



Florganic levert liefst (bijna) jaarrond

Gezocht: biologische bloem voor moederdag

door Marjel Neeffjes

Wie op weg naar zijn schoonmoeder aan de andere kant van het land nog even een Shell-benzinestation binnenglipt om niet met lege handen aan te komen, kan zich voor altijd populair maken met een prachtig biologisch boeket. Het is misschien niet meteen het meest voor de hand liggende afzetkanaal voor biologische bloemen, maar het werkt wel, zo vertelt Maarten Vrensen, projectleider van Florganic.

Tien jaar biologische bloemen

Florganic is niet de eerste naam waaronder in Nederland biologische bloemen worden verkocht. Tien jaar geleden begon het met GEA, een initiatief van de Aalsmeerse bloemenveiling, dat na twee jaar stopte vanwege de moeilijkheden om vraag en aanbod op elkaar af te stemmen. Het initiatief werd overgenomen door het bedrijfje De Schoof, dat zes jaar lang leverde aan vooral bloemisten en later ook Albert Heijn, de Engelse supermarktketen Waitrose en het natuurvoedingscircuit. Uiteindelijk was De Schoof te klein en ging het samen met Eosta, groot-handel in biologisch fruit en kasproducten. Omdat Eosta al gauw merkte dat bloemen qua logistiek niet echt bij hen pasten, zochten ze de samenwerking met een grote gangbare bloemenhandelaar, Intergreen. Dit resulteerde vorig jaar in de lancering van Florganic.

Als de verantwoordelijke voor de in- en verkoop van biologische bloemen zit Vrensen er bovenop. “Het loopt heel aardig bij Shell. Mensen die bij een benzinstation bloemen kopen, doen een impulsaankoop en zijn bereid om best geld uit te geven voor een mooie bos bloemen. Dus daar zorgen wij voor; een verzorgd boeket met een natuurlijk uitstraling in mooi papier met een EKO-label er aan.” Wel loopt Florganic ook in het contract met Shell tegen het grootste probleem aan in de biologische bloemeteelt: het lukt nog niet om jaarrond te leveren. Vrensen: “Omdat de meeste van onze leveranciers buiten-bloemen telen, hebben we vooral in de zomervakantie een grote aanvoer, als de vraag juist lager is. En in het topbloemenseizoen, van maart tot juni, komen we helaas niet veel verder dan in de kas gebroei-de tulpen.”

KASTELERS GEZOCHT

Vrensen is daarom naarstig op zoek naar glastuinbouwers die om willen schakelen naar de biologisch bloemeteelt. “Volgens mij zijn biologische bloemen een goede kans voor een jonge ondernemer, of iemand die iets anders zoekt. Met een hectare kun je al een aardige boterham verdienen. Je bent natuurlijk niet van de ene op de andere dag bio, maar als je van substraat naar grond gaat, is de omschakelingsperiode beperkt tot een half jaar. Vanuit Florganic bieden we goede technische teeltbegeleiding in samenwerking met het onderzoek.. En, niet onbelangrijk, we bieden onze telers teeltafspraken en afzetgaranties.”

In het verleden is al bewezen dat het heel goed mogelijk is biologische bloemen onder glas te telen, meent Vrensen. "Het hoeft echt niet bij tulpen te blijven. Leeuwenbekken, matricaria's, tracheliums, veronica's, lelies, het zijn maar een paar voorbeelden van bloemen waarmee goede ervaringen zijn opgedaan. En de eis van vruchtwisseling, waar sommige telers misschien tegenaan hikken, moet je eigenlijk zien als een kans. Het levert een breder aanbod aan bloemen op en met een beetje creativiteit is het prima te doen." Uiteindelijk hoopt Florganic van maart tot december een redelijk constante hoeveelheid biologische bloemen te kunnen leveren.

AFZET

Naast de huidige zes hectare buitenbloemen, kan Florganic in de bestaande afzetkanalen zonder problemen ook zes hectare kasbloemen afzetten. "Al onze afnemers willen liever het hele jaar bloemen dan alleen het beperkte seizoen dat we nu kunnen leveren", vertelt Vrensen. Het merendeel van de Florganic bloemen, zo'n zeventig procent, gaat overigens naar buitenlandse supermarkten. "De rest zetten we in Nederland af via het natuurvoedingskanaal en dus bij Shell. Voor de natuurvoedingswinkels hebben we rekjes ontwikkeld voor de bloemenemmers en speciale foliertjes."

Bij de prijs van biologische bloemen blijft het, net als bij alle biologische producten, schipperen tussen een goede

Biobloem en Bio Flora

De biologische bloementeel wordt van verschillende kanten gestimuleerd.

- Binnen het project Biobloem vindt onderzoek plaats bij Praktijkonderzoek Plant & Onderzoek in Naaldwijk en het Wageningse instituut Agrotechnology & Food Innovations.
- Het project Bio Flora richt zich op de hele keten, en met name de afzetkant. Zo zijn winkeltests bij retailers (Intratuin, Shell, Nederlandse supermarkt) en pilots bij institutionele afnemers (grote bedrijven, ministeries, belangenorganisaties) onderdeel van het project. In de persoon van Jolanda Kuilboer is een ketenmanager aangesteld die samen met de partijen uit de keten de knelpunten in kaart brengt en probeert op te lossen.

meerprijs voor de telers en een niet te hoge prijs voor de consument. Vrensen: "We gaan ervan uit dat voor de consument 10-30% meerprijs niet echt een probleem is. Als het 30-50% wordt, begeef je je in een nichemarkt en daarboven ben je echt te duur. Wat een teler van die meerprijs meekrijgt, hangt natuurlijk af van hoe moeilijk een bloem te telen is en hoe de gangbare prijs ligt, maar gemiddeld betalen we een teler toch 30-50% meer dan hij voor een gangbare bloem zou krijgen."

Advertentie



Toonaangevende retailers in Europa kiezen voor biologische bloemen en planten, o.a. Shell in Nederland, Coöp in Zwitserland, Waitrose in Engeland en Carrefour in Frankrijk. Florganic is een groothandel die volledig gespecialiseerd is in de in- en verkoop van biologische bloemen en planten. Bloemen en planten met het EKO-keurmerk die worden geteeld zonder kunstmest en zonder synthetische bestrijdingsmiddelen.

Volop marktkansen!

Florganic is op zoek ondernemers die biologische bloemen in de kas willen gaan telen om aan de groeiende vraag te voldoen.

Gezocht worden ondernemers met de volgende eigenschappen:

- innovatief
- marktgericht
- ervaring met biologisch telen (bijv. MPSA), biologisch telen zien als een haalbare uitdaging

Geboden worden:

- afzetgaranties voor de bloemen uit de biologische kas
- ondersteuning bij de teelt vanuit onderzoek (PPO) en voorlichting
- de kans om in te stappen in een groeiende nichemarkt.

Bent u die ondernemer die bereid is de eigen kas naar EKO om te schakelen of een heel nieuwe biologische tuin op te starten? Neemt u dan contact op met: Florganic B.V., Maarten Vrensen, tel. 0031 (0)174 645 000 of 0031 (0)6 - 5151 0898, m.vrensen@florganic.nl

