

Helder inzicht in hele biolog

• TEKST EN FOTO: ARIE DWARSWAARD

In de ruime aandacht voor alles wat met de markt te maken heeft, past ook de markt voor biologische bollen en bloemen. Tijdens de Agri Beurs op Proeftuin Zwaagdijk kregen zo'n vijftig belangstellende te horen hoe grote partijen in de markt interesse tonen in dit product.



Yorick van Leeuwen lichtte in de kassen van Proeftuin Zwaagdijk snijtulpen toe

Wat hebben de tulp en de zonnebloem nu met elkaar te maken? Op het eerste gezicht helemaal niets. De een maakt een bol, de ander groeit uit zaad, de een is een monocotyl, de ander een dicotyl, de een behoort tot de familie der Liliaceae en de ander tot de familie der Compositae. Toch is er iets dat beide bloemen gemeenschappelijk hebben, zo bleek tijdens de bijeenkomst over de biologische tulp, vrijdag 19 februari op Proeftuin Zwaagdijk. Het zijn namelijk de twee meest gewilde biologische bloemen. Waar de zonnebloem het vooral goed doet als de vrolijke zomerbloem bij uitstek, zo vertegenwoordigt de tulp de ware lentevreugd bij de consument, juist die koper die van biologische bloemen houdt. Een kans om goed te onthouden. Dat was niet het enige hoopvolle dat tijdens de bijeenkomst te horen viel. Maarten Vrensen van Florganic, een volle dochter van de grote snijbloemenhandelaar Intergreen somde er een aantal op, en ook Jolanda Kuilboer, ketenmanager van Bio Flora zette een positief verhaal neer. Onderzoeker Yorick van Leeuwen van Proeftuin Zwaagdijk maakte het trio compleet bij de presentatie van een aantal proeven.

BOEKET BOVEN MONOBOS

Florganic is een samenwerkingsverband tussen Intergreen en Eosta, en Intergreen is onderdeel van de Dutch Flower Group. Eosta houdt zich bezig met de afzet van biologische aardappelen, groenten en fruit. Florganic is in 2003 opgericht. Inkoper en projectmedewerker is Maarten Vrensen. Tijdens deze middag gaf hij de ervaringen tot half februari door vanuit Florganic met het product snijtulp. Twee broeiers houden

zich met de productie van snijtulpen voor Florganic bezig. In totaal gaat het dit seizoen om 1 miljoen stuks in zes kleuren. Wekelijks neemt Florganic zo'n 60.000 stuks af. De rest wordt als gangbaar geveild tegen gangbare prijzen. Vrensen was goed te spreken over de kwaliteit. "Voorheen had ik wel wat te mopperen, maar dat is nu niet aan de orde. De kwaliteit is gewoon goed, de gewichten kloppen, en ik zie geen spikkels. Wel is de ene cultivar wat weliger in het blad dan de ander. Dit jaar hadden we voldoende rood voor de Valentijn."

Ook het sortiment bevalt goed. Vrensen: "Er komt wat meer vraag naar andere cultivars. Zo wordt een tulp als 'Washington' gewaardeerd. Er wordt ook wel eens geroepen dat er nog meer bijzondere vormen kunnen komen, zoals parkieten, maar het is de vraag of dat voldoende wordt betaald."

De afzet verloopt dit seizoen goed. Vrensen maakte wel een heldere opmerking. De tulp is meer geschikt voor het boeket dan voor de monobos. "We verhandelen wel monobossen, en hebben daarvoor ook een bijzondere verpakking laten ontwikkelen. Nadeel van de biologische monobos van bijvoorbeeld 4,95 euro is echter dat hij wordt vergeleken met de gangbare bos tulpen die in de supermarkt 2,99 euro doet. Dat verschil van 2 euro ziet de consument niet."

BIOLOGISCH GROEN

Wat wel goed gaat zijn boeketten. Florganic levert boeketten onder het label Puur Natuur, waarin naast tulpen enkele soorten snijgroen zitten. Sinds kort zijn er twee leveranciers van biologisch geteeld snijgroen. Vrensen: "Bij boeketten kan de consument veel min-

der goed de prijsvergelijking maken tussen de verschillende soorten. De consument kijkt veel meer of ze de prijs relevant vinden."

Florganic zet de biologische tulpen af via diverse kanalen. Dit betreft onder meer de Nederlandse natuurvoedingswinkels, de Duitse groothandel Dennree, de Zwitserse organisatie Coöp en de Franse keten Carrefour. Een nieuwe speler op de markt is Shell, dat via zijn pompstations ook de nodige boeketten verkoopt. Vorige zomer werd een test gedaan met Florganic, die positief werd afgesloten. Nu levert Florganic tulpenboeketten, en volgens Vrensen is hiervoor de belangstelling ook zeer goed. Het einde is volgens hem zeker nog niet in zicht. Er zijn nieuwe contacten gelegd met een aantal grote partijen in Frankrijk en Engeland, en er is ook vraag uit de Verenigde Staten.

Daarnaast is er in de winter een stevig beurzenprogramma waarin Florganic meedraait, zoals FruitLogistica en BioFach. Vrensen maakte de aanwezigen duidelijk dat het niet alleen voor kleine klanten niet gemakkelijk is om bij een supermarktconcern binnen te komen, ook een groothandel moet daar toch al gauw 1,5 jaar voor uittrekken.



het lopend onderzoek aan de broeierij van biologische

WEL OF GEEN INFORMATIE

Ketenmanager Jolanda Kuilboer van Bio Flora gaf een toelichting op de activiteiten die Bio Flora zoal ontwikkelt. Bio Flora is een project ter stimulering van de biologische sierteeltsector, opgezet door Florganic en Natuur&Milieu. Marketingpartners zijn Shell, Intratuin en NWO, de organisatie van natuurvoedingswinkels. Alledrie nemen biologische sierteeltproducten op in het verkoopket. De ervaringen van deze drie partijen loopt echter sterk uiteen. Zo lijkt de NWO een voor de hand liggende groep om biologische sierteeltproducten af te zetten. Kuilboer maakte echter duidelijk dat het hier om winkels gaat die zich vooral richten op voedselproducten, en er daarom nogal eens onbekendheid heerst met een product als snijbloemen. Speciaal voor Valentijn werd een winkelpresentatie gemaakt. "En dan is het nog voor sommige winkels een hele toer om drie emmers met bloemen te verkopen. Besef echter dat de consument die hier komt het niet gewend is om hier bloemen te kopen. Dit betekent dus dat het consumentengedrag hier moet worden omgevormd." Maar de resultaten in 2004 waren niet somber. Er zijn veertig winkels die jaar-

rond biologische bloemen bestellen, en op de top van het tulpenseizoen waren er 100 verkooppunten in deze winkels. En de tulp doet het samen met de zonnebloem opvallend goed. De doelstelling voor 2005 is om de omzet per winkel verder te verhogen. De afgelopen weken is de tulp goed verkocht, zowel de monobos als in boeketvorm. Een nieuwe verpakking heeft daartoe zeker bijgedragen, stelt Kuilboer. Vanuit Bio Flora zijn tien winkels aangemerkt als volgwinkels. Zij worden eenmaal per twee weken gebeld en bevroegd op de verkoop van de tulp. De resultaten gaan via Florganic terug naar de kweker. Een beter inzicht in de keten kan een teler zich bijna niet wensen.

Shell was een partner waar, zoals Kuilboer het noemde, even het hoofd over is gebroken, "Wat valt er nu te combineren aan benzine en biologische bloemen? Het is echter het meest succesvolle verkooppunt geworden. Dat is toe te schrijven aan het vrij hoge prijsniveau dat de boeketten bij Shell al hebben. Van de 600 pompstations die Shell heeft doen er 160 mee. Op dit moment is Shell de grootste verkoper van biologische bloemen in Nederland. We willen dit jaar bereiken dat meer pompstations mee gaan doen."

Voor Shell werd een tulpenboeket ontwikkeld bij Intergreen, bestaande uit tulpen en enkele soorten snijgroen. Ook werd een natuurlijk ogende papieren verpakking bedacht. Veel informatie over biologische bloemen kan niet worden gegeven. Een papieren label met de aanduiding Puur Natuur en enkele korte teksten moeten voldoende zijn. Met Intratuin werd een concept bedacht voor de verkoop van droge biologische bollen. Er werd voor gekozen om ze op een andere plek te ver-

kopen dan de overige bloembollen, om enige vorm van prijsvergelijking tegen te gaan. De resultaten vielen tegen, omdat de wijze van presenteren deed denken aan een actieproduct met een lage prijs. "We hebben een stevig gesprek over deze presentatie gehad. De helft van de Intratuindeelnemers van vorig najaar wil doorgaan, maar er moet wel een ander concept komen. Daar zijn we nu over aan het nadenken. Zelf denken we dat we het meer moeten zoeken in het cadeausegment in combinatie met een aparte verpakking."

MEST EN BROEI

Onderzoeker Yorick van Leeuwen van Proeftuin Zwaagdijk gaf in de kassen een toelichting op een aantal proeven dat loopt in dit seizoen met biologische tulpen. Met de cultivar 'Ile de France', die de proeftuin al sinds 1999 teelt, nog steeds met klasse I Japan, worden al jaren bemestingsproeven gedaan.

Daarbij wordt niet bemesten vergeleken met gangbare KAS, maar ook met verenmeel. Als wordt gekeken naar bijvoorbeeld de hoeveelheid stikstof in de bol, dan bevat de partij met KAS de meeste, de onbehandelde de minste en die met verenmeel en vinassekali een waarde daar tussenin. Ook het steelgewicht in de broeierij laat een dergelijke uitslag zien: 34 gram zonder N, 40 gram met verenmeel en 44 gram met KAS. Van Leeuwen: "In de waterbroei gaat dit gewoon goed."

Ook wordt een aantal andere cultivars getest, waaronder 'Cheirosa', 'Synaeda Orange', 'Blenda' en 'Strong Gold'. Eén van de aanwezigen vroeg naar de ervaringen met 'Blenda' waar het gaat om zuur. Wat bleek? In de biologische teelt zuurt deze cultivar nauwelijks. Dat is in de gangbare teelt wel eens anders.

BIOBOL

De vereniging Biobol is een vereniging van biologische bollenkwekers. Samen telen ze zo'n 14 ha biologische bollen. Zeven van hen telen voor Ekoflor. Deze bollen zijn bestemd voor de bloementeelt. Het totale sortiment biologische bloembollen (droogverkoop en broeierij) omvat 38 tulpencultivars, 8 narcissencultivars en 28 overige bollen en knolgewassen. De belangen van de telers worden behartigd door de KAVB-vakgroep Biobol.