

Anthurinfo

JAARGANG 19 | NR 2 | JUNI 2011

VARIËTEITEN

POTANTHURIUM ALABAMA PINK®: EEN WARE TOPPER ONDER DE BLOEIENDE PLANTEN

Alle positieve eigenschappen van de Alabama® zoals de groei, opbouw, wortelgestel, stevigheid, houdbaarheid en koudetolerantie zijn ook te vinden bij de Alabama Pink®.

Alabama is al jaren een begrip onder de potanthuriums. In 2002 werd dit ras voor het eerst uitgeleverd. Sindsdien houdt het zich goed staande onder de rode Anthuriums. Door destijds een bepaalde kruising te maken, komt er nu bijna 10 jaar later een 'nieuwe Alabama'. Dat is de Alabama Pink®. Soms moet je als veredelaar ook een beetje geluk hebben. Eens in de zoveel tijd wordt er een kleurmutant gevonden die 100% zuiver is. Alabama Pink is er zo één.



Deze intens roze potanthurium komt voort uit de 'gewone' Alabama. Dit ras heeft, de afgelopen jaren, een goede en sterke indruk gemaakt bij zowel telers als handelaren wereldwijd. Alle positieve eigenschappen van de Alabama zoals de groei, opbouw, wortelgestel, stevigheid, houdbaarheid en koudetolerantie zijn

ook te vinden bij de Alabama Pink. Daarnaast heeft dit ras ook nog mooie donkere bladeren.

Al deze eigenschappen maken deze nieuwe cultivar een ware topper onder de bloeiende planten. Als we met dit ras net zo waardig omgaan als met Alabama, kunnen we hier net zolang of misschien nog wel langer plezier van hebben.

Richard Smit
Product Manager potanthurium



Alabama Pink®

Producteigenschappen Alabama Pink®

Rasnaam	anthcaszim
Basiskleur	Roze
Bloemmaatgroep	Grootbloemig
Potmaat (advies)	14 en 17 cm



GARDEN ORCHID

GARDEN ORCHID: DÉ WINTERHARDE OUTDOOR ORCHIDEE VAN ANTHURA VOOR DE ECHE TUINLIEFHEBBER!

Garden Orchid levert sterke hybriden van diverse soorten en verzekert daarmee de tuinliefhebber van een goede groei en bloei in de siertuin. Doel is om van Garden Orchid een sterk consumentenmerk te maken dat staat voor een breed sortiment van kwalitatief sterke tuinorchideeën.

Orchideeën als interieurplanten zijn algemeen bekend. Oorspronkelijk zijn deze orchideeën te vinden in tropische en subtropische gebieden. Minder bekend is dat er ook orchideeën groeien in gebieden waar de temperatuur tot onder -20°C kan dalen. Deze orchideeën beschermen zichzelf door in de winter onder de grond te blijven, zoals ook tulpen en narcissen dat doen. In het voorjaar komen de scheuten boven de grond en zij staan al na 3 à 4 weken in bloei. Het is alsof ze geen tijd te verliezen hebben om van de zonnewarmte te profiteren. Na de bloei zorgt het groene blad ervoor, dat er onder de grond weer nieuwe scheuten worden gevormd voor het volgende jaar. Elk jaar komen er méér nieuwe scheuten, waardoor er steeds méér bloemen groeien op dezelfde orchideeënplant.

Een bijzonder winterharde orchidee is de *Cypripedium*. De Nederlandse naam is Vrouwenschoentje. Er zijn tientallen *Cypripedium*soorten die zonder uitzondering een spectaculaire bloeiwijze hebben. De *Cypripedium* bloeit jaarlijks in mei en juni.

Garden Orchid van Anthura levert sterke hybriden van diverse soorten en verzekert daarmee de tuinliefhebber van een goede groei en bloei in de siertuin. De planten worden door Anthura geteeld onder gecontroleerde condities. De gezonde en sterke planten overleven de overgang naar de siertuin goed. Garden Orchid zal jaarlijks nieuwe rassen uitbrengen, waardoor het voor tuinliefhebbers mogelijk wordt een gevarieerde Orchideeëntuin te creëren.

Vooralsnog ligt de veredeling, vermeerdering, teelt en afzet van Garden Orchid volledig bij Anthura. Doel is om van Garden Orchid een sterk consumentenmerk te maken dat staat voor een breed sortiment van kwalitatief sterke tuinorchideeën. Speciaal voor de consument is de website www.gardenorchid.com gemaakt. Het tempo waarin de wereldwijde afzetmarkt van tuinorchideeën zich zal ontwikkelen de komende jaren, is bepalend voor het uitgiftebeleid van Anthura voor jong uitgangsmateriaal van deze Garden Orchid.

Robert Kuijf
Product Manager *Phalaenopsis*



April

November



Wanneer je regelmatig in China reist, val je van de ene verbazing in de andere. Vooral op het gebied van infrastructuur kan de wereld van de Chinese aanpak leren.

Afgelopen jaar heb ik twee gebieden in China bezocht waar de infrastructuur voortvarend is aangepakt. Tianjin en Kunming zijn beiden miljoenensteden die momenteel explosief groeien.

Kunming

In Kunming worden er 700 auto's per dag verkocht. Logischerwijs moeten de wegen daarop worden aangepast. Tijdens mijn laatste bezoek werd gestart met de bouw van een enorm verkeersplein en een dubbele ringweg rondom de stad; een half jaar later was het voltooid. Zodra het asfalt droog is, rijden de auto's met bloemen en planten af en aan.

Tianjin

In Tianjin hebben Nederlanders een groot stuk land van vele hectaren opgespoten voor de ontwikkeling van een stad. Op de foto is goed te zien hoe eerst de infrastructuur is aangelegd; een vierbaansweg om bouwmaterialen aan te voeren.

De voortvarendheid ziet men niet alleen in de infrastructuur. Vlakbij Tianjin is ook 's werelds grootste tuinbouwbedrijf met eb/vloed vloeren gevestigd. Een super modern project van 100 hectaren geheel verwarmd op aardwarmte. Dit bedrijf zal potplanten gaan telen met gebruik van weinig energie per eenheid product alvast gericht op een markt die zich ook nog aan het ontwikkelen is. Regeren is vooruitzien.

Centraal geleid worden er 5-jaren-plannen gemaakt en de ontwikkelingen in China laten zien dat indien je goed plant, er na vijf vette jaren, geen vijf magere jaren hoeven te volgen; dat is pas voortvarendheid. En als het ondanks al deze plannen niet lukt om filevrij door het land te reizen, dan worden daar weer oplossingen voor gevonden. In één keer zoveel mogelijk meenemen is de oplossing wanneer de reis wat langer duurt. Er zijn inventieve chauffeurs die hun vrachtwagens opbouwen tot ware puzzelstukken om niet twee keer te hoeven rijden. Deze gedrevenheid en inventiviteit zijn terug te vinden in de cultuur van het land.

De wereld moet er rekening mee houden dat China één van de belangrijkste spelers van de toekomst wordt.

Marco van Herk
Commercieel directeur



NIEUWE JUNIOR AREA MANAGER

Een aantal lezers van de Anthurinfo heb ik de afgelopen maanden via email, telefoon of tijdens een bezoek aan Anthura al eens gesproken of gezien, maar voor degenen die mij nog niet kennen, wil ik mijzelf graag voorstellen.

Mijn naam is Gert Hoogendoorn, ik ben 24 jaar oud en sinds september 2010 werkzaam als junior area manager bij Anthura. De gebieden waar ik mij op richt zijn Zuid-Europa, Noord tot Zuid-Amerika, Caribische gebied en Afrika.

Van jongs af aan ben ik verbonden met de tuinbouw; in mijn vrije tijd heb ik gewerkt in de kas waardoor mijn interesse voor deze branche is ontstaan. Na het middelbare beroepsonderwijs ben ik gaan studeren aan de Hogeschool HAS in Den Bosch waar ik met succes de opleiding Bedrijfskunde & Agribusiness heb afgerond. Graag wilde ik in de export aan de slag en ik ben na mijn studie met veel enthousiasme bij Anthura begonnen. Het contact met telers

over de hele wereld evenals het feit dat de ontwikkeling en innovatie op allerlei gebieden in een uitdagende markt centraal staan, spreken mij aan.

In mijn nieuwe functie heb ik de afgelopen maanden al aardig wat ervaring en kennis opgedaan. Ik hoop u in de toekomst van dienst te kunnen zijn en kijk met vertrouwen uit naar een goede samenwerking.

Gert Hoogendoorn
Junior Area Manager



VARIËTEITEN

TESLA®: EEN CRÈMEKLEURIGE SNIJBLOEM MET EEN HOGE PRODUCTIE

Stop/start systemen en geregenereerde remenergie zijn een paar voorbeelden van oplossingen die de automobiellindustrie introduceert om de CO₂ emissie van personenwagens zo veel mogelijk te reduceren. Ook bij sportwagens worden deze nieuwe technieken toegepast, waarbij fabrikant Tesla® voorloper is met haar elektrische aandrijfsysteem.

Anthura richt zich op de ontwikkeling van 'flowerpower' en introduceert Tesla! De voor snijcultuur ontwikkelde Tesla valt op

door haar bijzondere uiterlijk. Een dieproze nerving, als het ware liggend op een crème/witte basis, laat zich vergelijken met een elektrische ontlading. Een krachtexplosie met een productie van rond de 90 bloemen. Er is beperkte beschikbaarheid, neemt u daarom contact op met uw salesmanager.

Hans Prins
Product Manager Anthurium snijcultuur



Producteigenschappen Tesla®	
Rasnaam	Anthisoc
Kleur	Crème
Kleur kolf	Wit
Kleur kolfpunt	Groen
Bloemmaat	14 - 17 cm
Productie per bruto m ² /jaar	90 bloemen
Vaasleven	38 dagen

Tesla®

De Anthura relatiedagen hadden dit jaar als thema 'onderscheiden'. Op donderdag 26 mei stond de snijcultuur op het programma en op vrijdag 27 mei verwelkomde Anthura vele potcultuur telers en handelaren.

Het programma begon op de locatie Cyclamenweg waar, na een presentatie over de ontwikkeling van de afgelopen twee jaren, een rondleiding gegeven werd met specifieke aandacht voor de technische hoogtepunten. Vervolgens zijn alle bezoekers richting Anthuriumweg gegaan om daar presentaties bij te wonen van Jo Kloet en Wilbert van den Eijnde met als thema 'onderscheiden'. Voor beide dagen stonden dit jaar ook onderwerpen als productmanagement, zoals areaal, Full Colour® en Unlimited Colours® op de agenda. Daarnaast was er uitgebreid de gelegenheid voor telers en handelaren om de vele nieuwe rassen in de showkas te beoordelen.

Anthura dankt alle aanwezigen hartelijk voor hun komst en nodigt handelaren uit, die op 26 en 27 mei niet in de gelegenheid waren om aanwezig te zijn op de relatiedagen, voor een bezoek aan de showkas. In de showkas staan momenteel vele nieuwe rassen in volle bloei en dat is zeker een bezoek waard!

Een bezoek aan de showkas is op afspraak, u kunt hiervoor contact op te nemen met Richard Smit (productmanager potanthurium), Robert Kuijf (productmanager Phalaenopsis) of Hans Prins (productmanager snijanthurium). Wanneer u naar aanleiding van de relatiedagen nog vragen of opmerkingen heeft, neemt u dan contact op met één van bovenstaande productmanagers



WATERGIFT IN DE POTANTHURIUMTEELT

Door te kleine gietbeurten na het oppotten en/of gedurende de teelt, een te grote gietbeurt in één keer en/of een ongelijke waterverdeling kan ongelijkheid in potvochtigheid ontstaan. Die ongelijkheid kan wortelafslag, compacte groei, groeistagnatie of zelfs uitval veroorzaken. Door kleine veranderingen in de watergift aan te brengen, zijn grote verbeteringen mogelijk, waardoor de potvochtigheid van de verschillende potten gelijk zal zijn.

In de teelt van Anthurium zijn zaken als klimaat, bemesting, planning en watergift belangrijk. In onderstaand artikel zal de watergift uitgediept worden, waarbij wordt uitgegaan van berekening van bovenaf met gebruik van een regenleiding.

Één van de veel voorkomende problemen in de potanthuriumteelt is de ongelijkheid in potvochtigheid. Dit is een probleem dat veelal na 15-20 weken naar voren komt, maar vaak al vanaf de start speelt. Het gevolg hiervan is dat de ene pot nat staat en de andere droog en het op het juiste moment gieten is dan bijna onmogelijk. Door deze ongelijkheid ontstaat er bij de nattere potten wortelafslag met eventuele uitval tot gevolg. Bij de droge potten leidt dit tot compacte groei of groeistagnatie.

De voornaamste oorzaken van dit probleem zijn:

- 1) te kleine gietbeurt na het oppotten;
- 2) te kleine gietbeurten gedurende de teelt;
- 3) een te grote gietbeurt in één keer achter elkaar;
- 4) ongelijke waterverdeling.

Te kleine gietbeurt na het oppotten

Door een te kleine gietbeurt bij de start zijn de potten niet goed verzadigd, waardoor er eigenlijk al een verschil in potvochtigheid optreedt. Het is daarom van belang dat het substraat in de pot na het gieten donker gekleurd is en er geen lichte(droge) delen meer aanwezig zijn.

Een goede methode om na te gaan of de planten gelijkwaardig nat staan, is om de potten te wegen. Wanneer er na de eerste gietbeurt een variatie is van 20% of meer dan betekent dit dat de gietbeurt uiteindelijk te klein geweest is. Houd voor een 14 cm teelt een reguliere gietbeurt aan van 6-9 liter per m². Bij de eerste gietbeurt na het oppotten mag de gietbeurt 15 liter per m² zijn.

Te kleine gietbeurten gedurende de teelt

Voor te kleine beurten gedurende de teelt geldt min of meer hetzelfde verhaal als hierboven. Hier kun je dus wel gelijkwaardig gestart zijn, maar zijn de vervolgbeurten te klein. Stel er wordt 5 liter per m² gegeven, terwijl 7 liter gewenst is voor het betreffende substraat. Hierdoor worden de droge planten telkens wat droger en wordt er ongelijkheid tussen de potten onderling opgebouwd. Het verhogen van het totale aantal liters per gietbeurt kan het probleem dus oplossen.



Verskil in potvochtigheid

Een grote gietbeurt in één keer

Wanneer een grond aan de droge kant is, kun je gieten met bijvoorbeeld één keer 8 liter. Als dit volume in één keer gegeven wordt, is de kans op ongelijkheid groter doordat een droger substraat tijd nodig heeft voor opname van het water. Het substraat moet als het ware het water pakken. Als je dus 8 liter in één keer geeft, dan is de kans groot dat er relatief veel water niet opgenomen wordt en direct door de pot weer uitdrijft. Een oplossing voor dit probleem is om de beurten te verdelen in 4 x 2 liter met een tussenpauze (5-10 minuten) zodat het substraat meer tijd heeft om het water op te nemen.

Ongelijke waterverdeling

Een ander probleem wat zich kan voordoen is een ongelijke waterverdeling. Dit kan veroorzaakt worden door verstopte regendoppen of door te weinig druk op de leiding. Het probleem met verstopte regendoppen wordt kenbaar doordat bepaalde hoeken structureel droog blijven. Door één of twee per jaar tijdens een gietbeurt de doppen na te lopen, kunnen problemen gemakkelijk voorkomen worden.



Problemen veroorzaakt door verschil in potvochtigheid

Het kan ook zijn dat er te weinig druk op de leidingen staat, waardoor de spreiding van het water niet voldoende is. Voer in dit geval de druk op de leidingen op. Afgifte van de doppen kun je controleren door een bekertje op de dop te zetten en het water van één dop op te vangen. Door dit op een aantal plaatsen over de lengte van de leiding te doen wordt eenvoudig meer inzicht over de afgifte van de doppen verkregen. Om de waterverdeling goed te controleren, kun je bekertjes om de 50 cm op de teelttafel of teeltvloer neerzetten om water op te vangen en zo dus te bekijken of in elk bekertje evenveel water terecht komt. Hiermee kun je dus enig inzicht krijgen in een eventueel ongelijke waterverdeling.

Kijk nog eens kritisch of bovenstaande zaken ook bij u op de kwekerij spelen. Door kleine veranderingen zijn dan grote verbeteringen mogelijk!

*Albert van Os
Bureau IMAC Bleiswijk B.V.*



WORTELACTIVITEIT IN DE TEELT VAN PHALAEOPSIS

In de teelt van pot Phalaenopsis zijn de wortels een heel belangrijke schakel. Een goed ontwikkeld en gezond wortelgestel zorgt voor een sterk gewas dat bestand is tegen stressvolle omstandigheden als kou of teveel aan licht. Daarnaast produceren de wortelpunten het bloeihormoon Gibbereline, dat de takinductie stimuleert.

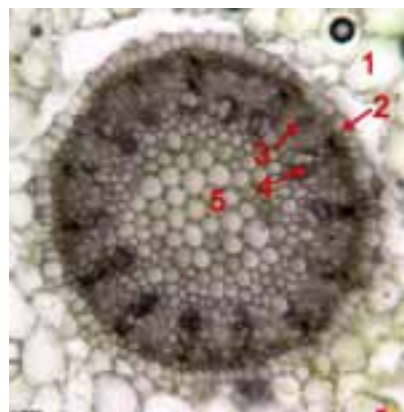
Morfologie

De wortel van een orchidee zoals Phalaenopsis, bestaat uit een kern en een mantel. Deze mantel bestaat uit een soort sponsachtig weefsel en wordt de velamen genoemd. Deze uit meerdere lagen bestaande "epidermis" (oppervlakte) omhult de kern, die we de centrale cilinder noemen. Wanneer de velamen droog zijn, kleuren ze wit of zilverachtig, als ze vochtig zijn, kleuren ze groen doordat de onderliggende laag zichtbaar wordt. De velamen zijn een opslagplaats voor water en voedingsstoffen. Het transport van water en voedingsstoffen vindt plaats door de kern van de wortel, via het Xyleem (zie onderstaande foto), net als bij de wortels van elke andere plant. Assimilaten worden door het Floëem getransporteerd.



Dwarsdoorsnedes van een orchideewortel.

De bovenste foto is een dwarsdoorsnede van de gehele wortel: 1=Velamen, 2=Cortex (schors), 3=centrale cilinder.



De onderste foto is een dwarsdoorsnede van de centrale cilinder: 1=Cortex (schors), 2=Endodermis, 3=Floëem, 4=Xyleem, 5=Merg.

Bron: Virtual Classroom Biologie- Radboud Universiteit Nijmegen

www.vbio.science.ru.nl

Epifyt

Om de eigenschappen van de wortels van een Phalaenopsis te kunnen begrijpen, is het goed om meer over de herkomst van de Phalaenopsis te weten. Phalaenopsis is een epifyt. Dit betekent dat de planten van nature op bomen groeien, zonder daarop te parasiteren. De wortels van Phalaenopsis



zijn luchtwortels. De wortels *Phalaenopsis in zijn natuurlijke omgeving: Vastgegroeid aan een boom.* hebben als functie zich aan de gastheer te hechten en om water en voedingsstoffen op te nemen van het water dat langs de boom loopt tijdens regenbuien. Door deze herkomst zijn de wortels van Phalaenopsis geen hoge zoutniveau's gewend en zijn ze ook niet aangepast aan langdurige vochtige of natte omstandigheden.

Groene wortels

De wortels van Phalaenopsis zijn in de regel groen. Deze groene kleur wordt veroorzaakt door de aanwezigheid van bladgroen in de wortels. Daarmee kunnen zij bijdragen aan het assimilatieproces. De wortels hebben echter geen huidmondjes en kunnen daardoor geen CO₂ uit de lucht opnemen. Het CO₂ dat de wortels gebruiken voor het assimilatieproces is het CO₂, dat vrijkomt door de ademhaling. Op deze manier dragen de wortels voor een klein deel bij, aan het totale assimilatieproces.

Substraat

Bij de keuze van het substraat is het belangrijk een substraat te kiezen dat luchtig is en in enige mate vocht vasthoudt, zonder dat

de wortels te lang nat blijven staan. Een absolute voorwaarde is dat het substraat ongeveer 5-7 dagen na een watergift voor zeker 80% afgedroogd dient te zijn. Een snelle afdroging zorgt er namelijk voor dat de wortelgroei actief blijft. De wortelpunt is dan helder groen van kleur en de oppervlakte van de wortelpunt is iets glad, slijmerig zelfs; een teken dat het "wortelmutsje" actief is.

In Nederland is bark nog steeds het voornaamste onderdeel van het substraatmengsel. In andere delen van de wereld is bark van goede kwaliteit niet altijd voorhanden waardoor men genoodzaakt is om Phalaenopsis in andere substraten als bark te telen. Cocoschips kunnen een goed alternatief zijn voor bark (al dan niet in een mix met bark), mits goed geschoond van zouten en verontreinigingen. Daarnaast wordt in veel Aziatische landen gebruik gemaakt van puur sphagnum moss als substraat. Het nadeel van dit substraat is dat het een vrij nat substraat is. Daarnaast is het niet gemakkelijk te bevochtigen als het substraat is uitgedroogd. Kortom, de waterhuishouding van dit substraat is niet eenvoudig te reguleren



Links Phalaenopsis planten met luchtwortels. Rechts een pot vol goed ontwikkelde wortels.

Watergift

Irrigatie van Phalaenopsis is één van de belangrijkste onderdelen in de teelt, omdat deze direct de wortelactiviteit beïnvloedt. Het is dus van groot belang om hier veel aandacht aan te besteden. Normaliter is een gietbeurt tussen de 12 en 14 l/m² groot en wordt er eens per 5-7 dagen gegoten. Wijk hier niet te veel van af. Grotere gietbeurten kunnen meer drain genereren, waardoor eventueel aanwezige overtollige zouten worden weggespoeld. Te veel vocht kan ook nadelig zijn: het substraat mag niet te lang nat blijven. De kans is groot dat de groei van de wortel dan tot stilstand komt.

EC

Normaal gezien gedijt een wortel in een barksubstraat het beste in een milieu met een EC van 0,8-1,2 mS/cm. Hogere EC waarden kan leiden tot een te hoog EC niveau in de velamen, waardoor de opname van het water door de xylemvaten kan worden belemmerd. In een extreem geval kan dit tot wortelsterfte leiden. Door het gebruik van ureum in de mestschema's kan de EC nog verder gaan oplopen tot boven een EC van 1,2. Door regelmatig de EC van het drainwater te meten, kan een te hoge EC tijdig worden opgemerkt. Een te hoog substraat EC kan vrij eenvoudig gecorrigeerd worden door één- of tweemaal met water zonder voedingsstoffen te gieten.

Verwarming

De sleutel tot het telen van een Phalaenopsis met een goed wortelgestel is het verwarmen met een buisverwarming ónder de tafels. De teelttafels dienen open te zijn, om de warme lucht van de buizen ongehinderd langs de potten te laten stromen, zodat het substraat in de potten goed afdroogt. Wanneer de verwarming in twee delen is te regelen, door een apart onder- en bovennet verwarming aan te houden, ben je in staat wat meer warmte te geven met het ondernet voor een vlotte afdroging. Stel daarbij een minimum onderbuistemperatuur in van 40-45°C. De onderbuisverwarming kan dan overdag onder invloed van het zonlicht afgebouwd worden. Daarnaast dient het bovennet ±10°C na te lopen op het ondernet en overstijgt deze het ondernet pas wanneer het ondernet op zijn maximum waarde zit. Deze maximum waarde is afhankelijk van de afstand tussen de verwarmingsbuis en de teelttafel, maar ligt in de regel tussen de 50°C en 60°C.

Conclusie

Indien zaken als substraat, verwarming, watergift en EC zoals hierboven goed op elkaar afgestemd zijn, creëert u een ideale omgeving voor een gezond en actief wortelgestel. Dit staat garant voor een goed teeltresultaat.



Menno Gobelje
Bureau IMAC Bleiswijk B.V.

SAMENWERKEN DOOR ANTHOGETHER

“Vanuit onze belofte bieden wij klanten een onderscheidend en innovatief topadres voor exclusieve rassen en concepten op het gebied van snijanthurium. Daarbij streven wij naar een geïntegreerde ketenbenadering.”



Sinds een paar jaar staat het thema samenwerken steeds meer op de agenda bij de snijanthurium. Anthura heeft twee onderzoeken laten uitvoeren: aan FloraHolland werd de opdracht gegeven om de marktpositie van Anthurium te onderzoeken en samen met Pull Position heeft men onderzoek gedaan naar samenwerkingsverbanden tussen telers en kritische succesfactoren daarbij. Uit de onderzoeken bleek dat er kansen lagen voor snijanthurium op het gebied van de beleving aan retail en op het gebied van grote orders. Het bleek namelijk dat de invulling van grootschalige orders niet of nauwelijks lukte, omdat voldoende aantallen bloemen op de individuele bedrijven ontbraken. Anthura heeft toen gesprekken geïnitieerd met een aantal ondernemers. Doel daarvan was dat ondernemers zelf gingen samenwerken met het oog op de kansen in de markt. Uiteindelijk heeft dit geleid tot de oprichting van telersvereniging Anthogether, met daarin de bedrijven Spek Beheer B.V., V.O.F. Gebroeders Bac en Anthuriumkwekerij Ichtus B.V. Hans Prins (Anthura) gaat hierover in gesprek met Klaas van der Spek.

Hoe kijk je aan tegen het initiatief van Anthura om samenwerking te initiëren onder telers?

Uit onderzoek bleek dat er kansen lagen, die door samenwerking ook daadwerkelijk omgezet kunnen worden in een positieve bijdrage aan het rendement van onze bedrijfsvoering. Van oorsprong hebben (Anthurium)telers een sterke focus op het eigen bedrijf. Door samen te werken kun je als groep jezelf verder professionaliseren en verder komen. Het initiatief van Anthura heeft een bijdrage geleverd. Ik zou het willen omschrijven als een ‘boost’, welke het proces bij ons in gang heeft gezet. Ook heeft Pull Position een belangrijke bijdrage geleverd in de begeleiding van het proces. Door de juiste vragen te stellen, werden we gedwongen om kritisch na te denken over hoofdzaken. Daardoor waren we in staat om duidelijke doelstellingen te formuleren en helder te krijgen wat we nu als groep willen bereiken. Het is een intensief traject, waarbij de juiste begeleiding ons verder heeft gebracht.

Wat waren belangrijke aandachtspunten bij de vorming van Anthogether?

Meerdere aspecten binnen dit vraagstuk vormden een uitdaging voor ons. Het vertrouwen in elkaar was er gelukkig al door orders waarbij wij elkaar in een eerder stadium al eens ondersteunden. Door die sporadische samenwerking wisten wij ook al dat onze karakters goed samengaan. Vervolgens moesten de taken en werkzaamheden verdeeld worden en moest bepaald worden hoe we om zouden gaan met de verdeling van orders binnen de samenwerking. Wij hebben daarvoor een systeem ontwikkeld, waarbij iedere deelnemer een bepaald aandeel heeft binnen de samenwerking. Daarbij is iedere deelnemer ook verantwoordelijk voor de inbreng van een bepaald omzet aandeel. Hierdoor gunnen wij elkaar nu ook veel meer. Als het omzetaandeel van een lid uit de pas loopt, dan kan het voorkomen dat wij orders overhevelen. Het verdelen van orders hangt ook samen met een bepaalde mate van overlap in assortiment. Naar de toekomst toe zullen wij hier verder vorm aan geven om het assortiment beter op elkaar af te stemmen.

Hoe werkt Anthogether?

Gedurende het jaar onderscheiden we twee belangrijke periodes. In de zomermaanden ligt onze focus op de beleving van de retail. Anthogether is in staat om grote acties/volumes te leveren van Anthuriumboeketten in een breed assortiment. In de winter ligt onze focus op de groothandel, die voorafgaande aan verschillende feestdagen wil inkopen.

Voor de dagverse handel hebben wij een nieuwe dienstverlening opgezet, waarbij we op dit punt service en gemak bieden. Wij komen meerdere malen per dag op de verschillende veilingen zodat we onze klant kunnen ‘ontzorgen’. Met de bus rijden wij verder bestellingen uit die via kopers op webshops bij ons binnenkomen. Bij Anthogether vinden kopers een groot assortiment/one stop shopping in zowel grote als kleine volumes en in de verpakking die de klant wil.

Op gebied van afzet doen wij onder Anthogether feitelijk alles samen en de inkoop (hoezen, dozen, etc.) combineerden wij daarvoor al. Alle klokhandel is bewust op eigen naam en valt buiten Anthogether.

In november 2010 zijn jullie officieel naar buiten getreden met Anthogether. Voor die tijd hebben jullie in de zomer enkele grote orders ingevuld. Welke leermomenten heb jij daarbij ervaren?

Wij hebben een vliegende start gemaakt. Tijdens onze derde sessie met Pull Position kregen wij een telefoontje van een afnemer met de mededeling dat wij een grote retail order konden leveren. Alles staat dan wel in de startblokken, maar dan moet je gelijk allerlei zaken gaan regelen. Wat je daaruit weer kan leren is dat het belangrijk is om duidelijke afspraken te hebben over wie wat doet. Alles draait om goede communicatie en afspraken die je onderling maakt, moet je ook nakomen. Voor nu is het zorgen dat je als Anthogether gestructureerd en gepland te werk gaat. Wij moeten ervoor zorgen dat de organisatie staat als een huis en wij hebben daarbij de ambitie om ons als vereniging te verder te ontwikkelen.

Wat hebben jullie tot nu toe gedaan op het gebied van marketing/communicatie?

Voor de aftrap van Anthogether in het najaar van 2010 op de Flora Holland Trade Fair in Aalsmeer hebben wij veel zaken geregeld. Logo, brochure, posters, productfoto's, website, noem maar op. Na de aftrap hebben wij een druk bezochte huishow



Klaas van der Spek

georganiseerd, waarin wij onze klanten hebben bijgepraat over wat ze van ons mogen verwachten. Veel positieve reacties en vooral het beschikbaar maken van maatwerk spreekt kopers aan. Als groep staan we op handelsbeurzen, geven presentaties bij kopers en doen aan Cash & Carry prestaties. Natuurlijk zijn de reguliere koperscontacten ook erg belangrijk voor ons.

Welke reacties hebben jullie ontvangen van jullie klanten?

Zoals ik al aangaf hebben wij veel belangstelling gehad van kopers voor onze open dag. Het is altijd spannend als je zoiets organiseert, maar wij waren erg verheugd met de opkomst en de goede reacties op onze presentaties. Reacties waren bijvoorbeeld: ‘uniek dat er één partij is met zo een breed assortiment’ of ‘er is maatwerk mogelijk en dit is ideaal voor webshops!’ Het rechtstreeks voorraad kunnen inkopen is iets dat door webshops zeker wordt gewaardeerd. Kopers hebben er dan geen werk meer aan.

Wat is jullie visie en waar wil je als groep over vijf jaar staan?

Binnen onze visie onderscheiden we verschillende aspecten. Vanuit onze belofte bieden wij klanten een onderscheidend en innovatief topadres voor exclusieve rassen en concepten op het gebied van snijanthurium. Daarbij streven wij naar een geïntegreerde ketenbenadering. Binnen onze visie focussen wij ons op twee kanalen: groothandel/bloemist en retail. Op het gebied van het product ligt onze focus op de grootbloemige snijanthurium, waarbij kwaliteit, duurzaamheid en uitstraling/beleving vanuit onze optiek moeten excelleren.

Over vijf jaar willen wij met Anthogether een goede naamsbekendheid en reputatie hebben bij onze klanten, de exporteurs. Als partner willen wij samen met de exporteur de eindklant beleving door het bieden van een uitgebalanceerd assortiment en herkenbare concepten.

Wat heeft jullie samenwerking tot een succes gemaakt?

Dat is een proces geweest en begon al in de aanloopfase. Wij hadden toen een goede begeleiding door een extern persoon en van te voren waren de belangen en de doelstellingen voor een ieder helder en goed geformuleerd. Verder moet je er met enthousiasme voor de volle 100% voor gaan, want je moet het écht zelf willen. Kijken wat het wordt, is niet de juiste instelling! Gedurende het jaar is het geven en nemen. En last but not least: heb vertrouwen in de partners!

Hans Prins

Product Manager Anthurium snijcultuur



BEURZEN T/M OKTOBER 2011

Hortitec

Holambra, Brazilië (Anthura)
15/06/2011 – 17/06/2011

OFA Short Course

Colombus (Ohio), USA (Anthura)
10/07/2011 – 12/07/2011
Anthura's stand nummer 1959

Flormart

Padova, Italië (Unlimited Colours)
15/09/2011 – 17/09/2011

Alden Biesen

Bilzen, België (Dutch Creations)
23/09/20 – 26/09/2011

Proflora

Bogotá, Colombia (Anthura)
28/09/2011 – 30/09/2011

Vanaf heden is de website ook
beschikbaar in het Pools!
www.anthura.nl

COLOFON

Anthurinfo is een uitgave van Anthura B.V. en wordt gratis verspreid onder klanten en andere relaties. Anthurinfo is verkrijgbaar in de Nederlandse, Engelse, Italiaanse, Spaanse, Poolse en Chinese taal.

Anthurinfo verschijnt 4 x per jaar.

Anthura B.V.
Anthuriumweg 14
2665 KV Bleiswijk
Nederland
Tel. (+31) 10 529 1919
Fax (+31) 10 529 1929
E-mail: info@anthura.nl
www.anthura.nl

Niets uit deze uitgave mag worden gekopieerd zonder schriftelijke toestemming van Anthura B.V.

Anthura B.V. en Bureau IMAC Bleiswijk B.V. kunnen niet verantwoordelijk worden gesteld voor het gegeven advies.

Alle intellectuele eigendomsrechten van genoemde merken of plantenrassen zijn uitdrukkelijk voorbehouden aan Anthura B.V.

Redactie:
Laetitia de Goeij &
Eveliëne Hartmanns