



De sierteeltveredeling is grotendeels een mondiale aangelegenheid. De impact van hoge energie-, hoge grondstof- en hoge transportprijzen verschilt dus per land. Waar de markten van de veredelaar zijn, en niet te vergeten wat wordt veredeld (snijbloemen/potplanten) en voor welk type uitgangsmateriaal (zaad, stek), bepaalt hoe de impact is op het assortiment binnen bloemen en planten.

Om meteen met de deur in huis te vallen; volgens Ruud Brinkkemper, Regional Breeding Director Europe bij PanAmerican Seed in het Noord-Hollandse Hem, is een conclusie wel te trekken: „Het assortiment bloemen en planten gaat verschuiven. Vraag is wanneer en hoe.”

In ieder geval verschuift het niet op de korte termijn bij zowel de Nederlandse vestiging van zijn werkgever als binnen de pot- en perkplantensector. Dezelfde signalen komen van veredelaars van snijbloemen.

Vooraf impact in Europa

Hoge energieprijzen spelen overal, maar de impact is volgens Brinkkemper hoger in Europa, en in het bijzonder Nederland, dan in bijvoorbeeld Noord-Amerika. „Leveranciers van uitgangsmateriaal buiten Europa begrijpen het niet altijd waarom orders minder zijn, omdat zij het probleem niet hebben”, vult CEO Leo Hoogendoorn van Florensis uit Hendrik-Ido-Ambacht aan.

Zo verandert er niets voor de Portugese stekproductielocatie van de veredelaar. Voor de Nederlandse locaties des te meer, waarbij energie de belangrijkste sleutel wordt om het bedrijf te runnen en te schuiven met de producten. Planning wordt nog essentiëler om gewassen op tijd klaar te krijgen.

Vooralsnog geen invloed

Voor de afdeling research en development (R&D) van internationaal opererende veredelingsbedrijven heeft de crisis vooralsnog geen invloed, omdat op die afdelingen met een langetermijnvisie wordt gewerkt. Op korte termijn de koers hierin wijzigen heeft geen zin. Hetzelfde geldt volgens Brinkkemper voor geld dat wordt gestopt in nieuwe verdelingstechnieken. „Sterker, zowel in R&D als nieuwe verdelingstechnieken is het niet uitgesloten dat juist intensiever wordt geïnvesteerd om met

Veredelaars kijken naar verschuiving

oplossingen te komen voor problemen in assortiment waar nu tegen aan wordt gelopen. Zoals energiezuinigere rassen met een korte teeltduur. Evenals dat gezocht wordt naar weerbaardere rassen die minder vatbaar zijn voor ziekten en plagen en rassen die meer droogteresistent zijn.”

Vol gas

De afdelingen R&D en Breeding (veredeling) blijven ook bij Florensis vol gas geven. „Omdat juist daar de toekomst ligt wat nu nog belangrijker is geworden”, meldt Hoogendoorn.

Bij Dümme Orange hetzelfde geluid. „Te rigoureus besparen nu, kan effect hebben op de resultaten in de toekomst. Veredeling is een proces van jaren. Rasintroductions voor de komende twee tot drie jaar worden niet snel beïnvloed, maar een te grote besparing nu kan wel de voortgang op de langere termijn beperken”, oordeelt onderzoeksdirecteur Tosca Ferber in een interview in Nieuwe Oogst.

Wel wordt in het Breeding Technology Centre van Dümme Orange in De Lier nagegaan of de winterproeven minder intensief zijn uit te voeren zonder dat dit effect heeft op de veredelingspijplijn.



De impact van de huidige crisis in de sierteeltketen is voor veredelaars van bloemen niet veel anders dan die voor veredelaars van potplanten.

Reeds ingecalculeerd

Evanthia heeft in haar sortiment snijbloemen al productgroepen die relatief weinig energie vragen, zoals antirrhinum, matthiola en campanula. Potplanten zoals lavendel en potzonnebloemen gaan al met het seizoen mee. Om deze redenen is de veredelaar en vermeerderaar niet van plan om de programma's aan te passen. „De markt voor Evanthia is simpelweg groter dan alleen Noordwest-Europa”, zegt manager Genetics Peter van Noort.

Wel verschuift de vraag op de korte termijn wat vaker van energie-intensieve gewassen naar alternatieve teelten, aldus commercieel directeur Louis Kester. „Een chrysantenkweker kan bijvoorbeeld besluiten om een ronde antirrhinum of matthiola te doen.”

Net uitgebreid

„Door de energiecrisis wordt nogmaals duidelijk dat eigenschappen die te maken hebben met duurzaamheid, zoals lage temperatuurtolerantie, belangrijke eigenschappen zijn”, meldt Ans van der Velde, manager Breeding bij Beekenkamp Plants. De veredelaar uit Maasdijk is deze weg net als andere sierteeltveredelaars al lang ingeslagen en heeft al cultivars die aantoonbaar beter aan dergelijke eigenschappen voldoen.

Veredelingstrajecten hebben een lange termijn en vormen het kapitaal voor de toekomst. Om die reden gaat de huidige malaise in de sierteeltketen niet direct invloed hebben op de introductiesnelheid van nieuwe rassen en investeringen in nieuwe veredelingstechnieken.

Met een net nieuwgebouwd Research & Development Center is Beekenkamp Plants juist klaar voor de toekomst, aldus Van der Velde.

Wel marktaanpassingen

Wat de markt betreft worden er juist wel al aanpassingen gedaan, al dan niet tijdelijk constateert Brinkkemper. „Energie-intensieve teelten gaan het lastig krijgen in Nederland, zoals orchideeën. Wat nu verdwijnt aan areaal phalaenopsis bij telers die al dan niet tijdelijk stoppen, komt mogelijk niet meer terug. Bij snijbloemen misschien minder snel dit scenario, maar ook daar zullen veel energie-intensieve gewassen wellicht eerder een gedeeltelijke of tijdelijke buitenlandse productiebestemming krijgen. Zoals ook nog niet zo lang geleden de Nederlandse rozenteelt heeft doorgemaakt.”

Sterk bepalend wordt volgens Brinkkemper wat de energieprijzen gaan doen. „Wat ik nu hoor zijn aannames dat ze nooit meer terugkomen op het oude niveau, maar gaan stabiliseren op 50% hoger dan de prijzen van voor de oorlog in Oekraïne. En dan wordt het rekensommetje opnieuw gemaakt wat aan gewassen te verdienen valt.”

Minder, niet voor altijd

Hoogendoorn constateert dezelfde marktontwikkelingen. „Energieslurpende teelten staan onder druk. Bij potplanten hebben onder meer orchideeën het lastig en bij bloemen lisianthus. Dat kan betekenen meer import uit Afrika, maar hoge transportkosten houden dat voordeel weer tegen.”

De Florensis-CEO denkt niet dat gewassen definitief uit Nederland gaan verdwijnen, maar dat ze wel op een lager pitje komen te liggen. Voor lisianthus kan hij daar het concreetst in zijn, omdat Florensis dat product levert aan telers. „Wij verwachten dat de helft van de Nederlandse lisianthusproductie zal verdwijnen. Dat wordt dan voor een deel uit andere landen gecompenseerd. Wij vernemen nu ook al wat acties met Zuid-Europees product hierbij.”

Zaden voor energie-intensieve gewassen als lisianthus gaan nu vaker naar bijvoorbeeld Italiaanse kwekers omdat het in Nederland minder wordt gekweekt, constateren ook Van Noort en Kester van Evanthis. Afhankelijk van de energietransitie en ontwikkelingen in de energieprijzen kan een gewas als lisianthus jaarrond in Nederland geteeld blijven worden.

Niet zomaar overgenomen

Zelfs als lisianthus een seizoensproduct wordt, zullen kwekers buiten Europa de teelt niet zomaar over kunnen nemen. Die verdienen al een boterham met hun huidige producten, aldus Van Noort. „Een nieuwe teelt heb je bovendien niet zomaar in de vingers. Overstappen naar een nieuwe teelt behelst ook daar investeringen en handel blijft ook daar vragen om producten van kwalitatief hoog niveau.”

Op korte termijn is het ook een kwestie van improviseren voor veredelaars en kansen grijpen die zich voordoen. Als voorbeeld noemt Hoogendoorn het rechtstreeks leveren van stek in Zuid-Europa als kwekers daar ook een locatie hebben. Het eindproduct komt volgens hem zeker weer terug naar Nederland, vooral voor de afzet naar Duitsland.

Kansen andere gewassen

Snel inspelen en veredelen op telen zonder assimilatiebelichting is onmogelijk, geven veredelaars aan. Of gewassen uit Nederland gaan verdwijnen hangt volgens Van der Velde sterk af van hoe snel veredelaars kunnen inspelen op zaken als koudetolerantie, droogtetolerantie en hittetolerantie. Omdat ze vaak de wereldmarkt voor ogen hebben, zijn veel veredelaars daar overigens al langere tijd mee bezig. „We realiseren ons allemaal dat het klimaat wereldwijd verandert en dat de consument kritischer wordt aangaande de footprint van de producten die ze kopen. Dus ja, er zullen wellicht gewassen verdwijnen uit Nederland, maar dit geeft ook kansen voor andere gewassen.”

De manager Breeding van Beekenkamp Plants stelt dat de productie van de stekken al plaatsvindt in landen zoals Kenia en Ethiopië, vanwege klimaat en de goedkope arbeidskrachten. Dat zal niet veranderen. „Wel heeft bijvoorbeeld de economische situatie en daarmee de stabiliteit van een land invloed op de keuze van je productielocatie als bedrijf.”

Assortiment tuinplanten

Over tuinplanten kan Hoogendoorn nog het meest specifiek zijn, omdat dat de corebusiness is van Florensis. „Wat we zien is dat onze klanten in het teeltproces nu meer met de natuur meegaan. Kwekers gaan kouder telen en minder belichten dus producten komen later op de markt. Potplatycodon is een mooi voorbeeld. Alleen planten die vroeg moeten bloeien, zoals perkplanten voor verkoop in maart, staan onder druk. Vaste planten verbruiken over het algemeen weinig energie; dus hier weinig verschuivingen.”

Bij PanAmerican Seed, die grotendeels in dezelfde gewassen veredelt, dezelfde verwachtingen. Aanstaande voorjaar zal er wellicht een minder breed assortiment tuinplanten zijn. Niet doordat veredelaars niet kunnen leveren, maar omdat telers andere keuzes hebben gemaakt in wat ze gaan opzetten. Zo denkt Van der Velde er ook over: „Het ene gewas heeft uiteraard meer last van de kou dan het andere gewas, en dientengevolge zullen telers wellicht een andere keuze maken met het perkgoed wat ze gaan telen.”

Brinkkemper verwacht echter dat consumenten nog steeds het 'voorjaar' in hun tuin en huis gaan halen en dan keuze maken uit het dan beschikbare assortiment. Misschien ontstaan er extra kansen voor bloeiende vaste planten, die koeler te telen zijn.

Zaad versus stek

Veredelaars die zaad als uitgangsmateriaal leveren, zijn flexibeler dan veredelaars die stekmateriaal leveren voor vermeerdering. Sterker, op diverse steklocaties in het buitenland, onder andere van chrysant, is het areaal moederplanten al gekrompen en is afscheid genomen van personeel. Dat start je niet zomaar weer op. Dus mocht er toch eventuele onverwachte grotere vraag naar uitgangsmateriaal komen, dan zijn zaadveredelaars in een licht voordeel en is ook eerder dat assortiment weer op de markt. Echter, de grotere flexibiliteit van zaadveredelaars is niet onuitputtelijk geeft Brinkkemper aan.

De gevolgen van de crisis zijn in ieder geval voor een veredelaar van stekmateriaal niet direct anders dan voor een veredelaar van zaden als uitgangsmateriaal, denkt Van der Velde. Wel is het zo dat over het algemeen het ontwikkelen van nieuwe rassen bij stek vermeerderde gewassen wat sneller gaat dan bij zaad vermeerderde gewassen.

Zelfde aspecten belangrijk

De impact van de huidige crisis in de sierteeltketen is voor veredelaars van bloemen niet veel anders dan die voor veredelaars van potplanten, oordeelt Hoogendoorn. „Dezelfde aspecten zijn belangrijk. Hooguit enige nuanceverschil, omdat het marktevenwicht bij snijbloemen beter is. Meer vraag gedreven; vraag sluit beter aan bij het aanbod.”

Bij Benary ook geen verschillen tussen de veredeling van hun potplanten en snijbloemen. „Maar veredeling van sierteeltgewassen staat in vergelijking met die in glasgroentegewassen nog in de kinderschoenen zowel wat betreft mogelijkheden als technieken. Het heeft geen zin om paniekvoetbal te gaan spelen in de noodzakelijke duurzame en professionelere weg die sierteeltveredelaars zijn ingeslagen. Zeker voor veredelaars zoals wij die actief zijn in drie werelddelen”, verwoordt areasalesmanager Fulco Spithoven.

Niet te overzien

Bij Penning freesia & amaryllis ook geen aanpassing van de veredelingsactiviteiten. Alleen in het teeltschema zijn wat aanpassingen gedaan, zegt Marko Penning: „Veredeling is in principe altijd voor de lange termijn, de investeringen die nu gedaan worden leveren pas na 8 tot 10 jaar resultaten op. In de huidige situatie is het al nauwelijks mogelijk om een jaar vooruit te kijken, dus hoe de situatie over een aantal jaren is, is nu niet te overzien. Voor de korte termijn, komend seizoen, verschuift enkel de bloeiperiode voor de amaryllis van half januari naar half april.”

Zowel bij de veredeling van freesia als amaryllis is de weg reeds ingeslagen naar rassen waarmee energie is te besparen. De huidige crisis doet volgens Penning deze koers alleen maar versnellen. Wat hij zich ook bij andere snijbloemengewassen kan voorstellen. Maar om bij zijn eigen gewassen te blijven: „Bij de freesia is tot op heden door de veredelaars vooral ingezet op productie en snelheid gecombineerd met een hoog belichtingsniveau en hogere temperaturen. In het verleden werden freesia's ook jaarrond geteeld zonder belichting en bij lage temperaturen. Het zou goed kunnen dat we veel meer gaan selecteren op rassen die ook met een lage energiebehoefte een goede productie en kwaliteit geven.”

Omdat het stomen van de grond voor elke teelt een belangrijk deel van het totale gasverbruik inneemt, doet de WUR hier proeven mee om te bekijken of er een alternatief voor is. Met name fusariumresistentie wordt volgens Penning dan nog belangrijker.

Bij de amaryllis voor de snijbloementeelt wordt ook meer gekeken naar rassen die bij wat lagere bodemtemperaturen nog steeds een optimale productie en kwaliteit geven. Omdat in deze teelt de meeste vakken drie jaar vast blijven staan, zijn de stoomkosten hier relatief lager.

Koploperpositie

„In elke crisis zitten ondernemers aan de verkeerde kant van de streep”, aldus Brinkkemper van PanAmerican Seed. „De Nederlandse sierteeltketen is echter zo innovatief en veerkrachtig dat er zeker toekomst is. Maar de ontwikkelingen op het gebied van duurzaamheid en energie zullen nog sneller gaan.”

Van der Velde Van Beekenkamp denkt ook dat Nederland zijn koppositie als 'sierteeltveredelingsland' niet gaat verliezen. „Wij zijn als klein land creatief met het vinden van oplossingen voor diverse problemen, dus ook hier gaan we weer uitkomen.” Kester van Evanthia is het hiermee eens, maar stelt dat de energiecrisis de koppositie van Nederland op de langere termijn mogelijk wel verzwakt. „De combinatie van productie, veredeling, afzet, logistiek en bevoorrading van retailketens in Europa, maakt Nederland sterk. Haal je daar iets uit, zoals de phalaenopsisproductie, dan verzwakt dat en de keten is net zo sterk als de zwakste schakel. Wordt de zwakste schakel nog zwakker omdat er bedrijven uitvallen, dan heb je daar met elkaar last van. Het is tijd om met de sector oplossingen te zoeken en door te ontwikkelen.”