

In BloembollenVisie 231 werd gemeld dat afnemers van sierteeltproducten steeds nadrukkelijker gaan vragen om producten met MPS-certificaat. De bloembollensector loopt niet voorop als het gaat om MPS. Hoe kijken een teler en een broeier die bij MPS zijn aangesloten hier tegenaan?

Tekst: Arie Dwarswaard
Foto: René Faas

De bloembollensector heeft een achterstand als het gaat om MPS-gecertificeerde bedrijven. De laatste tijd wordt de roep om gecertificeerde sierteeltproducten echter steeds luider. In BloembollenVisie 231 meldde Raymond Scheepens dat een aantal grote bloemenkopers alleen nog snijtulpen met MPS wil vanaf 1 januari 2012. Hoe kijken ondernemers in de bloembollensector hier naar? Teler Roland Hulsebosch en broeier Gert-Jan Hogervorst zijn MPS-gecertificeerd. Waarom kozen ze er voor en hoe ervaren ze dit?

NIET MOEILIK

Op het bedrijf Hulsebosch Bloembollen in Julianadorp beoordeelt Roland Hulsebosch een krat lelies op maat en kwaliteit. De bollen die erin zitten, zijn MPS-gecertificeerd. Zoals ook de tulpen, narcissen, hyacinten en krokussen die dit bedrijf teelt. De reden om bij MPS aan te sluiten was helder, aldus Roland Hulsebosch. "Onze afnemer Van der Schoot vroeg er een paar jaar geleden om. Een van hun afnemers in Engeland stelde als eis dat de door Van der Schoot geleverde bollen duurzaam geteeld moesten worden. We hebben met MPS contact opgenomen en geïnformeerd wat deelname aan MPS inhoudt. We waren er snel uit. Dit is voor ons niet moeilijk. Hier doen we aan mee. We zijn inmiddels een jaar gecertificeerd. En we zien dat er inmiddels meer kopers zijn die van hun afnemers te horen krijgen dat die MPS-bollen willen."

Deelname aan MPS betekent voor Hulsebosch het bijhouden van het gebruik aan gewasbeschermingsmiddelen en energie, en een registratie van de afvalstroom. "Ons middelengebruik houden we toch al bij, dus veel extra werk is het niet." Op basis van hun verbruik krijgen ze een kwalificatie toegekend. In hun geval is dat



Gert-Jan Hogervorst: "We hoefden niet lang na te denken om aan MPS mee te gaan doen"

MPS: gewoon doen

MPS-C "Dat komt vooral doordat we wat hoger zitten met onze vuurmiddelen. We nemen daar geen risico, omdat we staan voor de kwaliteit van onze bollen. En MPS-C is voldoende." MPS komt zelf controleren. "Dan willen ze inzage in de inkoop van middelen en het spuitschema. Dat kunnen ze krijgen." Veel reclame voor de MPS-kwalificatie maakt het bedrijf niet, maar de grote afnemers weten het. De kosten vindt Roland Hulsebosch niet het probleem. "Die zijn er snel uit, zeker als je eerder wordt gebeld dan een collega die dit niet heeft."

AL VIJFTIEN JAAR

Broeier Gert-Jan Hogervorst uit Noordwijkerhout is al lang bekend met MPS. "Wij doen al heel lang mee, zeker vijftien jaar. Toen het kwam, hebben we er niet lang over hoeven nadenken. Als je er snel mee bent, kun je er nog je voordeel mee doen." Hogervorst heeft een kwekerij en broeierij van hyacinten en narcissen. Voor de broeierij koopt hij een deel van zijn bollen die hij daar voor nodig heeft, bij. Als broeier participeert hij in Decorum Plants en in Premium Dutch. Het hebben van het MPS-label is voor die participaties een eis. "Bij Decorum Plants hebben we gezamenlijk MPS-A, en bij Premium Dutch gaan ze een stapje ver-

der met MPS-GAP. We zijn nu zelf ook MPS-A en MPS-GAP en Fair Flower Fair Plants (FFP) gecertificeerd. Veel extra werk is het goed beschouwd niet. Wat je spuit hou je als kweker toch bij! En als je dat toch lastig vindt, dan kun je ook gebruik maken van je leveringsoverzicht van de gewasbeschermingsmiddelenhandel." Lange tijd merkte hij weinig van vraag naar MPS. "De laatste jaren wordt het wel steeds meer. Soms gaat het al zo ver dat een koper niet alleen inzicht wil in je uitgangsmateriaal, maar ook in herkomst en productie van grind en glas. Dat zijn dan drie certificaten voor één product." Richting consument is MPS geen begrip, en zo is MPS ook nooit in de markt gezet. Wel telt het mee in het maatschappelijk verantwoord ondernemen. "Dat dragen we bijvoorbeeld via Decorum Plants wel uit. We hebben net nieuwe labels laten maken met QR-code, die aangeeft hoe wij aankijken tegen mens en milieu in ons bedrijf." Aan zijn leveranciers stelt hij ook vragen over MPS. "Als ik bollen kan kopen van een teler die MPS heeft, levert mij dat weer punten op, en het is ook in zijn voordeel. Zij zijn voor kopers die dit vragen interessant, andere telers die het niet hebben niet. Nu nog een vaste vermelding op het koopbriefje, en dan is het helemaal goed."