

OOK WIJ STAAN ACHTER BIOLOGISCH



Maaïke Raaijmakers: 'In 2015 groeide de biomarkt in Nederland met 11,5%'



Volgens Johan Kos is er genoeg onderzoek gedaan naar de mogelijkheden van biologische teelt op met name de kleigrond



John Huiberts: 'Afgelopen zomer heb ik met Peter van Schie dahlia's geteeld'

Biobol kansrijker dan ooit

De eerste generatie telers van biologische bloembollen plaveide de weg voor de huidige telers. De kansen voor biobollen zijn veel groter dan twintig jaar geleden. Dat werd duidelijk tijdens de Studiedag Biologische bollenteelt die 1 december in Lisse werd gehouden.

Tekst: Arie Dwarswaard
Fotografie: René Faas

Ze waren er bijna allemaal: de telers die in de jaren negentig zich inspanden om biologische bloembollen te telen. Pioniers waren het, die iets gingen doen wat vrijwel niemand voor mogelijk hield: bloembollen telen op biologische wijze. Op de klei lukte het beter dan op het zand. De broeierij toonde meer interesse dan de droogverkoop. Twintig jaar later is er een nieuw elan. De Studiedag biologische bollenteelt, die 1 december bij CNB werd gehouden en werd georganiseerd door Bionext en de KAVB, trok zo'n tachtig belangstellenden, waaronder de pioniers uit de jaren negentig. Ze werden vergezeld door telers, handelaren, intermediairs, retailers en andere belangstellenden. Met 30 hectare biologische bloembollen is de markt nu nog klein, maar alle tekenen wijzen op verandering.

SNELLE GROEI

Wat in ieder geval anders is dan midden jaren negentig, is de sterke groei die de hele biosector doormaakt. Maaïke Raaijmakers van brancheorganisatie Bionext liet dat duidelijk zien. In 2015 was sprake van 11,5 procent groei. "De omzet en de handel groeien daarbij sneller dan het areaal. Dit jaar zien we dat er een record aantal omschakelaars is. De teller staat nu op 258 bedrijven." Toch is Nederland geen koploper als het gaat om de teelt van biologische producten. In de Europese Unie is gemiddeld 5,7 procent van het land-

bouwareaal biologisch, terwijl dit in Nederland 3,1 procent is. Biologisch geteelde bloembollen steken bij dat percentage nog schril af. Dat is niet meer dan 0,1 procent van het totale areaal bloembollen.

Maar er is wel wat aan de hand, zo maakten Raaijmakers en later ook Michael Wilde van biologische groente- en fruithandelaar Eosta duidelijk. Het gedrag van de consument is aan het veranderen. Zoals Wilde het fraai in twee beelden ving: de consument was tot de jaren tachtig een labrador: als je roept komt hij en geeft hij op commando een poot. De consument van nu is een kat, die vele malen eigenzinniger is dan de hond. De consument van nu wil gewoon precies weten wat het verhaal is achter het product en wantrouwt producten zonder informatie. Daarnaast heeft de boodschap van kritische organisaties veel meer kracht. Raaijmakers liet campagnes zien van de diverse bijencampagnes. Die hebben hun effect niet gemist. Niet bij de consument, niet bij de retail. Eindresultaat is in ieder geval dat 40 procent van de consumenten aangeeft bereid te zijn om biologisch geteelde sier- teeltproducten te kopen.

Teler John Huiberts is sinds vier jaar bezig met om te schakelen naar biologisch telen onder het Skalkeurmerk. Huiberts was het zat om elk jaar weer het risico te lopen op stengelaaltjes en



Diverse bedrijven lieten tijdens de studiedag hun producten zien

zocht naar een manier om daar vanaf te komen. Hij kwam uit bij de bodem. Die bepaalt in sterke mate de gezondheid van het gewas. Samen met collega's liet hij de grond bemonsteren en analyseren in de Verenigde Staten via de zogenoemde Albrechtmethode, waarbij naar elementen en hun verhouding tot elkaar wordt gekeken. "Wat je dan ziet, is dat het element dat het minst aanwezig is de kwaliteit van je grond bepaalt." Huiberts is zijn grond gaan koesteren door niet meer te ploegen maar groenbemesters te gaan telen. Niet één, maar een mengsel van meer dan tien verschillende groenbemesters, waaronder vlinderbloemigen die voor stikstof zorgen. De bollen plant hij onder de groenbemester wat weer stro scheelt en daarmee onkruid. Uit gras dat uit het Zwanenwater van Natuurmonumenten komt, wint hij sap dat rijk is aan silicium dat hij over zijn gewassen spuit. Daardoor zijn ze minder aantrekkelijk voor bladluizen. Het heeft

in ieder geval toe geleid dat in vier jaar tijd zijn organischestofgehalte met 0,3 procent is toegenomen. En dat op duinzandgrond. Niet alleen Natuurmonumenten werd een onverwachte partij om mee samen te werken, ook een veehouder kwam in beeld. Die laat zijn 150 stuks jongvee een deel van het jaar op land lopen waarop gehakselde groenbemester ligt. En voor de verpakking van een deel van zijn bollen werkt hij samen met Croon & Bergh, de zorgkwekerij van zorginstelling Scorlewald. De contacten met een retailorganisatie als Intratuin leveren weer nieuwe vragen op. "Ik teel alleen voorjaarsbloeiërs, maar ze wilden ook zomerbloeiërs, zoals dahlia en gladiool. Afgelopen zomer heb ik samen met Peter van Schie dahlia's geteeld."

In de jaren negentig is er door PPO veel onderzoek gedaan via het Bedrijfsystemonderzoek.

Vanaf 2000 heeft Proeftuin Zwaagdijk tien jaar lang op een biologisch deel van het proefveld diverse proeven gedaan. Directeur Johan Kos lichtte een aantal van de proeven toe die tussen 2000 en 2010 zijn gedaan. Zo is nagegaan welk effect biologische meststoffen hebben op de groei van tulpen en lelies. Vooral bij tulpen is de stikstofvoorziening lastig, omdat de grond in het voorjaar vaak lang koud blijft, waardoor het mineralisatieproces langzaam op gang komt. Toch bieden producten als verenmeel en Monterra wel mogelijkheden, mits ze toegepast mogen worden door Skal.

Lastig punt blijft de onkruidbestrijding. Op klei met een afdek materiaal als stro werken is leuk, maar stro bevat ook weer veel onkruidzaden, dus dat schiet niet op. Andere afdek materialen kunnen een moeilijk doordringbare laag vormen, waardoor de opbrengst afneemt. Een teler in West-Friesland heeft volgens Kos goede ervaring met het twee maal in de late winter branden van onkruid. En dan het sortiment. Daar zitten in ieder geval grote verschillen in als het gaat om de resistentie tegen zuur en virus. Dat toonde drie jaar gebruikswaardeonderzoek in ieder geval wel aan. Samen met de resultaten van PPO ligt er in ieder geval genoeg informatie om te bestuderen voor diegene die wil beginnen met de biologische teelt op zand of klei.

ÉÉN KEURMERK

En dan de markt. Aan directeur Henk Westerhof van Anthos de taak om daar duidelijkheid over te verschaffen. Ook hij was helder over de veranderingen in de maatschappij, die vooral retailers en institutionele kopers zoals gemeenten raakt. Hij gaf aan het jammer te vinden dat er voor met name de duurzaam geteelde bollen meer keurmerken zijn. "Dat is jammer, want de retail weet niks van bollen en de consument ook niet. Daarom zou het beter zijn als daar één keurmerk voor komt. Wat dat betreft is Skal wel duidelijk. Dat staat voor alle biologisch geteelde producten, waaronder bloembollen."

Westerhof ziet zeker kansen voor biologische bloembollen, vooral via de postorderverkoop. "Ik zat gisteravond even te zoeken op biologische bloembollen en was verrast over het aantal webshops waar ik die kan kopen." Ten slotte nodigde hij de biologische telers en handelaren uit om te participeren in iBulb. "We kunnen een goed verhaal maken en dat met één druk op de knop bij 6.500 mediacontacten bezorgen. Als u een eerlijke en duidelijke boodschap heeft, dan kunnen wij daar mee aan de slag."