

‘Biologisch is een nieuwe li...

Een kruidenwalhalla, zo kan vaste plantenkwekerij Radder in Margraten genoemd worden. De helft van het totale assortiment bestaat uit kruiden en dat houdt niet op bij lavendel, munt en rozemarijn. Met ruim 60 verschillende soorten, die alle het label PUUR dragen, vullen eigenaren Frank en Monique Radder een gat in de markt. Ze vertellen over hun passie en de overstap op een biologische teelt.

Tekst: Jeannet Pennings
Foto's: René Faas

Bieslook, peterselie, basilicum of knoflook: we kennen het allemaal en vinden het waarschijnlijk regelmatig terug op ons bordje. Maar ooit gehoord van chocolademunt of citroenmelisse? Of wat te denken van suiker- of honingblad (Stevia rebaudiana), van nature minstens zo zoet als suiker en ook geschikt voor diabetici. Als we in mei een bezoek brengen aan de kwekerij van Radder in het fraaie Zuid-Limburgse landschap, mogen we alles proeven. Een ware sensatie voor de smaakpapillen, terwijl de aangename geuren van de kruiden het plaatje compleet maken. Maar in hoeverre proeven we nu dat het biologisch geteelde producten zijn? Volgens Frank Radder is er zeker een verschil met niet-biologisch geteelde kruiden. “Onze biologische kruiden zijn niet alleen steviger, maar hebben ook veel meer smaak.”

SPECIALISATIE

Onder het genot van een lekker kopje kruidenthee vertellen Frank en Monique meer over de kwekerij. “We zijn 25 jaar geleden begonnen met niets. In Honthem, vlakbij Margraten, teelden we onze eerste vaste planten. We startten een traditionele kwekerij met een groot sortiment niet-visuele planten in P9. Na een

paar jaar groeiden we uit ons jasje en hebben we het perceel waar we nu zitten aangekocht. In de loop der jaren is er veel veranderd in de branche. Waar je vroeger veel ingewikkelde tuinen zag, zijn het nu de tuinen van tweeverdieners die de overhand hebben: onderhoudsvriendelijk en veel grind. Daardoor is de vraag naar vaste planten sterk gedaald en zijn veel kwekers afgevallen. De rest moest zich specialiseren in bijzondere potmaten of visueel aantrekkelijke producten. Wij zijn overgestapt op de teelt in P13-potten.”

‘Bioproducten mogen iets duurder zijn, maar de tolerantie is beperkt’

Een tweede stap van Radder was Digiplant. Samen met een aantal collega-kwekers konden zij als grotere partij klanten beter beleveren. Een verdere specialisatie in de vasteplantensector zorgde er echter voor dat de prijzen alsnog onder druk kwamen te staan en dus is Digiplant ontmanteld. Frank was in de tussentijd met iets nieuws bezig. “Ik ben een herboristenopleiding gaan volgen”, vertelt hij. “Tegelijkertijd zijn we op de kwekerij een krui-

denconceptje gestart met een zomerthema (pasta-barbeque-provence) en een winterthema (gourmet-wild-winter). Het zag er mooi uit en het idee was goed, maar het is nooit echt van de grond gekomen. Toch zijn we doorgesgaan met de kruiden. Ik wist dat het zou gaan lopen en het is een grote passie van ons.”

VEEL KENNIS

Frank volgde een tweede herboristenopleiding aan de Europese Academie voor Natuurlijke Gezondheidszorg om nog dieper op de zaak in te gaan. Hij en Monique wisten dit keer wat ze wilden. “We hebben veel geleerd van het eerste concept en beschikken over heel veel kruidenkennis. Over een ding waren we het eens: we wilden breed de markt in en niet stoppen bij vijf gangbare kruiden. Dat heeft ertoe geleid dat we nu gemiddeld 60 verschillende soorten telen. Er is ieder jaar ruimte voor vernieuwing en andere soorten verdwijnen weer. Verder was biologisch een vereiste voor ons. Je produceert tenslotte voor menselijke productie.” Goede productinformatie was volgens de ondernemers ook een voorwaarde. Het geheel moest uitgebouwd worden tot een heel concept. Samen met een reclamebureau is daar de Puur-Aroma lijn uitgerold, een stijlvol nostalgisch en culinair kruidenconcept dat de markt goed oppakt.

De kruiden van Radder worden nu allemaal verhandeld onder het Puur-label, voorzien van het EKO keurmerk. De steeketiketten bij ieder kruid zijn voorzien van een QR-code. “Als je deze met je telefoon scant, kom je direct op de betreffende productpagina van onze website”, legt Frank uit. “Hier vind je informatie en culinaire tips. Daarnaast hebben we een kruidenboekje gelanceerd, waarin alle producten omschreven zijn.” Volgens de ondernemers slaat het concept aan. “Biologisch is van het geitenwollensokkenimago af. Het is een nieuwe rage, maar wel blijvend. Meer een soort lifestyle. Mensen willen duurzaam, puur, ecologisch enzovoort. Die populariteit hadden wij vooraf niet kunnen bedenken. Onze kruiden-



festyle'



Frank Radder: 'We willen breed de markt in en niet stoppen bij vijf kruiden'

teelt is ontstaan vanuit passie en toevallig een gat in de markt gebleken."

OMSCHAKELING

De omschakeling naar een biologische teelt heeft volgens Frank wel wat voeten in de aarde gehad. "Het is moeilijk. In het begin krijg je enorm veel weerstand; eerst moeten alle foute stoffen van de kwekerij. Maar als je niet sneuvelt in dat gevecht, blijken langzaam andere energieën van kracht. Daar gaat een paar jaar overheen. Wij hebben eerst vijf jaar geoefend met één bed om te kijken wat er gebeurt als je helemaal niets met het gewas doet. Na voldoende kennis te hebben opgedaan zijn we in een keer overgegaan." Maar wat is biologisch nou eigenlijk? "Op een biologische kwekerij worden geen kunstmest, pesticiden en gene-

tisch gemodificeerde gewassen gebruikt. Wij vermeerderen zoveel mogelijk zelf en maken gebruik van een leverancier van biozaad. Alles wordt nu volgens SKAL geteeld. Als je al die stappen doorloopt, zie je dat er vanzelf weerstand in de teelt ontstaat. Je komt gerust nog wel eens een luis tegen, maar dan ook drie lieveheersbeestjes."

Er gaat nooit meer meedogenloos een ziekte of plaag door het gewas, ervaren Frank en Monique. "Als een bepaald kruid echt niet biologisch te telen valt dan stoten we deze uit het assortiment. Het is alleen wel belangrijk dat je de hoofdgewassen in je assortiment hebt." Dat biologisch leeft in de samenleving is duidelijk. Maar zijn mensen ook bereid ervoor te betalen? "Biologisch is natuurlijk niet voor

iedereen, maar het leeft wel bij een aanzienlijke groep. Mensen leven vandaag de dag bewust en zijn bezig met gezondheid. Het prijsverschil tussen bioproducten en gewone producten blijft soms een lastig punt. Vooral bij dierlijke producten is het verschil groot en dat gaat ten koste van de plantaardige bioteelt. Wij zetten bewust onze producten niet te duur in de markt. Het mag iets duurder zijn, maar de tolerantie is beperkt."

CULINAIRE MARKT

Jaarlijks produceert Radder momenteel 1 miljoen planten, waarvan 50 procent kruiden. De kwekers zien het aandeel kruiden echter wel de overhand nemen. Deze afzet loopt van maart tot september, parallel aan de visuele planten. Veel kruiden zijn seizoensgebonden, in de winter zijn de mogelijkheden beperkt. Frank: "Een alternatief zijn koude groeiende kruiden, zoals waterkers en barbarakruid. Dit geeft mogelijkheden om met weinig stookkosten en risico ook in de winter productie te hebben. Bovendien past het in de huidige tijdsgeest van lokaal geteelde producten. Daarmee bedoel ik in Nederland geteeld. Kruiden hoeven niet uit Zuid-Europa te komen. De reden dat wij graag jaarrond willen telen is de culinaire markt waar wij ons op richten. Koks zijn net zo gepassioneerd als wij en stoppen niet met het reguliere tuinseizoen."

