



De Groot en Slot Allium doet biologische zaken in Argentinië

Foto: Pieter Blaauboer

Nu nog gewoon in Nederland, maar straks worden er ook in Argentinië sjalotten geteeld en geoogst.

‘De maagdelijke grond en de grote beschikbaarheid ervan, maakt dat Argentinië een uitstekende plek is om biologisch landbouw te bedrijven. En ook de daglengte, het aantal uren licht per dag maakt dat het land ideaal is voor de teelt van ons product. Wat ook meespeelt is dat het land voor biologisch telen dezelfde normen hanteert als de EU, waardoor de markttoegang tot de EU aanzienlijk vereenvoudigd is.’

Aan het woord is Pieter Blaauboer van De Groot en Slot Allium uit Broek op Langedijk. Dit familiebedrijf dat voornamelijk alliumproducten veredelt, heeft in Nederland wat uien betreft een marktaandeel van 70% en wat sjalotten aangaat meer dan 50%. Het bedrijf opereert internationaal en heeft sinds 1970 een partner, Bejo Zaden. Kort gezegd houdt Bejo zich bezig met de handel buiten de Benelux. De Groot en Slot doet de handel in alliumzaden binnen de Benelux. Daarbij is De Groot en Slot ook verantwoordelijk voor de productie en research en het veredelingswerk.

Binnen De Groot en Slot werkt een team aan het wereldwijd in de markt zetten van sjalotten. Blaauboer: “Wij hebben een hybride zaad gecreëerd dat overal ter wereld verkocht wordt door Bejo maar het product, en de marketing van het product, dat doen wij. Slechts een klein gedeelte hiervan is biologisch. We zien nu dat er veel meer vraag is naar biologische sjalotten is dan verwacht.”

Blaauboer vervolgt: “Marketingtechnisch is het koperspubliek in acht clusters te verdelen. De cluster met interesse in biologisch bestaat uit wat oudere mensen met een redelijk inkomen, jonge gezinnen met een goed inkomen die vooral gezondheid belangrijk vinden. En mensen die het breed hebben en culinair georiënteerd zijn. Wij willen graag aan die vraag naar biologische sjalotten voldoen en dus zijn we biologisch gaan produceren. Daartoe hebben we biologisch zaad veredeld, wat betekent dat we geen gewasbeschermingsmiddelen gebruiken. Het verschil tussen de gewone en de biologische sjalot is dat het gewas iets rustiger gegroeid is. Of je het in de smaak kunt merken? Dat weet ik niet. Als je erin gelooft is het een beter product. In ieder geval is het zo dat men graag 1,29 euro betaalt in plaats van 0,99 eurocent per zakje van 250 gram.

Wij zijn naar Argentinië gegaan omdat er vanuit een grote supermarktketen de vraag kwam of wij ook jaarrond biologische sjalotten kunnen leveren. Dat is met productie in Nederland niet mogelijk. Om de gewone sjalot het hele jaar door te leveren, gebruiken we een middel dat de celdeling van de kiem tegengaat. Dat is natuurlijk niet toegestaan bij biologische teelt. We moesten als het ware een tegenseizoen vinden. En die heb je op het zuidelijk halfrond. In Argentinië hebben we trouwens zo’n acht jaar geleden ook al eens iets gedaan maar toen was de vraag naar biologisch nog niet echt groot. Nu hebben we daar een goed contact, een Argentijnse partner die ervaring heeft met de export van biologische uien naar Europa en die nu voor het eerst biologische sjalotten gaat telen. We hebben gepland dat het product in februari klaar is, dan wordt het geoogst en gaan we zelf kijken of het product goed genoeg is voor de Europese markt. Vervolgens proberen we in maart te verschepen en liggen de sjalotten in april in het schap. Vanaf augustus beginnen we weer met de Nederlandse teelt. Eigenlijk is het een aanvulling op hetgeen al in Nederland gebeurt en is ook zeker geen bedreiging voor de Nederlandse teler. Qua marketing is voor ons het grote voordeel –omdat het product nu jaarrond beschikbaar is–, dat we ons niet elk jaar hoeven terug te vechten in het schap. Het ligt er nu constant en dat is het gemak dat de supermarkt wil.”

De markt voor sjalotten in Europa is ongeveer 80 duizend ton groot waarvan geschat wordt dat 2000 ton biologisch is. Blaauboer schat dat maar 30% van de Nederlandse bevolking weet wat een sjalot is. “Maar al te vaak denkt men dat het een bosui is.”

Toch weet Blaauboer dat de consument tevreden is met het product, zeker omdat het jaarrond gekocht kan worden. “Het mooiste vind ik dat we continuïteit hebben. Ook biologisch. Die continuïteit zorgt onder andere dat wij met onze zaadplanning een prognose kunnen maken hoeveel zaad we moeten produceren. Continuïteit is de rode draad die wij graag in de gehele keten willen zien.”

Jacqueline Rogers