



Biologisch
geteelde
Heliconia

De biologische bloemensector lijkt een nieuwe weg te zijn ingeslagen. Na enkele jaren met een moeizame afzet, waarin veel bloementelers afhaakten, is de verkoop tijdens 2002 voorspoedig verlopen.

Biologische Bloemen in de Lift

Nieuwe afzetstructuur voor biologische bloemen

De ommekeer in de afzet van bloemen is terug te voeren naar eind 2001, toen de biologische bloemenhandel 'De Schoof' haar krachten bundelde met EOSTA, de internationale biologische groothandel in AGF. Deze laatste partij beschikte voor haar groenten en fruit al over een uitgebreid distributienetwerk naar natuurvoedingsketens en supermarkten. Dankzij deze fusie kunnen de bloemen nu sneller en tegen lagere kosten op hun bestemming arrive-

Er is maar weinig bekend over de consumptie van biologische bloemen

ren. Ook is met deze samenwerking het aantal consumenten dat bereikt wordt aanzienlijk toegenomen. In dezelfde periode heeft ook de gangbare sierteelthandel weer oog gekregen voor biologisch geteelde bloemen. Zo heeft de firma Royal Van Zanten biologische bloemen in haar assortiment opgenomen en werkt daarbij nauw samen met EOSTA.

Samenwerking met Onderzoek

De positieve ontwikkeling ten spijt staat de biologische sierteelt nog voor

tallose uitdagingen. Zo is het aanbod klein en te veel sterk geconcentreerd in een korte zomerperiode. Het assortiment biedt weinig variatie en enkele veelgevraagde soorten, zoals rozen, zijn nog niet leverbaar. Ook is maar weinig bekend over de specifieke wensen van de biologische consument. Bij het vinden van de oplossingen staan de telers en de handelsbedrijven echter niet alleen. Afgelopen jaar heeft een coalitie van bedrijven en kennisinstellingen de handen ineengeslagen. Met financiële ondersteuning van de stich-

ting Agro Keten Kennis (AKK), is het project Biobloem opgestart. Doel van dit project: binnen twee jaar een verdubbeling van de productie en afzet van biologische bloemen realiseren. PPO gaat daarbij zijn kennis inzetten om de teelt betrouwbaarder te maken, en het aanbod beter over de seizoenen te spreiden. Zo heeft het proefstation in Naaldwijk de afgelopen jaren al veel kennis over jaarrond teelt van biologische chrysanten ontwikkeld. Het bedrijf Pokon & Chrysal gaat gezamenlijk met het ATO uit Wageningen biologische bloemenbehandelingsmiddelen (zoals snijbloemenvoedsel) ontwikkelen, zodat de consument nog langer van de bloemen kan genieten. Verder moet marktonderzoek de meest aantrekkelijke groeimarkten aanwijzen en inzicht verschaffen in de beweegredenen van de consument. Nieuw promotie materiaal zal de consument gaan informeren over de achtergrond en voordelen van biologische bloemen.

Sectorgrootte

De biologische sierteelt ontwikkelde zich het afgelopen decennium slechts langzaam. De afgelopen jaren was zelfs sprake van stagnatie. Met een areaal van circa 20 hectare vormen biologische bollen de grootste sector, terwijl zomerbloemen ongeveer vijf hectare beslaan. De biologische teelt van bloemen onder glas is, met een totaal oppervlak van naar schatting één hectare, uiterst bescheiden. Daarnaast worden op beperkte schaal vaste planten geteeld. Voor biologische bollen

en zomerbloemen bedraagt het huidige marktaandeel ongeveer 0,1 %, de andere sierteeltsectoren scoren zelfs nog beduidend lager. Marktonderzoek geeft echter aanwijzingen dat een groep van de Europese consumenten ter grootte van enkele procenten interesse heeft om biologische sierteeltproducten te kopen.

Groeikansen

De achtergebleven ontwikkeling van de biologische sierteelt is niet te wijten aan desinteresse bij consumenten, maar eerder het gevolg van gebrekkige afstemming in de afzetketen. Daardoor kon het bederfelijke en 'complexe' product bloemen de verspreid wonende consumenten simpelweg niet bereiken. De hierboven genoemde nieuwe afzet structuur lijkt hier een antwoord op te geven.

Meer aanbod gewenst

Met de groei van de afzet ontstaan nieuwe kansen voor de productie van biologische bloemen en planten. Er is onder andere vraag naar chrysanten, zomerbloeiërs uit de kas (zoals Leeuwebek, Matricaria, Campanula, Lisianthus), vulling voor boeketten en gebroeide bollen (tulpen). Tijdens de omschakelingsfase kunnen nieuwe kwekers begeleiding krijgen van PPO en andere deelnemers van Biobloem. Telers die meer willen weten kunnen contact opnemen met PPO of EOSTA. Laatstgenoemde organiseert regelmatig excursies voor telers om onderling ervaringen en teeltkennis uit te wisselen. ■

Meer informatie over het project Biobloem en over de afzet van biologisch geteelte bloemen:
Karst Weening, PPO, telefoon 0174 - 63 68 24
Maarten Vrensen, EOSTA, telefoon: 0297 - 32 03 74

COLUMN



Cakemix

Iemand loopt met een potje honing naar de kassa. 'Negen vijftennegentig' zeg ik, het schaamrood op mijn kaken. 'Euro's?' Ik bevestig, en geef toe dat zo'n potje ruim een jaar geleden nog geen vijf gulden kostte. Belazerd trekt de man zijn portemonnee open. Ik: 'De export uit China is volledig stil komen te liggen door een Europees importverbod op dierlijke producten. Niet dat we ooit Chinese honing verkochten, maar het gevolg is dat er mondiaal te weinig honing is. Ook onze honing is schaars geworden. Bepaalde soorten kunnen we niet meer krijgen, andere zijn schrikbarend duur geworden.'

'Heeft u nog cakemix?' Ik moet mevrouw teleurstellen. Het belangrijke ingrediënt vanille is inmiddels zo schaars geworden dat onze leverancier geen cakemix meer maakt. Pepsi-Cola heeft namelijk een vanille-limonade op de markt gebracht dat drastisch populair blijkt te zijn. Gevolg: Pepsi koopt bijna alle vanille op, de vanilleprijzen op de wereldmarkt verviervoudigen, en geen cakemix meer voor mevrouw. De consequenties van de ontwikkelingen op de gangbare markt zijn onvoorspelbaar en groot. Gekke koeien en verpeste varkens zorgden destijds, en nog steeds, voor een enorme verkoop van vegetarische burgers in de winkel. Het wachten is op de eerste concrete gevolgen voor de volksgezondheid van het genetisch gemanipuleerd voedsel. De vraag die dat met zich meebrengt zal vele malen groter zijn dan het aanbod. Dan denken we met weemoed terug aan de 'kies biologisch' - actie uit 2002. Dan valt er niets meer te kiezen, dan wordt het delen. En zijn niet alleen de vanille en de honing onbetaalbaar.

Jos van Duinen, winkelier in Leiden