



Het pad naar de grote tuincentra gaat niet altijd over rozen

De uitzending van Tros Radar op 21 april wond er geen doekjes om. Greenpeace had 69 planten, bollen en heesters van 31 verschillende soorten onderzocht bij Intratuin, Groenrijk en Boerenbond/Welkoop. Ze kwamen zo'n tachtig tot negentig soorten residuen gif tegen. Slechts één monster bevatte géén giftige stoffen. Op alle andere monsters zaten schadelijke pesticiden, waarvan er vijftien verboden zijn in Nederland! Een onomstotelijk feit, waar biologische kwekers mooi op kunnen inspringen, zou je zeggen.

Auteur: Sylvia de Witt

'Dit slaat wel in', zegt Jan Huibers van biologische kwekerij Dependens in Bennekom. 'De dag na de uitzending stonden hier klanten die alleen nog maar biologische planten wilden.'

Jan Huibers heeft niet altijd biologisch gekweekt. Na de middelbare tuinbouwschool in Nijmegen werkte hij acht jaar bij de gemeente Amerongen en vervolgens tien jaar bij een boomkweker in Baarn. In 2000 begon hij voor zichzelf en pas na vier jaar maakte hij de overstap van gangbaar naar biologisch kweken, toen zijn compagnon uit de zaak ging. Daarop ruilde hij zijn verkoop-pak (want hij werkte alleen op kantoor) in voor een werkbroek en moest hij het land op om te spuiten. Dat had hij nog nooit eerder gedaan en hij liet het er eigenlijk bij zitten. Tot hij merkte dat zijn planten het ook goed deden zonder chemicaliën. Vanaf dat moment werd zijn kwekerij

biologisch en vanaf 2007 is het bedrijf SKAL-gecertificeerd.

Afschuw van etiketten

Veel particulieren weten de weg naar hem te vinden, maar dat geldt niet voor de grote tuincentra. Het gaat er volgens Huibers niet om dat die niet van een biologische kweker willen afnemen. 'Maar de biologische kwekerijen die er zijn, zijn meestal wat kleinschaliger en vaak andersdenkend. De hele wereld denkt in concepten en etiketten en dat doe ik dus absoluut niet. Ik heb er eigenlijk een soort van afschuw van. Het is misschien flauw om te zeggen, maar bij een gemiddeld tuincentrum is het etiket belangrijker dan de plant. In de biologische sector wordt wat anders gedacht en dat past ook wel bij mij. Nu heb ik sinds vandaag toevallig voor het eerst

geleverd aan Intratuin in Amsterdam, die mij zelf heeft benaderd.'

Vast concept

En dat terwijl Huibers al eerder bij verscheidene tuincentra langs was geweest met de vraag of hij daar zijn planten zou kunnen afzetten. Maar al gauw bekwam hem het idee dat ze geen gezeik en gezeur wilden en alleen maar geld wilden beuren. 'Ze willen gewoon een compleet concept, het liefst met een tafel erbij die ik er ook nog zelf zou moeten neerzetten. Het zou ook fijn zijn als ik de vloer eronder nog even dweil en dan ook nog zelf de klanten meebreng', zegt Huibers cynisch. 'Afrekenen doen ze dan zelf nog wel. Dat is mijn ervaring, dus ik heb de moed al heel snel opgegeven. Tuincentra willen een vast concept. Maar dat heb ik niet en het kost mij ook

te veel geld om dat te laten maken. Daarbij kan ik de continuïteit daarvan ook niet waarborgen. Mensen moeten gewoon een beetje meedenken; misschien dat er dan uiteindelijk wel een concept kan uitkomen. Maar goed, Intratuin in Amsterdam is echt geïnteresseerd. Dit filiaal durft dus anders te denken.'

Minitree hoef je niet te snoeien en te sproeien

'Natuurlijk zouden we onze biologisch gekweekte bomen ook aan tuincentra kunnen leveren', zegt Han Fleuren van boomkwekerij Fleuren in Baarlo. 'Als ze er maar voor willen betalen. Door Radar zullen inkopers van tuincentra nu gaan beseffen dat ze misschien ook wel biologisch geteelde bomen moeten gaan verkopen.'

Fleuren is een van Nederlands grootste vruchtboomkwekerijen en van de honderd hectare is zo'n twaalf hectare biologisch. De biologische teelt gaat vooralsnog alleen nog naar professionele, biologische fruitteeltbedrijven.

Daarnaast is er voor de consument het product minitree van zijn zus en vrouw. Fleuren: 'Dat zijn fruitbomen die je niet hoeft te snoeien en te sproeien; ze zijn heel geschikt voor particuliere tuinen. De eventuele bladluizen kan men met water en zeep proberen weg te krijgen. De meest voorkomende ziekte is schurft en daar zijn ze resistent tegen. Ze kunnen wel wat meeldauw krijgen, maar dat is nooit dodelijk voor de plant. De minitrees zijn juist gekruist op ziekteonvoeligheid. We leveren dus niet direct aan de consument, maar indirect komen die bomen wel bij de consument terecht via de webshop. Maar een andere partij levert ze aan een toeleverancier van

tuincentra. Daarmee gaan er dus ook bomen van dit type naar tuincentra.'

Fleuren ziet veel in een combinatie van rassen die ze in de biologische teelt zetten met rassen die robuuster zijn na gangbare teelt. Dus als hij biologische fruitbomen gaat kweken, dan zal hij dat doen met rassen die van nature al robuuster zijn. 'De minitrees zijn geschikt om bij ons in de biologische teelt neer te zetten. Dat is nog niet gebeurd door plaatsgebrek en mensen vragen ook nog niet specifiek naar biologisch geteelde minitrees.'

De markt moet eigenlijk omgaan

Maar misschien vragen tuincentra er straks wel naar? 'Tuincentra zijn meestal georganiseerde bedrijven en hoe georganiseerder je bent, des te meer standaardoplossingen er moeten komen. Als jij een prachtige onbespoten plant levert, maar je hebt er geen barcode op, dan is dat lastig. Krijg je iets met een prachtige verpakking en een tekst in vijftien talen, dan zeggen ze: "Doe dat product maar." Het een sluit het ander natuurlijk niet uit; je kunt biologische producten natuurlijk ook wel in groten getale aanleveren met displays en allerlei toeters en bellen. Maar je praat al over een nicheproduct met een uitdaging. Als je die telers ook nog dwingt tot een mooie presentatie, dan wordt de spoeling dunner dan dun. Als het product schaarser wordt, dan wordt het duurder. De burger wil biologisch en de consument koopt het goedkoopste. De markt moet eigenlijk omgaan. Tuincentra zijn gebaat bij lage prijzen, alles moet er presentatietechnisch mooi en gelikt uitzien en dan wordt er natuurlijk

een keer extra gespoten. Zo simpel is het. Als je daar een stoel koopt en je komt terug voor nog zo'n stoel, dan verwacht je weer precies dezelfde stoel. Zo worden planten ook bekeken. We moeten planten kweken die voldoen aan het idee wat de stadsmens heeft van groen. De biodiversiteit die je in de biologische teelt ziet, loopt niet simultaan met wat de tuincentra willen verkopen. Maar als de burger nu zegt: "Wij willen onbespoten tuinplanten", dan is dat het beste signaal dat je kunt hebben.

Als een tuincentrum het inmiddels toch belangrijk vindt om een hoek met biologische planten te gaan inrichten, dan is dat heel mooi. Daarmee test je werkelijk of de consument bereid is om biologisch materiaal te kopen. Als dat zo is, dan betekent dat voor die kleine groep biologische boomkwekers dat er een markt is. Dan hoeven de gangbare telers niet te zeggen: "Ach, laat die gekken maar." Nee, dan kunnen we wat van elkaar leren. Als laatste wil ik ook nog zeggen dat ik wel blij ben met de belevingsfactor op de tuincentra anno 2014. Hierdoor komen ook mensen met niet-groene vingers in contact met de mooie producten uit onze sector.'

Van gangbare planten naar biologische kruiden

Een biologische kweker die al wél jarenlang aan tuincentra levert, is Puur Aroma uit Margraten. Alleen zijn het geen planten, maar biologische kruiden. Frank en Monique Radder zijn dertig jaar professioneel kweker en zijn van gangbare vastenplantenteler in de loop der jaren geswitcht naar food, kruiden dus. Dat is een heel proces geweest en uiteindelijk hebben ze er tien jaar



Erwin Kooijman



Frank Radder

over gedaan om dat voor elkaar te boksen met heel veel leergeld. Want die knop van gangbare sierplantenteler naar biologische kruidenspecialist zet je niet zomaar om. Radder: 'Gewone kwekers leveren aan tuincentra in de vorm van een sierplant. Wij leveren ons product als *food*. Tuincentra zijn onze doelgroep, naast natuurvoedingswinkels. Sinds 2009 zijn we officieel SKAL-gecertificeerd. We leverden in het verleden altijd al vaste planten aan grote ketens als Groenrijk en Intratuin. We hadden van tevoren wel even gebeld naar Intratuin met de mededeling dat we van plan waren op biologische kruiden over te gaan.'

Assortiment deels bepaald door het aanbod

En... zagen ze dat wel zitten? Radder: 'Nou, we zijn met open armen binnengehaald. Dus als het aanbod er is, willen ze wel en de mensen in de top weten toch ook wat de consument tegenwoordig wil.' Wat het gemiddelde assortiment in het tuincentrum is, wordt niet alleen bepaald door het centrum zelf, maar ook deels door het aanbod. Zo zijn de 75 soorten in het assortiment niet altijd allemaal leverbaar. 'Saffraan bijvoorbeeld – de duurste specerij ter wereld – is eigenlijk alleen in de maand november mooi. Want dan bloeit hij en dan is hij te oogsten. De rest van het jaar krijg je niks van dat plantje. Dan zijn er dus elf maanden in het jaar slechts 74 soorten in het assortiment. Zo zijn er nog wel meer soorten. Globaal zou je kunnen zeggen dat we ernaar streven altijd een ijzeren voorraad van dertig soorten in de lucht te hebben.'

Waar zijn die biologische kwekers dan?

Erwin Kooijman van biologische bamboekwekerij Randijk in Leusden heeft recentelijk voor het eerst aan een Intratuin geleverd, en wel aan Intratuin Amsterdam, net zoals Jan Huijbers van Dependens. De vraag zal volgens hem gekomen zijn naar aanleiding van het forum dat op 13 mei in Elst plaatsvond. 'Daar zaten inkopers van Intratuin, maar ook van Hornbach en Praxis. Het kwam erop neer dat ze allemaal zeiden: "Wij willen wel biologisch inkopen, maar waar zijn die biologische kwekers dan?" Mijn nummer is tijdens dat forum doorgegeven en meteen de volgende dag belde Intratuin Amsterdam om een bestelling te plaatsen die de dag erop al werd opgehaald.'

In Intratuin Amsterdam is voor de biologische waar nu ook een aparte hoek ingericht. Daar staan ook rozen van Bierkreek en planten van Dependend. Alles wat je op biologisch gebied kunt vinden in Nederland, komt daar nu samen. Eigenlijk moet je dit zien als een soort pilot; dan kun je zien hoe het publiek erop reageert. Is het publiek bereid iets meer te betalen? Als je mensen vraagt: "Wilt u liever dat de bijen doodgaan of dat ze blijven leven?", dan zegt iedereen natuurlijk dat ze moeten blijven leven. Maar wat hebben ze ervoor over? Er is een percentage mensen, en ik vermoed dat dit groeiende is, dat er echt meer geld voor over heeft om gifvrije planten in de tuin te zetten. Ook in biologische voeding zitten prachtige groei cijfers. Hoewel de stap naar biologische planten net weer een stapje verder is. Als dit aanslaat, wil Intratuin

Amsterdam er volgend jaar sowieso mee verdergaan en we zijn bezig grotere aantallen te kweken.'

Naast bamboe ook biologische kerstbomen

En als volgend jaar, zeg maar, ineens alle Intratuinvestigingen bamboe willen van Randijk? Kooijman: 'Je moet natuurlijk ook stilstaan bij de vraag wat je kunt leveren. Aan één vestiging leveren, dat gaat nog wel. Maar de vraag is: kunnen wij leveren aan 53 Intratuinvestigingen in Nederland? Daar ben ik niet op ingericht. Als iedere vestiging honderd planten moet hebben, dan spreek je over gigantische aantallen. Ik zou daar wel op kunnen inspelen voor de komende jaren, maar op korte termijn lukt dat niet. Nu is het hot en nu willen ze biologisch, maar voor onze sector is dat nogal ad hoc. Zo gaat het wel bij de reguliere kwekers; die hebben Intratuin al jaren als vaste klant en die weten welke aantallen er worden afgenomen. Als Intratuin vaste klant van mij wordt, dan weet ik waar ik op een gegeven moment op moet rekenen.' Naast de bamboes zal Intratuin Amsterdam dit jaar waarschijnlijk ook voor het eerst biologische kerstbomen van Randijk gaan afnemen. 'Hier kunnen wij wél grote aantallen van leveren. Biologische kerstbomen zijn verder bijna nergens te krijgen. Mensen kunnen ook een eigen kerstboom adopteren. 's Winters halen mensen hem op en zetten ze hem versierd in huis, daarna brengen ze hem weer teug. 's Zomers groeit hij lekker door bij ons op de kwekerij. Daar wordt hij verzorgd zonder kunstmest of chemische bestrijdingsmid-



Hans van Hage



Han Fleuren

delen. Bovendien krijgt elke boom een nummer, zodat iedereen "zijn" boom het jaar erop weer kan reserveren. Zo kan een kerstboom tot wel vijf keer worden hergebruikt. En zie je je eigen boom jaar na jaar groeien.'

Hoe uniform is je product?

Hans van Hage van Rozenkwekerij de Bierkreek in IJzendijke kweekt 2500 soorten rozen, waarvan een aantal zeer zeldzame. Een gedeelte daarvan gaat op pot en die worden aan tuincentra geleverd. Momenteel heeft de Bierkreek een zevental verkooppunten, waaronder Nijssen in Heemstede, Esveld in Boskoop, Intratuin Amsterdam en Dependens. 'Het eerste jaar heb je wat opstartproblemen, want hoe gezond ga je het houden en hoe uniform is je product? Op een gegeven moment heb je dat redelijk in de vingers en kan het wedijveren met een gangbaar geteeld product. Dan gaan jouw rozen niet alleen meer naar dat ene tuincentrum waar ze er al ervaring mee hadden, maar ook naar 48 andere. Maar als die andere filialen van Intratuin er totaal geen verhaal en gevoel bij hebben, dan weet je eigenlijk al dat het niet lukt.' Leg dat eens uit.

'Als jij als klant een tuincentrum binnenkomt en je ziet een tafel met rozen voor 10,95 euro en een tafel met rozen voor 13,95 euro, maar je ziet het verschil niet, als je dan als klant al vraagt naar het prijsverschil en zo'n jongen weet er niks op te zeggen, dan maakt hij het in plaats van een product met een meerwaarde tot iets wat onnodig duur is. Het is gechargeerd, maar dat is wat er in feite gebeurt. De mensen op de

vloer hebben geen binding met het product, ze kunnen niet uitleggen waarom er bladluis op zit, ze kunnen niet uitleggen dat die bladluizen op onze rozen niet verkeerd zijn. Als ik een plant bij een tuincentrum neerzet, dan zit er altijd wel een larve op van een lieveheersbeestje, dan zit er altijd wel een wesp in. Ja, dat heeft wel enige uitleg nodig! Dus als je die rozen pardoos bij 49 vestigingen gaat neerzetten zonder uitleg, dan ga je de mist in.'

Er hoort een verhaal bij

Aan kleine tuincentra kan dit verhaal echter wel goed worden uitgelegd, vertelt Van Hage. 'Ik heb voor deze tuincentra een informatieavond gehouden en iedereen was enthousiast. Deze mensen kunnen nu aan de klant uitleggen waarom die rozen een meerwaarde hebben, dat er weliswaar een bladluisje op zit, maar dat dit bladluisje is geïnfecteerd met een sluipwespje en dat de rozen niet zijn bespoten met neonicotinoïden. Nu kun je in grote tuincentra lieveheersbeestjes of sluipwespen kopen via bestelkaarten. Die hangen naast de rozen die wél bespoten zijn! Die van ons hebben die er al op zitten, alleen betaal je er ietsje meer voor. Je zou zo'n roos juist als een meerwaardeproduct moeten zien. Als de klant zo'n roos koopt, neemt hij in feite een heel ecosysteem mee naar huis. Maar daar hoort dus een verhaal bij!'

Miscommunicatie

Een aantal jaren geleden liep het helemaal mis met grootschalige leveringen aan Zwitserland en

Intratuinfilialen in Nederland. Als je de potrozen van de Bierkreek bij de keuring in Lottum laat meedoen, dan zie je volgens Van Hage geen verschil. Het is met name het insectenverhaal, daar zit het 'm in.

Van Hage: 'Wij doen niets aan insectenbestrijding. Ik had van tevoren aan de inkoper gevraagd of hij rozen met of zonder beestjes wilde. Want wij kunnen met biologische middelen die bladluizen er wel uit krijgen. Dan is het nog steeds gecertificeerd. Zelfs voor Zwitserland zijn we gecertificeerd. Ik vertelde die man dat we de rozen dan van het veld halen en ze, voordat ze de vrachtwagen in gaan, nog kunnen bespuiten met een biologisch middel. Maar nee, dat wilde die man niet. Oké, dus dat hebben we niet gedaan. Uiteindelijk kom ik met de inkoper in Zwitserland aan in het eerste filiaal en zie ik tot mijn grote verbazing dat de rozen alweer ingepakt worden, omdat er beestjes op zitten. De inkoper vertelde daar nog dat dit juist de bedoeling was. Maar nee, ze moesten terug! Het gaat dus heel vaak mis met de communicatie.'

Na dit incident deed een nieuwe kans zich voor: de Bierkreek kreeg na een inschrijving subsidie via het project Bio-diversiteit & Bedrijfsleven.

'Het gaat hierover: wat moet er veranderen om de klant te laten accepteren dat het eindproduct een beestje heeft, maar niet is bespoten met neonicotinoïden, zoals Tros Radar laatst aan de kaak stelde. Dat moet dus veranderen bij de leverancier van de potgrond, bij de kweker, bij de inkoper van het tuincentrum, bij de man op de vloer van het tuincentrum, bij de juffrouw aan de kassa van het tuincentrum en bij de consument. De bedoeling is dat wij in dit subsidieverhaal een aantal gangbare bedrijven meenemen. Nou, we vroegen of ze niet een klein hoekje van hun veld wilden inrichten voor biologische producten. Er was niet een van de grote jongens die zei: "Ik wil wel." Ze hadden het over imagoschade en dat soort dingen. Nou, die hebben nu allemaal de deksel op de neus gekregen.'



Jan Huiberts



Stuur of twitter dit artikel door!

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-4623