pakken gaan neerzitten, maar hebben alternatieve afzet gezocht. Ook bij dat soort initiatieven hebben wij als Flynth kunnen helpen.”

De branchevereniging van de bloembollensector

KONINKLIJKE ALGEMEENE VEREENIGING VOOR BLOEMBOLLENCULTUUR

Steun de Vaktentoonstelling! Wordt lid van de *Club van 100!*

Kijk voor meer informatie op pagina 39.

FUSTREINIGER

Neem vrijblijvend contact met ons op!

- ✓ Hoge en/of lage druk
- ✓ Dompel of sproei ontsmetter
- ✓ Reinigen van alle soorten fust
- ✓ Uitgevoerd volgens wensen klant

DOSEERKANTELAAR

Neem vrijblijvend contact met ons op!

- ✓ Geschikt voor diverse kistmaten
- ✓ Geringe valhoogte van het product
- ✓ Diverse besturingsmogelijkheden

Zesstedenweg 285
1613 JG Grootebroek
info: Hans Visser
(06-51611666)
www.vitech.nl

VITECH NL

Zuiver Chloor Unit voor tulpenbroeierij, fustreiniger én spoelsloot

De Zuiver Chloor Unit, een product dat wordt aangeboden door KaRo Zwaagdijk, is in de waterbroei al behoorlijk gemeengoed geworden.

De Zuiver Chloor Unit zorgt ervoor dat, door middel van elektrolyse, natriumchloride (keukenzout) wordt omgevormd tot actief chloor. Met een lage dosering chloor worden het water, de waterwatervoorraden en het leidingsysteem in de tulpenbroeierij schoon gehouden, zonder toevoeging van natrium aan het proceswater.

De voordelen daarvan zijn evident. In feite is de broeierij van tulpen een proces dat nauw luistert. In dat proces moet alles kloppen. Vervuilt water kan latent aanwezige ziekten in bollen doen uitgroeien tot een groot probleem. Zieke bollen staan gelijk aan uitval en dus aan minder opbrengst. Een kweker wil in zowel het kweek- als het broeiproces zoveel mogelijk de kans op ziektes elimineren. De Zuiver Chloor Unit maakt zieke bollen niet beter, maar zorgt er eerst en vooral voor dat gezonde bollen niet ziek worden. En dat zieke bollen die aanwezig zijn, minder kans hebben om hun gezonde buren aan te tasten. Vandaar dat er inmiddels een paar miljard bollen in de waterbroei met behulp van de Zuiver Chloor Unit worden afgebroeid. De Zuiver Chloor Unit wordt inmiddels ook steeds vaker ingezet voor het ontsmetten van prikbakken ná de fustreiniger i.p.v. waterstofperoxide-producten.

Een grootschaliger toepassing van de Zuiver Chloor Unit heeft afgelopen zomer plaatsgevonden op een spoelsloot.

De bloembollen worden op een spoellijn (spoeltrommel, vellenbak, lappendroger) schoon gemaakt om zo beter in het broeiproces te passen. Het water op deze spoellijn wordt hergebruikt via een U-vormige spoelsloot, waar klei- en zanddeeltjes kunnen bezinken. De spoelsloot is een bron voor de verspreiding van ziekten. Met een grote Zuiver Chloor Unit is de spoelsloot de gehele spoelperiode vrijgehouden van schadelijke schimmels. Herbesmetting vanuit de spoelsloot is hierdoor niet meer mogelijk. Dit is aangetoond via tientallen DNA-scans en kiemgetallen.

Dat is een veelbelovend gegeven. In de bollenteelt zijn de nodige problemen, die ontstaan omdat ziektes verspreiden in het water dat tijdens de verwerking wordt gebruikt. Door toepassing van de Zuiver Chloor Unit zijn die problemen terug te dringen. Wie van deze zaken meer wil weten, doet er goed aan om contact te zoeken met KaRo Zwaagdijk, tel. 0228-563135, e-mail info@karobv.nl.

Monsteraanduiding	silo schoon
Aëroob kiemgetal 22 °C kve/ml	<1
Totaal aantal schimmels kve/ml	<1
Tot. aantal gist+schim. kve/ml	<1

Telen is topsport

Het telen van bloembollen is niet iets wat je er zomaar bij doet. Door allerlei factoren is de teelt van bloembollen in de loop der jaren steeds specialistischer geworden. Total Crop Care adviseert en ontzorgt bollenkwekers bij onder andere geïntegreerde gewasbescherming, bodem en bemesting en precisielandbouw, maar ook breder.

Doelstelling van de advisering van Total Crop Care is telers te helpen om hun gewas zo te laten groeien en bloeien dat zij daaraan een goede boterham kunnen verdienen en waar mogelijk kosten besparen. De advisering kan de totale teelt omvatten, van planten tot aan rooien maar ook het traject van bewaring tot aan de bloem uit de broeierij. De adviseur volgt de processen en teeltomstandigheden en probeert hierop te anticiperen zodat het gewas krijgt wat het nodig heeft.

Kennis is daarbij essentieel. De adviseurs van Total Crop Care hebben jarenlang ervaring in allerlei bolgewassen, van tulp tot aan Muscari. Maar alleen ervaring is niet meer genoeg. Gewasbeschermingsmiddelen staan onder druk en volgen elkaar in snel tempo op. Gelukkig neemt ook de innovatie een vlucht. Total Crop Care is er daarom overtuigd dat de teelt van bloembollen een toekomst behoudt in Nederland.

Om deze ontwikkelingen nauwlettend te volgen en invloed uit te oefenen waar nodig, heeft Total Crop Care een kennissamenwerking met CropSolutions. CropSolutions is een kennisorganisatie waarin vooraanstaande bedrijven kennis met elkaar delen en ervaringen uitwisselen.

Onderzoek is onontbeerlijk om voorop te blijven lopen in de teelt. Daarbij wil Total Crop Care zich niet alleen richten op onderzoek in gewasbescherming maar meer de nadruk leggen op teelttechniek en -maatregelen. Hierbij valt te denken aan de integratie van precisielandbouw in de bloembollenteelt, het (door)ontwikkelen van teelttechnieken en het optimaliseren van processen in de broeierij.
Doel is om dit gezamenlijk met telers en partners op te pakken waarbij de toegevoegde waarde voor de teler is.

Het gaat bij Total Crop Care dus om het totaalplaatje. De adviseurs hebben ervaring en toegang tot de meest actuele kennis rondom de teelt en de bewaring van bollen. Daarnaast proberen ze door middel van gezamenlijk onderzoek telers een stap verder te helpen. Alle reden om als bollenteler met het onafhankelijke advies van Total Crop Care uw voordeel te doen.

www.totalcropcare.nl

TOTAL CROP CARE

NEKO Products maakt het leven van kweker en broeier gemakkelijker

“Het leven van kwekers en broeiers gemakkelijker maken, dat is mijn drijfveer.” Aldus Neal Koster van NEKO Products. Neal’s inspiratie komt voort uit de praktijk van het bollenvak, want hij is de zoon van een Venhuizer bollenkweker. Dat levert praktische, slimme, degelijke machines op waar het bollenvak echt iets aan heeft.

“Ik denk als bollenkweker”, zegt Neal. “De beste ideeën komen voort uit de praktijk en die ken ik van huis uit. De problemen van het vak inspireren me. Problemen zijn er niet, wel oplossingen. De rode draad in mijn machines is in een paar woorden samen te vatten: gebruiksvriendelijk, robuust en storingsvrij, en helemaal van deze tijd. Met touchscreens en met allerhande slimme uitbreidingsmogelijkheden zijn de machines breder inzetbaar. Ik ga niet voor een zeven, ik wil een negen. Mijn machines ontwikkel ik zelf en ik ben sterk betrokken bij het eindproduct. Sinds een paar jaar maken we ook machines op voorraad zodat we snel kunnen schakelen als er vraag is.”

De Kantelaar

“De rode draad in onze machines: gebruiksvriendelijk, robuust en storingsvrij”

De Kistenvuller

De machines van NEKO Products

De Kistenvuller
Van de Kistenvuller verkocht Neko Products al tientallen exemplaren. De machine vult kuubskisten gelijkmatig met bollen. Met een minimale stortpit wat voor een betere bollenbewaring zorgt. De bollen vallen bovendien minder hard (van minder hoogte) in de kist. Dat beperkt de kans op bolbeschadiging.

De Kantelaar
De Kantelaar kantelt kuubskisten en is ook inzetbaar als doseerkantelaar. Daardoor kun je als kweker in de verwerking voorzichtiger met je bollen omgaan en dat is natuurlijk beter voor het product. Deze Kantelaar is zowel in de kwekerij als in de broeierij (met een pellijn of een zeeflijn/spoellijn, bij het uitzoeken van bollen en bij het opplanten) te gebruiken. Dat maakt deze machine zeer efficiënt.

Aan de Kantelaar kan een in- en uitvoegunit voor kuubskisten worden toegevoegd. De lege kist wordt automatisch verwijderd en de volle neergezet. Dat scheelt een hoop handelingen en dat zorgt voor meer rust in de verwerkingsruimte.

De Band-/bandbunker
Vroeger had je hoge bunkers en bij het vullen daarvan was er dus veel val. Slecht voor de bollen. In combinatie met de Kantelaar zorgt de Band-/bandbunker voor een val van slechts 30 centimeter met een continue aanvoerstroom van bollen.

De Uitzoeklijn
Het scheiden van het bollenafval is sinds jaar en dag een belangrijk onderdeel van het verwerkingsproces. Hoe meer je daarvan verwijdert, des te beter. In dit geval stort je bollen met de Kantelaar over een band. Vervolgens verwijdert een triller het bollenafval, waarna het product over een uitzoekband wordt geleid om afwijkende bollen eruit te halen.

De Uitzoeklijn

De Band-/bandbunker

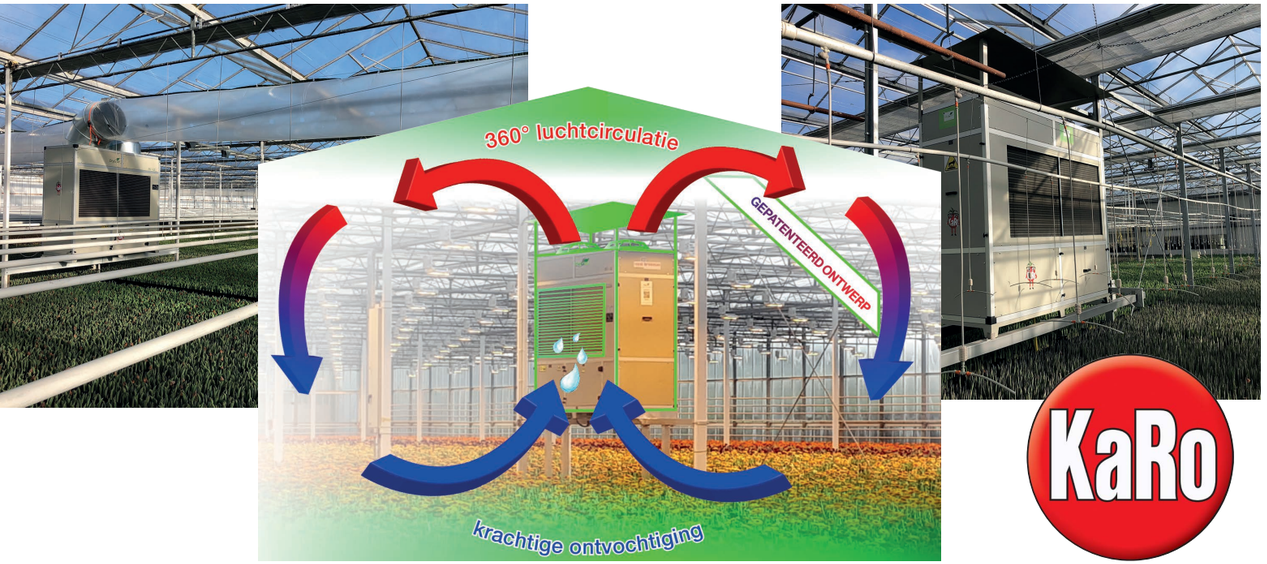
Wat zegt de klant

Bij G. Oud en Zn. Tulips in Andijk werken twee Kistenvullers en twee automatische Kuubskistenkantelaars met toebehoren van NEKO Products. “Hun machines zijn eenvoudig, logisch ontwikkeld en solide opgebouwd”, zegt Sander Oud. “Ze kennen een goed bedieningsgemak. Starten en de hele dag draaien. Neal Koster heeft een bollenachtergrond en hij staat voor zijn product.

Wij zijn heel tevreden met wat hij maakt. Is er iets aan de hand dan komt hij zelf en is de zaak snel geregeld. Zo zie je het als ondernemer graag.”

“De in- en uitvoegunit zorgt voor rust in de verwerkingsruimte”

NEKO PRODUCTS
www.neko-products.nl



Een enorme, ijskoude bierfles voor een beter kasklimaat met gesloten ramen

De kop boven dit verhaal roept vooral vragen op. Vragen die wij hier graag beantwoorden omdat u daar als tulpenbroeier voordeel van kunt hebben.

Een goed kasklimaat is essentieel om het gewas gezond te houden. Een te hoge luchtvochtigheid in de kas kan allerlei vocht- en schimmelproblemen veroorzaken. Pokken en zweten/kiepen in tulpenbroeierij bijvoorbeeld.
Met de DryGair biedt KaRo Zwaagdijk voor die problemen een oplossing.

De DryGair unit is een systeem voor het ontvochtigen van kassen en andere afgesloten ruimtes. Het apparaat beschikt over koelribben waar, middels twee grote ventilatoren, vocht uit de kas naar toe wordt getrokken. Vervolgens gebeurt er wat er ook gebeurt als u een koud flesje bier uit de koelkast haalt. Het vocht in de lucht condenseert tegen het koude oppervlak van het flesje. Zo bindt de DryGair het vocht aan de koelribben en blaast vervolgens de droge lucht de kas weer in.

Dat heeft de nodige voordelen. Het voornaamste voordeel is natuurlijk een droger kasklimaat en daardoor minder vocht- en schimmelproblemen.
Nu zijn er voor kwekers best andere manieren om je kas droog genoeg te houden. Je ramen open zetten bijvoorbeeld zorgt in veel gevallen voor een daling van de relatieve luchtvochtigheid in de kas. Maar als het buiten relatief warm en erg vochtig is, wordt dat wapen flink botter en met name later in het seizoen kunnen de temperaturen relatief hoog zijn en de lucht vrij vochtig. Bovendien is het droog houden van je kas door de ramen te openen allesbehalve energie efficiënt. Stoken met een luchie noemen kwekers dat. Dat is zoiets als je huiskamer warm stoken met wijd openstaande deuren en ramen.
Het energie efficiënte van de DryGair zit 'm vooral in het feit, dat je met de ramen dicht en het energiedoek gesloten nog steeds een goede relatieve luchtvochtigheid tot stand kunt brengen. Er gaat geen energie nutteloos het raam uit. En je hebt nooit meer last van temperatuurval in je kas (met alle negatieve gevolgen voor het gewas van dien) omdat je energiescherm alleen nog open gaat als de lichtomstandigheden dat wenselijk maken.

De voordelen van de DryGair zijn evident: een stabielere luchtvochtigheid en temperatuur, minder energiekosten, minder ziektes en smet, een lager gewasbeschermingsmiddelengebruik (want wat niet ziek is hoef je niet te bestrijden) en een actiever gewas.
Investeren in een DryGair unit is al gauw zinvol. KaRo Zwaagdijk schat de terugverdientijd op twee tot vier jaar. En dat te meer omdat er aantrekkelijke subsidiemogelijkheden aan het apparaat zijn gekoppeld. Alle reden om er eens een telefoontje naar KaRo Zwaagdijk aan te wagen, 0228-563135, e-mail info@karobv.nl.

Bosman Van Zaal en het gemak van overzicht

Bosman Van Zaal is gespecialiseerd in de ontwikkeling, productie en installatie van turnkey tuinbouwprojecten wereldwijd. Dit doen zij voor vooruitstrevende ondernemers uit de tuinbouwsector, de farmaceutische industrie en de wetenschapssector. Bosman Van Zaal realiseert complete tuinbouwprojecten, maar voert ook deelprojecten uit op bestaande bedrijven.

Ook binnen het tulpenvak, aldus Technical Sales Consultant Erik Vermeijden. "Wil een broeier een totaal nieuw bedrijf opzetten, dan kunnen wij dat realiseren. Kas, verwarming, luchtbehandeling, intern transport, etc. Dat doen we grotendeels zelf en soms met partnerbedrijven onder onze regie. Voor de opdrachtgever is het grote voordeel van die aanpak, dat hij in zijn nieuwbouwproject één aanspreekpunt heeft. Dat is een sterk punt van ons bedrijf, ontstaan door onze buitenlandse activiteiten. In Nederland geeft een kweker vaak opdracht voor een project. In het buitenland is dat vaak een investeerder. Die vraagt als regel om een totaalplaatje. En dat bieden wij nu ook binnen Nederland. Voor de klant geeft dat rust en ontzorging. Hij weet dat het onderhanden werk, of dat nu een compleet project is of een deelproject, in handen is van een betrouwbare leverancier."

"Natuurlijk heb je binnen een sector het ene jaar meer opdrachten dan het andere, maar we doen in deze business goed mee, ook in 2020. In Nederland, maar ook daarbuiten, zoals in de VS en in Finland. Tulpenbroeiers zijn trouwens wel mannetjesputters. Ze bouwen een kas met een heleboel techniek daaromheen, die ze maar 22 weken per jaar benutten. Dan moet je scherp aan de wind zeilen. Maar weinig tulpenbedrijven gebruiken hun kas voor zomerproducten. Dat is ook hartstikke lastig. Als je in de bollenoogsttijd aandacht geeft aan een tweede kasteelt, krijgt waarschijnlijk zowel het ene als het andere te weinig aandacht. In de broeierij ligt de kracht in de aantallen. Onze automatisering en techniek kunnen daarbij helpen. Overigens gebruiken broeiers van nicherassen ook steeds meer automatiserings- en techniektoepassingen in hun processen."

"Investeren in techniek is een dure liefhebberij. Als ondernemer wil je zo'n investering zo goed, en dus zo lang mogelijk, inzetten, maar je wilt ook geen verouderde systemen. Bij Bosman Van Zaal denken we dat dat kan. Mits je de systemen, bijvoorbeeld op het gebied van intern transport, goed onderhoudt. Is zo'n systeem mechanisch goed onderhouden en de logistieke uitgangspunten ervan passen nog bij je bedrijf, dan kun je vaak de onderliggende elektronica vernieuwen. Die veroudert immers het eerst. Zoals je een ouder huis renoveert zodat het weer jaren mee kan. De afgelopen jaren hebben we bij verschillende tulpenklanten zulke projecten uitgevoerd.

bosman van zaal

Bosman Van Zaal kan zulke projecten realiseren omdat we mensen met kennis van zaken in huis hebben, die goede, diepgaande intakegesprekken voeren met opdrachtgevers. Over een nacht ijs gaan is er bij ons niet bij!"

VAN DER SLUIS

Kwaliteit in product en dienstverlening

Van der Sluis BV met vestigingen in Anna Paulowna, Dirkshorn, Zwaagdijk, De Goorn en Lisse verkoopt tractoren, heftrucks en andere landbouwmachines van A+ merken. Het bedrijf is dus ook voor het bollenvak erg relevant.

Van der Sluis BV begon in 1962 in Anna Paulowna, midden in een bollengebied. De uitdagingen van het bollenvak zijn het bedrijf dus met de paplepel ingegoten. Maar bij Van der Sluis kennen ze ook de specifieke uitdagingen van andere bollengebieden (zoals bijvoorbeeld die van een reizende bollenkraam). Niets voor niets is de onlangs in Lisse geopende vestiging nu al succesvol.

Machines en mensen

"Wij verkopen machines van topkwaliteit" vertellen ze bij Van der Sluis, "maar we verkopen vooral de service eromheen. Zodat de klant niet alleen dat product koopt, maar ook de zekerheid van continuïteit van het gebruik van die machines in zijn bedrijfsvoering. Elke machine kan een keer stilvallen, maar als dat gebeurt moet de stilstandsduur minimaal zijn. Omdat we A+ merken voeren hebben we daarvoor een goed uitgangspunt en verder zorgen we ervoor dat onze mensen allemaal hun vak verstaan. Want machines zijn belangrijk, maar mensen zijn belangrijker. Dat blijkt in het verkoopproces uit het feit dat we mensen goed uitleggen hoe een deal in elkaar zit en wat de klant van een product mag verwachten. Het blijkt in het onderhoud doordat we zorgen dat onze mensen onze producten door en door kennen, benaderbaar zijn voor de klant en adequaat en snel kunnen werken. Als we iemand aannemen (bij Van der Sluis werken inmiddels 80 mensen) kijken we niet alleen naar zijn of haar CV maar ook naar de kop die erop zit. Mensen worden op basis van hun sollicitatiebrief uitgenodigd en vervolgens weet je doorgaans binnen vijf minuten of iemand bij ons bedrijf past. En vooral of hij bij onze klanten past. Is iemand eenmaal aangenomen, dan nemen we voor het inwerken ruim de tijd. We zijn geen organisatie met een uitgebreide vergadercultuur, maar we houden als directie en bedrijfsleiding de vinger wel aan de pols. En we zorgen ervoor, dat de input vanaf de werkvloer de aandacht krijgt die hij moet hebben."

Dicht bij de klant

Omdat Van der Sluis in de belangrijke bollengebieden gevestigd is, staat het bedrijf dicht bij de klant. "Dat zien we als een belangrijke toegevoegde waarde. Klanten vinden op elke vestiging een compleet product en alle benodigde kennis daaromheen. Plus mensen die de taal van het bollenvak spreken.

Graag hadden wij onze klanten ontvangen op het Mechanisatiegedeelte van de Vaktentoonstelling in Zwaagdijk. Helaas lukt dat dit jaar niet. Maar we blijven door bezoeken van onze vertegenwoordigers op de bedrijven en door klantbezoeken aan onze vestigingen graag met elkaar in contact. Ook in Coronatijd willen we dicht bij de klant staan."

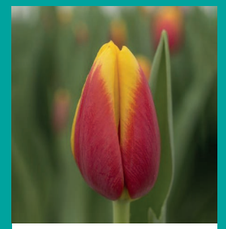
van der SLUIS

Van der Sluis Zwaagdijk
Marktweg 11
1681 NM , Zwaagdijk-Oost
Tel: (0228) 56 66 00
infoZD@vandersluisbv.nl

Interpolis Tulpenprijs; 2021
goed voor de hele tulpensector

Inzenders van de Tulpen Top 10 hebben hun favoriete tulp gekozen en ingezonden. Aan de hand van de score op een aantal criteria wordt de uiteindelijke lijst van 10 cultivars vastgesteld. Het gaat om geregistreerde rassen met een teeltoppervlakte tussen de 0,5 en 5 hectare. Deze tulpen worden opgeplant bij Vertify. Een onafhankelijke jury, bestaande uit een tulpenkweker, broeier, exporteur en teeltadviseur beoordeelt de cultivars. Zij bepalen wie de nummer 1 wordt en dus uitgebreid in het zonnetje komt te staan. Interpolis is de vaste sponsor van deze tulpenverkiezing. De bekendmaking van de winnaar gebeurt dit jaar digitaal op donderdagavond 11 februari.

Tulpen TOP 10 2021

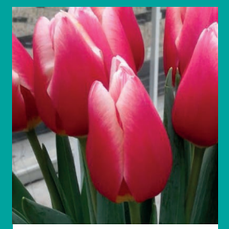


CULTIVAR: **Ready®**
INZENDER: *Remarkable*

Ready® is ontstaan uit de kruising Verandi × Rambo

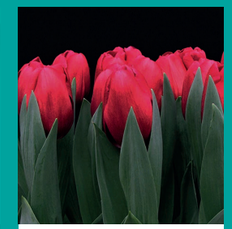
Broei eigenschappen:
- Bloei vanaf 1e week januari
- 14 koude weken
- 14 kasdagen

Teelteigenschappen:
- Harde groeier
- Matige plantgoedmaker
- Mooi bollenmaker
- Goed in de huid



CULTIVAR: **Eurotopper**
INZENDER: *P. Boon*

Eurotopper is een kruising uit Kung Fu × Leen vd Mark. De Eurotopper is een mooie bollenmaker en goede groeier. Niet zuurgevoelig. Vanaf half december te broeien. Zeer vlotte broeier van vroeg tot laat met weinig kasdagen.



CULTIVAR: **Trijntje**
INZENDER: *Lybo veredeling*

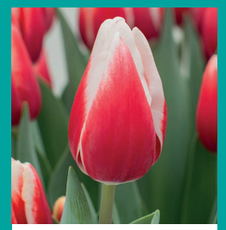
Trijntje Oosterhuis was mijn buurmeisje. De familie Oosterhuis woonde bij ons aan de overkant op de Hemmerbuurt in Hem. Ze is dus een geboren West Fries. Trijntje heeft met zingen een bijzondere klankkleur, net zoals de tulp Trijntje een aparte kleur heeft die tussen paars en cerise inzit. Zij groeit goed en zuurt niet of nauwelijks.
De tulp Trijntje is een kruising van Sevilla × Havran.

CULTIVAR: **San Stefano**
INZENDER: *Vertuco verdeling*

San Stefano is een van de 13 soorten die uitgegeven is in de zgn San serie. Dit is een unieke serie met gefranjerde tulpen allemaal afkomstig van dezelfde kruising: Canary × Saigon. San Stefano is een vroege crispa tulp die gemakkelijk op lengte komt. Hij doet het zowel op de potgrond als op water super goed. San Stefano is een goede bollenmaker, super in de huid.

CULTIVAR: **Iceberg®**
INZENDER: *Double Future*

Iceberg, dubbel wit, kruising van Mellema, ouders zijn Verona × Coquette. Broeit vanaf 10-15 januari zowel geschikt voor water als voor potgrond. Iceberg heeft een prachtige verhouding poot-blad-bloem en donkerkruid. Een uitmuntende knoppresentatie, goed dubbel en spierwit. Mooie lengte en altijd gewicht. Zowel de z 12-op als de z 11-12. 21 kasdagen is een compliment. Mooie bollenmaker, redelijke groeier en licht fusarium gevoelig.



CULTIVAR: **De Dijk**
INZENDER: *P. Kaagman*

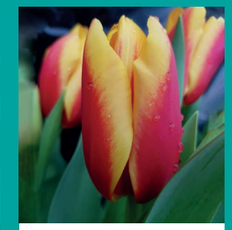
De Dijk is een kruising uit Wirosa en Kung Fu. De Dijk komt het beste tot zijn recht op de lichtere gronden en houdt niet van humesrijke grond. De Dijk tulp is een goede plantgoedmaker en goede groeier. De tulp is snel in de kas en uniform. Je plukt hem vrij snel leeg en is al vroeg in januari te broeien. De Dijk heeft een mooie knoppresentatie en zeer houdbaar op de vaas. Voor de export worden er al aantallen verkocht aan Amerika en op de veiling worden er ook al flinke aantallen aangevoerd.

CULTIVAR: **Aomori®**
INZENDER: *Marax veredeling*

Spreek hem uit als Ao-mori. Dit is een plaats in Japan. Deze tulp is een kruising van Kung Fu × Gavota. Aomori is een goede plantgoedmaker en goede groeier. Het is een kruising uit 2020 en een zusje van Nikolay Pirogov. In de teelt is hij niet virusgevoelig en niet zuurgevoelig. In de broei is het een tulp van vroeg tot laat te broeien en valt in het roodwitte blok. Hij is snel in de kas. Op de vaas is de houdbaarheid goed. De goede plantgoed aanwas zorgt ervoor dat je even goed elk jaar lekker vooruit kan met je areaal.

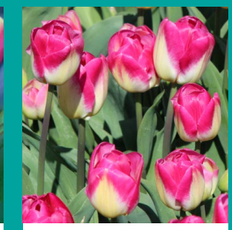
CULTIVAR: **Florence**
INZENDER: *J.A. Borst Bloembollen*

Enkele roze witte tulp is een kruising tussen Kung Fu en White Ideal en gewonnen door Marax. Florence broeit begin jan. tot laat op potgrond en op water. In de knop is snel zijn roze witte kleur te zien, met een harde houdbare bloem, een mooie poot lengte en het blad is mooi opstaand. Ideaal voor machinale verwerking. Bollen zijn goed in de huid, en heeft voldoende plantgoed aanwas. Voor als nog ongevoelig gebleken voor fusarium. Virus is gemakkelijk te zien in de vorm van roze witte bloembreking.



CULTIVAR: **Magician**
INZENDER: *West-Friesland tulpen*

Magician valt op door zijn hoge opbrengsten. De opbouw van de plant is uniek. Een extreem lange poot en mooi aansluitend blad. Met een knoppresentatie die al vroeg kleur geeft en mooi gesloten blijft. Met grote bloemen als resultaat. Nagenoeg geen uitval en is zeer gelijkmatig in de broeierij veelal 2 maal plukken. In de teelt is het een tulp die in het middensegment past maar ook gerooid kan worden op een laat tijdstip. De bollen hebben een zeer goede (dikke) huid. Deze tulp niet gevoelig voor fusarium.



CULTIVAR: **Kon Tiki**
INZENDER: *Hybris veredeling*

Zaailing 907-99-1 heeft als ouders White Ideal (m) en Escape (v). Een opvallende zuurstokroze tulp met een witte bolbodem. De leverbare 12+ worden dit seizoen gebroeid. Deze ronde bollenmaker is in aanbod, voor meer informatie vraag uw vertegenwoordiger of Hybris 0651490340.

HAVATEC
SORTEREN EN BOSSEN

IN-HOUSE ONDERZOEK EN ONTWIKKELING

Gespecialiseerd in mechanische oplossingen gecombineerd met eigen software-ontwikkeling.

Wij leveren turn-key projecten gebaseerd op low-, mid- en high-tech concepten en ontwerpen naar de wensen van u en uw bedrijf.

Maatwerk-oplossingen in alle onderdelen van de horticultuur, met specialisaties in bloemsoorten zoals: Chrysanten | (tros)rozen | Gerbera's | Alstromerias | Tulpen | Anjers | Pioenrozen | Lelies | Violieren en vele anderen.

DEMONSTRATIE OF MEER INFORMATIE:

Bent u geïnteresseerd, wilt u een demonstratie of wilt u meer informatie? Neem dan contact op met:

Antonio dos Santos
06 22 42 31 98
antonio.dossantos@havatec.nl

Mark Fikkers
06 29 01 70 86
mark.fikkers@havatec.nl

Havatec BV
Kunaweg 1, Nieuw-Vennep
0252 241 490

HAVATEC.COM

WIJ HEBBEN KLANTEN OVER DE HELE WERELD. BEHALVE ANTARTICA...

CNB: Practice what you preach

"Tijdens de eerste Coronapersconferentie van Rutte en De Jonge zaten wij als MT in vergadering buiten de deur. Daar zijn we direct maar mee gestopt. We zijn teruggegaan naar Lisse. De wereld stond even stil. We zaten op onbekend terrein. Hoe moest je met de situatie omgaan?"

"Er was een soort paniek", aldus algemeen directeur Leo van Leeuwen van CNB. "Er draaiden bloemen door. Mensen wisten niet wat er zou gebeuren met de bollenoogst die eraan kwam. Zouden ze verkoopbaar zijn? Zouden de rekeningen worden betaald? Voor ons als belangrijke speler op de bollenmarkt was het belangrijk om rust te bewaren. Gelukkig keerde na een korte periode van doemdenken het sentiment weer. Doemscenario's bleven uiteindelijk uit, maar we hebben ons op veel voorbereid."

Geen omslagregeling

Maar op dat moment werd van alles geopperd. CNB zou transacties moeten ontbinden, omdat kopers die niet konden betalen. CNB zou de omslagregeling gaan toepassen, want kopers zouden niet alles kunnen betalen en kwekers zouden daarom minder gaan ontvangen.
"Dat alles waren wij niet van plan en we hebben het ook niet gedaan", vertelt Van Leeuwen. "We zijn doorgegaan met transacties maken voor onze relaties en met betalingszekerheid bieden. Wetende dat we dat niet eindeloos zouden volhouden als de crisis lang voortduurt. Maar ook wetend dat we een sterke coöperatie zijn, die dankzij een jarenlang volgehouden streng financieel beleid een sterke vermogenspositie heeft. Toen we met banken spraken over de consequenties van het blijven bieden van betalingszekerheid en verkrijgen van een 'crisisfinanciering' zaten we daar met een overtuigend plan.
Daarbij wilden we de handelsstructuur waarborgen en de continuïteit van CNB in stand houden. Als goed gefinancierde coöperatie konden we een klap opvangen. Gelukkig bleek dat achteraf niet nodig. De september- en novemberbetaaldata konden we binnen een paar dagen uitbetalen. Dat alles is zeker een compliment waard voor de ondernemers in ons vak. Corona of niet, zij bleven inventief en vasthoudend ondernemen en hun verplichtingen nakomen."

Markschade "meegevallen"

Gelukkig keerde gedurende de crisisperiode het sentiment enigszins. Er ontstonden ook positieve sentimenten. Achteraf bezien viel de schade ten opzichte van de verwachtingen in maart dit jaar mee. Uiteraard ging de handel stroef, niet alleen door de onzekerheid vanwege Corona, maar ook door de onbalans tussen vraag en aanbod waarvan voor het uitbreken van corona al sprake was. We weten pas hoe we uit de crisis komen als die voorbij is, maar tot nu toe heeft het bollenvak zijn veerkracht laten zien."

Veranderingen in het bedrijf

Door Corona zijn er wel dingen veranderd binnen het bedrijf CNB. Van Leeuwen: "Plotseling bleken dingen mogelijk, waarvan iedereen vond dat ze niet echt nodig waren. Digitaal vergaderen bijvoorbeeld. Meer dan de helft van onze mensen werkte thuis. Andere dingen moesten Corona-proof worden ingericht, want je wilt niet dat bijvoorbeeld bij Koelen en Prepareren de productie uitvalt vanwege Corona.
Kortom, waar het nodig was, werd de kloof tussen willen en kunnen vaak verrassend snel gedicht."

Foto: Rene Faas

Heyboer BV, thuis in de Flevolandse bollenteelt

Een Noord-Hollandse bollenkweker zoekt grond om een extra perceel bollen te telen, maar heeft daarvoor eigenlijk geen tijd. De provincie Flevoland ligt dan voor de hand als alternatieve locatie. Maar hoe vindt hij een goed perceel en wie kan die bollen telen? Heyboer BV, een volle dochter van CAV Agrotheek, heeft de antwoorden.

Heyboer met vestigingen in heel Flevoland, is toeleverancier voor land- en tuinbouw. Met producten in het pakket, als gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen en zaaizaden. Heyboer is daarnaast kennispartner voor agrarische ondernemers en is loonwerker. Het bedrijf voert in Flevoland allerlei werkzaamheden uit voor de teelt van uien, peen en tulpen. In de bollenteelt gaat die service ver.

Percelen, materialen en handen
Noord-Hollandse bollenkwekers zoeken, zeker voor de nettenteelt, naar zware klei (vanwege de aaltjesdruk) om hun bollen in te telen. Goed verkavelde, gezonde gronden met een lage ziektedruk. Heyboer kent de Flevolandse land- en tuinbouw en kent dus de voor de bollenteelt geschikte percelen. Zodat de bollenkweker naar Heyboer komt en zegt: 'ik heb bollen. Kun jij ze kweken?' Heyboer stelt dan een perceel voor en als er een deal komt, nemen zij de hele teelt voor hun rekening. Planten, beregening, gewasbescherming, koppen, rooien, alles. Dat alles gebeurt onder regie van de kweker. Heyboer stemt af en voert uit.

Kennis en ervaring
Zo'n werkwijze vergt veel van de dienstverlener. Heyboer heeft een zodanige omvang dat er ook in drukke tijden mensen en machines voorhanden zijn. En heeft mensen in dienst met kennis en ervaring. Ze weten wat er in de teelt speelt. Dat het ene ras soms iets anders vraagt dan het andere. Dat weersontwikkelingen belangrijk zijn. Heyboer is onderdeel van Crop Solutions, een samenwerkingsverband waarin vooraanstaande bedrijven kennis delen. Dat kan veel opleveren. Een voorbeeld: een deelnemer in Crop Solutions is gevestigd in Zeeland. Daar loopt het seizoen een dag of tien voor op dat in Flevoland. Zijn er in Zeeland weersomstandigheden die tot een verhoogde druk van een bepaalde ziekte of plaag kunnen leiden, dan horen de partners in Crop Solutions dat direct. Dus kan Heyboer al op zo'n probleem inspelen voor het ontstaat. Heyboer is bovendien innovatief met effectiviteit als drijfveer. Zo wordt er met vochtsensoren gewerkt. Die verzamelen kennis op grond waarvan bollen net zo veel vocht toegediend krijgen als ze nodig hebben. Niet te veel en dat kan de hoeveelheid beregening zo maar met 80% terugdringen. Alle beschikbare spuitapparatuur voldoet aan alle geldende wet- en regelgeving. Er wordt met taakkaarten wordt gewerkt waarop de beteelde percelen minutieus in beeld worden gebracht. En met pulserende doppen. Dat alles leidt er toe dat er in de teelt geen druppel meer water of middel wordt gegeven dan de plant vraagt.

Kortom, Heyboer BV is uw ideale partner als in Flevoland bollen wilt laten telen.

www.heyboerbv.com

Samen kun je echt veel bereiken

Als Noord Hollandse gedeputeerde was Jaap Bond 12 jaar lang bestuurlijk actief. Toen de Coronacrisis begon was hij net KAVB-voorzitter. Van bestuurder naar belangenbehartiger lijkt een flinke rolwisseling. "Valt mee", zegt Bond. "Als bestuurder voer je een coalitieakkoord uit in overleg met collega's, andere overheden, ambtenaren en nog veel meer mensen. Als belangenbehartiger bereik je resultaat omdat anderen jou in het overleg leren kennen en vertrouwen. Dus met dat verschil valt het wel mee, zoals tijdens de Coronacrisis voortdurend bleek."

"Eind vorig jaar hebben we alle kringbesturen gevraagd 'Wat is er goed en wat moet beter bij de KAVB?' Dat leverde goede informatie op die inmiddels is verwerkt in een uitvoeringsagenda voor de komende drie jaar. Na een rondje langs alle kringen blijkt dat de leden daarover tevreden zijn.
Die crisis was naar en lastig, de KAVB heeft echt wel laten zien waar een belangenvereniging meerwaarde heeft.
Ik herinner me dat we op vrijdag een nieuwsbrief naar alle leden stuurden met de vraag: 'Wat speelt er momenteel bij jullie?' Er kwamen 450 reacties van leden die allemaal redelijk in paniek waren. Al die mails heb ik nog hetzelfde weekeind beantwoord. Dus we wisten wat er loos was, wat onze kernboodschap was en hoe we moesten opereren."

"Van meet af aan functioneerde het Crisisteam Tuinbouw, dat ik mocht voorzitten, perfect. Met organisaties uit de hele tuinbouwketen aan tafel met kennis van zaken en nooit enige frictie over de te volgen lobby. Samen vormden we gewicht, in omvang de derde economische poot van Nederland. Dan krijg je vanzelf een positie aan tafel. Samen hadden we altijd informatie beschikbaar om ambtenaren en politici van ons belang en van ons gelijk te overtuigen. De bereikte resultaten onderstrepen dat. Als enige kregen we als Tuinbouwsector sector een Steunfonds van 600 miljoen euro beschikbaar. Toen de regelgeving rondom NOW 1 niet adequaat bleek voor ondernemers uit onze sector zijn die in NOW 2 en 3 aangepast. Mede dankzij onze lobby bleven de Europese binnengrenzen open voor arbeidsmigranten en voor vrachtverkeer met versproducten. Toen winkels weer opengingen en de markt weer aantrok was het herstel goed en snel en hoefde de cyclus van onze bedrijven niet te worden onderbroken."

"De waarde van het KAVB-lidmaatschap is in deze crisis wel bewezen. Free riden was altijd al een schande en nu eens te meer. Vooral als je ziet dat niet-leden de regelingen goed hebben benut."

"De KAVB lobbyt ook buiten crisistijd voor relevante issues, gewasbescherming, water, bodem, energie. Zodat er, tegen de achtergrond van wat er de komende tijd op ons af komt, over dertig jaar nog steeds bollenkwekers en broeiers zijn. Daarnaast hebben we onze nomenclatuur afdeling, onze proef- en monstertuin, enz.
Onze bedrijfstak heeft ongelofelijk veel in huis. Neem als voorbeeld hoe we tijdens de crisis er in no time in slaagden om bij alle ziekenhuizen en verzorgingstehuizen een bloemetje te brengen. Een enorme logistieke prestatie met Ali B als boegbeeld. Dat leverde onbeschrijfelijke goodwill op bij de gemiddelde Nederlander en het onderstreept de sociale cohesie binnen het vak. Juist om zulke dingen in stand te houden en te versterken moet de KAVB sterk zijn."

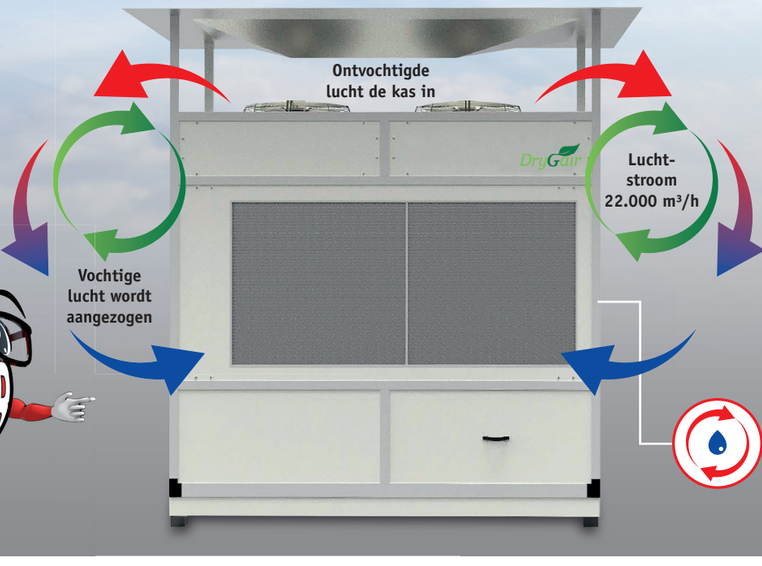
"Sterke brancheverenigingen houden een sector sterk. Zonder goede brancheverenging gaat een sector eerder ten onder. Kijk naar wat er met de visserij gebeurt. Als de crisis straks voorbij is komt er ook nog het nodige op ons af. Daarom is het belangrijk dat een sector georganiseerd is. Daarnaast kijkt de politiek naar datgene wat je vertegenwoordigt als voorzitter."

Ontvochtigen in kassen met gesloten ramen

Ramen en energiescherm sluiten

DryGair reduceert luchtvochtigheid

Uniforme RV & temperatuur



KaRo

Tuinbouwtechniek & -benodigdheden

KaRo BV
Tulpenmarkt 4
1681 PK Zwaagdijk

T 0228 - 56 31 35
E info@karobv.nl
www.karobv.nl

Hobaho en de kracht van het systeem

Wat heb je in Coronatijd aan een organisatie als Hohabo? Directeur bemiddelen Sam van Egmond beantwoordt die vraag graag voor ons.

"Ondernemen in Coronatijd is als balanceren op een bewegend koord. Daar heb je evenwicht voor nodig en dat vinden we in ons systeem dat al meer dan honderd jaar functioneert. Het heeft eerder zijn waarde bewezen en doet dat nu weer."

"Corona zorgde voor veel onzekerheid, ook in ons vak. We weten allerminst wat ons nog te wachten staat. Dus zijn wij als Hobaho extra betrokken. We communiceren maximaal met kwekers en kopers, vooral over de extra risico's die zij lopen. Want hun risico's beïnvloeden ook onze bedrijfsvoering. Bijdragen aan hun continuïteit is bijdragen aan de onze."

"Tijdens de eerste Coronagolf kenden zowel kwekers als kopers onzekerheden, maar kwekersrisico's verschilden van kopersrisico's. Juist daarom was continue en open communicatie essentieel en daarvoor was openheid nodig en vertrouwen over en weer. Voor broeiers was het belangrijk dat we meedachten over financiële tegenvallers omdat hun omzet eind vorig seizoen tegenviel. Exporteurs waren bezorgd over liquiditeitsrisico's en oplopende debiteurensaldi. We wilden dat alles zo min mogelijk laten inspelen op hun inkoopruimte van afgelopen zomer. Juist dan moet je als Hobaho risico's kunnen afwegen en indekken. Want de kweker heeft een aanvaardbaar prijsniveau (= een goede vraag) nodig om gezond te kunnen voortbestaan."

"Achteraf konden kopersbedrijven hun financiële posities snel (zij het niet volledig) herstellen. Soms was daarbij hulp nodig van banken en de overheid. Gelukkig kunnen we stellen dat er op de belangrijke betaaldatum 15 september en ook 1 november geen noemenswaardige stagneringen waren. Dat is een groot compliment waard voor de kopersbedrijven."

"Je mag ook zeggen, dat dit resultaat kon worden bereikt omdat we als Hobaho voortdurend alert waren op goede en evenwichtige matches tussen vraag en aanbod. Daarmee is de kracht van het meer dan honderd jaar oude bemiddelingssysteem nog eens aangetoond. Binnen dat systeem konden we de onderlinge risico's tussen kwekers en kopers verkleinen zodat de handel kon voortgaan. We hebben ook geleerd hoe we over de randen van onze werkwijze heen nog flexibeler konden inspelen op klantbehoeften. De-escaleren en handel blijven bevorderen, ook als het in de economie guur weer is.
De sector heeft zich goed hersteld van de eerste Coronagolf. Die constatering biedt geen zekerheid voor de toekomst. Bovendien hebben kopers en kwekers hun tegenvallers moeten slikken.
Toch mogen we moed hebben op het lopende broeiseizoen en het komende groeiseizoen. Juist omdat we de veerkracht van ondernemers in ons vak kennen."

"De continuïteit van Hobaho staat of valt met die van haar klanten. Daarom opereren wij met onze klanten. Soms is er discussie over nut en noodzaak van ons bemiddelingssysteem. Maar ik denk dat juist dat systeem ons de afgelopen tijd heeft geholpen en het vloeien van de handel heeft kunnen borgen."

Rabobank, onderdeel van de oplossing

De laatste echte crisis voor de Coronacrisis was de Kredietcrisis van 2008. Toen vervloog er veel geld omdat financiële producten minder solide bleken dan gedacht. Het was een bankencrisis, al was de nadelige inbreng van de Rabobank beperkt. Sindsdien hebben banken wereldwijd hun stabiliteit vergroot. Dus konden de banken al bij het begin van de Coronacrisis zeggen dat ze onderdeel van de oplossing wilden zijn. Hoe de Rabobank dat binnen het bollenvak invulde horen we van Jord Noom en Louis Brink van de Rabobank West-Friesland.

"Van de ene op de andere dag was het crisis. Afzetmarkten vielen ineens weg met dramatische prijsdalingen tot gevolg. Royal FloraHolland moest aanvoerbeperkingen invoeren en dat moest financieel worden opgevangen. Allereerst hebben we snel in beeld gebracht waar zich op korte termijn liquiditeitsproblemen voordeden. We hebben onze klanten benaderd en waar nodig ondersteund. Vaak kon dat door hen een half jaar uitstel van aflossing te bieden. Normaal gesproken maak je een uitgebreide risico afweging bij een dergelijk verzoek. Nu hebben we dat heel snel generiek voor een half jaar ingevoerd voor wie dat wilde. Dat gaf bedrijven liquiditeitsruimte."

"Verder hebben we bedrijven met Coronaproblemen extra kredieten verstrekt via een speciale borgstellingsregeling van de overheid. De overheid heeft hierin een heel goede rol gespeeld. Die kredieten zijn verstrekt aan bedrijven met tijdelijke problemen die in de basis gezond zijn. Dat laatste was een specifieke eis voor overheidsborgstelling. Onze inbreng als Rabobank was dat wij doorlooptijden zo kort als mogelijk hebben gehouden. Zonder overigens de regels van een gezonde kredietverlening uit het oog te verliezen, we hebben immers ook onze verantwoordelijkheid richting onze spaarders. Ondernemers moesten daarbij zelf de gevolgen van Corona voor hun bedrijf in kaart brengen en dat deden ze doorgaans goed en snel."

"Aan het begin van de eerste lockdown zagen de zaken er in het bollenvak behoorlijk donker uit. In de eerste weken waren de vraaguitval en de omzetdaling extreem. Dat is gelukkig relatief snel weer voor een deel hersteld.

Het ligt niet voor de hand dat er als gevolg van de Coronacrisis veel bollenbedrijven onderuit zullen gaan al zijn sommige bedrijven hard geraakt. Als bedrijven omvallen betreft het bedrijven die al voor Corona in de problemen zaten. Als Rabobank hebben wij in de kern gezonde bedrijven goed kunnen helpen. We zijn er blij mee dat onze klanten dat in de regel ook zo hebben ervaren. En we zijn blij dat we tijdens de crisis meer dan ooit konden sparren met onze klanten. Ook dat hebben klanten gewaardeerd"

"Natuurlijk hangt er nog veel onzekerheid boven de markt. Maar als de winkels de komende maanden gewoon open blijven zal er naar verwachting weer voldoende vraag zijn naar de tulp."

Rabobank

Hans van der Poel BV: Logica in logistiek

Hans van der Poel BV uit Roelofarendsveen ontwerpt machines die oplossingen bieden voor logistieke uitdagingen op de bloemenkwekerij. Van een hypermoderne lelieplantmachine tot een emmervuller. Het is allemaal te koop en het wordt allemaal in eigen beheer ontwikkeld en uitgevoerd. Ook onder broeiers hebben de machines van Hans van der Poel BV een prima naam.

Bij de verwerking van onder meer tulpen worden emmervullers gebruikt. Tulpen worden steeds vaker op water aangeleverd, vaak in door de klant bepaald fust. Hans van der Poel BV levert deze emmervullers plus de complete logistiek daarachter voor een optimaal efficiënt verwerkingsproces.
De machine kan als een vaste unit worden geleverd (vooral zinvol bij grote broeierijbedrijven), maar ook als een semipermanente, na het seizoen demonteerbare unit.

Behalve emmervullers maakt Hans van der Poel BV plantlijnen, doseerkuubskistenkantelaars, kantelaars om het water in broeikisten te verversen en machines om broeikisten te spoelen, veelal uitgerust met robots. Kortom, Hans van der Poel BV mechaniseert zo ongeveer elk arbeidsproces in het broeierijbedrijf. "Wij specialiseren ons op bloemkwekerijen, dus ook op broeierijen. Daarvoor willen we mooie machines maken."

Hans van der Poel BV ontwikkelt en bouwt al haar machines zelf. "Soms zien we een niche in de markt waarop we met specifieke machines inspelen. Soms borduren we voort op wat een bedrijf al aan apparatuur heeft. Maar we voegen er altijd onze eigen saus aan toe, zowel op constructief als op elektronisch gebied. Als een klant zegt wat hij wil, dan kunnen wij dat maken. Soms volstaat uitbreiding van het bestaande machinepark. Soms adviseren we om de logistiek op het bedrijf volledig te vernieuwen en daarvoor een nieuw machinepark aan te schaffen."

Machines kunnen kapot, al maakt Hans van der Poel BV zijn machines zo, dat dat nauwelijks gebeurt. "We hebben diverse servicewagens met mensen, die nieuwe machines installeren en daarnaast verantwoordelijk zijn voor het onderhoud. We weten, dat goed onderhoud voorkomt dat dingen kapot gaan. Dat dragen we ook naar onze klanten toe uit. Gaat er toch iets stuk dan zorgen we dat er binnen een halve dag en vaak sneller een monteur op de dam staat. Want in het seizoen kan een machine eigenlijk niet kapot zijn."

Eenvoud is eigenlijk een raar woord om complexe machines mee te typeren. Toch geldt dat voor de machines en de logistieke systemen van Hans van der Poel BV. "De klant vraagt om machines die arbeidsbesparing en gebruiksgemak bieden. Dat je zijn complexe arbeidsprocessen vertaalt in praktische, gemakkelijk bruikbare machines en systemen. Zodat hij zijn ruimte en zijn menskracht maximaal efficiënt kan gebruiken. En de klant wil service van ervaren mensen, die weten wat er in de verwerking van tulpen komt kijken."

Duurzaam en productief kunnen en moeten geen vijanden zijn

CAV Agrotheek, kennispartner en toeleverancier voor de Nederlandse land- en tuinbouw, is een bedrijf in transitie. Ontzorgen van agrarische ondernemers met goede producten en gedegen advies blijft de insteek, maar het accent verschuift naar duurzaam. Het overheidsbeleid rondom gewasbescherming leidt voor de agrarische sector tot minder afhankelijkheid van chemische gewasbescherming, minder emissie en minder residu. Slechts beperkt worden nieuwe middelen ontwikkeld. Veel middelen verliezen hun toelating. Dus is juist nu teeltbegeleiding essentieel. Zo heeft CAV Agrotheek al enige jaren kennis en ervaring opgedaan in de teelt zonder gebruik van Mancozeb."

Advisering anno 2021 gaat bij CAV Agrotheek niet uitsluitend om ziekten- en plagenbestrijding, maar om Integrated Crop Management, een teeltsysteem dat focust op het beschermen en gezond houden van gewassen. Een vitaal gewas vraagt een vitale bodem. Daarbij gelden nieuwe trefwoorden als hybride gewasbescherming (bodemverbeteraars/plantversterkers), verbeterde spuittechniek met hulpstoffen (bijv. Squall), groene (biologische) gewasbescherming, schoffelen, etc. CAV Agrotheek investeert in producten voor de precisielandbouw, in het verminderen van de emissie als gevolg van spuiten en ontsmetten, kortom in andere gewasbeschermingsmethoden. Voor nu en de lange termijn.

Precisielandbouw is op het juiste moment, op de juiste plaats, de juiste handeling uitvoeren. Daarbij worden satelliet- en dronebeelden benut, maar ook (bodemvocht) sensoren, weerpalen, etc. Doel is kennis vergaren over wat de individuele plant vraagt om optimaal te groeien en daarop kun je plantspecifiek anticiperen. Weerpalen en Farm21-sensoren zijn voorbeelden om de teelt te optimaliseren. De Farm21-sensor is een meetinstrument dat bodem, luchtvochtigheid en temperatuur meet. Deze instrumenten verzamelen vooraf data die telers ondersteunen in het maken van beslissingen. Bijvoorbeeld bij beregening en bespuitingen. In de toekomst wordt het steeds belangrijker om met (bodem)sensoren en (bodem)scanners data te verzamelen waarop de teler helpen gerichter te telen. Geavanceerd, bijvoorbeeld met taakkaarten, of simpel, bijvoorbeeld door een week te wachten omdat de bodemtemperatuur nog te hoog is om te planten. Kortom, kennis is de sleutel die telers helpt om een optimaal gewas te telen.

LED verlichting wordt in de broeierij al volop gebruikt. Het effect is dat tulpen 10% sneller bloeien zodat energie en materiaal effectiever worden benut. Met behulp van LED verlichting kun je denken aan een meerlagen-teeltsysteem. CAV Agrotheek loopt voorop in het onderzoek naar verdere mogelijkheden.

CAV Agrotheek probeert ook te verduurzamen in de bolontsmetting. Dat heeft geresulteerd in de ontwikkeling van de In-Flow Schuimmachines. Daarbij worden bollen bij de ontsmetting niet met kist en al gedompeld maar door een laagje schuim geleid. Dat leidt tot fors minder middelengebruik en een vrijwel nulemissie. CAV Agrotheek verhuurt deze machines.

CAV Agrotheek is in transitie. Voor telers komt er steeds meer op hun pad. Ze moeten keuzes maken. CAV Agrotheek heeft kennis beschikbaar voor zijn klanten en probeert mee te denken. Bijvoorbeeld door te helpen in het bijhouden van de mestboekhouding en overige registraties. Producten blijven belangrijk in het dienstenpakket van CAV Agrotheek, maar land- en tuinbouw anno 2021 vragen om meer kennis.

www.agrotheek.nl

CAV Agrotheek CARE

Blue-bi Systems

De agrarische sector wordt elke dag 'smarter'

Maar gaan we daar ook slim mee om? Technologie loopt voorop bij het verlagen van de kosten, het verbeteren van de opbrengst en het garanderen van een optimale levering aan de markt. Wij bieden toegankelijke tools om uw bedrijf de volgende stap te laten zetten.

Bespaar kosten, voorkom fouten, verhoog de efficiëntie met **één management systeem**.

Urenregistratie
Geen urenbriefjes meer, alles digitaal inzichtelijk. Automatische pauzes en correcties. Ook met app.

Digitale verloning
Automatische export naar uw loonpakket. Toeslagen, verlof en inhoudingen worden centraal verrekend.

Dataverzameling
Bekijk historische en actuele data in heldere grafieken, dashboards en rapportages.

Koppelingen
Koppel nieuwe én oude systemen en machines. Maak alle apparaten 'smart'.

Vraag nu de demo aan. Of neem contact op met één van onze specialisten.

www.bluebisystems.nl | info@bluebisystems.nl | 0228 - 234 337

"Vier sterke merken onder 1 dak"

FENDT VALTRA KUHN

Anna Paulowna
0223-531644
Dirkshorn
0224-551387
Zwaagdijk-Oost
0228-566600
De Goorn
0229-706300

Linde

van der Sluis

WWW.VANDERSLUISBV.NL

Interpolis.

INTERPOLIS

Aandacht voor veiligheid en kwaliteit blijft belangrijk

“Ons werk voor bollenbedrijven heeft niet stilgestaan het afgelopen jaar. Met een kleine aanpassing in onze werkwijze was het gewoon mogelijk om ondernemers te ondersteunen, inspecties uit te voeren en schades af te handelen.” Volgens Melissa van de Kam-Jacobs, sectormanager agrarisch bij Interpolis, blijft het belangrijk om optimaal bij te dragen aan de continuïteit van bollenbedrijven. Zodat zij kwaliteit kunnen blijven leveren. Corona of niet.

“Aandacht voor veiligheid blijft belangrijk, vooral bij de installatie van zonnepanelen. Steeds meer ondernemers kiezen voor duurzaamheid, bijvoorbeeld in hun energievoorziening of die van hun omgeving. Met zonnepanelen zetten ze hierin een belangrijke stap. Wij helpen deze ondernemers graag met inzicht en advies. Aanpassingen op je bedrijf kunnen namelijk gevolgen hebben voor de risico’s die je loopt. Als je dit weet, kun je hierop anticiperen. Bijvoorbeeld door je bollenvoorraad te verspreiden over meerdere locaties. Als dan een brand uitbreekt, ben je niet al je cultivars kwijt en kun je sneller weer in bedrijf zijn. Dan zijn alle jaren van ontwikkeling, kennis en investeringen in je cultivars niet voor niets geweest.”

“Over de installatie van zonnepanelen is ook veel te zeggen. Een ondernemer die voor de keuze staat, kan het beste contact opnemen met zijn verzekeraar. Wij kennen de techniek, de mogelijkheden, de gevaren en de oplossingen. Technisch is er veel mogelijk. Maar als je je bedrijf gecompartimenteerd hebt om brand te beperken, is het bijvoorbeeld niet handig om op de compartimenten zonnepanelen neer te leggen. Dan is het effect van het brandcompartiment nihil. Een goede installateur die weet waar hij mee bezig is, zal hier ook voor waarschuwen. Haal daarom altijd vaklui op je dak! Twijfel je? Vraag ons advies! Helaas krijgen we soms de reactie van ondernemers: ‘had ik dat maar van tevoren geweten!’”

“Met een veilige basis kun je de kwaliteit blijven leveren waar we zo trots op zijn. Interpolis draagt de sector een warm hart toe. Wij zijn trots op de kennis en de passie waarmee bollentelers hun bedrijf en producten blijven ontwikkelen. Met de Interpolis Tulpenprijs dragen we graag bij aan het zichtbaar maken van de kwaliteit waar de sector elke dag aan werkt. Om dit te kunnen doen, is een veilige basis nodig”.

Steun de Vaktentoonstelling! Wordt lid van de *Club van 100!*

Als lezer van deze speciale uitgave voelt u betrokkenheid bij onze Vaktentoonstelling. U doet mee of u bezoekt de beurs als vakgenoot of belangstellende. U snapt dat zo’n evenement niet zo maar ontstaat. Dus durven wij u te vragen om toe te treden tot onze ***Club van 100***, een club mensen die allemaal honderd euro bijdragen aan deze show.

Omdat dit jaar de Vaktentoonstelling in versoberde vorm plaats vindt, heeft het bestuur besloten om leden van de Club van 100 niet om hun toegezegde 100 euro te vragen. Volgend jaar hopen we weer op uw bijdrage (en op een complete Vaktentoonstelling). En u kunt nu alvast lid worden van onze Club van 100.

— *Inschrijfformulier* —

Firmanaam: _____

Naam: _____

Adres: _____

E-mailadres: _____

Uw inschrijfformulier kunt u indienen bij één van de bestuursleden of verzenden naar info@vaktentoonstelling.nl.

R2 Flowers BV
Laan Tulips
Robin Zwart Flowerbulbs
Fresh Tulips
Karel Bolbloemen BV
Sure Consulting
Gulik Venhuizen BV
G. Buis Bloembollen
Martin Francken
MPS
N. van der Gulik en Zn. B.V.
Bakker Westwoud
Jan Pennings
L. Rotteveel & Zn. Export
Lybo Veredeling
Schouten Tulips BV
Fa. Wireco
De Hout Bloembollen BV
Germaco
Rainbow Colors BV
Rob de Wit Andijk
A. Appel
N. Blom Bloembollen
Syngenta
H. Sneeboer & Zn. & Dirk de Haan
Groot-Vriend B.V.
Dirkmaat Creil B.V.
Triflor
V.O.F. Stap-Sjerps
Royal FloraHolland
Jac. Uittenbogaard & Zn.
Omnihout
Holland Bolroy Markt
Havatec
LTO Noord Afdeling West-Friesland
Sylvestris
Gebr. Boon Hem B.V.
J.W. Reus Bloembollen B.V.
Niels Kreuk B.V.
De Wit Bloembollen B.V.
G. & K. Reus
Dirk de Haan
Smak Tulips
Obdam Bloembollen B.V.
Wiering Agrarische Bemiddeling BV
Nico Kaaijk Bloembollen
Van Haaster Vijfhuizen BV
Source of Flowers
Hybris BV
J.M. van Berkel BV
J. Heemskerk & Zn. BV
J. Kunis Bloembollen
Pater Bloembollen BV
Boon & Breg
IGH BV
Nic van Schagen & Zn. BV
Fa. N.G. Lakeman & Zn.
A.J.W. Jong Bloembollen B.V.
De Wit-Schouten B.V.
Haakman Flowerbulbs B.V.
J.A. Borst Bloembollen B.V.
MH van der Zon & Zn.
Gebr. Van Diepen Polytechniek
Vriend Tulips B.V.

Zuiver Chloor Unit voor systemische waterontsmetting

Geen toevoeging van natrium

Systeemontsmetting in gehele watersysteem

Chloormeting & -regeling op dagvoorraad

Zuiver Chloor Unit

Hét apparaat voor het 100% reinigen en desinfecteren van het complete watersysteem.

In het apparaat wordt Zuiver Chloor geproduceerd d.m.v. zouttabletten, water en stroom. Het Zuiver Chloor wordt in het proceswater gedoseerd, inline of recirculatie op een watervoorraad.

Denken in oplossingen

KaRo **Tuinbouwtechniek & -benodigdheden**

KaRo BV
Tulpenmarkt 4
1681 PK Zwaagdijk

T 0228 - 56 31 35
E info@karobv.nl
www.karobv.nl