

Biologische sierteelt gaat nu toch doorbreken

Ook al hebben we te maken met een economische recessie, het zal lukken met de biologische sierteelt. Hiervan zijn onderzoeker Karst Weening van het onderzoeksproject Biobloem en Maarten Vrensen van de internationale biologische bloemenhandel Florganic overtuigd. De komende tweeëneenhalf jaar wordt alles op alles gezet om door innovatie van de keten de biologische sierteelt van de grond te tillen.

Ondanks eerdere initiatieven om de teelt en afzet een zetje te geven, haalt de biologische sierteeltsector anno 2003 nog geen aandeel van 0,1% van de totale Nederlandse sierteelt. Als eerdere initiatieven mislukten, waarom zou het project Biobloem dan wel aanslaan? 'Door een gesloten ketenaanpak met partijen die gespecialiseerd zijn in zowel de biologische afzet als in de professionele bloemenhandel', antwoordt Karst Weening van Wageningen UR. 'Dan lukt het wel.'

Maar is er wel een consumentenmarkt? 'Biologische sierteelt bevindt zich in hetzelfde segment als Fair Trade en die heeft een jaarlijkse omzetgroei van 30 tot 40%. Mits de kwaliteit goed is, tonen de recente ervaringen aan, is het groeipotentieel voor de biologische sierteelt groot, zelfs in economisch minder gunstige tijden.'

>> Smeerolie

Met dit zelfvertrouwen zijn de ketenpartijen ingestapt bij het project Biobloem, dat ontstaan is vanuit het onderzoeksprogramma Systeeminnovaties biologische bedrijfssystemen voor beschermde teelten. Het streven is om in twee jaar tijd de productie en afzet van biologische bloemen te verdubbelen. De essentie ligt in het smeden van een solide keten. Het project Biobloem heeft hierbij als smeerolie gediend. Tot anderhalf jaar geleden verliep de serieuze afzet van biologische bloemen uitsluitend via het eenmansbedrijfje De Schoof van Maarten Vrensen. Eind 2001 bundelde deze bloemenhandel zijn krachten met

biologisch AGF-groothandel Eosta. De grootste stap volgde een ruim half jaar geleden toen Eosta en Intergreen, onderdeel van de grootste bloemenexporteur Dutch Flower Group, elkaar vonden en samen de internationale bloemenhandel Florganic oprichtten. 'Door deze solide handelsconstructie kan nu een veel grotere consumentengroep, met name in het buitenland, bereikt worden', legt Vrensen – tegenwoordig inkoper en projectmedewerker bij Florganic – uit.

Nu nog de opschaling. De partijen in Biobloem proberen nieuwe kwekers te interesseren, niet alleen om het biologische bloemenaanbod te vergroten en te verbreden, maar ook om het aanbodseizoen op te rekken. Want de aanvoerpiek ligt in het zomerseizoen, wanneer mensen juist minder bloemen kopen. Wageningen UR helpt bij het vergroten van het aanbod door de biologische teeltmethode te ontwikkelen voor gewilde bloemensoorten. Dit najaar testen ze chrysanten bij een biologische glasbloementeler. Verder gaat Floral Solutions, de voormalige onderzoeksafdeling van Pokon & Chrysal, samen met Agrotechnology & Food Innovations (tot voor kort ATO en IMAG) van Wageningen UR voor Pokon & Chrysal onderzoek doen naar voorbehandelingsmiddelen en snijbloemenvoedsel, die bloemen langer houdbaar maken. Aan het eind van de keten gaat Agrotechnology & Food Innovations onderzoeken welk type consument biologische bloemen wil kopen en welke wensen ze hebben.

Weening: 'Een verdubbeling van de omzet is flink, maar noodzakelijk. De bedrijven zetten er speciaal mensen voor in en willen de investeringen kunnen terugverdienen. Lukt dat niet, dan trekken ze zich terug en hebben we over vijf jaar geen professionele biologische sierteelt meer.'

Meer informatie project Biobloem:

Karst Weening, PPO, [e karst.weening@wur.nl](mailto:karst.weening@wur.nl)

