

BELANG STICHTING KEURMERK BLOEMBOLLEN HOLLAND:

Onafhankelijke controle on

Om te voorkomen dat met het omvallen van het PT ook de Stichting Keurmerk Bloembollen Holland (SKBH) zou ophouden te bestaan, heeft de Stichting haar leden bijeengeroepen om zich te beraden op de toekomst. Zo is een nieuw financieel model tot stand gekomen. Het belang van het keurmerk is onverminderd groot. 'Wij kunnen worden aangesproken op de kwaliteit van ons product.'

Tekst: Monique Ooms
Foto: René Faas

De Stichting Keurmerk Bloembollen Holland kon zich tot enige tijd geleiden voor haar financiering wenden tot het Productschap Tuinbouw. "Toen duidelijk werd dat het PT zou ophouden te bestaan, zijn wij gaan nadenken over een ander financieel model", vertelt secretaris Hendrik Jan Kloosterboer. "Duidelijk is namelijk dat wij en alle aangesloten leden ervan overtuigd zijn dat de SKBH moet blijven bestaan. Het keurmerk biedt afnemers een duidelijke kwaliteitsgarantie van een onafhankelijke stichting en dat is erg belangrijk." De Stichting heeft deze ontwikkeling aangegrepen om een differentiatie aan te brengen in de tarieven. "We hebben gekozen voor een model dat rekening houdt met de bedrijfsgrootte van de aangesloten leden. We gaan uit van grote, middelgrote en kleine bedrijven waarbij grote bedrijven het meeste betalen en kleine bedrijven het minste." De nieuwe constructie betekende voor alle bedrijven sowieso een verhoging van het tarief. "Voor ons was het dan ook best spannend of leden zouden instemmen, maar vrijwel iedereen onderstreept het belang en is bereid deze bijdrage te leveren. Slechts een van de achttien leden heeft opgezegd."

MINIMUM KWALITEIT

De eerste verantwoordelijkheid voor goede kwaliteit ligt bij de leden, benadrukt Hendrik Jan. "Het keurmerk richt zich op de verwerking en verhandeling van het product, het is aan de aangesloten bedrijven om ervoor te zorgen dat de kwaliteit op het moment van keuring op orde is. Wat het leden oplevert, is dat zij hun bollen met een kwaliteitskeurmerk kunnen verkopen. Om dit keurmerk te verdienen,

geldt een aantal eisen, zoals een minimum maat, soortechtheid, zuiverheid van mengsels, gezondheid en prestaties van het gewas in de monsteropplant. Ook de informatie op de verpakking moet kloppen, de foto moet overeenstemmen met de inhoud." Ook voor het vak is het keurmerk een belangrijk instrument, vindt Hendrik Jan. "Je bepaalt hiermee een minimum kwaliteit. Zo voorkom je dat er producten op de markt komen die de consument teleurstellen. Een teleurgestelde consument zal daarna niet zo snel weer bollen kopen. Uiteindelijk draagt het keurmerk dus bij aan de continuïteit van het vak. Kwaliteit moet altijd belangrijker zijn dan de prijs."

Ondanks het keurmerk, kan een product toch tegenvallen. "Het blijft een natuurproduct. De consument van nu ventileert zijn ongenoegen steeds vaker via social media en dat is slecht voor het vak. Juist in het geval van calamiteiten is het belangrijk dat je werkt met een helder systeem en een onafhankelijk keuringsinstituut zodat je kunt aantonen wat je allemaal hebt gedaan om de kwaliteit te garanderen. Dan heb je altijd een goed verhaal te vertellen. Daarbij zijn onze leden ook aanspreekbaar op de kwaliteit en hebben zij de verplichting om fouten te herstellen. Dat is voor consumenten een mooie garantie."

Om het keurmerk wat steviger in de markt te zetten, heeft de Stichting geld vrijgemaakt voor promotie. "We hebben een promotiecommissie samengesteld waarin een aantal leden zitting heeft. We richten onze pijlen vooral op de inkopers in de retail, dat zijn de voornaamste contacten van onze leden. Centraal in de communicatie staat de meerwaarde van het keurmerk. Via mailings willen we inkopers ook wat meer zicht geven op wat het keurmerk nou eigenlijk doet en ze informeren over allerlei praktische zaken." Het communicatieplan is

nog in ontwikkeling en krijgt in de loop van dit jaar zijn beslag. Ook de site wordt aangepast. "Die gaat later dit jaar online." Verder heeft de Stichting het voornemen om de technische commissie uit te breiden en wil zij aandacht besteden aan de verkoopperiodes van bloembollen. "Voorjaarsbollen verkopen in het voorjaar... dat kan natuurlijk niet."

SAMENWERKINGSPARTNER

Hoewel het belang van het keurmerk voor veel ondernemers duidelijk is, zijn niet alle exportbedrijven erbij aangesloten. "Sommige ondernemers zien het als 'weer een keuring', en wijzen daarbij op de verplichte fytosanitaire keuringen. Dat is echter iets heel anders dan ons keurmerk. Bij de fytosanitaire keuring gaat het erom dat de bollen aan de fytosanitaire eisen voldoen. Het keurmerk gaat breder, wij kijken naar de kwaliteit over de hele breed-



Keurmeester Monique van Grieken aan het werk

verminderd waardevol

te en lopen het hele proces in het bedrijf door, in overleg met de desbetreffende exporteur. Als we iets signaleren bij een partij die binnenkomt, melden we dat direct zodat de exporteur actie kan ondernemen en verdere problemen kan voorkomen. Wij stellen ons op als samenwerkingspartner en zijn gericht op het beste resultaat voor de aangesloten bedrijven." Daarin is een duidelijke groei zichtbaar. "Het aantal afkeuringen was al beperkt en wordt steeds minder."

Ook Jac. Uittenbogaard & Zonen BV is lid van de Stichting. "Wij willen graag uitdragen dat we een kwaliteitsproduct leveren en met dit keurmerk onderstrepen we dat", vertelt Jaap-Jan Uittenbogaard. "Voor de kwekerij hebben we het MPSA-keurmerk en voor de douane het AEO-certificaat, maar die zijn beide gericht op het proces, ze zeggen niks over de kwaliteit

van het product." Over de nieuwe financieringsstructuur zegt hij: "We betalen iets meer, maar in verhouding valt de kostenstijging mee. Ik vind het goed dat wij als middelgrote exporteur meer betalen dan een klein exportbedrijf, de keuring kost bij ons namelijk meer tijd." Jaap-Jan vindt het 'jammer' dat bedrijven niet verplicht kunnen worden om zich aan te sluiten. "Door samen een duidelijke ondergrens te bepalen, dragen we bij aan de goede naam van het vak. Rommel schaadt de sector."

PROMOTIE

Ook René Paauf van C.H. van den Berg is overtuigd van het belang van het keurmerk. "Via het lidmaatschap van het keurmerk verplichten wij onszelf om een kwaliteitsproduct te leveren, het houdt ons scherp, zeker na het wegvalen van de EU-verordening." Bedrijven die niet aangesloten zijn, leveren niet automatisch een

slecht product, benadrukt René. "Meedoen met het keurmerk toont echter wel aan dat je kwaliteit serieus neemt. Dat is voor onze kopers in elk geval erg belangrijk. Wij maken ook gebruik van het logo op onze verpakkingen en op het point of sale materiaal om consumenten te informeren over het keurmerk en ze daarmee te overtuigen van de kwaliteit van onze bollen." Hij is blij dat het keurmerk sterker gaat inzetten op promotie. "Als niemand weet dat het keurmerk bestaat en wáár het voor staat, heeft het geen waarde. Door het lading te geven, krijgt het meer betekenis."

.....

'Kwaliteit moet altijd belangrijker zijn dan de prijs'

.....

Dirk Frijlink en zijn team van drie controleurs van BQ Support voeren per lid per jaar – afhankelijk van de grootte en de status van het bedrijf – zo'n acht tot vijftien keuringen uit. "Wij controleren, constateren en rapporteren. Daarbij werken we met een A-, B- en C-categorie; A heeft de kleinste foutmarge en dus de hoogste status. We keuren de producten in drie fases: bij binnenkomst, tijdens het inpakproces en als het product in de voorraad staat, gereed om afgeleverd te worden." Vooral de bollenmaat is belangrijk. "We hebben een minimummaat vastgesteld voor alle bol- en knolgewassen en vaste planten en daar moeten leden aan voldoen." Als een bedrijf niet aan de keuringseisen voldoet, gaat er een bericht naar het secretariaat van SKBH en wordt er actie ondernomen. Dit kan leiden tot een uitspraak van het SKBH-tuchtgerecht. "Dit komt zelden voor, stelt Dirk. "Het tuchtgerecht is vier jaar geleden voor het laatst bijeen geweest." De keurmeesters nemen bij elk bedrijf 24 monsters af. "Dat doen ze heel gericht, bijvoorbeeld van een gewas waar dat seizoen veel problemen mee zijn." De monsters worden opgeplant en als daarin opvallende afwijkingen worden gevonden, volgt dezelfde procedure als bij een afkeuring." De leden ontvangen jaarlijks een rapport van de keuringresultaten. "We werken met een puntensysteem. Vanaf 90 punten kom je in de A-categorie. Inmiddels zitten alle leden in deze categorie. We kunnen dus constateren dat het bij deze bedrijven wel goed zit met de kwaliteit."

