

Het kip-ei-verhaal van de biologische broeierij

• TEKST: MONIQUE OOMS
• FOTO'S: RENE FAAS

Naast biologische bollenteelt is ook de biologische broeierij in opkomst. Proeftuin Zwaagdijk doet onderzoek op dit gebied, broeiers en handelaren zoeken contact met elkaar om de handel in het biologische product van de grond te krijgen. Er worden successen genoteerd, maar tegenvallers zijn er ook, zo bleek tijdens de biologische broeierijdag die Proeftuin Zwaagdijk onlangs organiseerde.



Naarmate het milieubewustzijn op onze aardbol groeit, zal ook de vraag naar biologisch geteelde producten toenemen. Dat lijkt een logische redenering. Toch gaat dit niet altijd op. Zo is de broeierij best bereid te investeren in een biologisch programma, maar is uitbreiding in belangrijke mate afhankelijk van de vraag. Er is – hoe bescheiden ook – vraag naar biologische producten, maar het aanbod bepaalt of de consument tot aankoop overgaat. En zo is het kip-ei-verhaal van de biologische broeierij weer rond, schetst Jan Hooegeveen, zelf ervaringsdeskundige in de biologische bollenteelt. "We hopen met deskundige hulp van broeiers en onderzoekers het kip-ei-verhaal te doorbreken." Hans Schipper, gedeputeerde van de provincie Noord-Holland, geeft in zijn betoog aan dat de provincie voor het landbouwbeleid twee aandachtspunten heeft geformuleerd: een economisch sterke en onafhankelijke landbouw én een duurzame landbouw. "Dus een landbouw die het milieu ontziet en oog heeft voor dierenwelzijn en voedselveiligheid", licht Schipper toe. Dit heeft de provincie vertaald in de ambitieuze doelstelling van ten minste zes procent biologische land- en tuinbouw in 2007. Op dit moment staat de teller op 2,2 procent. De gedeputeerde realiseert zich dat dit voor een pak biologische melk anders ligt dan voor 'een bosje biologische tulpen'. "Het marktverhaal is een knelpunt."

VOLWASSENWORDING

De overheid probeert haar eigen bijdrage te leveren aan de promotie van het biologische product. Dat gebeurt onder meer via tv-reclames met het thema 'biologisch, eigenlijk heel logisch'. In 2002 werd een omzet van zo'n 375 miljoen euro genoteerd voor de verkoop van biologische landbouwproducten. De helft daarvan werd gerealiseerd door verkoop via supermarkten, iets minder dan de helft kwam voor rekening van de natuurvoedingswinkels. Een mooie start, maar het is allemaal nog niet voldoende, vindt de provincie. "De sector heeft te maken met opgeschoven verwachtingen", stelt Schipper. "De consument is kritisch. Dat is lastig, maar het is ook een teken van volwassenwording. Men neemt de biologische sector in die zin serieus dat men inmiddels dezelfde criteria hanteert als bij gangbare producten. En dat terwijl de productiemoeilijkheden in de biologische teelt veel groter zijn. Hier ligt dan ook de uitdaging: het biologische product moet aan de hoge verwachtingen van de consument voldoen." Schipper noemt de markt voor biologische producten 'minimaal'. Daarnaast erkent hij dat er problemen zijn in zowel de productie als de afzet. "Al het risico ligt bij de teler, de opbrengsten zijn onzeker en ze liggen ver weg in de toekomst. Verder zit ook het economisch tij niet mee."

Toch ziet de gedeputeerde nog geen reden om bij de pakken neer te gaan zitten. "We gaan ons actief richten op de

knelpunten." Daarbij noemt hij de contracten met gemeenten voor de afname van biologische bollen, de initiatieven van Biologische Keten West dat partijen bij elkaar brengt, een ketenproject voor biologische tulpen en de inrichting van een biologisch verwerkingsstation, dat zich alleen richt op de verwerking van biologisch geteelde bollen, waardoor de kans op verspreiding van ziektes en virussen wordt beperkt. Schipper omschrijft de recente joint venture tussen Eosta en Intergreen in Florganic als 'een hoopvolle marktontwikkeling'. "Florganic heeft een biologische bloementak opgericht en dat is goed nieuws. Zij hebben veel contacten in het buitenland en ze beleveren veel supermarkten, natuurwinkels en benzinestations. Het betekent een opschaaling van de biologische handel in bloemen en planten." Maarten Vrensen van Florganic is aanwezig om over zijn ervaringen te vertellen. Florganic koopt biologisch bloemen, gebroeid van biologisch geteeld uitgangsmateriaal. De logistieke en administratieve afhandeling ligt bij Flora Holland. Florganic vervult de rol van koper. "Onze klanten zijn natuurvoedingswinkels, supermarkten – zoals het Zwitserse Coop en het Franse Carrefour –, bloemenwinkels en groothandelaren." Uiteindelijke afnemer is natuurlijk de consument. De grote vraag is dan ook: wat wil de consument? Daar wordt vanuit het Biofloraproject onderzoek naar gedaan. Een aantal aspecten is echter al



bekend, weet Vrensen. "De consument wil een product dat kwalitatief vergelijkbaar is met gangbaar, of beter." Ondanks alle risico's rekent Florganic op winst. "Gezien over een langere periode kan de meerprijs oplopen tot zo'n twintig á dertig procent." Dat klinkt prachtig, maar problemen zijn er ook, erkent Vrensen. "Productie en afzet zijn nog onvoldoende op elkaar afgestemd. Bovendien hebben we te maken met knelpunten in de teelt; denk bijvoorbeeld aan vuur op het land, een lage bolopbrengst en galmijt. Als gevolg van teeltproblemen is de aanvoer onzeker, en dat is niet goed voor de handel." De conclusie van het betoog is dan ook: er is veel mogelijk, maar we zijn er nog niet. "Dit is een leerproces, zowel voor de teelt als voor de handel."

BEMESTINGSPROEF

Onderzoeker Yorick van Leeuwen van Proeftuin Zwaagdijk toont de onderzoeksresultaten van bemestingsproeven. In totaal is er een hectare tulpen en een klein aantal irissen opgeplant: een halve hectare voor Ekoflor, de andere helft voor onderzoeksdoeleinden. De bemestingsproef betrof soorten als Ile de France, Yokohama, Silver Dollar, Louvre, The Cure, Synaeda Orange, Cheirosa, Strong Gold en Laura Fygi. "Goede bemesting is cruciaal voor het eindresultaat", weet Van Leeuwen. "In de biologische broeierij mogen we echter geen kunstmest gebruiken. Daarom hebben wij gewerkt met organische meststof. Temperatuur, vocht en een actief bodemleven zijn belangrijke randvoorwaarden om organische meststof goed tot z'n recht te laten komen." Het gewas werd op drie manieren behandeld: zonder kunstmest, met verenmeel en een combinatie van verenmeel met vinasse kali. De bollen werden op leidingwater gebroeid met een toevoeging voor EC-verhoging. Van Leeuwen is tevreden over de kwaliteit. "Het product ziet er goed uit, we hebben weinig problemen gehad, de uitval was minimaal."

De inzending van de biologische vakgroep op het Holland Flowers Festival onderstreept deze resultaten nog eens: de verschillende producten staan er goed bij op de tentoonstelling. "Een prachtige kwaliteit, dit doet niet onder voor gangbaar", zo vinden de kenners. Bij een bezoek aan een biologische broeierij wordt echter duidelijk dat er nog veel te overwinnen valt. Galmijt heeft een aanslag gedaan op het gewas en het uitvalpercentage is behoorlijk hoog. Gelukkig gloort hier hoop; galmijt zou te bestrijden zijn door bollen direct van het land een speciale ULO-behandeling te geven. Deze toepassing en de installatie van een speciaal verwerkingsstation voor biologisch geteelde producten, lijken nu de belangrijkste voorwaarden om de biologische teelt en broeierij een sprong voorwaarts te laten maken. Werken aan kwaliteit heeft nu de hoogste prioriteit. Misschien kan dan het kip-ei-verhaal van het biologische product worden doorbroken.

