

Dit is een uitgave van de Vaktentoonstelling. Februari 2022

Beursmagazine



Vaktentoonstelling 2022

LOCATIE:

Verify

ADRES: TOLWEG 13,
ZWAAGDIJK-OOST

17 T/M 19 FEBRUARI
2022

FOTO RENÉ FAAS

Thema Polen

Tulp, topper ondanks tegenwind

Hoofdsponsor



Rabobank

FLYNTH
adviseurs - accountants

HOBACHO

CNB

KONINKLIJKE
ALGEMEENE VERENIGING VOOR
BEURSMARKETING

Interpolis.

Ready, winnaar
Tulpen Top 10, 2021



ISO Bulb Planting System



Bekijk onze video van
ISO Bulb Planting System



www.iso-group.nl

- › Netto 10.000 bollen/uur
- › Bewezen duurzame industriële techniek
- › Intelligent AI Vision Systeem
- › 27 referentie machines in seizoen '21/'22
- › Stabiel en robuust
- › Vooruitstrevend in techniek
- › Toekomst bestendig
- › Reeds 400 miljoen bollen opgeplant
- › Hoge kwaliteit output
- › Beproefde bollenaanvoer
- › Actieve zuurscheider
- › Geschikt voor waterbroei en potgrond
- › Lage arbeidsbezetting



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

Vrij entree
en
voldoende
parkeerruimte



Vaktentoonstelling,

ontmoetingsplek voor het bollenvak

Corona had al bedwongen moeten zijn, maar nu wij eind 2021 deze woorden schrijven, weten we dat we weer een digitale Vaktentoonstelling organiseren. Vast staat dat de Vaktentoonstelling blijft wat hij is: een ontmoetingsplek voor het vak. Vakgenoten ontmoeten elkaar. Weliswaar digitaal maar wel tijdens discussies en informatiebijeenkomsten. Deze speciale uitgave is ook zo'n ontmoetingsplek. De redactie heeft geprobeerd u inzicht te geven in wat er op de tentoonstelling en de daaromheen georganiseerde bijeenkomsten te zien, te horen en te beleven is. Verder is er weer een speciaal thema, Polen. Veel werk op uw bedrijven wordt door Poolse mensen verricht en Polen is een in belang groeiende afzetmarkt voor bloembollen en bolbloemen. Beide aspecten krijgen aandacht.

Hopelijk stimuleert deze uitgave u om straks het maximale uit uw Vaktentoonstelling te halen.
Blijf gezond.



Van de redactie	3
Voorwoord voorzitter	5
Info over de beurs en het omliggende programma	6
Inzender: Reus Holland	9
Gastheer: Vertify	11
Alles over het Greenitydebat	13
Veredeling: interview Eloy Boon	14
Veredeling: interview Michel Haring	16
Inzender: Havatec	19
Polen: interview Agnieszka Murawska	20
Polen: De Poolse bloemist belicht	22
Polen: beschouwing over goed werkgeverschap	25
Polen: Agripool Uitzend BV.	26
Polen: de praktijk van Poolse werkgevers	28
Interpolis Tulpen Top10	31
Sponsor: CNB	33
Sponsor: Interpolis	35
Hoofdsponsor: Rabobank	37
Sponsor: Flynth	39
Sponsor: Hobaho	41
Sponsor: KAVB	42





Innovatieve klimaat- en LED verlichting systemen voor een maximale opbrengst.

OMNIHOUT BV

Specialist in agrarische opslagsystemen

Droogwanden
Vaste systemen mobiele units

Ventilatoren
Ziehl-Abegg en Klima dealer

Kisten en pallets

Ventilatieluiken en buitenluchtroosters

Reparatiehout uit voorraad
Snelle levering

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

Digitaal is mooi, maar live is mooier

“Of ik voor mezelf een andere start als voorzitter van de Vaktentoonstelling had bedacht?” Niels Kreuk lacht als hij het antwoord geeft. “Wat dacht je? Het was in menig opzicht een andere Vaktentoonstelling dan we vooraf konden bedenken. Toch ben ik trots op wat we als organisatie voor het vak hebben kunnen neerzetten.”

Voor Niels was het zijn tweede Vaktentoonstelling als voorzitter en we zullen deze editie niet snel vergeten. De tulpen stonden er, maar mensen mochten er niet in bij Vertify in Zwaagdijk. Toch werd het een Vaktentoonstelling, die bracht wat hij moest brengen: interessante ontmoetingen tussen vakgenoten. “Onder meer in het digitale Greenitydebat hebben we als vakmensen de keuzes omtrent sortiment kunnen bepraten. We hebben gehoord van de belangrijke ontwikkelingen in het tulpenassortiment door de gesprekken met veredelaars. Dus er is alle reden om met trots terug te zien. Voor wie de editie 2021 niet heeft gezien, dat kan nog steeds via www.vaktentoonstelling.nl.

Welkom

“We waren graag live gegaan, maar het moet nog een keer digitaal. Daarom heet ik op voorhand al alle bezoekers van de komende Vaktentoonstelling van harte welkom”, vervolgt Niels. “Het is goed als we elkaar weer spreken, want zo veel gelegenheden om dat te doen hebben we niet gehad en het vak heeft genoeg uitdagingen om elkaar vast te houden. Op het moment dat ik deze woorden schrijf, lijken die uitdagingen niet in het com-

merciële te zitten, maar als het gaat om verduurzaming is er best het nodige te doen. Vanuit mijn andere pet van de KAVB zijn we dan ook druk om alle bedrijven aan te laten sluiten zodat we samen op kunnen trekken om de bollenteelt in Nederland op de juiste wijze voort te kunnen zetten. De vraag hoe we mensen blijven vinden om het werk op de bedrijven te doen, is ook een belangrijke. In ons jaarthema Polen besteden we verderop in dit blad aandacht aan de vraag hoe arbeidsmigranten ons in dat opzicht kunnen helpen. Hopelijk krijgt ook het thema arbeid zijn plek in de gesprekken.

Van 17 tot en met 20 februari is de Vaktentoonstelling geopend. Ik weet zeker dat iedereen weer vol aan de slag gaat om er een onvergetelijk evenement van te maken. Een evenement, trouwens, dat pas compleet is als jij er bij bent, al is dat dan digitaal. Hopelijk zien we elkaar in februari.”



FOTO RENÉ FAAS

**Steun de
Vaktentoonstelling!
Wordt lid van de
Club van 100!**
Kijk voor meer informatie
op pagina 18.

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



Digitale milieu-registratie met MPS

Betrouwbaar, toegankelijk en betaalbaar

Begin nu met milieuregistratie via MPS-ABC en betaal het eerste jaar slechts € 300,- all-in. Meer informatie:

Leehove 65a
2678 MB De Lier
The Netherlands

T +31 (0)174 615 715
E info@my-mps.com
W www.my-mps.com



BEWEZEN WERELDWIJDE INNOVATIE

Allround biedt een volledig assortiment aan machines voor verschillende onderdelen van het verwerkingsproces van groenten.




RADIAL GRADER **BOX FILLER**

NEEM VRIJBLIJVEND CONTACT MET ONS OP VOOR EEN 2D EN/OF 3D TEKENING VAN UW NIEUWE PROJECT OF AANPASSING VAN EEN BESTAANDE LIJN

Met meer dan 100 machinetypes biedt Allround het meest uitgebreide productassortiment voor bollen-, aardappel- en andere groenteverwerking. In de bollensector bieden wij een superieur assortiment aan machines

GET IN TOUCH

info@allroundvp.nl | facebook.com/AllroundVP | youtube.com/AllroundVegetableProcessing | Handelsweg 9, 1619 BJ, Andijk
+31 (0) 228597777 | Noord-Holland, The Netherlands

Programma uitgelicht

De Vaktentoonstelling vindt plaats in de bedrijfsgebouwen van Vertify en is, als de maatregelen het toestaan, op afspraak geopend op donderdag 17, vrijdag 18 en zaterdag 19 februari. Een bezoek vindt plaats in een tijdslot van 2 uur. Inschrijven is verplicht en kan via de website www.vaktentoonstelling.nl en de links hieronder genoemd.

De bloemenshow is hiernaast tijdens deze dagen en daarna een heel jaar digitaal te bewonderen. De link naar de scan vindt u op de website van de Vaktentoonstelling (www.vaktentoonstelling.nl/bloemenshow).

Marktbroeishow

Er wordt weer een grote marktbroeishow georganiseerd. Met een groot aanbod van nieuwere tulpecultivars is dit een jaarlijks terugkerende aantrekkelijke en informatieve show voor bol-lentelers- en broeiers. De marktbroeishow is bedoeld voor het gehele bloembollenvak, dus niet alleen tulpen, maar zeker ook narcissen, hy-acinten, lelies en bijzondere bolgewassen zijn van harte welkom.

Broeierij onderzoek

Tijdens de Vaktentoonstelling zijn de proefkas-sen van Vertify met broeionderzoek open gesteld voor bezoekers.

Inschrijving tijdslot

We hanteren een tijdslot van 2 uur en een maxi-maal aantal personen:

Inschrijving tijdslot



17 februari



18 februari



19 februari

Openingstijden

Donderdag en vrijdag: 10.00-20.00 uur

Zaterdag: 10.00-16.00 uur

Locatie: Bedrijfsgebouwen van Vertify

Adres: Tolweg 13, Zwaagdijk-Oost

Parkeren: Tijdens de Vaktentoonstelling

is er extra parkeergelegenheid

Scan de QR code voor de on-line bloemenshow of ga naar: www.vaktentoonstelling.nl/bloemenshow



Vaktentoon-stelling 2022 streamt!

De Vaktentoonstelling 2022 komt vanaf Vertify in Zwaagdijk-oost digitaal bij u. Zet donderdag 17 februari in uw agenda voor:

Gesprek over tulpenveredeling o.l.v. Arie Peterse
Arie Peterse praat met veredelaars en specialisten over de jongste ontwikkelingen en het gebruik van nieuwe technieken.

Interview met Arjan Groeneveld over veilingprijsontwikkelingen

GreenityTalks 19.30 uur: debat o.l.v. Monique Ooms over ondernemen in Polen
Waar liggen kansen? Welke ervaringen en uitdagingen zijn er?

Tulpen Top 10, uitreiking van de Interpolisprijs
De juryleden maken na het GreenityTalks bekend welke tulp als beste uit de bus komt en welke inzender de Interpolis Tulpenprijs 2022 wint.



Kijk voor het exacte programma en eventuele opening op www.vaktentoonstelling.nl

**Onze tulpen-
vertegenwoordigers
staan voor
u klaar!**

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

**Verbindt
de wereld
van bloembollen**



**U bent uitgenodigd
voor onze tulpen
marktbroeishow
in Lisse.**

**Maak een afspraak
met uw intermediair.**



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

www.hobaho.nl

INZENDER G & K REUS



Een nuchter en nuttig evenement

**In de ogen van Robert en Maurice Reus
is de Vaktentoonstelling een nuchter
en een nuttig evenement. Ze leggen uit,
waarom ze dat vinden.**

Gerard Reus, de vader van Robert en Maurice, was jarenlang bestuurslid van de Vaktentoonstelling en is nu erelid. "Hij doet het werk aan onze inzending" vertelt Robert Reus. "Hij zoekt de bollen uit, zorgt dat die bij Vertify terecht komen, waar ze worden afgebroeid en richt onze stand in."

Los daarvan staan wij zeker achter dit evenement. Niet omdat het extra verkoop oplevert. Zo werkt het niet. Maar je laat jezelf wel zien als bedrijf. Dat is goed voor je naamsbekendheid. Het is leuk om jouw assortiment aan anderen te laten zien en met dat van anderen te vergelijken.

Gek veel bolbloemenshows zijn er niet meer. Juist via het marktbroeiconcept zie je wat een ras in de praktijk presteert. Bovendien spreek je iedereen weer. Het is elk jaar hetzelfde: je hebt het eigenlijk veel te druk, maar achteraf was het goed dat je er was en dat je die thema avonden toch weer hebt bezocht."

Roberts broer en compagnon Maurice wijst nog op een ander punt. "Vakgenoten zien elkaar minder vaak dan vroeger. Dat maakt het moeilijker om alle neuzen dezelfde kant op te krijgen. Terwijl dat juist belangrijker wordt, bijvoorbeeld omdat je als sector moet reageren en inspelen op nieuwe overheidsreggeving. Daarom is zo'n ontmoetingsevenement belangrijk. Dus doen we graag mee."

**Gerard Reus: trots
op wat ik achter laat**

"Na de Vaktentoonstelling organiseert het bestuur altijd een etentje. Dan wordt er ook met een woordje afscheid genomen van degenen die afzwaaien. Toen ik afscheid nam hebben ze me gevraagd of ik erelid wilde worden. Dat wou ik wel."

Oud-voorzitter Gerard Reus laat 'zijn' Vaktentoonstelling trots achter. "Toen het Holland Flower Festival stopte hebben we de koppen bij elkaar gestoken. We wilden iets opzetten voor het hele Nederlandse bollenvak, geen Westfries feestje en ook niet meer consumentgericht. Dat werd de Vaktentoonstelling. Gelukkig hebben we mensen gevonden, die daaraan wilden trekken. En vonden we bij Vertify niet alleen een goede locatie, maar ook een organisatie, die achter ons staat. Zo is een professionele club ontstaan. Een weerbare club ook. De eerste Vaktentoonstelling leverde 200 euro verlies op. Inmiddels hebben we zoveel buffer, dat we in 2021 het coronajaar goed konden overleven. Met goede sponsors en een goede Club van Honderd. Kortom, de Vaktentoonstelling is een evenement met toekomst."

De juiste
tulpenhoes
vindt u bij
Broekhof!



www.broekhof.nl


BROEKHOF
Part of Koninklijke Paardekooper Group

Vertify: in gesprek met het vak

Evenals in vorige jaren is Vertify, het onderzoekscentrum voor de tuinbouw in Zwaagdijk, graag gastheer van de Vaktentoonstelling. “Het is elk jaar een heel karwei om het evenement te organiseren”, aldus directeur Johan Kos. “Je werkt per slot van rekening met levende producten en we willen al die tulpen in optimale kwaliteit op de beursvloer brengen. Maar we zijn heel graag gastheer, ook nu het weer een digitale Vaktentoonstelling wordt.”



FOTO RENÉ FAAS

Het gastheerschap van de Vaktentoonstelling past als een jas bij Vertify. Vertify onderzoekt van alles en nog wat om de werk- en denkprocessen in de tuinbouw (en dus ook in het bollenvak) te verbeteren en praat graag over de resultaten van dat onderzoek. Kos: “De Vaktentoonstelling is een ontmoetingsplek voor vakgenoten. Daar krijgen we er steeds minder van, dus wat we hebben, moeten we behouden. Voor ons werkgebied, het onderzoek, is het goed dat er een wisselwerking is tussen onderzoek en praktijk. Natuurlijk vind veel van ons onderzoekswerk buiten plaats. Dat kunnen we in deze tijd van het jaar niet laten zien. Maar we kunnen wel onze vorderingen laten zien aan het kritische oog van vakgenoten.”

Vergroenen

Het is niet vreemd dat in deze tijd vergroening en verduurzaming van het bollenvak bij Vertify hoog op de agenda staan. “De sector wil vernieuwen”, stelt

Johan Kos. “Te vaak blijft het echter nog bij een ander kleurtje of een sneller groeiend ras. Maar anno 2022 zit het vak verlegen om resistente rassen en rassen die minder gewasbescherming nodig hebben. Elementen, die nu bij de introductie van nieuwigheden nog maar een beperkte rol spelen.

De vernieuwing van vermeerderingsmethodes komt bij tulp nog onvoldoende van de grond. Volgens mij is er daarom een tweesporenbeleid nodig. Enerzijds het zoeken naar snellere kweekmethodes, zodat duurzamer rassen sneller beschikbaar komen. Maar ook zoeken naar methodes, waarmee we nu al verantwoord bollen kunnen telen. Digitale methodes bijvoorbeeld, die we ontleen aan de wereldwijde akkerbouw (digital farming) en die ons kunnen helpen bij een gericht en efficiënter middelengebruik. Beide sporen zijn belangrijk. Het eerste als stip aan de groene horizon. Het tweede om er voor te zorgen, dat we ook de komende jaren bollen kunnen blijven telen. Op de Vaktentoonstelling willen we het graag met vakgenoten over beide onderzoeksrichtingen en de resultaten daarvan hebben.”

ULO Ultra Low Oxygen
BEWARING

- Bloembollen
o.a. lelies en tulpen
- Bloemen
o.a. pioenrozen
- Groenten
o.a. bloemkool en spitskool
- Fruit
o.a. Conference peren

e-mail
info@koelhuiswfo.nl
site
koelhuiswfo.nl

Koelhuis **WFO**



**BROEIERIJ,
KWEKERIJ EN
EXPORT**

- Lelies, tulpen e.o. bolgewassen
- Exportspoelen
- Ontsmetten en inpakken
- Preparatie en bewaring
- Administratie en expeditie

e-mail
info@laanflora.nl
site
laanflora.nl

Laan FLORA
FACILITIES



Mancozeb – meer dan één oplossing

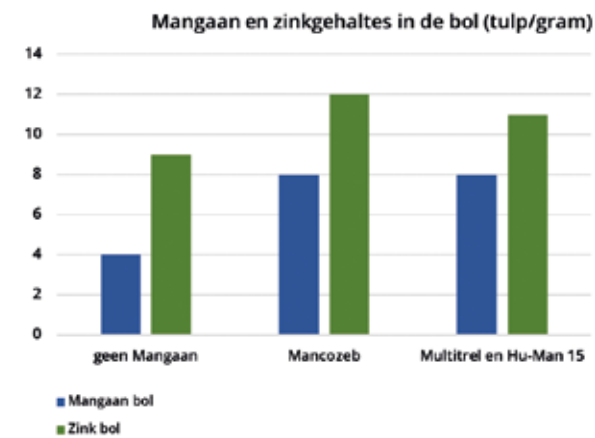
Met ingang van 2022 is het over met de mancozeb in de bloembollenteelt. Daarmee is een 'klassieker' en veel gebruikt product uit het pakket. Gelukkig zijn er alternatieven. Het meest zal het gemak van mancozeb gemist worden. Één product, effectief als vuurbestrijder met een sterke bemestende waarde, komt er niet voor terug. Wat dan wel?

Een tekort aan mangaan heeft invloed op broeikwaliteit. Mangaan (Mn) heeft namelijk invloed op de groeiprocessen in de plant. Zink (Zn) is ook erg belangrijk. Een tekort aan zink leidt namelijk tot groeiachterstand. Beide elementen zijn belangrijke bestanddelen van de mancozeb houdende producten die in de bollenteelt worden gebruikt. Daarnaast bevat de mancozeb stikstof (N) en zwavel (S) die ook zo hun bijdrage hebben aan de gewasgroei. Voor de

(fungicide)werking op Botrytis, de basisreden om mancozeb te gebruiken, zijn er goede alternatieven.

Proefopzet

Om de bemestende waarde van mancozeb op te vangen heeft het Expertisecentrum Bloembollenteelt onderzoek uitgevoerd met diverse producten om deze te testen op effectiviteit. Dit is in spuitschema's getest in verschillende bolgewassen met als resultaat: het wegvallen van mancozeb en het werkingspectrum wat daarmee gepaard gaat, is goed op te vangen. Door de producten Multitrel® en Hu-Man 15® toe te passen, ontstaat een vergelijkbaar resultaat.



Het toepassen van de combinatie Hu-Man 15 en Multitrel resulteert in een hoge concentratie zink (Zn) en mangaan (Mn) in de bol. Omdat Multitrel een sterke duurwerking heeft en Hu-Man 15 juist een snelle werking, vullen deze producten elkaar erg goed aan.

Laat u adviseren!

Het is goed voor te stellen dat u over uw specifieke situatie vragen heeft. Telen is ook maatwerk. Daarom nemen onze adviseurs alle tijd om met u in gesprek te gaan en voor uw teelt de beste invulling te geven aan de vervanging van mancozeb.

Better Together



expertise
centrum
bloembollen
teelt

Greenitydebat over Poolse marktkansen

Hoofdredacteur Hans van der Lee van Greenity, het vakblad voor de bollensector heeft er weer zin in. Ook dit jaar is de Vaktentoonstelling de plek waar het jaarlijkse Greenitydebat plaatsvindt en waar het hele bollenvak rondom een thema samenschuolt. Dit jaar gebeurt dat op donderdag 17 februari rond 19.30 uur tijdens de beurs in Vertify in Zwaagdijk. Dit jaar gaat het debat over de marktkansen, die er voor ons product in Polen zijn.

"Als Greenity zijn wij graag te gast op de Vaktentoonstelling. Op een heel andere manier doet de tentoonstelling eigenlijk hetzelfde als ons blad: allebei proberen we te zorgen voor informatie-uitwisseling en voor vakontmoetingen. In Zwaagdijk ontmoeten we elkaar, hopelijk live. In dat geval verwacht ik een volle bak, zoals dat ook eerder het geval was. Het debat spreekt aan bij bezoekers van de beurs. Dat willen we ook. Het Greenitydebat moet voor ondernemers iets toevoegen, het moet ze dingen laten zien die nog niet wisten en die ze in hun bedrijfspraktijk kunnen benutten. Dat is eigenlijk dezelfde ambitie, die wij met ons blad hebben. Evenals in voorgaande jaren wordt het Greenitydebat geleid door mijn collega Monique Ooms. Zij kent het bollenvak inmiddels van binnen en van buiten en zal op heldere wijze in staat zijn om dit debat te leiden. Daarnaast nodigen we drie à vier gasten uit, die het thema elk vanuit hun eigen invalshoek onder woorden kunnen brengen. Al is het debat digitaal en niet live, toch proberen we de mensen uit te dagen tot het stellen van vragen."

Poolse marktkansen

Steeds meer ontwikkelt Polen zich tot een markt met potentie voor bloembollen en bolbloemen. Nederlandse ondernemers zien en pakken exportkansen of oriënteren zich op een eigen vestiging in het land. Tijdens het Greenitydebat komt dat alles aan de orde. Hoe ontwikkelt zich de markt? Waar biedt dat exportkansen? Als je een vestiging in Polen wilt opzetten, waarom zou je dat doen, hoe doe je dat, met wie en hoe financier je dat? Kort samengevat, het Greenitydebat gaat ook in 2022 de tongen losmaken en zo ondernemers in het bollenvak nieuwe, waardevolle informatie geven.

FOTO RENÉ FAAS



Toepasbare weefselkweek in tulp komt dichterbij

Weefselkweek is de heilige graal van het tulpenvak. Sneller goede, bruikbare rassen kunnen vermeerderen. Snel nieuwe, aantrekkelijke, robuuste rassen beschikbaar krijgen. Wie wil dat nou niet? Eloy Boon en zijn mensen bij Iribov werken er in samenwerking met Hobaho dagelijks aan. Tijdens de Vaktentoonstelling komt hij erover vertellen. Nu alvast een voorproefje.



FOTO RENÉ FAAS

Iribov, gevestigd in Heerhugowaard, ontwikkelt weefselkweeksystemen en produceert weefselkweekplanten. Het onderzoekswerk en de eerste uitrol van projecten vinden in Heerhugowaard plaats. Voor het grootschalige werk heeft Iribov bedrijven in Macedonië en Ghana.

Eloy Room komt uit een geslacht van bollenkwekers. "Het is mij met de paplepel ingegoten. Ik wilde in dezelfde traditie verder, maar wel anders. Dus ging ik in Wageningen studeren. Omdat ik zelfstandig wilde zijn, begon ik met mijn vrouw dit bedrijf. Kleinschalig. Dat kleinschalige is er inmiddels wel af."

Een moeilijk proces

Weefselkweek en tulpen lijken geen vrienden te zijn. "Toch zijn we er al lang mee bezig. Het tetraploid maken van tulpen via weefselkweek hebben we inmiddels wel onder de knie. Ook het vermeerderen via weefselkweek lukt wel, alleen was de vermeerderingsfactor altijd te laag voor commerciële toepassingen. Dat vraagt om een andere aanpak. Een aantal jaren geleden kregen we contact met Hohabo en hebben we proeven opgezet, die redelijk verliepen. Op grond daarvan hebben we samen een groter project opgezet, waarbij we hebben afgesproken dat Hobaho de commerciële kant voor haar rekening neemt. Dat heeft nu een weefselkweekmethode opgeleverd, waarmee we veel sneller kunnen vermeerderen. In theorie althans en kleinschalig. Voor grootschalige toepassingen zijn nog hobbels te nemen, waarvan bruikbare protocollen niet de geringste zijn. Want je bent er nog lang niet als het met een cultivar lukt of met een paar cultivars. Je wilt weefselkweek op een zo groot mogelijk deel van het assortiment kunnen toepassen en het eindproduct moet betrouwbaar zijn. Op die punten maken we stappen. De komende twee jaren doen we grootschalige proeven met 10.000 à 20.000 bollen van verschillende rassen. Over een jaar of drie, vier gebeurt dat wellicht met 100.000 bollen per keer en zo verder."

Een noodzakelijk proces

Weefselkweekvermeerdering is de heilige graal van het tulpenvak omdat het de noodzakelijke verduurzaming van de bollenteelt ondersteunt. Er komen mondjesmaat meer robuuste nieuwigheden beschikbaar, maar het vak kan geen 25 jaar wachten tot daaruit leverbare partijen ontstaan. Dus vandaar. "Die weefselkweekmethodes komen er wel", zegt Eloy Boon. "Maar zijn er dan voldoende nieuwe robuuste cultivars beschikbaar? Wij zullen er op voorbereid zijn. We hebben nu al een aanzienlijke weefselkweekproductiecapaciteit en plannen verde-



FOTO RENÉ FAAS

re groei. Dat biedt ruimte voor de tulp, maar als er geen beschikbare rassen zullen zijn, kunnen we onze capaciteit ook voor andere gewassen aanwenden.

Veel stappen

In de processen die nu worden doorlopen, speelt de praktijk een soort basisrol. Als je nadenkt over de toepassing van weefselkweek moet je weten hoe tulpen groeien en hoe ze op verschillende omstandigheden reageren. Uiteindelijk gaat het om de grootste mogelijke bolmaat en die krijg je door optimaal teelttechnieken toe te passen.

"In het proces hebben we voortgebouwd op kennis uit protocollen, die er al lag, maar we hebben ook nieuwe dingen bedacht.", licht Eloy Boon toe. "Weefselkweekvermeerdering kent bij tulp veel meer stappen dan bij andere gewassen. Wat we doen zit vaak tussen wetenschap en ambacht in. Veel gebeurt op basis van intuïtie. Je bedenkt iets. Daar borduur je op verder. Als dat perspectief biedt, wijst dat naar een oplossingsrichting. Daarna moeten er nog een heleboel kinderziekten uit worden gehaald en uiteindelijk ontstaat er een bruikbaar vermeerderingsproces. Je evalueert dus van intuïtie tot omschrijfbaar werkprocessen."

Toen Iribov in 1992 professioneel startte, was een van de doelstellingen om een weefselkweekbedrijf voor het bloembollenvak te zijn. Dat is door allerlei omstandigheden en gebeurtenissen een beetje buiten beeld geraakt. Nu komt het bedrijf weer terug in het vak. De cirkel komt rond.



De plant en zijn omgeving beter leren kennen

Veredeling is voor het tulpenvak belangrijk. We willen nieuwe rassen in aantrekkelijker kleuren en vormen, die beter houdbaar zijn in de vaas en beter groeien op het veld. Vandaag komt daar nog iets bij. Nu chemische bestrijding van ziekten en plagen steeds meer wordt beperkt zijn nieuwe, duurzamere rassen en teeltmethoden nodig. Komen die er niet, dan verliest het vak zijn license to produce. Dat is een zware uitdaging. Wat is de sleutel om die uitdaging de baas te worden? Kennis, zegt Michel Haring, hoogleraar Plantenfysiologie aan de Universiteit van Amsterdam. Kennis over de plant, zijn omgeving en de wijze, waarop de plant op invloeden van buitenaf inspeelt.

“Bij de Universiteit van Amsterdam kijken we vooral naar processen, die planten helpen om te gaan met stressfactoren, droogte, koude, ziekteverwekkers, insecten. Een plant kan niet wegllopen, dus moet zij met stress kunnen omgaan. We proberen waar te nemen hoe zij dat doet, vooral in de reacties op plagen zoals insecten en mijten. Een plant moet de aanvaller herkennen om de goede reactie in werking te zetten. Want het scheelt nogal of er een rups aan je zit te knabbelen of dat er een mijt aan je ligt te sabbelen.”

“De veredeling heeft van tulpen cultuurgewassen gemaakt. We helpen ze als ze worden bedreigd. Dat noemen we gewasbescherming. Vaak gebeurt dat met chemische middelen. Die weg blijkt eindig. Planten zullen zichzelf weer moeten leren redden. Wellicht met eigenschappen, die ze ooit van nature hadden maar die er, op weg naar meer productie of een mooiere kleur

zijn uitgekruist. In Zuid Amerika groeien tomatenplanten onder de meest erbarmelijke omstandigheden. Niet kapot te krijgen. Er groeien alleen geen eetbare tomaten aan. Als je de genetica van die planten beter begrijpt, dan kun je met die wilde soorten misschien nieuwe rassen veredelen, die wel eetbare tomaten geven en evengoed onverwoestbaar zijn. Naar dat soort kennis op genenniveau zijn wij op zoek.”

“Fusarium, zuur, is bij tulp, maar ook bij andere gewassen een groot probleem. Wij willen vaststellen of alles wat we fusarium noemen dat ook echt is en waarom de schimmel bij het ene tulpenras veel meer effect heeft dan bij het andere. Daarvoor loopt inmiddels een TKI project in samenwerking met een aantal veredelaars. Daarin gaat het er onder meer om de verscheidenheid van fusariumschimmels te leren kennen en vaststellen welke tulpenrassen tolerant zijn. Dat is wellicht beter



dan resistente rassen, omdat schimmels dit soort resistenties kunnen doorbreken.”

“Het is voor de veredeling van de tulp een nadeel dat hij zo langzaam vermeerderd. Wellicht kunnen we de vermeerdering van tulpenbollen versnellen en de tijd tot bloei verkorten met kennis uit ander plantensoorten. Het in kaart brengen van het tulpen genoom is een begin om ook met DNA kennis sneller stappen te kunnen zetten, maar doorbraken blijken lastig te forceren. Wanneer er robuustere tulpenrassen beschikbaar komen, ik durf het niet te zeggen. Toch wordt er wel vooruitgang geboekt, vaak met wat ik bijvangst zou willen noemen. Bijvoorbeeld de gestegen aandacht voor teeltmethoden en bodemverbetering (bijvoorbeeld tussenteelten of het inzetten van gezondheid stimulerende schimmels). Dat brengt het telen met minder of geen chemische middelen dichterbij. Kennis is in al deze processen het sleutelwoord. Zodat je leert waarom hetzelfde ras op de ene bodem heel anders groeit en bloeit dan op de andere. En leert wat hij aan goeds en slechts uit de bodem haalt. Planten kunnen microben in de bodem aantrekken en hun goede eigenschappen benutten. Dus moet je weten wat er in die bodem zit. Er zijn gezonde en ziekmakende gronden. De slechte kun je met behulp van wat er in een goede bodem zit wellicht verbeteren. Er is ook veel onderzoek aan biostimulanten die al in kleine hoeveelheden de plant sterker maken. Zo kom je op het pad van een duurzamer teelt en de ervaring leert dat dergelijke processen neigen zichzelf te versterken. Dus is mijn conclusie: ja, we hebben een uitdaging, maar we hebben goede kansen die uitdaging de baas te worden.”

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

Sinds 1969

Woningbouw
Bedrijfspanden
Onderhoud
Verbouwing
Speciale projecten

Dè partner voor al uw projecten.
Vele opdrachtgevers zijn u voorgedaan.
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

De branchevereniging van de bloembollensector



FLYNTH
adviseurs • accountants

Sponsor van de Vaktentoonstelling

SB Soli Plant
Meststoffen - Bodemverbeteraars - Biostimulanten

Onafhankelijk importeur en adviseur voor groene land en tuinbouw producten. Neem vrijblijvend contact op, of kom een keer langs.

www.sbsoliplant.nl +31 85 0230796

Kadijkweg 1 info@sbsoliplant.eu
1619PJ Andijk

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.

Tijdens de Vaktentoonstelling kunnen bezoekers kennis nemen van en praten over het tulpenassortiment en de techniek en dienstverlening daaromheen. Ook zijn er aantrekkelijke presentaties te beluisteren.

Het bestuur doet zijn werk zo zuinig mogelijk, maar kosten zijn uiteraard onvermijdelijk. Dus is uw hulp nodig. Heel veel bijdragen van honderd euro brengen ons verder. Kwestie van even het inschrijfformulier invullen. Hier in dit blad of straks op de beurs. U doet toch ook mee?

— Inschrijfformulier —

Firmanaam:

Naam:

Adres:

E-mailadres:

A. Appel

A.J.W. Jong Bloembollen B.V.

Bakker Westwoud

Boon & Breg

De Hout Bloembollen BV

De Wit Bloembollen B.V.

De Wit-Schouten B.V.

Dirk de Haan

Dirkmaat Creil B.V.

Fa. N.G. Lakeman & Zn.

Fa. Wireco

Fields by Dutch Tulips B.V.

Fresh Tulips Holland B.V.

G. & K. Reus

G. Buis Bloembollen

Gebr. Boon Hem B.V.

Gebr. van Diepen

Germaco

Groot-Vriend B.V.

Gulik Venhuizen BV

H. Sneeboer & Zn.

Haakman Flowerbulbs B.V.

Havatec BV

Holland Bolroy Markt (HBM)

Hyybris B.V.

IGH B.V.

J. Heemskerk & Zn. B.V.

J. Kunis Bloembollen

J.A. Borst Bloembollen B.V.

J.C.J. Ruiter Weaver

J.M. van Berkel B.V.

J.W. Reus Bloembollen B.V.

Jac. Uittenbogaard & Zn.

Jan Pennings

Karel Bolbloemen BV

L. Rotteveel & Zn. Export

Laan Tulips

LTO Noord Afdeling

West-Friesland

Lybo Veredeling

M.H. van der Zon & Zn.

Martin Francken

MPS

N. van der Gulik en Zn. B.V.

Nic. van Schagen & Zn. B.V.

Nico Kaaijk Bloembollen

Niels Kreuk B.V.

Obdam Bloembollen B.V.

Omnihout B.V.

Pater Bloembollen B.V.

Polytechniek

R2 Flowers BV

Rainbow Colors BV

Rob de Wit Andijk

Robin Zwart Flowerbulbs

Royal FloraHolland

SB Soliplant

Schouten Tulips BV

Smak Tulips B.V.

Sure Consulting

Sylvestris

Syngenta

Triflor

V.O.F. Stap-Sjerps

Van Haaster Vijfhuizen B.V.

W.K. Fleurs B.V.

Wiering Agrarische Bemid-
deling B.V.

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

Havatec is betrouwbaar, innovatief en servicegericht

Havatec, ontwikkelaar en bouwer van machines voor bloemen- en bollenbedrijven, is deelnemer van de Vaktentoonstelling van het eerste uur. “De eerste keer stonden we met een machine in de koelcel. Wij waren nieuw, het was stervenskoud, maar na de beurs kende iedereen ons”, vertelt commercieel directeur Mark Fikkers. “Sindsdien staan we er elk jaar. We groeien goed en denken dat te kunnen blijven doen.”



FOTO RENÉ FAAS

Havatec omschrijft zichzelf als BIS, betrouwbaar, innovatief en servicegericht. “Betrouwbaarheid is een randvoorwaarde. Zonder hoeft je niet te beginnen. Innovatief is voorop willen lopen, dingen anders bedenken dan anderen. Servicegericht is elkaar willen helpen, voor de ander door het vuur willen gaan.”

Havatec ontwikkelt nieuwe machines vanuit heldere uitgangspunten. “Er moet een markt zijn en niet te veel concurrentie. Wij bouwen alleen echte Havatec machines en bieden de klant alleen maximaal toegevoegde waarde als we het hele ontwikkel- en bouwproces in eigen hand houden. Dat maakt ons succesvol, maar ook kwetsbaar. Alle risico's liggen bij ons. We zijn wel eens met een project gestopt, hebben een machine teruggekocht en een forse investering verbrand. Dus zijn we heel alert, vooral op mogelijke nieuwe innovaties. Van onze ontwikkelaars vragen we creativiteit, doorzettingsvermogen, teamgerichtheid en een echte drive voor het werk. Het enige recept voor succesvol ontwikkelen.”

Havatec weet hoe ze machines moeten bouwen en welke componenten daarbij nodig zijn. Goed testen vooraf waarborgt de betrouwbaarheid. “Maar elke machine gaat een keer kapot. De vraag is hoe je daar

vervolgens mee om gaat. De klant mag nooit langer dan de aanrij- en reparatietijd stilvallen. De servicedienst is daarom sterk. Deskundige, zelf opgeleide monteurs in busjes vol materialen en onderdelen. Misgrijpen komt zelden voor.”

Havatec brengt dit seizoen haar bollenplantmachine op de markt en toont die tijdens de Vaktentoonstelling aan het vak. “De machine brengt bollen uit een kuubskist op een band, pakt die op en plant ze in bakken voor de waterbroei. Bij 16 uur draaitijd per dag bespaart hij jaarlijks enorm op de arbeidskosten. Maar werknemers, die je niet hebt, hoeft je ook niet te huisvesten, vervoeren of aansturen. Dus kom je als ondernemer meer aan ondernemen toe.”

Havatec heeft verschillende buitenlandse samenwerkingen, waaronder een Poolse. “In Polen staan ontbollers, oogstsystemen, vuilafvoersystemen, bosmachines en boeketmachines. Dus hebben we er met een Poolse partner een servicedienst opgezet. Zaken doen gaat anders dan in Nederland – Polen onderhandelen graag – maar de markt heeft potentie. Local for local wordt belangrijker. Dus groeit de bloembollen- en bolbloemenproductie. Maar Nederlandse machines blijven altijd welkom.”

Polen, land vol kansen

Agnieszka Murawska is Landbouw Beleidsondersteuner op de Nederlandse ambassade in de Poolse hoofdstad Warschau. Als zodanig is zij de rechterhand van de Landbouwwraad ter plaatse, Carolien Spaans. Wij legden mevrouw Murawska een aantal vragen voor.

Ook deze editie van dit magazine kent een speciaal thema, Polen. Daar is alle aanleiding voor. Polen groeit steeds meer uit tot een sterke economie. Bovendien wordt veel werk in de Nederlandse bloembollen- en bolbloemensector verricht door Poolse arbeidskrachten. Beide aspecten komen op de komende pagina's aan bod.

Hoe staat Nederland er in Polen op als leverancier van bloembollen en bolbloemen?

"Nederland is de belangrijkste partner en leverancier van bloembollen. Poolse broeiers gebruiken uitgangsmateriaal uit Nederland om eigen snijbloemen te produceren. Meestal kopen ze maat 12+. 'Poolse' tulpen hebben daarom vaak een grotere bloem en zijn zwaarder dan die uit Nederland. Nederlands is in dit verband eigenlijk een complex begrip. Er bestaat een in Polen gevestigd bedrijf, dat onderdeel is van een Nederlands bedrijf en geleid wordt door een Nederlandse. Dat bedrijf produceert bloemen voor de Poolse retailketen Biedronka. Ook andere ketens zoals Lidl sluiten contracten met Poolse producenten voor de tulpenlevering. De Poolse consumentenvraag naar tulpen is echter te groot om alleen vanuit lokale productie in te vullen. Dus importeert Polen ook Nederlandse tulpen."

Hoe ontwikkelt de Poolse economie zich en hoe beïnvloedt dat ons bollenvak?

"Dat is een moeilijk te beantwoorden vraag omdat het afgelopen jaar door de pandemie niet normaal was. Na eerste weken van stilte bloeide de sector. Iedereen zag treurige beelden van weggegooid bloemen en wilde de producenten graag helpen. Tegelijkertijd toonden de telers zelf initiatief door met eigen bloemen naar de stad te gaan. Wat duidelijk zichtbaar werd, is een zekere instabiliteit bij de retail. Ketens wilden plotseling gecontracteerde bloemen niet meer afnemen. Een jaar later is de situatie anders. Weliswaar is de Poolse inflatie met 6,7% een van de hoogste in de hele EU. Maar tegelijk stijgt de stijgende algemene

welvaart en zie je nieuwe consumentengewoontes ontstaan. De cijfers van Floridata laten zien dat Polen de vierde afzetmarkt voor Nederlandse sierteeltproducten is geworden."

Hoe ontwikkelt zich de productie van bolbloemen en bloembollen in Polen?

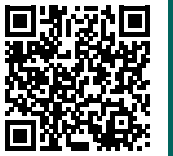
"Zoals ik al aangaf, recent heeft een nieuw bedrijf haar deuren geopend in Polen. Grote Poolse bedrijven in de sector noteren goede cijfers. Dit wordt versterkt door de algemene trend die wijst op meer groen in huis en tuin. Aan de andere kant zijn daar de energiekosten. Die zijn in Polen net als in Nederland hoger geworden. De komende jaren zullen we zien welke richting het hier op gaat met de sector. Voor enkele kleinere producenten is consolidatie of verandering van type productie een optie."

Welke afzetkansen hebben Nederlandse bedrijven (zowel productie- als toeleveringsbedrijven)?

"Poolse retailers zijn altijd op zoek naar goede producten in voldoende grote aantallen. Momenteel kunnen slechts enkele lokale bedrijven hun kwantiteitseisen invullen. Dus hebben Nederlanders nog ruimte op de markt. Ook de Poolse tulpenproductie groeit en dus blijft de behoefte aan uitgangsmateriaal groeien. Uit mijn gesprekken met de Poolse producenten blijkt dat zij meestal loyaal blijven aan hun bollenleveranciers in Nederland."

Hoe staat de Nederlandse bloembollensector er in Polen op als werkgever?

"Specifieke cijfers over de bloembollensector hebben we niet, maar in het algemeen reizen Polen nog steeds graag naar Nederland om daar te werken. Juist in de tuinbouwsector (dat is breder dan de bolensector) werken de meeste Polen. In mijn gesprekken met beide partijen blijkt ook dat Polen graag naar Nederland gaan om daar hard te werken en geld te verdienen en vervolgens terug te gaan naar Polen. Omdat het inwerken van nieuwe mensen voor werkgevers een kostenpost is, werken zij graag langer/vaker met dezelfde mensen. Zij zien bij voorkeur dat het volgende seizoen dezelfde groep Poolse mensen terugkomt, die ze vorig jaar ook al aan het werk hadden. Als zij hun Poolse mensen kunnen binden, is dat een win-win situatie."



Zeskanuj kod QR i przeczytaj ten artykuł w wersji cyfrowej w języku polskim

— Scan de QR-code en lees dit artikel digitaal in het Pools



Bloemist in Polen, een uitdaging

Een kleine twee jaar geleden onderzocht het Bureau van de Landbouwrapraad van de Nederlandse Ambassade in Warschau hoe het de Poolse bloemist vergaat. Wat zijn hun kansen en bedreigingen? Hoe kijkt de Poolse consument tegen het product aan? De uitkomsten van het onderzoek zijn leerzame kost.

Veel ontwikkelingen, die we in Nederland en de ons omringende landen gadeslaan, zijn ook in Polen te zien. Groen is hip. Vooral pot- en perkplanten profiteren van de trend dat mensen een groenere omgeving willen. Bloemisten profiteren daar maar ten dele van. Dat heeft verschillende oorzaken.

De groothandel, leverancier of concurrent?

Veel geïnterviewde bloemisten uit het onderzoek laken de rol van de groothandel. Bij veel groothan-

delaren en op veel groothandelmarkten kan de particulier gewoon bloemen of planten kopen. Het is een doorn in het oog van veel bloemisten dat hun leveranciers tegelijk hun concurrenten zijn.

Ook de kwaliteit van het geleverde kan niet altijd de toets der kritiek doorstaan. Planten, maar vooral bloemen zijn nu eenmaal slechts beperkt houdbaar. Soms ontkomt je er in de handelsfase niet aan om handel weg te gooien. Volgens veel Poolse bloemisten doen sommige Poolse groothandelaren dat te weinig. Zo zeer zelfs, dat sommigen toegeven, dat de productkwaliteit bij supermarkten beter is dan in hun winkels.

Twee consumentengroepen

Er zijn in de wereld mensen met veel geld en mensen met weinig geld. Diezelfde tweedeling zie je ook onder bloemenkopers in Polen. Polen zijn gek op bloemen, maar met een matig gevulde portemonnee moeten ze toch op de kleintjes letten. Dus gaan ze naar de groothandelaar of naar de groothandelmarkt (wat eigenlijk niet zou moeten) of ze kopen hun bloemen en planten bij de supermarkt. Gelukkig zijn er mensen met beter gevulde portemonnees, die voor zichzelf, om weg te geven of voor speciale gelegenheden graag een vooraanstaande bloemist inschakelen.

De vergelijking met Nederland doet zich hier een beetje voor. Weliswaar is de rol van de groothan-

del hier heel anders, maar ook hier zie je op consumentenniveau een tweedeling tussen mensen die meer en mensen die minder te besteden hebben. Hier hebben bloemisten ontdekt, dat ze weinig kans maken als ze met de supermarkt willen concurreren. Hun bestaansrecht ligt in hun anders zijn. Dus moet het eindproduct van de bloemist anders zijn dan dat van de supermarkt. Dat zal in Polen niet anders gaan.

Social media

Poolse bloemisten verwachten nogal wat van social media. Zij zien er een middel in om consumenten 'op te voeden'. Op social media kan de bloemist laten zien op welke vlakken hij zich onderscheidt van de supermarkt en van collega's die minder bedreven zijn in de bloemsierkunst. Dat kan tot meer verkoop leiden. Nu al zijn er bloemisten die duidelijk meer verkopen sinds zij actief zijn op internet. Al blijven er zat consumenten die graag eerst de bloemen of planten zien eer ze die kopen.

Nieuwe trends

Ook in Polen is er het bewustzijn dat het klimaat verandert en dat dit ons gedrag zal moeten veranderen. Dat biedt kansen voor pot- en perkplanten, terwijl bloemen als minder milieuvriendelijk worden gezien. Het creëren van bloeiende terrassen en groene muren wordt in Polen populairder.

In Polen bestaan heel wat gelegenheden waarop mensen elkaar (of zichzelf) een bloemetje of een plant cadeau doen. Naamdagen. Verjaardagen. Bruiloften. Housewarming parties. Begrafenissen. De lijst is lang, maar er verdwijnen door de jaren heen wel gelegenheden van de kalender. Bovendien kun je in de supermarkt ook een aardig boeketje of plantje kopen voor die speciale gelegenheid en die zijn nog beter betaalbaar ook. Geen wonder dus, dat veel Poolse bloemisten pleiten voor meer bloemen- en plantenpromotie en ze verwachten van hun branche organisaties dat die deze handschoen oppakken. Een ding is mooi: Poolse bloemisten staan veelal open voor het gebruik van nieuwe rassen en nieuwe technieken in de bloemsierkunst. Net als hun klanten.



Zeskanuj kod QR i przeczytaj ten artykuł w wersji cyfrowej w języku polskim

— Scan de QR-code en lees dit artikel digitaal in het Pools





VELUM[®] PRIME

MODERNE AALTJESBESTRIJDING IN BLOEMBOLLEN

- Unieke werking tegen aaltjes
- Voor een vitaal gewas
- Voor maximale opbrengst

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig.
Lees vóór gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

Voor meer informatie over Velum Prime,
bezoek agro.bayer.nl of vraag ernaar
bij uw lokale distributeur en/of adviseur.

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-spuitsieten.nl / www.kpi-spuitsieten.nl



Piet Kralt – Journalist

De noodzaak van goed te zijn

Een kinderloze tante van mij woonde in de jaren zestig met haar man in een groot huis. Op een dag stonden er twee Marokkaanse gastarbeiders voor de deur. Ze zochten huisvesting en waren welkom. “Want”, zei mijn tante, “stel je voor dat onze jongens daar om werk moesten.”

Na al die jaren is die houding nog altijd bruikbaar als het gaat om goed werkgeverschap voor buitenlandse werknemers. Vrijwel geen tuinbouwbedrijf vandaag de dag of er werken Polen, Marokkanen, Tunesiërs of Roemenen. Ze zijn daar terecht gekomen omdat het inzetten van buitenlanders goedkoper was of omdat je zo handen kon vinden, die in Nederland niet voorhanden waren. Soms werden buitenlanders simpelweg uitgebuit en soms gebeurt dat nog. Maar goed werkgeverschap zal hoe langer hoe meer de bestendigheid van bedrijven gaan bepalen. Want hoe krijg je het werk gedaan als er niemand meer bij je wil werken?

Veel ondernemers in het bollenpak nemen dat ter harte. De arbeidsomstandigheden op hun bedrijven zijn goed. De huisvesting is adequaat geregeld. Mensen worden op een fatsoenlijke manier vervoerd van huis naar werk en terug. Kortom, mensen worden menswaardig behandeld. Dat is hard nodig ook. We leven in een tijd die aan de ene kant door overschotten wordt bepaald en aan de andere kant door krapte. De economie bloeit, Corona of niet. De prijzen zijn behoorlijk en soms zelfs goed. Je kunt bij wijze van spreken verkopen wat je wilt, maar kun je het ook maken. Ook in Polen bloeit de economie. Mensen in Polen hebben steeds minder aanleiding om hun heil in het buitenland te zoeken. Dus zul je er als werkgever tenminste voor moeten zorgen dat je aantrekkelijk bent voor je werknemers, ongeacht waar ze vandaan komen. Goed werkgeverschap omvat veel. Heldere afspraken zodat beide partijen weten waaraan ze zich moeten houden. Goede huisvesting. Goed vervoer. Goede faciliteiten op het bedrijf. U weet het allemaal wel. Gewoon datgene wat u in het dagelijks leven ook als vanzelfsprekend beschouwd. Niet meer en niet minder.

Bij goed werkgeverschap hoort ook dat je je mensen ziet zoals ze zijn. Als gewone mensen zoals u en ik. Als mensen, die in hun leven bepaalde ambities hebben, bepaalde dingen willen bereiken. Als ze bij u werken kunt u hen helpen die ambities in te vullen en wellicht bindt u ze daarmee nog beter aan uw bedrijf. Dat is eerst en vooral een kwestie van open staan voor de ander. Die werknemer is meer dan 70 of 80 kilo werkkraft. Misschien is hij of zij wel de leidinggevende, die u zo nodig hebt. Of de technicus, waar u al lang naar zoekt. U komt dat alleen te weten als u de ander als mens beschouwt en zo met hem communiceert. Kost niks, maar kan waanzinnig veel opleveren.



Zeskanuj kod QR i przeczytaj ten artykuł w wersji cyfrowej w języku polskim

Scan de QR-code en lees dit artikel digitaal in het Pools



AgriPool Uitzend B.V.: samenwerking op de arbeidsmarkt noodzakelijk

In de bollensector worden veel flexmigranten ingezet voor uitvoerend werk. Dat waren tot nu toe vaak flexmigranten uit Polen. Nu daar de economie aantrekt, betreden onder andere ook steeds meer Roemenen, Bulgaren en Moldaviërs het bollenvak. Veel van die mensen worden via uitzendorganisaties ingezet. AgriPool Uitzend B.V. uit Heerhugowaard is zo'n organisatie. Wij spraken met de directeurs Daniel Janus (Pool van geboorte) en John Schuyt.

AgriPool Uitzend B.V. ontstond omdat Daniel Janus op grond van zijn eigen ervaringen als flexmigrant vond dat het anders moest. "Er was veel onduidelijk en onprofessioneel georganiseerd. Polen werkten als flexwerker en er werd nauwelijks naar hen omgekeken. Maar mensen zijn geen nummers. Onze organisatie zorgt niet alleen voor werk, maar ook voor zoveel zaken daaromheen zoals goede huisvesting, verplichte zorgverzekering, Burgerservicenummer én communicatie in de eigen taal met mensen, die weten hoe dingen werken. Eigenlijk hebben we het omgedraaid. Als ik als Nederlander in Polen wil werken, wil ik daar ook privacy, internet en goed

kunnen eten en slapen. Goede faciliteiten binden mensen aan een bedrijf. Dus staan wij voor goed werkgeverschap."

Twee kanten, twee klanten

Uitzenden & detacheren heeft een inleener- en een werknemerskant. Dus heeft AgriPool Uitzend B.V. per definitie twee klanten. "Als je de flexmigrant het laat uitzoeken, gaat het zeker mis en dat loopt voor 99% vast op communicatie. Daarom tekent een flexmigrant een arbeidsovereenkomst, die in zijn moedertaal is opgesteld. Met uitleg. Daarom betalen wij al jaren uit via een vooraf verstrekte betaalkalender, zodat mensen weten waarop

ze kunnen rekenen. Nooit een dag te laat. Ook dat is goed werkgeverschap."

Hoe het werkt

Het zoeken van flexmigranten, begint met een aanvraag. "Op die basis gaan we werven en selecteren, huisvesting en vervoer regelen. De klant kan een profiel en voorkeur uitspreken voor een specifieke groep en specifieke mensen met wie hij bijvoorbeeld eerder heeft gewerkt. Wij zenden mensen uit voor een specifieke periode. Sinds 2020 gebeurt dat op grond van een Oropovereenkomst conform de nieuwe Wet Arbeidsmarkt in Balans. Na die periode kunnen we flexmigranten eventueel



bij andere bedrijven plaatsen en hen zo min of meer vast werk bezorgen. We zijn alert op de ambities van flexmigranten. Mensen, die dat willen kunnen door ons betaalde cursussen volgen en zo een opstap vinden naar leuker, interessanter en vaak beter betaald werk."

Samenwerken

Daniel Janus en John Schuyt constateren, dat veranderde economische omstandigheden de werving en selectie bemoeilijken. "In Nederland boomt de economie, in Polen ook. Nederland wordt steeds minder aantrekkelijk voor Poolse flexmigranten. Dan kom je onder andere bij Bulgaren en Roemenen terecht en misschien over een paar jaar wel bij Chinezen en Afrikanen. Hoe blijven we handen vinden voor het werk? Volgens ons door samenwer-

king. Wij werken al samen met heel grote uitzendorganisaties voor het uitzenden en detacheren van flexmigranten. Overheden onderkennen de problemen nog te weinig. Er zitten veel deuren op slot en wij merken weinig begrip. Vaak willen ze alleen de letter van de wet handhaven, terwijl lang niet elke betrokken ambtenaar de wet echt blijkt te kennen. Het zou overheden sieren als zij zichzelf op dat punt wat serieuzer namen en als ze zouden willen samenwerken ter wille van een bloeiende economie."

Het goed doen

Succesvol werken met flexmigranten is volgens AgriPool Uitzend B.V., naast een NEN Certificering, vooral een kwestie van het simpelweg goed doen. "Of je nu Nederlanders, Polen of Afghanen aan het

werk hebt; je moet gewoon goed voor je mensen zorgen. Gelukkig zien veel ondernemers in het bollenvak dat ook zo. Je mag jezelf best afvragen of jij jouw zoon of dochter naar jouw bedrijf zou laten gaan als dat in Polen lag. Goed werkgeverschap hoort bij een goede bedrijfsvoering. Soms roepen mensen dat goedwerkgeverschap duur is. Maar wie de verplichtingen van goed werkgeverschap niet uit zijn bedrijfsvoering kan financieren, heeft economisch gezien gewoon geen levensvatbaar bedrijf. Zoals gezegd, de bollensector scoort redelijk als werkgever, zeg maar een zeventje. Dat cijfer zou hoger kunnen zijn, maar helaas zitten er nog rotte appels in de mand. Bedrijven die niet beseffen, dat ze daarmee de toestroom van broodnodige arbeidskrachten voor de toekomst belemmeren."



Zeskanuj kod QR i przeczytaj ten artykuł w wersji cyfrowej w języku polskim

Scan de QR-code en lees dit artikel digitaal in het Pools

Ze waren aardig, maar ze vonden me wel anders

Dat flexmanager Sandra Szyka van AgriPool Uitzend B.V. in Heerhugowaard ingeburgerd is in Nederland hoeft na 27 jaar geen toelichting meer. “Een zus van mijn moeder was getrouwd met een Nederlander. Ik kwam hier vakantie vieren. Eerst werd ik verliefd op Nederland, toen op een Nederlander.” Sandra verliet haar vaderland Polen, ging naar Nederland en bouwde hier een carrière op.



FOTO RENÉ FAAS

“De eerste twintig jaar in Nederland miste ik zo ongeveer niks van Polen. De laatste jaren ga ik mijn vaderland wel wat meer missen. Ik heb hier volop vrienden en ik vind Nederland nog steeds een prachtland. Maar toch, Polen blijft Polen. In Nederland is vrijwel alles perfect geregeld, anders dan in Polen. Gelukkig kun je zowel Nederland als Polen veel makkelijker in en uit, dan je kon, toen ik hier pas woonde.”

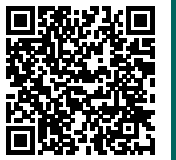
Sandra wilde werken, ging achter een werkvergunning aan en kreeg die. Een baan zoeken bleek niet moeilijk. “Ik ging in een winkel werken, maar dan wel in de winkel van mijn schoonmoeder. De collega’s waren aardig, maar ze vonden mij wel anders. Ik had daar overigens geen moeite mee.” Later ging Sandra bij bollenbedrijven werken. “Daar was de baas een Nederlander, maar verreweg de meeste collega’s waren Pools. In totaal heb ik bij twee bollenbedrijven gewerkt. Het was daar goed werken. Bij het eerste bedrijf werkte ik zeven jaar, bij het tweede vijf jaar. Toch waren er momenten, dat ik merkte dat ik Pools was, anders dan de Nederlanders. Ik had kinderen, mijn Nederlandse vrouwelijke collega’s ook. Maar als er eens wat was met de kinderen, konden zij wel op een andere tijd beginnen en ik niet. En als me dat niet aanstond, moest ik maar gaan. Zulke situaties doen zich helaas nog voor, tot op de dag van vandaag.”

Nog weer later werkte Sandra bij schoonmaakbedrijven en bij een andere uitzendorganisatie. “In de bollen was het leuk werken maar het was altijd seizoenswerk en ik wilde jaarrond vast werk, een echte baan. Nu ben ik flexmanager bij AgriPool Uitzend B.V. Mijn zorg strekt zich uit tot de bedrijven die flexmigranten zoeken en in dienst hebben en de flexmigranten zelf. Mijn verleden helpt me bij het uitoefenen van mijn functie. Ik heb het in het verleden allemaal zelf ervaren en ik heb ook mijn ervaringen bij die andere uitzendorganisatie.

Als een bedrijf bij ons een aanvraag doet voor flexmigranten, zoeken we die. Iedere geschikte kandidaat heeft bij Werving & Selectie altijd een intakegesprek. Voordat de betrokken flexmigranten bij de bedrijven worden geplaatst, ga ik bij ze langs om hen de arbeidscontracten te laten tekenen en voor een algemene kennismaking. Dat is belangrijk. Veel flexmigranten spreken geen Nederlands. Dan kan zo’n kennismaking beter niet via de post verlopen.

Als uitzendorganisatie willen we er voor de mensen zijn als ze problemen hebben. Bij bollenbedrijven is veel verbeterd rondom de inzet van buitenlandse werknemers. Maar problemen hou je altijd. Soms wil iemand vrij nemen, terwijl zijn baas dat niet wil. Of een flexmigrant krijgt in het weekeind een ongelukje en hij weet niet wat hij daarmee aan moet. Voor zulke situaties hebben ze onze nummers, zodat wij hen kunnen helpen hun problemen op te lossen.”

“Flexmigranten die hier komen zoeken contact met een uitzendorganisatie. Die biedt hen werk en huisvesting. Soms hebben flexmigranten meer ambities. Het is aan ons om die mensen eruit te pikken. Dat gebeurt vaak al in het intakegesprek. Als we de ambities vooraf kennen, kunnen we die inbrengen in de contacten met de bedrijven. Mijn werk is leuk. Er is geen dag hetzelfde en ik heb veel sociale contacten. Op bollenbedrijven kom je vaak mooie mensen tegen. En ik kan iets voor mensen betekenen, die in een vreemde omgeving aan het werk zijn. Dat is hartstikke mooi.”



Zeskanuj kod QR i przeczytaj ten artykuł w wersji cyfrowej w języku polskim

— Scan de QR-code en lees dit artikel digitaal in het Pools

Wat zijn uw doelen
voor 2022?



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



We love tulips!

Altijd ruime keuze uit
transportartikelen en
sierverpakkingen.
Het Dillewijn Zwapak
salesteam adviseert u
graag: 088 7354111 of
info@dillewijnzwapak.nl



PROUD TO BE PART OF KONINKLIJKE PAARDEKOOPER GROUP

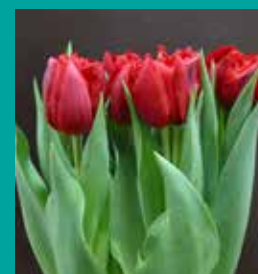
www.dillewijnzwapak.nl



Interpolis Tulpenprijs; 2022 goed voor de hele tulpensector

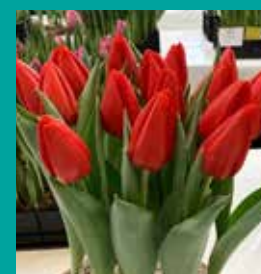
Inzenders van de Tulpen Top 10 hebben hun favoriete tulp gekozen en ingezonden. Aan de hand van de score op een aantal criteria wordt de uiteindelijke lijst van 10 cultivars vastgesteld. Het gaat om geregistreerde rassen met een teeltoppervlakte tussen de 0,5 en 5 hectare. Deze tulpen worden opgeplant 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 op donderdagavond 17 februari.

Tulpen TOP 10 2022



CULTIVAR: **Voice of Holland**
INZENDER: **Lybo Tulpenveredeling**

Voice of Holland is een kruising van Osaka x Alliance. Het is een dubbele rode tulp met donker opstaand blad. In de kwekerij is het een makkelijke tulp die mooie ronde bollen geeft. Voor de broeierij is het een vlotte tulp die maar 12 weken kou nodig heeft. Vanaf 1 jan. in de kas kun je hem na 3 weken oogsten. Hij maakt voldoende lengte met mooie volle knoppen. Met zijn strakke groene blad een plaatje in het veld. Met deze sprekende naam gaat Voice of Holland in alle landen zijn stem verheffen.



CULTIVAR: **Spot On**
INZENDER: **Vriend Tulips**

Vroeg in de teelt. Mooie bollen normaal plg aanwas. Eind Januari tot en met April te broeien. Niet gevoelig voor TBV en TVX is nog niet aangetroffen. Virusarm in de teelt.



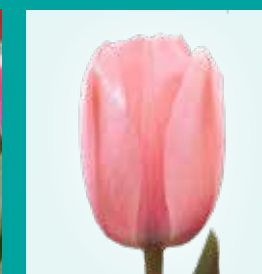
CULTIVAR: **Lipstick**
INZENDER: **Sylvestris B.V.**

Vroeg in de teelt. Niet gevoelig voor TBV en TVX. Vroeg in de teelt. Mooie bollen maker met voldoende plantgoed. 100 ha tulp.



CULTIVAR: **Pink Stone**
INZENDER: **Marax**

Pink Stone is een kruising uit White Ideaal x Kung Fu. De kracht van deze tulp zit in de vroegheid en de knop-presentatie. Broeien vanaf halverwege/begin januari, gewoon Hollands geteeld, niet zweet gevoelig en heeft voldoende gewicht. De knoppre-sentie is rozewit en in de uitbloei kleurt de bloem naar roze met een lichtroze rand. Pink Stone is een triploide tulp (2n=36). Rooiperiode is middenvroeg. Pink Stone is een goede groeier, maar kan uit de huid groeien.



CULTIVAR: **Bella Blush**
INZENDER: **Maveridge**

Een prachtige zachtroze snij en tuintulp, heeft in de broei strak donkergroen blad en grote lichtroze knoppen en bloemen. Het is een forse tulp met lange poot, ruim voldoende lengte. In de teelt is het een grove groeier met mooie harde huiden en geeft aardig aanwas aan plantgoed. Hij kan lekker dik geplant worden met altijd zeker ruim voldoende leverbare bollen ook bij een minder groeizaam teeltseizoen. Zeer hoge resistentie tegen virus (TBV).



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

Deze enkele geel rode tulp is een kruising van Kees Nelis x Cheers en is gewonnen door Gerard Buis. Vanaf eind januari tot laat te broeien, zowel op potgrond als op water. In de knop laat de tulp snel zijn geel rode kleur contrast zien en heeft een mooie houdbare bloem. Door zijn lange poot en opstaande blad is hij gemakkelijk machinaal te verwerken. Het ras maakt ronde bollen en voldoende plantgoed. Het ras kan een enkel zuurtje geven maar dit hoeft niet problematisch te zijn.



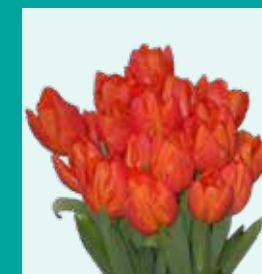
CULTIVAR: **San Estaban**
INZENDER: **Vertuco**

San Estaban is een super mooie bollenmaker die niet zuur gevoelig is. Het is een kruising van Canary x Saigon en is 1 van de toppers uit de san serie vooral om zijn mooie kleur stelling. San Estaban is een paarse crispa met een duidelijke witte rand die hij ook in knop (Veilstadium) laat zien. Vanaf begin februari is hij zeer goed te broeien zowel op potgrond als op water.



CULTIVAR: **Gaston®**
INZENDER: **Remarkable**

Gaston® komt uit de kruising van Ben van Zanten x Largo. Het is een vroege, vlotte dubbele oranje broeitulp, bloei vanaf begin januari. Een zeer mooie toevoeging aan het dubbele assortiment!



CULTIVAR: **Namasté**
INZENDER: **Rainbow Colors**

Bloei vanaf de kerst. Kruising van Brigitta x onbekend. Trekduur 1 à 2 weken, 15 weken kou.



CULTIVAR: **Pink-mist®**
INZENDER: **Double future**

Pink-mist®, dubbel zalm, kruising van Wirosa x Double price®. Deze kruising is gemaakt door Mellema. Broeit vanaf 10 februari en is zowel geschikt voor de water als de potgrond broei. Voorkeur voor water dan geeft hij makkelijker lengte. Deze tulp staat op zich qua kleurstelling. Met een uitmuntende knoppresentatie goed dubbel en zalm. Kasdagen licht rond de 21 dagen en dat verdient een compliment. Mooie bollenmaker en goed in de huid. In de teelt echt een produktie tulp.

UW BEURS EN TENTOONSTELLING
ONLINE TOEGANKELIJK
MET EEN MATTERPORT 3D SCAN



VANUIT DE SCAN DIRECT TOEGANG TOT UW WEBSHOP
24 UUR PER DAG ONLINE

MEER INFO: WWW.BYLEMON3D.NL/ 06 46 222 184

Met 225 jaar agrarische ervaring

zijn onze adviseurs goed bekend
met wat er speelt binnen de
bloemensector.



Voordelen:

- Wij brengen samen met u alle risico's in kaart
- U ontvangt een advies waar u wat aan heeft
- U verzekert alleen wat u wilt

Heeft u vragen of wilt u meer weten? Meld u dan
aan voor een gratis en vrijblijvend adviesgesprek
via unive-noordholland.nl/agrarisch-afpraak

univé daar plukt u
de vruchten van

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 BOVENKARSPER
www.dewittransport.eu



Huisman
SCREEN SYSTEMS

www.huismanscreensystems.com

Hans van der Poel B.V.

MECHANISATIE & MACHINEBOUW



QuickFill
Geschikt voor: alle typen
emmers/fusten
Capaciteit 300 tot 600
fusten/uur*

AquaMatic / Aquamatic +
Geschikt voor: ronde emmers
van ø160-290 mm
Capaciteit 700 emmers/uur* (Aquamatic)
Capaciteit 1250 emmers/uur* (Aquamatic +)

SquareFill 500
Geschikt voor: voor alle bestaande
veilingfusten / Frocona's
Capaciteit 800 fusten/uur*
Ook leverbaar met rekkenopzetter.

www.emmersvuljezo.nl

Veenderveld 51, 2371 TT Roelofarendsveen, Nederland
* Afhankelijk van de waterdruk/toevoerheid

SPONSOR AAN HET WOORD

De heldere missie van CNB

**Dat CNB bestuurlijk en financieel bij de
Vaktentoonstelling betrokken wil zijn, hoeft geen
verbazing te wekken. De Vaktentoonstelling zorgt
ervoor, dat mensen elkaar ontmoeten, al is dat
dit jaar helaas weer vooral digitaal.**

Dat ontmoetingsaspect is voor CNB belangrijk, omdat zij als hun voornaamste dienst heeft het bemiddelen bij transacties met bollen en andere uitgangsmaterialen. "Het is eigenlijk heel simpel", zegt manager bemiddeling Paul Peters. "Bollen komen pas tot waarde als ze worden verhandeld. En ze worden alleen verhandeld als er een ontmoeting heeft plaatsgevonden tussen koper en verkoper. Dat hoeft echt niet live te gebeuren, zo lang er maar een betrouwbare tussenpersoon voorhanden is. Die betrouwbare tussenpersoon, in de persoon van een vertegenwoordiger, is CNB."

Hoe wordt je dat, een betrouwbare tussenpersoon en hoe blijft je dat?

"Belangrijk is dat je de belangen van de kopende en de verkopende partij afweegt", zegt Peters. "Dus moet je als bemiddelaar jouw klanten en hun belangen kennen. En de markt." Dat klinkt natuurlijk hartstikke degelijk en niet zo spannend. Maar het bollenvak kan niet zonder ondanks alle veranderingen die er de afgelopen decennia hebben plaatsgevonden. De bollenkweker van 1950 verdwaalt waarschijnlijk op het bedrijf van zijn achterkleinzoon maar de markt aanvoelen is universeel en van alle tijden. En bemiddelen is en blijft mensen-

moeten komen. Daarvoor heb je marktkennis en mensenkennis nodig. Kennis en kennissen in de regio waarin je opereert is daarin van toegevoegde waarde. Neem daarin als voorbeeld de CNB vertegenwoordigers die vooral actief zijn in West Friesland en vanuit Bovenkarspel opereren. In West Friesland ligt met de West Friese Veiling de bakermat van CNB.

Vanuit het coöperatieve uitgangspunt draagt CNB bij aan de positionering van de tulp op de diverse marktbroeishows. "Zelf organiseren we in Bovenkarspel een vroege en late marktbroeishow." Andere CNB activiteiten, zoals koelen en prepareren en veilen, ondersteunen het vak op andere wijze. "Ze zorgen er bovendien voor, dat we in nauw contact blijven met vakgenoten, wat ons helpt om ons werk nog beter te doen", zegt Paul Peters. "Door die nauwe contacten zijn we al meer dan honderd jaar in staat om dit werk te doen. Juist dat geeft ons vertrouwen in een goede toekomst voor CNB. Samen met het vak."



FOTO RENÉ FAAS



32

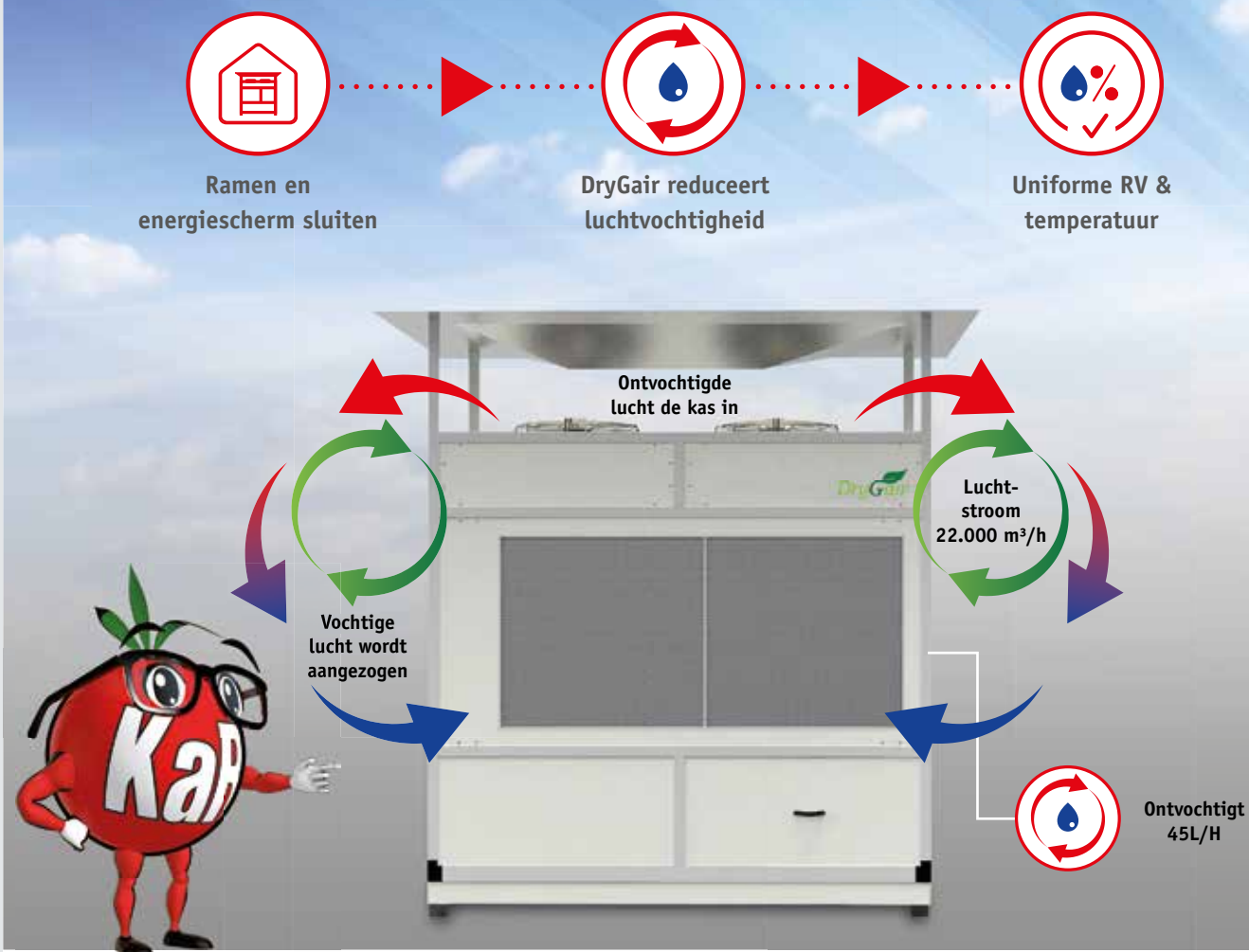
Vaktentoonstelling



33

Vaktentoonstelling

Ontvochtigen in kassen met gesloten ramen



**Tuinbouwtechniek
& -benodigheden**

KaRo BV
Tulpenmarkt 4
1681 PK Zwaagdijk

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



SPONSOR AAN HET WOORD

Veilige huisvesting steeds meer een ondernemerstaak, Interpolis helpt graag

Hartstikke blij was ze, dat de Vaktentoonstelling het thema Polen koos voor dit magazine. Want sectormanager Melissa van de Kam-Jacobs van agrarisch verzekeraar Interpolis heeft wel wat te vertellen over het huisvesten van arbeidsmigranten. “Een van onze thema's voor dit jaar is ‘Veilig werken, veilig huisvesten’. Interpolis kan ondernemers daar bij helpen.

“Bedrijven vinden steeds moeilijker handen om hun seizoenswerk te doen. Als je mensen hebt gevonden, wil je dat ze blijven. Daarom investeren steeds meer ondernemers in veilige, kwalitatief goede huisvesting voor hun arbeidsmigranten. De meeste gemeentes staan niet te springen om huisvesting van arbeidsmigranten in woonwijken. Daarmee wordt huisvesting steeds nadrukkelijker een ondernemerstaak en onderdeel van een goede werksfeer. Als je als ondernemer goed voor je mensen zorgt, zijn zij het ook voor jou.”

“Bedrijven plannen dus steeds vaker eigen huisvestingsprojecten. Uiteraard moet je daarvoor in een vroeg stadium overleggen met je gemeente. Elke gemeente kent eigen regels. Als je gaat bouwen, is het ook verstandig om Interpolis vanaf de start te betrekken. Onze technisch specialisten hebben veel kennis en ervaring met uiteenlopende bouwprojecten. Zij kunnen ondernemers adviseren hoe ze hun bouwproject zo veilig mogelijk kunnen uitvoeren.”

Met een keurmerk laat je zien dat je huisvesting van je mensen serieus neemt

Agrarische cao's hanteren momenteel het Agrarisch Keurmerk Flexwonen (AKF). Dit keurmerk normeert hoe wooneenheden er uit moet zien, maar het geeft bijvoorbeeld ook voorschriften voor brandveiligheid. Door deze voorschriften al tijdens de bouw uit te voeren, zorg je ervoor dat je achteraf geen aanpassingen meer hoeft te doen. Veiliger en goedkoper dus. Wij helpen graag in zo'n project mee. Met adviezen over grote, in het oog springende zaken als de keus voor brandveilige bouwmaterialen en veilige aanleg van de elektrische installatie en branddetectie. Maar ook met praktische en alledaagse adviezen voor een veilig gebruik na de oplevering.

Veilig omgaan met vuur: maak het eenvoudig voor je mensen

Zorg bijvoorbeeld voor zelfdovende afvalbakken en verbied roken of frituren in woonruimtes. Pictogrammen en veiligheidsvoorschriften in de taal van bewoners kunnen helpen om de kans op brand te verkleinen. Maar je mensen moeten ook bekend zijn met de vluchtwegen, geef die dus duidelijk aan op een centrale plaats.

Met een veilige huis en duidelijke afspraken voorkom je ongelukken

Je wordt een aantrekkelijke werkgever als je zorgt voor veilige huisvesting. Daarom is mijn advies: schakel in een vroeg stadium een technisch specialist van Interpolis in. Zij stellen hun kennis (gratis) beschikbaar voor ondernemers. Je verzekeringsadviseur kan je hier meer over vertellen.



FOTO RENÉ FAAS



35

Vaktentoonstelling



34

Vaktentoonstelling

“Vier sterke merken onder 1 dak”

FENDT



VALTRA



KUHN



Anna Paulowna
0223-531644

Dirkshorn
0224-551387

Zwaagdijk-Oost
0228-566600

De Goorn
0229-706300

Lisse
0252-278000

Linde



van der
SLUIS

WWW.VANDERSLUISEBV.NL

GESPECIALISEERD IN:

- KISTENVULLERS
- BUNKERS
- KANTELJUKS
- KANTELAARS
- PELBANDEN
- UITZOEKBANDEN
- TRANSPORTBANDEN
- KISTENWASSER VERHUUR



NEKO
PRODUCTS

i www.neko-products.nl

@ info@nekoproducts.nl

06 57 99 44 63

De volharding 2a - 1607MJ - HEM

Neem contact op voor meer informatie

SPONSOR AAN HET WOORD

Flynth en het ontzorgen van de klant

Bedrijfsadviseur Bloembollensector Wesley Jongejans van Flynth Adviseurs en Accountants vat zijn organisatie in een woord samen: klantontzorging. En dat op z'n Westfries: hardwerkend, nuchter en met oog voor de zaak die op tafel ligt. “Wij ontzorgen de klant, financieel-cijfermatig en met advies op basis van de cijfers en door samen te praten. We denken met hem mee, begeleiden hem door de generaties heen. Steeds vanuit de vraag: waar staat de ondernemer, waar wil hij heen en hoe komt hij daar?”

“Ons product is advisering en accountancy. De jaarrekening, die wij voor de klant maken is meer dan een boekje met cijfers. Uiteraard kijk je om, maar we kijken liever met de ondernemer vooruit. Vanuit het verleden naar de toekomst kijken. Waarvan word je als ondernemer nu echt gelukkig? Wat moet er gebeuren om te komen waar je met je onderneming wilt zijn. Dat brengt vraagstukken met zich mee op strategisch, tactisch en operationeel vlak die uiteindelijk moeten leiden tot een organisatorisch en financieel haalbaar plan. Vragen waarmee Flynth ondernemers kan ontzorgen zijn bijvoorbeeld: wil je als bedrijf groeien en zo ja, hoe hou je dat beheersbaar in deze snel veranderende wereld? Moet je zelf verder als ondernemer of je onderneming verkopen/overdragen? Aan je kind(eren) of aan

buitenstaanders? Kortom, bedrijfsadvies voor elke levensfase waarin je onderneming kan zitten. Elke levensfase van een onderneming heeft zijn eigen complexe problemen. Het is goed daar attent op te zijn zodat je die problemen niet pas ziet als ze eigenlijk al opgelost hadden moeten zijn. Ook dat is typisch zo'n terrein waar we onze klanten willen helpen door ontwikkelingen tijdig te constateren. Noem het maar 'ontzorgen op z'n Flynths'.”

“Ontzorgen is ook het goed op een rijtje zetten van cijfers. Met de al genoemde jaarrekening. Maar we doen voor klanten veel meer. Denk aan juridische ondersteuning, fiscaal, subsidie, personeel en salarisadministratie. Cijfers zijn in de advisering ondersteunend, maar niet allesbepalend. De situatie van de ondernemer is leidraad. Dus willen we dicht bij hem staan. Alleen samen kom je tot goede adviezen. Alleen samen onderken je niet alleen de acute, maar ook de latente problemen van de onderneming. Uiteindelijk levert dat een soort SWOT analyse op en bewustwording over wat de onderneming nu en straks nodig heeft.” Een mooi voorbeeld: “het invullen van de personeelsbehoefte is voor veel agrarische ondernemers een puzzel. Daarom vertellen we waar we maar kunnen hoe leuk en vaak sexy werken in deze sector is”.





Veiling Rhein-Maas

Welkom bij Veiling Rhein-Maas de enige bloemen- en plantenveiling in Duitsland, centraal in Europa

Neem gerust contact met ons op.
Wij horen graag van u!



Nico Pubben
Assortimentsmanager snijbloemen
T +49 173 727 8296
E nico.pubben@veilingrheinmaas.de



Hans-Peter Riskes
Assortimentsmanager snijbloemen
T +49 173 727 8353
E peter.riskes@veilingrheinmaas.de

www.veilingrheinmaas.com

Better
Together



Kennis, advies en service onder één dak

De teelt van bloembollen is kostbaar en risicovol. Dat weet Agrifirm-GMN maar al te goed. Als klant kunt u rekenen op onze deskundige ondersteuning.

Door onze kennis, jarenlange ervaring en grote kennisnetwerk denken wij graag met u mee over oplossingen passend bij uw situatie. En dit doen we niet alleen. Agrifirm-GMN bundelt haar krachten met producenten, toeleveranciers, onderzoekers en teelttechnische specialisten om u te voorzien van advies en nieuwe inzichten op het gebied van verduurzaming, teelttechnieken, gewasbescherming en bemesting.

Meer informatie?

Neem een kijkje op www.agrifirm-gmn.nl of bel met de medewerkers van onze klantenservice. Zij helpen u graag verder: T 088 4747 000.

Hobaho werkt aan uitdagingen vak

Directeur Bemiddelen Sam van Egmond van Hobaho (ook terugtreidend bestuurslid van de Vaktentoonstelling) is blij dat het evenement weer kan plaatsvinden. “De Vaktentoonstelling is een blijvertje door de gerichtheid op het tulpenvak en door alle mogelijkheden tot informatie-uitwisseling. Daarom blijft Hobaho er als sponsor en bestuurlijk (collega Natasja van Ruiten volgt mij op) graag bij betrokken.”

“Onze betrokkenheid bij de Vaktentoonstelling illustreert onze betrokkenheid bij het vak”, vervolgt Van Egmond. Wij hebben kennis van vraag en aanbod, de markt, de assortimentsontwikkeling en de innovatie. Als commercieel bedrijf hebben wij marktkennis. Als onderdeel van Dümme Orange zijn we direct verbonden met sierteeltinnovatie.”

Andere rassen, betere resistenties

Sam van Egmond weet het zeker: “Innovatie is de reddingsboei van het bollenpak. Onze huidige successen zijn vraag gerelateerd, maar er komen uitdagingen op ons af op het gebied van wet- en regelgeving en middelengebruik. Politiek en samenleving dwingen ons tot aanpassingen. License to produce via je MPS certificaat is mooi, maar op den duur niet voldoende. De vraag is naar meer technische ontwikkelingen, naar meer R&D in de veredeling van tolerante en resistente tulpenrassen. Dat is duur. Investeren op die terreinen is per definitie lastig. Uitkomsten zijn vaak onzeker en pas op de lange termijn zichtbaar. Hobaho en Dümme Orange willen daarin investeren, waar mogelijk samen met telers en telersverenigingen en zijn er groot genoeg voor.”

Weefselweek

Weefselweek is heel belangrijk in de innovatie van het bollenpak gaat. Van Egmond: “We hebben bij rassen als Ready en Polestar bewezen dat weefselweek bij tulpenvermeerdering kan. Nu moeten we uitzoeken hoe het grootschalig en tegen een redelijke kostprijs kan. Dat doen we met onze partner Iribov uit Heerhugowaard. Zij lichten de vorderingen op dit punt tijdens de Vaktentoonstelling toe. Ook rondom het stabiel houden van rassen tijdens het weefselweekproces vordert het onderzoek. Langzaam, maar gestaag. Vervolgens is de vraag hoe je eigenschappen van rassen uit weefselweek behoudt als je ze grootschalig buiten gaat telen. Dat is een uitdaging voor het hele vak. In een project als Vitale Teelt krijgt dat al aandacht.”

Met een pleidooi voor vernieuwing bereidt Sam van Egmond zijn afscheid van het vak voor. Over een paar maanden zwaait hij af. Met trots kijkt hij naar de Vaktentoonstelling als brandpunt van informatie-uitwisseling. Dankzij mijn collega-bestuursleden, deelnemers, inzenders en sponsors zet het evenement zichzelf elk jaar neer als professioneel en onderscheidend. Daar mogen we samen trots op zijn.”





FOTO RENÉ FAAS

“Het hoogtepunt van 2021 vloeide voort uit de Coronacrisis. Nog maar net aangetreden werd ik gevraagd om het Nationaal Crisisteam Tuinbouw voor te zitten. Daar is veel voor de totale tuinbouw bereikt. Een steunfonds van 600 miljoen euro. Toegang tot steunregelingen, waarvoor we aanvankelijk niet in aanmerking kwamen. Het open houden van Europese buitengrenzen. Het open houden van bouwmarkten (een relevant deel van onze markt). Het feit, dat ook bloemen en planten in het vervoer in de categorie vers vielen. Dat alles heeft de tuinbouw veel goeds gebracht en zo hebben we de KAVB in de totale sector goed kunnen positioneren. Het onderstreept het nut van belangenorganisaties. Want onze belangrijkste vraag is: waarom ben je als ondernemer KAVB-lid? Omdat wij aan de tafels zitten, die er toe doen. Omdat we relevante kamerleden en overheidsdienaren kennen. Er komt veel op ons af. Juist nu moeten wij met hen in gesprek zijn.”

“De sector moet goed in balans staan met de omgeving. Daarover hebben we de afgelopen jaren de leden uitgebreid gesproken. Ons verhaal is dus op orde. Wat willen we als sector bereiken? Op welke terreinen? Wanneer? Hoe? Met wie? De totstandkoming van afspraken is ook een hoogtepunt. Belangrijk is nu een betrouwbare overheid, zodat niet tijdens het spel de regels veranderen. Ondernemers willen in duurzaamheid investeren, mits het overheidsbeleid zodanig bestendig is dat die investeringen kunnen redeneren. Dus niet dat je zonnepanelen plaatst en vervolgens plotseling niet meer aan het net kunt leveren. Of dat kalenderteelt en teeltvrije zones worden ingevoerd zonder dat de betrokken ambtenaren blijken te weten wat daarvan de impact is voor een bollenkweker. Kortom, er blijft werk in de lobby en versterking van ons netwerk blijft geboden.”

“In 2022 wordt in de sector de verbindendverklaring van kracht. Dan kan aan iedere bollenkweker een hectareheffing worden opgelegd ten behoeve van fundamenteel onderzoek, dat na het verdwijnen van de productschappen in de versukkeling is geraakt. Nu hebben we weer een instrument waarmee we kunnen inspelen op beperking van de beschikbare middelen, naar resistente rassen en duurzamer teeltmethodes kunnen zoeken, etc. Zo kan de sector niet alleen zijn kracht, maar ook zijn duurzaamheid en betrouwbaarheid bewijzen. In dat spel speelt de KAVB graag zijn rol.”

KAVB: het lidmaatschap loont

Elke organisatie kent hoogtenpunten, die haar bestaansrecht bewijzen. Goede jaarcijfers of de ingebruikname van een nieuw pand voor een bedrijf. Een kampioenschap voor een sportclub. Wat de hoogtenpunten van de KAVB zijn, vertelt voorzitter Jaap Bond.



42

Vakantiesetelling

PALLADIUM® IJZERSTERK TEGEN VUUR IN TULPEN

ELKE BLOEM TELT



Nu ook
toepasbaar in
onbedekte
bloemisterij-
gewassen en vaste
plantenteelt



EXPERT CENTER

Bezoek ons Expert Center voor de sierteelt! www.syngenta.nl/expert-center



Palladium®
Fungicide

syngenta®

Syngenta Crop Protection B.V., Postbus 512, 4600 AM Bergen op Zoom.
Tel. 0164 225 500, www.syngenta.nl.

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor het gebruik eerst het etiket en de productinformatie.
®/TM Registered Trademark of a Syngenta Group Company.

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



**Tuinbouwtechniek
& -benodigheden**

KaRo BV
Tulpenmarkt 4
1681 PK Zwaagdijk

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

