

De markt is verslaafd aan de *thrill* van nieuwe licenties. Dat wil niet zeggen dat alles wat nieuw is ook goed nieuws is!



A licence to thrill

De nieuwe helden van de kwekerijsector zijn misschien allang niet meer de kwekers, maar de breedters en agenten. Dat geldt natuurlijk in het bijzonder voor de visueel aantrekkelijke handel, waarin Boskoop als vanouds de scepter zwaait.

Centraal in deze uitgave van Boom in Business staan de thema's licentie-soorten en Plantarium. Een en ander wordt belicht aan de hand van vier interviews met kwekers die veel licentiesoorten kweken, maar ook wel eens een haat-liefdeverhouding hebben met het fenomeen licentiesoorten. Dat is logisch: wat een agent en een breeder doen, is de zaak zo mooi mogelijk voorstellen, maar het uiteindelijke kunstje moet wel geleverd worden door de kweker. Agent Peter van Rijssen van Plantipp, die het traditionele boomkwekersdiner van de vier kwekers sponsort, zal het met dat laatste overigens niet eens zijn. Hij meldt dat zijn bedrijf vooral terughoudend is bij het accepteren van nieuwe soorten en breedters waarvan zij de vertegenwoordiging verzorgen: 'Ik zit ook niet te wachten op een stortvloed van nieuwe soorten.'

Een van de kwekers meldt tijdens ditzelfde diner dat de standaard-openingsvraag van zijn klanten is of er iets nieuws is. Pieter van den Dool: 'Ze vragen om nieuw, maar kopen dat vervolgens vaak niet.' Lendert de Vos geeft in zijn interview daarvoor de perfecte verklaring: 'Natuurlijk is nieuw leuk en interessant, maar mensen hechten ook het oude en vertrouwde. Iedereen hecht aan wat hij kent; niemand wil verrast worden door een misser. Daarvoor zijn de belangen ook te groot.' De Vos vergelijkt het met de keuze voor een nieuwe telefoon of auto: 'Dan kies je ook niet telkens een nieuw merk.'

Een van de kritiekpunten op nieuwe soorten is dat ze vaak onvoldoende getest zijn onder de condities die ze bij de eindklant zullen aantreffen. Hoogeveen Plants heeft daarvoor een eigen sortimentstuin ingericht, waar planten onder consumentencondities worden getest. Pieter van den Dool merkt op dat een nieuwe soort ook bij de opzet van jouw bedrijf moet passen en geeft als voorbeeld *Buddleja* 'Dreaming Lavender': volgens Van den Dool een fantastisch mooie soort, maar wel een die niet past in zijn bedrijf en daarom weer is afgestoten.

Bij al deze overwegingen zou je bijna vergeten waarom licentiesoorten op de markt komen. Voor een gezonde ontwikkeling van de sector zijn licentiesoorten een must. Als de productie van goed lopende soorten vrij wordt gehouden, dreigt onmiddellijk het angstbeeld van overproductie. Met licentiesoorten is dit enigszins in de hand te houden en kunnen markten zichzelf beschermen. Blijft natuurlijk de vraag of er op dit moment geen overvloed is van licentiesoorten. Lendert de Vos is het daar pertinent niet mee eens en denkt dat er zelfs veel te weinig zijn. 'Bij de paniculata-hortensia's zie je op het moment inderdaad relatief veel nieuwe soorten, maar dat is pas een paar jaar aan de hand. Tien of vijftien jaar geleden werden deze hortensia's amper veredeld. Er is dus nog heel veel mogelijk.'

Met vriendelijk groet,
Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur

Nieuw is leuk, maar mensen hechten ook aan het oude



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/article/30483/a-licence-to-thrill