



Afscheid Jørgen Nørmark

Hij was de bedenker van de actie ‘Give away a bunch of tulips to a great person’ en stond aan de basis van de jaarlijkse bollen-plant-dag in Tivoli, het bekende attractiepark in het centrum van Kopenhagen. Jørgen Nørmark was bijna vijftig jaar lang verantwoordelijk voor het ontwikkelen en uitvoeren van onze promotiecampagnes in Denemarken, eerst voor het IBC en daarna voor iBulb.

De promotiecampagnes in Denemarken waren gericht op de lokaal geproduceerde tulpen, de bollen-op-pot en de droogverkoop. Onderdeel van de tulpen campagne was de ‘Give away-actie’ waarbij lezers van een groot landelijk dagblad werden uitgedaagd om personen aan te dragen waarvan zij vonden dat die in het zonnetje moest worden gezet met een bos tulpen. Ieder jaar weer regende het aanvragen en dat leidde tot veel gratis publiciteit met mooie anekdotes en prachtige plaatjes van gelukkige mensen met een kleurrijke bos tulpen.

Om het planten van bollen te stimuleren, organiseerde Jørgen ieder jaar een bollen-plant-dag in Tivoli. Jaarlijks vormden zich lange rijen wachtenden in dit beroemde park om uiteindelijk één bol te mogen planten. Tegelijkertijd kreeg men uitgebreid voorlichting over bloembollen en het planten daarvan. De campagne was zeer succesvol en heeft de Denen tientallen jaren aangespoord om vooral bollen in de tuin te gaan gebruiken.

49 jaar Jørgen Nørmark stond garant voor zeer succesvolle campagnes. Zijn pensionering was de aanleiding voor zijn afscheid, dat plaatsvond tijdens de onlangs gehouden vergadering van de Deense Mixed Committee in het Deense Billund.

Retail en Platform Duurzame Handel eisen certificering

Retailers stellen vanuit hun maatschappelijke verantwoordelijkheid steeds verdergaande eisen aan duurzaamheid. Onlangs liet de Duitse retailer Lidl weten de certificeringseisen voor hun in Duitsland verkochte sierteeltassortiment aan te scherpen met de introductie van het GGN-consumentenkeurmerk. Eind 2019 moet deze worden geïmplementeerd.

Ingegeven door deze ontwikkelingen werkt het Platform Duurzame Handel Bloembollen en Vaste planten toe naar 100% certificering in 2024 van door hen geleverde en in Nederland geteelde producten. Transparantie is een absolute

must om de verschillende marktpartijen te kunnen blijven beleveren. Het is aan iedere ondernemer zelf om een keuze te maken in de bestaande certificeringsprogramma’s: MPS, Planet Proof (Milieukeur), Groenkeur (voor vaste planten), GlobalGAP of Skal.

Met beheerders van certificaten voert het Platform overleg om deelname voor de toeleveranciers te faciliteren en te bespoedigen. Later dit jaar zal het weer een bijeenkomst met kwekers beleggen om verdere stappen te zetten. In het Platform zijn twintig handelaren verenigd. Anthos en iBulb faciliteren.

Demo machinaal planten bollen onder gras in Amerika

In het kader van het Flowerbulb Research Program zijn afgelopen najaar op verschillende locaties in de Verenigde Staten machinaal bollen onder gras geplant. Het betreft een demo in het openbaar groen.

Doel van de demo is te demonstreren dat met een plantmachine voor bloembollen op een eenvoudige manier geweldige bloeiresultaten in het voorjaar kunnen worden behaald. Langs een van de locaties, Hofstra University, rijden per dag naar schatting 120.000 automobilisten.

MAAIPROEVEN

Parallel aan de demo’s voert Bill Miller op Cornell University maaiproeven uit in het kader van verwildering. Doel is vast te stellen wanneer na de bloei op zijn vroegst kan worden gemaaid. Via iBulb gaat nog een persbericht naar alle mediacontacten in Noord-Amerika om deze planttechniek onder de aandacht te brengen.



Plantmachine



Locatie Hofstra University



Locatie Hicks Nurseries

Bloembol van het jaar: dubbele narcis

De dubbele narcis is verkozen tot bloembol van het jaar. Via persberichtgeving stimuleert iBulb internationale media dit in publicaties onder de aandacht te brengen. De overkoepelende boodschap is: plant ze nu en ze geven je het heerlijke voorjaarsgevoel op het moment dat ze tot bloei komen.



Nieuwe video’s bloembollen

iBulb heeft meerdere nieuwe video’s gemaakt om consumenten te informeren en inspireren over bloembollen. Deze zijn in verschillende talen ondertiteld en met een voice-over beschikbaar gesteld.

De video’s worden gepromoot via persberichtgeving, de website [www. Bulb.com](http://www.Bulb.com) en social media. Inmiddels zijn ze meer dan 55.000 keer bekeken met een kijktijd van ruim 72.000 minuten.

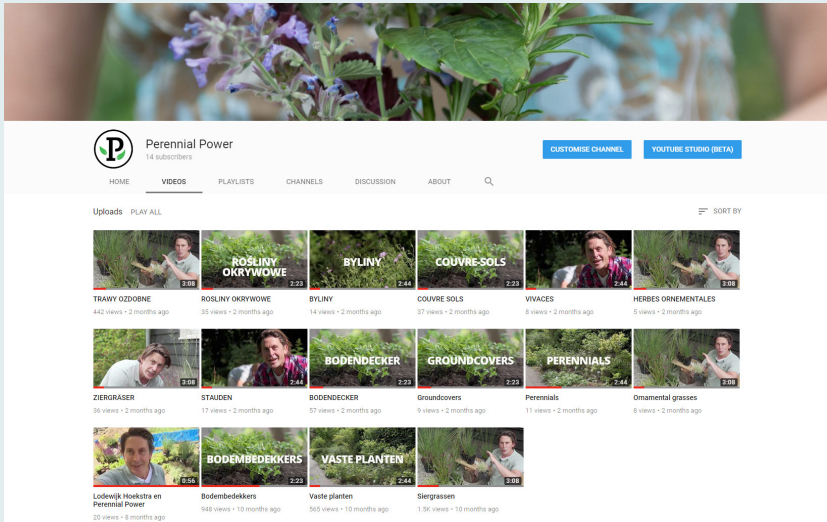
De video over het planten van gladiolen is het populairst. Deze video is internationaal; er wordt niet in gesproken.

De top 5 op een rijtje:

- Het planten van gladiolen (Internationaal)
9.600 kijkers
- Hoe plant ik tulpenbollen in de tuin? (Duits ondertiteld)
9.400 kijkers
- Hoe plant ik bloembollen in potten? (Pools gesproken)
8.500 kijkers
- Hoe plant ik tulpenbollen in de tuin? (Pools ondertiteld)
6.500 kijkers
- Hoe plant ik bloembollen in potten? (Pools ondertiteld)
4.400 kijkers

Video’s Perennial Power beschikbaar in andere talen

De video’s die in samenwerking met Lodewijk Hoekstra zijn gemaakt over de thema’s ‘wat zijn vaste planten, siergrassen en bodembedekkers’, zijn nu beschikbaar in Duits, Engels, Frans en Pools. De Nederlandse versies stonden al enige tijd online en zijn al 3.000 keer bekeken. In september brengt iBulb de video’s nog eens extra onder de aandacht via een socialmediacampagne. Alle video’s zijn te bekijken op de website van Perennial Power, [www. perennial-power.com](http://www.perennial-power.com) of op het YouTube-kanaal van Perennial Power.



Dromen zijn bedrog

Henk Westerhof
westerhof@anthos.org

Bloed, zweet en tranen vloeien rijkelijk bij de start van dit oogstseizoen. De weersomstandigheden maakten een vlotte en snelle oogst mogelijk, maar in verschillende regio’s valt de opbrengst in de tulpen schrikbarend tegen. Het zou wel eens 20 á 25% lager kunnen worden, zo luiden de voorspellingen, waarbij uitglijders met zuur nog buiten de kansberekening worden gehouden.

Dit is in mijn ogen een regelrecht rampscenario, waarvan de hele keten de wrange vruchten moet plukken. Kwekers worden geconfronteerd met tegenvallende opbrengsten en derving van inkomsten, de handel kan zijn leveringsverplichting niet of moeilijk nakomen en wordt daardoor zwaar gedupeerd, evenals de klant van de handel. Het is een harde realiteit waar niemand iets aan kan doen, want de natuur is heer en meester.

Tussen alle wanklanken over de tegenvalende oogst, ontwaarde ik ook een euforisch geluid dat afkomstig was van een vooraanstaand bestuurder uit de sector. Volgens hem worden we juist gered door de natuur, zo las ik in de krant. Hij vindt het weliswaar triest voor zijn collega’s die alles kwijt zijn, maar dat de oogst tegenvalt, is voor de prijs niet zo erg, zo valt er te lezen.

Volgens aloude economische wetten leidt schaarste tot een prijsstijging. In die zin kan ik deze redenering volgen, alleen vrees ik dat de hogere prijs de inkomstenderving bij de teelt niet zal compenseren. En wat te denken van de handel, die zijn contracten met zijn afnemers heeft gesloten en voor de keus komt te staan: óf minder leveren óf aanzienlijk duurder bijkopen met alle gevolgen van dien. De reddende werking van de natuur is wat mij betreft dan ook ver te zoeken, temeer omdat ik betwijfel of de handel bereid zal zijn om de hogere prijs te betalen.

Ik respecteer ieders observatie over de ontwikkelingen in de markt, maar volgens mij zijn marktpartijen het meest gebaat bij een evenwichtige prijs, waarbij vraag en aanbod op elkaar zijn afgestemd. Daarover dromen geeft misschien hoop voor de toekomst, hoevel het naderende lelieseizoen die droom weleens wreed zou kunnen verstoren.