

Redactie

Schipholweg 1, Postbus 9324,
2300 PH Leiden, fax (071) 565 96 66
E-mail: boomkwekerij@hortipoint.nl
Website: www.deboomkwekerij.nl

Secretariaat

Linda Laman (071) 565 96 78
Alice Hoogenboom

Hoofredactie

Kees de Kruijf 565 96 82

Vakredactie

Arno Engels 565 96 86
Ralph Mens 565 96 85
Ketura Haveman 565 96 83
Vacature

Bureauredactie

Ingrid de Rooij 565 96 81

Webredactie

Erik Rotteveel 565 96 43

Vormgeving

Jos Versteegen en Antoinette Schalk

Fotografie

Rens Kromhout, Ferry Noordam en
Gerdien de Nooy

Directie

Elbert van den Berg

Exploitatie

Reed Business, Postbus 152,
1000 AD Amsterdam, (020) 515 92 22
Uitgever: Aart Freriks
Sales Director: Erwin Lopulalan
erwin.lopulalan@reedbusiness.nl

Advertenties

Verkoop Tuinbouw (0314) 34 99 86
Fax (0314) 34 93 92
E-mail: verkoop.tuinbouw@reedbusiness.nl
Website: www.tuinbouwmedia.nl

Abonnementen

Aanvraag en wijziging abonnement naar Reed Business, t.a.v. Klantenservice, Postbus 4, 7000 BA Doetinchem, (0314) 358 358 (op werkdagen tussen 8.30 en 17.00 uur), fax (0314) 358 161, e-mail: klantenservice@reedbusiness.nl.

Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan. Opgave via www.deboomkwekerij.nl of bij onze Klantenservice. Abonnementen lopen automatisch door, tenzij uiterlijk 30 dagen voor de vervaldatum bij onze Klantenservice wordt opgezegd. Dit kan schriftelijk, telefonisch of per e-mail.

Jaarabonnement: €227,70 (incl. BTW). Studenten en scholieren 25% korting; buitenlandse abonnees betalen een kleine toeslag. Losse nummers €7,61 (incl. 6% BTW, excl. verzendkosten).

Druk Den Haag Offset, Den Haag

Uitgeversverbond 22ste jaargang
Groep uitgevers voor vak en wetenschap
ISSN-nummer: 0923-2443



De Boomkwekerij is een uitgave van de Stichting Vakinformatie Siergewassen en Reed Business. Uitgever en auteurs aanvaarden geen enkele aansprakelijkheid voor schade, van welke aard ook, die het gevolg is van handelingen en/of beslissingen die gebaseerd zijn op bedoelde informatie. © 2007 Reed Business, Doetinchem. Niets uit deze uitgave mag worden vervoelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. Statutair gevestigd te Amsterdam. Op alle aanbiedingen, offertes en overeenkomsten zijn van toepassing de algemene voorwaarden, handelsregister Amsterdam 33.293.475, op verzoek kosteloos toegezonden. Internet: www.reedbusiness.nl. Uw opgegeven gegevens kunnen worden gebruikt voor het toezenden van informatie en/of speciale aanbiedingen door Reed Business en speciaal geselecteerde bedrijven. Indien u hier tegen bezwaar heeft, stuurt u een briefje naar Reed Business, t.a.v. Adresregistratie, Postbus 808 7000 AV Doetinchem.

Opzoekservise

Voor het opzoeken en/of opsturen van een artikel (vanaf 1997) kunt u contact opnemen met de redactie.
E-mail: ahoogenboom@hortipoint.nl
Fax: (071) 565 96 66 Tel: (071) 565 96 79

Binnenland

16 november Marketingcursus Boskoop
17 november Dagexcursie Studieclub Regio Boskoop Regio Katwijk
18 november Spuitlicentie-bijeenkomst Actualiteiten gewasbescherming Zuidlaren
18 november Bijeenkomst Groene steden in de woestijn Baarn
18 november Wandeling Waarom een conifeer niet saai is Rotterdam, Trompenburg

19 november Lezing Cor van Gelderen Dinxperlo, Plantentuin Esveld
23 november Congres 'Dynamiek in agrologistiek' Rotterdam, Van Nelle Fabriek
24 november Spuitlicentie-bijeenkomst Actualiteiten gewasbescherming Bostel

25 november Lezing Cor van Gelderen Almelo, Plantentuin Esveld
25 november Spuitlicentie-bijeenkomst Actualiteiten gewasbescherming Saasveld Twente
25 november Spuitlicentie-bijeenkomst Actualiteiten gewasbescherming Gelderland-Midden

1 december Thema-avond Studieclub Regio Boskoop Boskoop, de Rozenburcht
1 december Spuitlicentie-bijeenkomst Actualiteiten gewasbescherming Boskoop
4 december t/m 6 februari Gekleurd en gekronkeld, tentoonstelling Boskoop, Boomkwekerij-museum

Buitenland

15 t/m 24 januari Grüne Woche Berlijn, Duitsland
26 t/m 29 januari Plantenbeurs IPM Essen, Duitsland
16 t/m 18 februari Salon du Végétal Angers, Frankrijk



Kijk voor de volledige informatie op www.deboomkwekerij.nl.

Uitgebreide informatie

Bijdragen

Bijdragen voor de service-pagina's kunnen worden gestuurd naar Redactie 'De Boomkwekerij', t.a.v. Ingrid de Rooij, Postbus 9324, 2300 PH Leiden, e-mail: iderooij@hortipoint.nl.



Foto: Gerdien de Nooy

Ruud Warmerdam

Leeftijd: 32
Opleiding: Hogere Tuinbouwschool
Bedrijf: Warmerdam Paeonia
Plaats: Oude Wetering
Sortiment: Pioen voor de snij en vermeerdering
Oppervlakte: 9.000 m² voor de snij, ongeveer 2 ha vermeerdering

■ Wat zijn jullie momenteel aan het doen?

„We zijn nu aan het rooien, scheuren en opnieuw opplanten. En natuurlijk leveren we momenteel ook planten uit.“

■ Hoe is het dit jaar gegaan?

„Met de bloemen hebben we redelijk gedraaid. Het was wel wat minder dan voorgaande jaren, maar het is uiteindelijk toch redelijk gegaan. We hebben voordeel gehad van het feit dat we een nieuw sortiment voeren. In de planten gaat het moeizaam. De prijs staat erg onder druk. De export naar Rusland en Amerika ligt natuurlijk al langer zo goed als stil. Je merkt dat we daardoor in een duwmarkt zitten en dat is niet gunstig voor de prijs. We hebben dit jaar wel meer klanten, maar met kleinere aantallen.“

■ Wat is belangrijker: de planten of de bloemen?

„Mijn vader had vroeger alleen de vermeerdering van planten. Sinds ik in het bedrijf zit, een jaar of tien, doen we ook de teelt van snijbloemen. Voor mij is het met elkaar verbonden. Het een is daarom ook niet belangrijker dan het ander. We onderscheiden ons door kwaliteit en sortiment.“

■ Op jullie site staan veel soorten uit de jaren '80 en '90. Dat is toch niet echt nieuw?

„Het duurt een aantal jaren voor een nieuwe kruising bloeit en je een eerste beoordeling kan maken. Om echt tot een selectie te komen, dat duurt wel zeven tot acht jaar. En dan moet alles worden vermeerderd en ook dat duurt lang, omdat het gewoon via scheuren moet. De allernieuwste soorten van dit moment zijn dus inderdaad al in de jaren '90 gekruist.“

■ Veredelen jullie dat nieuwe sortiment zelf?

„Daar zijn we dit jaar net mee begonnen. We hebben veel contact met particulieren waardoor je redelijk hoort wat er mist. Wij hebben zelf meer dan 100 soorten, maar we missen toch bepaalde dingen. We willen kijken of we dat kunnen vinden door zelf te veredelen.“

■ Is dat wel lonend als het zo'n lang traject is?

„Nou het is wel een investering die je voor je kinderen maakt. Voor je een soort gevonden hebt en daadwerkelijk in de markt kan zetten, ben je zoveel verder. Maar ik heb het bedrijf van mijn vader overgenomen en vorig jaar november is mijn zoon geboren. Dus wie weet. Misschien gaat hij straks mijn veredelde soorten kweken en verkopen.“