

Keten Bio-bollen doorgelicht

• TEKST : JAN-EELCO JANSMA, HANNEKE VAN ZUILICHEM EN FREDERIQUE VOGEL, PPO BLOEMBOLLEN LISSE
 ROB STOKKERS EN LIESBETH BALK-THEUWS, LEI-DLO DEN HAAG
 • FOTO'S: PPO

Biobollen vechten al ruim tien jaar voor een niche in de markt. Ketenafspraken over kwaliteit (checklist) en kwantiteit leggen een goede basis voor groei. Een aantal markten en type producten hebben zeker groeipotentie. Een punt van zorg blijft de productkwaliteit, de hoge kostprijs en de zeer kleine groep ketenpartijen.

Ruim tien jaar geleden werden de eerste manden biologische bloembollen geogst door 'Hoeve Vertrouwen'. De pioniers verenigden zich een aantal jaren later in de telersvereniging 'Biobol'. Kennisuitwisseling, afzet en promotie werden gestroomlijnd.

STAGNEREND AREAAL

Gezamenlijk werd het sortiment afgestemd en werden richtprijzen afgesproken. De bemiddeling en verkoop van de biologische bollen werd door Biobol uitbesteed aan Hobaho.

Na enkele jaren van perspectiefvolle groei is het areaal blijven steken op ongeveer 15 tot 20 hectare. De tulp maakt momenteel ruim de helft uit van het areaal. Overige belangrijke gewassen zijn narcis, Muscari, krokus en hyacint. Enig perspectief op groei van het areaal lijkt ver weg, vaak blijven partijen onverkocht. Dit in tegenstelling tot de biologische landbouw die de afgelopen jaren wel een flink groeide.

Reden genoeg om de keten van biologische bloembollen nader te onderzoeken: hoe lopen de productstromen, welke partijen zijn actief, waar liggen perspectieven en hoe kan de keten versterkt worden. PPO en LEI-DLO hebben de keten tegen het licht gehouden.

PRODUCTSTROMEN TULP

PPO en LEI-DLO kregen de beschikking over de transacties in 1999 en 2001 via de kwekersvereniging. Interne leveringen en verkopen buiten Biobol om zijn ingeschat op basis van informatie die door betrokkenen werd verstrekt. In figuur 1 staat de productstroom van de biologische tulp in 2001. De productie van circa 1,5 miljoen stuks leverbaar wordt geleverd door 10 producenten met een gezamenlijk areaal van 7 ha.



Bio-tulpen in de uitbloeiruiimte van PPO in Lisse: gerichte kwaliteitscontrole in kader van ketenchecklist

Opvallend is dat het merendeel van het leverbaar voor broei in het buitenland is bestemd (vnl. VS, Duitsland, Zwitserland en Zweden). In Nederland is één tulpenbroeier actief. Slechts een klein deel van de productie wordt via droogverkoop afgezet, voornamelijk binnen Europa (Zwitserland, Duitsland en Frankrijk). Tenslotte bleef in 2001 nog 17% van de productie over. Dit deel is doorgedraaid dan wel op de gangbare markt afgezet. In 1999 was het productievolume en het areaal van tulp vergelijkbaar met 2001. De productstroom was wel anders. In 1999 werden er nog weinig tulpen gebroeid. Droogverkoop was de belangrijkste eindbestemming. Het aandeel onverkocht dan wel gangbaar verkocht was in 1999 aanmerkelijk groter dan in 2001.

ANDERE BIOBOLLEN

De ontwikkeling van de productie en productstromen van de overige biologische bloembollen is vergelijkbaar met die van tulp. Ook hier heeft de broei (op pot) zich in de periode 1999-2001 ontwikkeld, maar minder sterk dan bij de tulp. In Nederland is ook één broeier actief. Ruim een kwart van de overige bollen wordt op pot gezet. De droogverkoop naar particulier (post-order, tuincentra en supermarkten) en instellingen (gemeenten) blijft stabiel. In vergelijking met tulp is het aandeel onverkocht groter. Dit geldt met name het zomergoed zoals lelie en dahlia. De omzet aan biobollen was in 2001 ca. 200.000 euro. Ruim 80% van de bollen gaat de grens over.

WAAR ZIT DE GROEI?
 Op basis van de potentiële afzetmogelijkheden voor biologische bloembollen zijn vier landen geselecteerd voor een verdere verkenning van de marktperspectieven: Verenigd Koninkrijk, Italië, Zweden en Denemarken. LEI-DLO ondervroeg belangrijke spelers in de vier landen. Van deze vier landen lijkt de marktpotentie van biologische bloembollen het grootst in het Verenigd Koninkrijk en Denemarken. In het Verenigd Koninkrijk is er veel aandacht voor biologisch tuinieren 'organic gardening'. Biologische bloembollen passen goed in deze trend. In Denemarken is de afzet van biologische producten in de totale afzet relatief groot. Het aandeel biologisch in de totale detailhandel lag in Denemarken rond de 2,5%. In Nederland is dit circa 1,3%. Denemarken heeft hiermee met Zwitserland de hoogste percentages in Europa. De jaarlijkse groei van de afzet van biologische producten ligt voor beide landen tussen de 5 en 15%. Gegeven de productie van Biobollen in 2001 van 200.000 euro en een voorzichtige jaarlijkse groei van 5% geeft dit een marktpotentieel van 300.000 euro in 2010.

KETENCONTROLE
 Voor het verwerven en behouden van een positie op de markt is het verbeteren van de kwaliteit cruciaal. De afgelopen jaren laten zien dat in het product biologische snijtulpe perspectief zit. Helaas kampt dit product met slechte kwaliteit en veel uitval in de broei. Op verzoek van een afnemer van bloemen ontwikkelde PPO een ketenchecklist met als doel de kwaliteit te verbeteren: een stabiel aanbod van goede kwaliteit. De checklist volgt de tulp door de gehele productieketen, van teelt via broei tot retail. De lijst is opgebouwd uit de factoren die bepalend (kunnen) zijn voor de kwaliteit van snijtulpe. Iedere 'schakel' in de keten is verantwoordelijk voor haar onderdeel. PPO begeleidt de toepassing van de checklist en neemt monsters. De lijst geeft inzicht in de zwakke onderdelen van bio-tulp en aanknopingspunten om deze te verbeteren. Bovendien bevordert de checklist de communicatie tussen de schakels in de keten. De checklist heeft al enkele zwakke schakels in de keten naar voren gebracht. De verwerking, bewaring en preparatie van het geogste product verdienen veel aandacht. De checklist dwingt de ketenpartijen tot open communicatie over hun aandeel in de keten. In de bollenteelt is dit ongebruikelijk.

GARANTIEFONDS
 De kosten van bolgewassen worden in belangrijke mate bepaald door de opbrengst. Een lagere opbrengst betekent dat de kostprijs per bol evenredig omhoog gaat. De belangrijke andere kosten, zoals uitgangsmateriaal, duurzame productie middelen en arbeid blijven ongeacht de opbrengst vrij constant. Bij een lagere opbrengst moeten deze kosten over minder bollen verdeeld worden. Een kostprijs die niet meer dan 30-50% boven gangbaar ligt biedt een goed uitgangspunt voor de biologische teelt. Alleen narcis komt hierbij in de buurt. De verschillen bij tulp zijn al groter. Bij lelie en hyacint zijn de kosten relatief nog hoger. De opbrengsten van biologische bloembollen zullen dus omhoog moeten. Door onderzoek en praktijk wordt hier hard aan gewerkt. Werken aan alleen een verlaging van de kosten zal de groei van biologische bloembollenteelt niet stimuleren. Ook aan de marktkant van de keten moet aandacht besteed worden. Mogelijk biedt een stimuleringsfonds ruimte. Het fonds zou het verschil tussen gangbare en biologische prijs kunnen vergoeden wanneer partijen onverkocht blijven. Het fonds zou gefinancierd moeten worden door de leden van Biobol en de afzetorganisaties. De groep participanten is echter klein. Dit betekent een hoge belasting voor deze groep. Omdat de overheid de doelstelling heeft dat 10% van de landbouw in 2010 biologisch zou moeten produceren, is steun van die kant onontbeerlijk.

TOEKOMST ONGEWIS

Anno 2004 is het perspectief van biobollen nog steeds onzeker. De markt voor snijtulpe en bollen-op-pot lijkt gestaag te groeien. Positief is verder dat er afspraken tussen de ketenpartijen in Nederland zijn gemaakt over kwaliteit en volume van tulp voor de broei. Het realiseren van deze maatstaven blijkt alleen lastig. Negatief blijft dat de markt wordt beheerst door maar enkele partijen, zowel bij de producenten, broei als handelspartijen. Dit maakt het product kwetsbaar. In het verleden is al meerdere malen gebleken dat wanneer één schakel wegvalt een gehele markt kan verdwijnen. Herstel kost jaren.

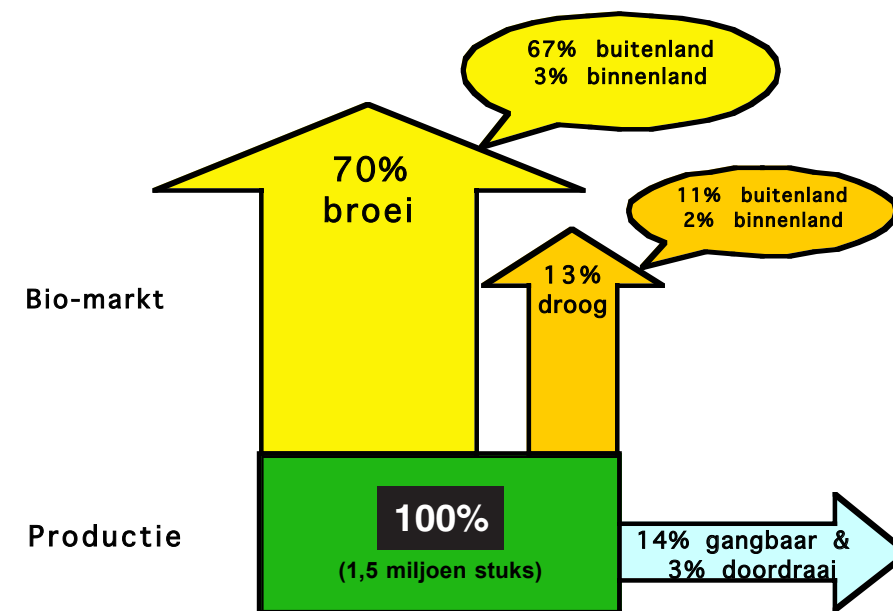
Het onderzoek werd mogelijk gemaakt door het Ministerie van LNV

TOEKOMST ONGEWIS
 Het onderzoek werd mogelijk gemaakt door het Ministerie van LNV

TOEKOMST ONGEWIS

Anno 2004 is het perspectief van biobollen nog steeds onzeker. De markt voor snijtulpe en bollen-op-pot lijkt gestaag te groeien. Positief is verder dat er afspraken tussen de ketenpartijen in Nederland zijn gemaakt over kwaliteit en volume van tulp voor de broei. Het realiseren van deze maatstaven blijkt alleen lastig. Negatief blijft dat de markt wordt beheerst door maar enkele partijen, zowel bij de producenten, broei als handelspartijen. Dit maakt het product kwetsbaar. In het verleden is al meerdere malen gebleken dat wanneer één schakel wegvalt een gehele markt kan verdwijnen. Herstel kost jaren.

Het onderzoek werd mogelijk gemaakt door het Ministerie van LNV



Productiestroom biologische tulp in 2001. De leverbaarproductie is op 100 gesteld.