

Vechten tegen rauwe pioenen

Te rauwe pioenen, het is de doodsteek voor de pioenenteelt en toch worden ze nog steeds massaal verhandeld. De enige manier om dit een halt toe te roepen, is door er bij de eindafnemer - bloemisten en retailers - op te hameren deze 'troep' niet te kopen.

Tekst: Henk van den Berg,
Teelt- en bedrijfsadvies
Fotografie: René Faas



Het is momenteel volop pioentijd. Vrijwel alle telers hebben het druk met de bloemen van het land te krijgen en op een goede manier te verwerken. In deze periode van topdrukte is er de neiging om minder aandacht te geven aan de snijrijpheid. Vooral in een jaar waarin het buitenseizoen niet naadloos aansluit op het kasseizoen, is de kans groot dat telers benaderd worden om dan maar iets rauwer te leveren. Hoewel iedereen de consequenties kent, lukt het niet om een teler te bewegen dure (waardeloze) bloemen te laten staan en ze een week later voor minder wel in goede rijpheid aan te voeren. Tijd om ons op de eindafnemer te richten.

FABELTJE

De hardnekkige gedachte dat de consument geen rijpe pioenen wil hebben, moeten we uit de wereld krijgen. Onlangs las ik een uitspraak van een bloemist over pioenen: 'Bloemen die een beetje open staan, verkopen zichzelf veel makkelijker'. Het is dus een fabeltje dat de klant liever rauwe pioenen heeft; de klant wil pioenen die uitkomen. En een klant die denkt dat rauwe pioen beter zijn, moet goed voorgelicht worden over dat hij veel meer en waarschijnlijk ook langer plezier heeft van een pioen die op de juiste rijpheid is gesneden.

De enige manier om te voorkomen dat er te rauwe pioenen op de markt komen, is de bloemist blijven uitleggen dat hij deze niet moet kopen. Bloemisten die graag een voorraadje hebben, kopen bij voorkeur rauwe pioenen omdat zij daar langer mee kunnen werken, niet omdat de klant die graag wil hebben. Met het risico dat de klant de pioen als een rotbloem ervaart en teleurgesteld raakt in de pioenroos. Er zijn voor bloemisten tal van manieren om toch een lange periode een goede pioen te verkopen. Zo zijn er talloze webshops van handelaren waarin ze per dag kunnen inkopen. Bovendien is bekend dat je pioenen goed droog kunt bewaren in een koelcel. Als de bloemist dit doet, en elke keer als de emmer in de winkel bijna leeg is een nieuwe 'aansnijdt' en laat 'opharden', kan hij de hele dag beschikken over pioenen die precies in het juiste stadium zijn. De meeste bloemisten weten dit niet.

PROMOTIE

Als we uitbreiding in de pioenen willen realiseren, zullen we verder moeten kijken dan dit oogstseizoen. Op dit moment wordt de markt verziekt door kortetermijndenken. Als we hier mee doorgaan zal er een eind aan de markt voor pioenen zitten. Doen we het goed, dan is de markt voorlopig eindeloos.

Pioenen zijn zo mooi, dat hoeft je eigenlijk aan niemand te vertellen. Wat wel verteld moet worden, is hoe de bloemist (of eigenlijk de consument) het beste met het product om kan gaan. Dus via de promotie niet alleen vertellen welke mooie soorten we hebben, maar ook uitleg geven aan de afnemer hoe hij er voor kan zorgen dat zijn klanten terugkomen voor pioenen. Er moet een gebruiksaanwijzing voor de bloemist bij de aankoop van pioenen zitten. Vertel iets over de rijpheid van pioenen, vertel dat een pioen enorm veel mooier wordt als er snijbloemenvoedsel in de vaas zit.

Natuurlijk is dit allemaal niet eenvoudig. Natuurlijk neem je risico met de rijpheid als je het echt goed wilt doen. Maar door de eindklant op te roepen onze rauwe pioenen niet meer te kopen, beschermen we ons tegen een doodlopende markt. Omdat ik al jaren hoor dat ik het gevecht dat ik voer voor goede pioenen bij de teler toch niet ga winnen, moet ik de conclusie trekken dat dit via de teler en de handel inderdaad niet lukt. We moeten het via de eindklant gaan regelen. Een goede pioen heeft de toekomst.