

Waarom wel productdagen voor de lelie, tulp, dahlia of gladiol en niet voor de narcis? Dat vroegen Pieter Duin van Proeftuin Zwaagdijk en CNB-vertegenwoordiger Arno Kroon zich af. "De narcis is een prachtig gewas met een enorme variatie, maar het krijgt niet de aandacht die het verdient." Zo kwam een nieuw initiatief van de grond: de Productweek Narcis. Deze wordt gehouden van 1 tot en met 5 februari 2010.



Arno Kroon (l) en Pieter Duin: 'Er is veel meer dan de grote, gele trompet'

'Variatie benadrukken tijdens Productweek Narcis'

Tekst en foto: Jeannet Pennings

Duin en Kroon zijn van mening dat de narcis als product ondergewaardeerd wordt. "Men denkt dat het niet zo erg loopt, maar dat is niet waar. De narcis is een product waar ontzettend veel in wordt gedaan. Het is een niet weg te denken bolgewas, de eerste voorjaarsbrenger. Bovendien is de variatie binnen het product enorm. Binnen het bloembollenvak zien we hier echter weinig van terug. Het showen van narcissen moet nieuw leven in geblazen worden, zodat het product vooral bij de handel en droogverkopers onder de aandacht komt." Proeftuin Zwaagdijk en CNB slaan de handen ineen. In samenspraak met de KAVB-productgroep Narcis en Marcel Nijsen van CNB Product+ wordt een Productweek Narcis op poten gezet.

GELE TROMPET

Pieter Duin is bij Proeftuin Zwaagdijk onder andere coördinator voor de broeiproeven. Narcissen vormden al een tak van sport op de proeftuin. "Sinds vorig jaar werken wij samen met Arno Kroon, narcissendeskundige. We vonden eigenlijk allebei dat er te weinig aandacht is voor het product." De mannen zijn van mening dat vooral het scala aan narcis-

senvariëteiten meer benadrukt moet worden. Kroon: "Men denkt bij narcissen automatisch aan de grote, gele trompet, maar er is veel meer dan dat. Het assortiment is ontzettend breed, bestaat uit zo'n 13 verschillende groepen, en dat willen we graag laten zien aan de hand van een productweek. De narcissen zullen tijdens deze week onder andere in de showruimte van CNB, op de bloemenveilingen, in de pers en op het internet onder de aandacht worden gebracht van een brede doelgroep."

Hoe de Productweek Narcis er inhoudelijk uit zal zien, komt volgens Kroon en Duin later aan de orde. Het is eerst zaak dat kwekers hun bollen aanleveren voor de broeierij. "De narcissen zijn inmiddels allemaal de grond uit", vertelt Duin. "Kwekers, broeiers en veredelaars kunnen tot 15 september hun bollen aanleveren bij Proeftuin Zwaagdijk. Hier zullen wij de bollen prepareren, planten in schalen van 27,5 cm doorsnede en afbroeien. Inzenders dienen voldoende, en bij voorkeur ronde bollen aan te leveren voor de broei van vijf potten per ras. Het gaat om de volgende maten: spijl 12/14 voor grootbloemige narcissen en zift 12/14 of zift 10/op voor miniatuur narcissen. We willen het nieuwere assortiment showen tijdens de Productweek Narcis. De verhandelbaarheid

van het ras is wel een voorwaarde. De cultivar moet nu of uiterlijk binnen een jaar beschikbaar zijn voor de bollen- of bloemenhandel. Doordat we het afbroeien op één plek voltooien, vergaren we niet alleen een hoop informatie van nieuwe rassen, maar ontstaat er ook een centrale plek waar mensen tussentijds een kijkje kunnen nemen."

INNOVATIEVOUCHER

Kwekers die hun narcissen voor de productweek laten broeien bij Proeftuin Zwaagdijk, kunnen hiervoor een innovatievoucher aanvragen. Dit kan men zelf doen via de website van SenterNovem, of men kan dit laten doen door Proeftuin Zwaagdijk. Kroon verwacht dat er zeker meer dan 75 soorten ingezonden zullen worden. "Iedereen die reclame wil maken voor de narcis is welkom. We hebben een brief met uitleg gestuurd naar zo'n 300 bedrijven. De reacties waren ontzettend positief. Uiteindelijk moet de Productweek Narcis niet meer weg te denken zijn uit het vak. Als je praat over het vroegste voorjaarsproduct, dan moet je hiermee ook begin februari aanwezig zijn op shows. Tot op heden zagen we het product vaak pas later in het seizoen terugkomen. We proberen daar met dit initiatief verandering in te brengen."