

‘Bemiddelaar kan ‘residu-v

De bemiddelaar brengt kopers en verkopers van bloembollen bij elkaar. In die rol heeft hij steeds vaker te maken met het thema duurzaamheid. De markt vraagt namelijk steeds vaker om ‘schoone bollen’. Om hieraan te kunnen voldoen, wil de koper onder andere de conditie ‘residuvrij’ op het koopbriefje zien. Kan de kweker die garantie waarmaken? En wat betekent dit voor de bemiddelaar? Tijd voor een gesprek over duurzaamheid met een aantal in- en verkoopbureaus in het bollenvak.

Tekst: Monique Ooms
Fotografie: René Faas, Monique Ooms

Het thema duurzaamheid is niet meer weg te denken uit het bollenvak, erkent Sam van Egmond, directeur Bemiddelen bij Hobaho. Hij spreekt in dit verband zelfs over de ‘licence to survive.’ “Als je als sector niet kunt voldoen aan de behoefte van de markt – namelijk: een duurzaam gelabeld product leveren – kan de continuïteit van jouw bedrijf onder druk komen te staan. Als in- en verkoopbureau hebben wij daarin geen leidende rol, maar we moeten wel meebewegen met wat er in de markt gebeurt. Binnen het sectorplatform zijn we bezig alle partijen ervan te doordringen dat dit een belangrijk thema is dat het vak niet kan laten liggen. Er moet een gezamenlijk bewustzijn ontstaan met een gezamenlijk antwoord.”

GARANTIE

Dat de handel ‘residuvrij’ als conditie wil terugzien op het koopbriefje, begrijpt Van Egmond wel. “Afnemers vragen hierom en de handel wil daaraan tegemoet komen. Maar, hoe realistisch is het om dit te eisen? De kweker kan er alles aan doen om residuvrij te produceren, maar dan nog kun je niet garanderen dat er uiteindelijk geen residu op het product terecht komt. Uit onderzoeken blijkt dat resten van verboden middelen die vijftien jaar geleden zijn gebruikt nu nog in de grond aanwezig zijn, zo kunnen die dus ook in de bollen van nu terecht komen. Zo’n garantie kun je niet waarmaken, daar maken we onszelf alleen maar kwetsbaar mee. En ongeloofwaardig. Dus doen we alleen toezeggingen over zaken die we kunnen beoordelen. Dat is bijvoorbeeld dat een ondernemer aantoonbaar, gecertificeerd, duurzaam teelt. Als IVB nemen wij geen residutest af, dus dat kunnen we niet beoordelen.” Het marktaandeel van de biologisch geteelde bol is met zo’n 0,1

procent op dit moment nog zeer beperkt. “Biologisch telen is niet makkelijk en dus ook niet voor elke kweker weggelegd. Er is nog veel te leren op dit vlak, de teelt zal zich stap voor stap ontwikkelen. Ondertussen wordt de reguliere teelt ook steeds duurzamer, kwekers zullen daarin stappen moeten zetten. Initiatieven van ondernemers en de KAVB rond Milieukeur juichen wij toe. Daarbij heb je altijd pioniers die hun nek uitsteken en die moeten we als sector eveneens steunen.”

Dat er iets moet gebeuren, is wat Van Egmond betreft zeker. “Komen we in beweging, of wachten we tot we die hamer op ons hoofd krijgen? Je weet nooit wanneer die hamer valt en hoe hard hij aankomt. Je kunt beter je eigen keuzes maken en de klap van de hamer voor zijn.”

GREENPEACE

Ook de bemiddelaars van CNB merken dat duurzaamheid een steeds belangrijker onderwerp wordt in het vak. “Wij zitten tussen de teelt en de export in, twee partijen die met klanten te maken hebben die eisen stellen op het gebied van duurzaamheid”, vertelt manager Bemiddeling Paul Peters van CNB. “De broeierij kan goed aan de duurzaamheidseisen voldoen omdat de bloementeelt vrij schoon is. In

.....
‘Zo’n garantie kun je niet waarmaken, daar maken we onszelf alleen maar kwetsbaar mee’
.....



Paul Peters

.....
‘De kunst is nu om tempo te maken’
.....



'rij' niet garanderen'



Sam van Egmond



.....
'Wij kunnen
een rol spelen
in de discussie
tussen kweker en
koper'
.....



Jeroen van het Kaar

de bollenteelt speelt het wel. Exporteurs bedienen retailers die – ingefluisterd door de rapporten van Greenpeace – om een residuvrij product laten verklaren dat hij een residuvrij product levert, maar dat kun je niet zomaar doen. Daarmee doe je een loze belofte, daar heeft niemand iets aan. Daar komt bij: er zijn geen wettelijke regels die residu op bollen verbieden. Alleen als het gaat om verboden middelen.”

Omdat het onderwerp zich steeds vaker aandient, heeft Peters in de afgelopen tijd een aantal gesprekken georganiseerd, waarbij hij onder andere kwekerij, export en de KAVB heeft uitgenodigd. “In het gesprek met André Hoogendijk van de KAVB bespraken we dat je op de koopovereenkomst hooguit kunt vermelden dat een kweker bepaalde middelen, zoals neonicotinoiden, niet heeft gebruikt. Dat is echter nog geen garantie dat er geen residu op de bollen zal worden aangetroffen. Je kunt dus niet precies bieden wat de handel vraagt.” In dit hele verhaal is het in- en verkoopbureau ‘een volgende partij’ stelt Peters. “De bal ligt bij de kweker, wij zijn niet verantwoordelijk voor zijn middelengebruik. Wij zien het wel als onze taak om - ook vanuit het sectorplatform - partijen bij elkaar te brengen en met elkaar in gesprek te blijven over oplossingen. Wij kunnen een rol spelen in de discussie tussen kweker en koper. We moeten het probleem erkennen en samen oplossingen vinden.”

INNOVATIE

In de huidige markt wordt het voor kwekers wel steeds belangrijker om te weten wat de status van hun product is. “Dat geeft inzicht in je eigen teelt, en je kunt de discussie met je klant goed voeren. Je bollen laten testen op residu

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.

is dus helemaal geen slecht idee.” En hoewel het aandeel biologische teelt nog klein is, krijgt de reguliere teler wel steeds meer te maken met het verdwijnen van middelen. “Gelet op de steeds strengere fytosanitaire eisen, is dat een probleem voor kwekers. De oplossing ligt dan ook niet zozeer in andere middelen, maar vooral in innovatie. Bolcoating staat nog in de kinderschoenen, maar zou op termijn een oplossing kunnen betekenen.” De reguliere bollenteelt zal zo steeds duurzamer worden, verwacht Paul. “In dat verband is een initiatief als Milieukeur een stap in de goede richting.”

“Wij hebben nog geen kweker gevonden die aan de conditie ‘residuvrij’ kan voldoen. De vraag is inderdaad wel gesteld”, vertelt Jeroen van het Kaar, directeur van bemiddelingsbureau IGH. “De supermarktketens willen graag ‘een schoon product’ verkopen en zij zitten daar bovenop. Zij willen immers niet met een ‘fout’ product in het nieuws komen, en liever een duurzaam product verkopen. Dat begrijp ik wel, zij reageren hiermee op de vraag uit de markt.” Tot nu toe kunnen kwekers daar niet aan tegemoet komen. Maar, wat gebeurt er als de afnemer de conditie ‘residuvrij’ toch blijft eisen? “Dan zal het aanbod aanvankelijk uiterst beperkt zijn. De kwekerij zal er wel op gaan reageren, maar dat heeft tijd nodig. Voor de retailer betekent dit dat hij onvoldoende bollen in zijn schap heeft liggen, en daar is hij niet bij gebaat. Hij wil tenslotte verkopen.”

BEWUSTWORDING

Van het Kaar stelt dat de sector niet om het duurzaamheidsthema heen kan. “Doe je dat wel, dan prijs je jezelf uit de markt. De kunst is nu alleen om tempo te maken. Je ziet al initiatieven ontstaan, er is een groep kwekers actief onder de naam NLG die zich richt op de ontwikkeling van een duurzamere teelt. Dat is alleen maar toe te juichen.” Intussen blijft het bemiddelingsbureau doen wat het altijd al deed: vraag en aanbod aan elkaar verbinden en daartussen bemiddelen. “Waar we kunnen, proberen we een stuk bewustwording mee te geven. Zo hebben we laatst een bijeenkomst georganiseerd voor kwekers waarbij Waterland een presentatie gaf over een milieuvriendelijke wijze van spoelen. Verder zie ik dat een aantal jongens binnen ons team er bovenop zit.” Duurzaamheid is ook een onderwerp van gesprek aan de lunchtafel bij IGH. “We hebben een aantal sporters rondlopen die heel bewust eten en zich gerust hardop afvragen of een ander zich wel realiseert wat hij naar binnen werkt. Uiteindelijk begint het allemaal bij jezelf”