

# ‘Steeds meer retailers wille

Exporteurs krijgen steeds vaker de vraag of zij duurzame of biologische bollen kunnen leveren. Hoe groot is dit marktsegment inmiddels? Op welke manier spelen zij daarop in? En waar lopen zij tegenaan bij hun inspanningen om aan de vraag te voldoen? BloembollenVisie ging hierover in gesprek met een aantal exporteurs.

Tekst: Monique Ooms  
Fotografie: René Faas

**D**uurzaamheid is al langere tijd een thema voor Jac. Uittenbogaard & Zonen, het kwekerij- en exportbedrijf uit Noordwijkerhout. “Wij zijn MPS A+-gecertificeerd en werken er nu aan om voor onze gehele teelt het Milieukeurcertificaat (SMK) te verkrijgen”, vertelt Jaap-Jan Uittenbogaard. “Wij proberen een voorloper te zijn op dit gebied omdat wij ons realiseren dat duurzaamheid steeds belangrijker wordt. De wereld is met dit onderwerp bezig, dus ook onze afnemers, daar moeten wij in meegaan. Daarbij willen wij achter ons product kunnen staan.” De retail vraagt steeds nadrukkelijker om een schoon product, bij voorkeur residuvrij. “Dat kan het vak nu nog niet garanderen, wie dat wel doet, neemt een risico. Zo lang middelen nog in de bodem zitten, kan er nog steeds residu worden aangetroffen. Wij hebben ook nog niet meegemaakt dat een afnemer residuvrije bollen eist.” Om de biodiversiteit te verhogen, ontwikkelde JUB als eerste pakketten met de thema’s ‘blijde bijen’ en ‘vrolijke vlinders’. “Dat hebben we in overleg met de bijenhouders en de vlinder-

stichting gedaan, we mogen zelfs hun logo’s gebruiken. De verkoop loopt erg goed. Dit is wat de markt wil, we moeten duidelijk verder met verduurzaming, daarom zijn wij ook betrokken bij de ontwikkeling van het Milieukeurcertificaat. Tegelijkertijd moeten we ervoor waken dat het beeld ontstaat dat alleen biobollen goed zijn en al het andere ‘vergift’ is, daar is de sector niet bij gebaat. Wij leveren ook reguliere bollen, die schoon zijn geteeld, beide producten hangen naast elkaar in de winkel. Biologische bollen bepalen een klein percentage van de handel. Met het aanbod dat er is, kunnen we niet de hele wereld bedienen.” Waar de sector ook voor moet waken, is een wildgroei aan keurmerken, stelt Uittenbogaard. “Dan verliest het aan kracht.”

## STIJGENDE VERKOOP

Exportbedrijven Mosselman Holland bv en Mantel Holland bv werken nauw met elkaar samen in de levering van biologische bollen met het Skal-keurmerk aan de retail. “Wij leveren voornamelijk aan tuincentra in Nederland, bij Mantel ligt de nadruk op export. We vullen elkaar dus prima aan”, vertelt Ralph Koopman van Mosselman. De verkoop van biologische

bollen is de laatste jaren gegroeid van 2 procent in 2008 tot bijna 20 procent in 2015, vertelt Natasja Mantel van Mantel Holland. “Wij waren al actief op de biologische bollenmarkt, de vraag groeit vanuit de doelgroep die bewust leeft en daarvoor meer wil betalen. Het rapport van Greenpeace zorgde voor een extra impuls. Steeds meer retailers willen biobollen in het schap.” Na het rapport was de markt in rep en roer herinnert Koopman zich. “Wat zit er op die bollen? Er ontstond discussie, klanten wilden dat bollen werden onderzocht op residu. Wij vertellen de retail dat we hier bovenop zitten en houden klanten op de hoogte van ontwikkelingen, zodat duidelijk is dat we eraan werken. Verder hebben wij recent een website gelanceerd voor onze 100 procent biologisch geteelde bloembollen ([www.100pbio.nl](http://www.100pbio.nl)). Deze site informeert de consument over de achtergronden van de biologische bloembol en over de offline en online verkooppunten.”

## INITIATIEVEN

Mantel en Koopman zijn het erover eens dat de bollensector in beweging moet komen om aan de groeiende vraag naar duurzame producten tegemoet te kunnen komen. Koopman: “Ik zit met een aantal collega’s in een werkgroep van Anthos, samen proberen we de wensen en eisen op het gebied van duurzaamheid te vertalen naar concrete initiatieven richting kwekers. Belangrijk is dat kwekers in elk geval kunnen garanderen dat zij geen verboden middelen gebruiken.” Een volledig biologische teelt lijkt voorsnog niet haalbaar. “Je kunt wel kaders vaststellen: zoveel residu mag er maximaal op een bol zitten. Goed dat Wageningen daar nu, in opdracht van Anthos, onderzoek naar doet.” Mantel en Koopman waarschuwen voor versnippering. “De krachten bunde-



### Serie duurzaamheid

Duurzaamheid wordt een steeds belangrijker thema. In de samenleving, en daarmee ook voor de bollensector. Immers, als de samenleving om een duurzaam product vraagt, zal de sector daarop moeten reageren. Wat betekent dit voor de verschillende partijen die actief zijn in het vak? Op welke manier spelen zij in op de ontwikkelingen? Waar lopen zij tegenaan? Veel vragen. In deze serie gaat BloembollenVisie op zoek naar de antwoorden.

# n biobollen in het schap'



Robert Heemskerk: 'Ik wil toe naar volledig biologisch'

len werkt het beste. Beperk het aantal labels en wees duidelijk in je communicatie." Overigens is de aandacht voor duurzaamheid per markt verschillend. "In het voormalig Oostblok leeft het niet, in Duitsland, Zwitserland en Oostenrijk des te meer."

Robert Heemskerk is eigenaar van Natural Bulbs, een consumentenwebshop die 'zo duurzaam mogelijk' geteelde bollen aanbiedt. "Ik heb de webshop overgenomen van Wil Braakman die zelf actief was in de biologische bollenteelt." Het aanbod op de site is niet volledig biologisch geteeld. "Ik zou het liefst volledig biologisch geteelde bollen willen verkopen, maar het aanbod is nog niet toereikend. Intussen zet ik in op 'duurzaam' en probeer ik op de site, via lezingen en op markten uitleg te geven over het product aan de consument. Tegelijkertijd praat ik met kwekers over duurzaamheid, om via die weg het aanbod te laten groeien." De markt voor het biologische product groeit, dat merkt Heemskerk aan zijn afzet. "Het komt wel voor dat ik 'nee' moet verkopen doordat bepaalde soorten niet meer voorradig zijn. Overigens gebeurt dat in de reguliere markt ook wel eens. Met dit product richt ik mij op een specifieke doelgroep die hier bewust voor kiest en ook bereid is om er zo nodig meer voor te betalen. Het gros kiest nog altijd voor het

gangbare product." Hij is blij met de komst van Milieukeur. "Dat maakt producten onderscheidend in de markt."

## BIOBOLLEN

Heemskerk krijgt wel eens vragen van consumenten over residu op bollen. "Ik krijg veel vragen over de teelt, maar weinig mensen weten nog wat daarbij komt kijken. Er is ook verwarring: kun je kinderen bollen laten planten als daar gif op zit? Het is niet zo dat consumenten in mijn webshop bollen bestellen met de opmerking dat ze residuvrij moeten zijn. Dat speelt denk ik meer in de retail." Heemskerk is ervan overtuigd dat de duurzame en biologische teelt uiteindelijk de overhand zullen krijgen. "In de akkerbouw is onderzoek gedaan naar het verschil in bodemkwaliteit tussen gangbaar en biologisch. De opbrengst van de biologische teelt is aanvankelijk minder, maar omdat gangbare teelt de bodem op termijn verarmt, zal ook de opbrengst elk jaar iets afnemen. Dan bereik je het punt waarop de wal het schip zal keren, en zijn er geen bezwaren meer denkbaar om over te gaan op biologische teelt." Heemskerk zal vanaf 2016 zo'n 90 procent volledig biologisch geteelde bollen leveren. "Verder hoop ik dat het aanbod binnen vijf jaar is uitgebreid, bijvoorbeeld met bloemen en vaste planten."

## Wat is Skal?



Alleen als het productieproces voldoet aan de biologische wetgeving, mag een product het predicaat 'biologisch' voeren. Skal Biocontrole is toezichthouder op biologische producten in Nederland; daartoe controleert zij ruim 3.600 gecertificeerde bio-ondernemers in ons land. Skal werkt in opdracht van het ministerie van Economische Zaken.

## Wat is Milieukeur?



Milieukeur is een Nederlands keurmerk voor producten en diensten die het milieu minder belasten. De eisen van het keurmerk betreffen lagere milieubelasting onder meer op het gebied van grondstoffen, energie en water, schadelijke stoffen, verpakking en afval; ook is er aandacht voor onder andere arbeidsomstandigheden, gewasbescherming, biodiversiteit en natuurbeheer.