

‘Pioen is meer dan een seizoensartikel’

De pioen zit in de lift. De vraag neemt wereldwijd toe en zou volgens sommigen jaarrond kunnen worden aangeboden. Maar er zijn ook zorgen over kwaliteit en exporteisen. Dat bleek tijdens de Landelijke Informatiebijeenkomst Pioen die CNB en LTO Glaskracht hielden op 26 oktober.

Tekst: René Bouwmeester
Fotografie: René Faas

Optimisme overheerste tijdens de Landelijke Informatiebijeenkomst Pioen. Logisch want de vraag naar pioenen neemt toe en dat biedt kansen. Daar waren de diverse sprekers het over eens. Zij praatten de ruim 180 aanwezigen in de veilingbanken van CNB in Bovenkarspel bij over de kansen en de uitdagingen van de pioenenteelt.



Ron Hoogeveen:
‘Uitbreiding in vroege en late soorten’

Ron Hoogeveen, vertegenwoordiger in onder meer pioenen bij CNB, constateert dat het assortiment de laatste jaren flink is uitgebreid. “Die uitbreiding zit met name in vroege en late soorten om de seizoenen te verlengen.” Daarnaast ziet Hoogeveen de herintroductie van

oude soorten die zijn veredeld in Frankrijk, Nieuw-Zeeland of de Verenigde Staten. Daarbij worden deze cultivars als nieuw gepresenteerd, al dan niet in combinatie met een nieuwe marketingnaam. Meestal worden deze soorten gekweekt voor snijbloemen.

Bij de snijsoorten ziet Hoogeveen vooral veel hybrides die vroeg tot zeer vroeg bloeien. Anderzijds zijn er ook nieuwe lactiflora's die midden tot laat bloeien. “Het is opvallend dat er naar bepaalde ‘nieuwe’ soorten wordt gevraagd, maar dat die vraag na een paar jaar weer inzakt. Er is duidelijk nog te weinig kennis over veel nieuwe soorten en daardoor vallen ze weer af.”

Op het gebied van potpioenen ziet Hoogeveen ook serieuze mogelijkheden. De grootste afzetmarkten voor pioen op pot zijn Duitsland, Frankrijk, de Verenigde Staten en Nederland. Europa neemt jaarlijks zo'n twee miljoen stuks af, de VS een miljoen. “Beide markten zijn groeiende”, zegt hij. “Dus hier liggen kansen voor kwekerij en afzet.”

Ook in Nederland werken veredelaars aan nieuwe soorten pioenen voor pot en snij. Hoogeveen benadrukt dat op de juiste eigenschappen moet worden veredeld om de groei en populariteit van de pioen en de bijbehorende afzet vast te houden. Hij noemt onder meer een mooie knop- en bloempresentatie, voldoende bloemvorming en een lange bloeiperiode. Hij benadrukt ook het belang van de geur. “Dit is een zeer belangrijke eigenschap die de pioen meerwaarde geeft.”

SUPERMARKTEN

Wiebe van der Veen van Flower Trade Consult levert aan de retail in Europa. Zijn organisatie maakt productconcepten, doet marktonderzoek en zorgt voor de logistieke afhandeling. Hij ziet kansen voor pioenen, maar ook hobbels die overwonnen moeten worden. “Een van



Jan van Delft:
‘Eerder starten met leveren’

de kansen is eerder starten met leveren en langer doorgaan. Er is echt grote vraag in juli, maar dat blijft kwalitatief lastig.”

Die kwaliteit staat ook ter discussie bij de consument, merkt Van der Veen. “De juiste rijpheid, het niet te snel of te laat open komen van de bloemen, daar gaat het om. Ik hoorde een klant in een winkel eens vragen: “Ze gaan toch wel open?” Dat is een killer. Dat wil je niet horen. Het snijmoment is dus heel belangrijk.” Van der Veen signaleert dat veel retailorganisaties ruim van te voren willen plannen en dat is niet eenvoudig bij pioen. “We proberen een jaar van te voren programma's te maken. Dat is lastig met een seizoensartikel. Discounters



Wiebe van der Veen:
‘Uiteindelijk moet het biologisch’