

# 'Betrouwbaarheid levert win-win situatie'

Twee jaar geleden is Premium Dutch gelanceerd, ondersteund door Hobaho en FloraHolland. Inmiddels maken vrijwel alle grote Nederlandse retailers en een aantal buitenlandse ketens gebruik van dit kwaliteitskeurmerk. Het resultaat: bolbloemen van goede kwaliteit in het schap, tevreden consumenten, een verhoogde omzet voor de retailer en een betere prijs voor de producent. Dit seizoen wordt het kwaliteitskeurmerk verder uitgewerkt.

Vanuit Hobaho is Kevin van Dijk betrokken bij Premium Dutch en vanuit FloraHolland Jorrit Koeman. Begin november stonden zij op de FloraHolland Trade Fair in Aalsmeer om het keurmerk onder de aandacht te brengen. "Het is niet zomaar een keurmerk", vertellen de mannen. "Premium Dutch is kwaliteitsgericht. Als je op de klok koopt, zegt de aangeduide kwaliteit nog niets over het traject na aankoop. Veel retailers zijn zich er niet bewust van dat de kwaliteit van bolbloemen heel wisselend kan zijn. Als de kwaliteit onder de maat is, komen consumenten vaak niet terug om te klagen. Maar herhaalaankopen blijven vervolgens wel uit. Dat probleem proberen we inzichtelijk te maken. Daarnaast bieden wij een oplossing met Premium Dutch door een kwaliteitsgarantie af te geven: zeven dagen bloei."

## Kwaliteitskwekers

Om die kwaliteitsgarantie te kunnen geven, wordt volgens Van Dijk en Koeman gewerkt met een gesloten keten. "Traceerbaarheid is het sleutelwoord en dat begint bij de bollenkweker. Op het land wordt de bloem al gevormd. Momenteel zijn er 15 kwekers, broeiers en kwekers-broeiers aangesloten bij Premium Dutch. Deze zogenaamde 'preferred growers' zijn echte kwaliteitskwekers. Zij zijn minimaal MPS of MPS-GAP gecertificeerd en registreren exact wat er met het product gebeurt. De bollen worden geteeld met een zogenaamd Premium Dutch-paspoort waarin bijvoorbeeld de hoeveelheid stikstof wordt geregistreerd. Op deze manier weten we zeker dat de bol geladen is voor zeven dagen bloeigarantie. Natuurlijk is 100 procent kwaliteit moeilijk te geven, het blijft een natuurproduct, maar we proberen het wel zo dicht mogelijk te benaderen. Om aan te tonen dat dit daadwerkelijk zo is, nemen we voor de bloem en bol-op-pot steekproeven in de uitbloeiruimte van FloraHolland."

Premium Dutch heeft de afgelopen twee jaren met hyacinten bewezen dat het werkt. Vrijwel alle grote retailers in Nederland en



Kevin van Dijk met Premium Dutch op de FloraHolland Trade Fair

enkele ketens in Duitsland en Engeland maken gebruik van het keurmerk. Daarnaast draait momenteel een pilot in Denemarken. Vooral het hogere segment supermarkten neemt deel. "Zij kiezen voor betrouwbaarheid door constante kwaliteit en zijn bereid daar iets meer voor te betalen. Het resulteert in herhaalaankopen, een lagere uitval en een gestegen omzet. We verwachten dat de vraag naar betrouwbaarheid de komende jaren toeneemt. De Premium Dutch-kwekers hebben in dat opzicht een betere uitgangspositie. Het kwaliteitskeurmerk is er voor snijhyacinten en

bol-op-pot (hyacint, narcis, krokus, tulp en muscari). Nu de basis is gelegd, kunnen we het concept kopiëren naar andere bolproducten. Dit seizoen starten we met snijtulpen."

## QR-code

Op de FloraHolland Trade Fair brachten de mannen Premium Dutch onder de aandacht door middel van een casinospel. "We wilden hiermee duidelijk maken dat inkopen op de klok ten aanzien van een vaste kwaliteit een gok blijft. Met Premium Dutch heeft men altijd prijs." Volgens Koeman en Van Dijk is het kwaliteitskeurmerk in twee jaar goed neergezet en is de tijd rijp om naar buiten te treden. Daarbij is ook gedacht aan de consument. "We wilden Premium Dutch ook voor de eindgebruiker inzichtelijk maken en hebben daarvoor een QR-code ontwikkeld. Bij het scannen van deze code wordt met een kort filmpje de uitbloei van het product getoond, met vermelding van de kwaliteit en verzorgingstips. Op deze manier spreken we meteen een moderne doelgroep aan, wat hopelijk marktvergroten werkt. Tot slot wordt dit seizoen ook een pilot gedraaid met geur. Onderzoek heeft aangetoond dat mensen bereid zijn meer te betalen voor geurende producten, dat ze langer blijven staan bij het schap en dat ze meer tevreden zijn met hun aankoop. We zullen in twee tuincentraketens de bol-op-pot-producten voorzien van biologische geurkorrels om te zien of de theorie aanslaat."

Kijk voor meer informatie op de website [www.premiumdutch.nl](http://www.premiumdutch.nl).

