

Onderzoek dat resultaten oplevert, daar gaat het om



■ Schoneveld Breeding steunt initiatief WUR

WUR ■ Met het verdwijnen van het Productschap Tuinbouw kwam ook een einde aan de collectieve financiering van sierteeltonderzoek. Niet dat er helemaal geen onderzoek meer plaats vindt - veredelingsbedrijven blijven op dat punt actief - maar van fundamenteel onderzoek is minder sprake.

Nu heeft Wageningen University (WUR) het initiatief genomen om een aantal vooraanstaande bedrijven aan zich te binden in de opzet en de financiering van onderzoek in de 'Club van 100'. Schoneveld Breeding is één van die bedrijven. Algemeen directeur Peter van de Pol van Schoneveld Breeding legt uit, waarom zijn bedrijf is aangehaakt.

Door Piet Kralt

“De functie van het PT, collectief geld verwerven voor onderzoek en promotie, was in de basis goed. Maar niet iedereen profiteerde in gelijke mate van collectief gefinancierd onderzoek en niet elk onderzoek paste bij de grote diversiteit van bedrijfsvoeringen. Het is ook niet zo erg, dat de oude collectieve structuren zijn omgevallen. Uit de chaos van nu ontstaan van onderuit weer nieuwe collectieve initiatieven, zoals deze 'Club van 100' van Wageningen UR Glastuinbouw.”

ONDERZOEK

“Veel onderzoek was te fundamenteel van aard of was te ver van ons bed om er iets aan te hebben. De sector vraagt om concreet onderzoek naar specifieke problemen in snijbloemen, bloeiende of groene potplanten of in tuinplanten. Aan de deelnemers van het eerste uur is

nu gevraagd: welke onderzoeksonderwerpen zien jullie graag behandeld? Wij van Schoneveld Breeding hebben (samen met enkele andere veredelingsbedrijven) gevraagd om verdieping in plantweerbaarheid, bijvoorbeeld tegen Botrytis. We werken er naar toe dat de uitkomsten weer input opleveren voor ons verdelingswerk.

Alle tot nu toe geïnventariseerde onderwerpen komen op een shortlist. De deelnemende bedrijven dragen bovendien elk voor 15.000 euro bij aan het onderzoek. De helft van dat bedrag is bestemd voor fundamenteel, meer collectief onderzoekswerk. De andere helft kan voor eigen, bedrijf individueel, onderzoek worden ingezet.

CLUB VAN 100

Met de 'Club van 100' van WUR Glastuinbouw waarborgen we, dat er fundamenteel wetenschappelijk sierteeltonderzoek blijft bestaan, maar ook, dat de revenuen - in eerste instantie - daarvan terecht komen bij wie er voor betalen. Bovendien kunnen we zelf onderwer-



pen aandragen, zodat we kunnen regelen, dat relevante dingen op ef-

fectieve wijze worden onderzocht.”

“Zelf doen wij ook het nodige eigen onderzoek. Het is essentieel om op basis van zelf en intern ontwikkelde en proefondervindelijke kennis goed je kwekers te kunnen adviseren. In dat onderzoek werken we veel samen met universiteiten en hogescholen. Sinds kort werken we op niet concurrentieel gebied ook samen met twee andere potplantenveredelaars. Die aanpak brengt ieder van ons verder, temeer omdat elke veredelaar zijn eigen netwerk in die samenwerking brengt.

EIGEN RASSEN

Een voorbeeld van onze aanpak is het onderzoek naar de invloeden van bepaalde teeltmaatregelen op

de ontwikkeling van Botrytis in het gewas. Daarbij was een innige samenwerking met Modiform, Horticoop en Wageningen University.

Dat onderzoek heeft concrete wetenschappelijke resultaten opgeleverd, maar we hebben ook de verschillende reacties van onze eigen rassen gezien.

Ook konden we vaststellen hoe een plant er toe kan worden gebracht om in de Botrytis te lopen of juist hoe dit kan worden vermeden.

Dat is het soort onderzoek, waarvan wij voorstander zijn. Zorgen, dat je het vak en de keten als geheel verder brengt, maar dat je ook direct voor jezelf toepasbare resultaten boekt.”



Schoneveld Breeding: goede genetica met meerwaarde

MEERWAARDE ■ Schoneveld Breeding uit het Gelderse Twello is specialist in het veredelen van bloeiende planten zoals Cyclamen, Primula, Ranonkel en Campanula. Schoneveld Breeding zorgt sinds jaar en dag voor vernieuwing in haar assortiment.

Vernieuwing, die stoelt op een goede genetica, gedegen verdelingswerk, dat zijn oorsprong vindt in goed wetenschappelijk onderzoek.

Maar goede producten zijn voor een kweker alleen maar goed als hij daar met de rest van de keten meerwaarde uit kan halen. Ook daar ziet Schoneveld Breeding een taak voor zichzelf.

RENDEMENT

“Het gaat ons uiteindelijk om rendement voor onze klanten”, zegt algemeen directeur Peter van de Pol. “Kweker en schaphouder moe-

ten uit hun vierkante meters rendement kunnen halen. Dus zijn wij begonnen met teelt-, marketing- en verkoopondersteuning. We gaan niet op de stoel van de kweker zitten of op die van de schaphouder. We komen wel met ideeën en met product-marktcombinaties, waardoor ons product voor een langere periode en een betere prijs kan worden verkocht. Een voorbeeld van verder gaande verkoopondersteuning is

De Inspiratietafel. Daar proberen we met onze eigen producten én die van collega-veredelaars consumenten te inspireren. De Inspiratietafel is een tweewekelijks wisselende productpresentatie op een tafel in een tuincentrum. Maar dan wel eentje, waar we op een beeldscherm allerlei bijzondere toepassingsmogelijkheden van de getoonde planten laten zien en dit koppelen aan online communities zoals Green Your Day

of Flower Your Moment. De Inspiratietafel laat zien hoe wij denken over klant- en consumentgericht ondernemen en over ketensamenwerking. Het is geen feestje van Schoneveld alleen, ook andere producten zijn welkom. De Inspiratietafel is bedoeld om opvolgende ketenpartners een gezonde boterham te laten verdienen met onze planten. Want daarom is het per slot van rekening allemaal begonnen.”

