Biobollen

U vraagt, wij ‘zaaien’

In navolging van Amsterdam gaat ook de gemeente Den Haag vanaf 2024 alleen nog biobollen inkopen, die onder andere bij de Hofvijver, op het Lange Voorhout en in het ‘Hyacinthenbos’ bij Loosduinen worden geplant. Zijn dergelijke initiatieven een druppel op de gloeiende plaat of dragen ze bij aan een steviger fundament voor de biologische teelt? En wat voor invloed hebben het steeds schralere middelenpakket en de steeds grotere vraagtekens die de samenleving plaatst bij de duurzaamheid van de bollenteelt op de scepsis van gangbare telers?

Tekst: Cees de Geus | Fotografie: René Faas


John Huiberts

‘Launching customers’ worden ze genoemd: klanten, vaak overheden, die door een grote order te plaatsen laten zien: wij geloven hierin, er is markt voor dit product. Als het om biobollen gaat, werpen steeds meer gemeenten zich op als ‘launching customer’ en voorzitter Jan Timmerman van telersvereniging Biobol spreekt in dat verband van ‘een interessante groeimarkt’. “Dat de vraag naar biobollen toeneemt, is te danken aan gemeenten. Biotelers durven hun areaal voorzichtig uit te breiden, omdat ze weten dat de afzetmarkt groeit. Als dat niet zo zou zijn, zouden niet-verkochte biobollen op de gangbare markt moeten worden afgezet en daar zijn ze te duur voor.”

SUBSTANTIËLE VRAAG

Als alle gemeenten in Nederland voor biobollen zouden gaan, zou dat volgens Frank Schouten van biologische tulpenkwekerij en -broeierij EKO-Flora in Oostwoud voor een substantiële vraag zorgen. “Ik juich het toe. Overheden hebben de mond vol van ‘duurzaamheid’ en ‘biologisch’. Ik ben blij dat steeds meer gemeenten eindelijk de daad bij het woord voegen.”

Tijdens een door de provincie Noord-Holland belegd ‘kenniscafé’ voor biologische bollentelers en inkopers van gemeenten, bleek eind vorig jaar dat er over en weer nog wel wat belemmeringen en onduidelijkheden zijn. “Als gemeenten langjarige afspraken maken met biologische bollenkwekers, kan het aanbod beter worden afgestemd op de vraag”, verzekert Timmerman, die zelf biologische gladiolen teelt in de Flevopolder. Schouten: “Bestellingen voor het jaar erna, worden vaak pas in oktober gedaan. Dat is te laat. Als telers eerder weten welke kleuren en soorten gemeenten willen hebben, kunnen ze daar bij de keuze van de cultivars rekening mee houden.”

NICHEMARKT

Een goede zaak dus, die voortrekkersrol van gemeenten, maar zolang de consumentenmarkt niet wordt opengebroken, blijft er volgens bioteler John Huiberts sprake van een nichemarkt. “In supermarkten en tuincentra gaan mensen voor de goedkoopste bollen en biologische bollen zijn duurder, als je puur kijkt naar de kostprijs. Als je ook rekening



houdt met de biodiversiteit en de vele vogels op mijn bedrijf, hebben mijn biobollen een meerwaarde die die meerprijs ruimschoots compenseert. Het lukt alleen nog niet om dat te communiceren.”
Huiberts schat het huidige biobollenareaal in Nederland op ruim 40 ha, waarbij hij in Sint Maartensvlotbrug zelf goed is voor circa zestig procent (zie kader). “Omdat er niet genoeg vraag is, telen we nu ook nog biologische wortelen. Het liefst zou ik natuurlijk de productie van biobollen opvoeren, maar daarvoor is meer vraag nodig. En meer vraag en afzet zijn ook nodig om meer te kunnen investeren in technieken om de kostprijs te verlagen.”
Een kwestie van ‘u vraagt, wij zaaien’ dus, met dien verstande dat er in de bollensector niet wordt gezaaid maar geplant. Terwijl de biobollen van Huiberts vooral worden geëxporteerd naar landen als Oostenrijk, Zwitserland en Duitsland, worden de biobollen van Schouten op het eigen bedrijf afgebroeid, om vervolgens als bosjes biotulpen te worden verkocht via ecowinkels als Ekoplaza en Marqt, die ook biologische groenten en fruit in de schappen hebben liggen.

Bestaansrecht op lange termijn

Het waren de terugkerende aantastingen van partijen tulpen met de gevreesde parasiet Ditylenchus dipsaci, oftewel het stengelaaltje, die bollenteler John Huiberts (57) in Sint Maartensvlotbrug aan het denken zetten. “En niet alleen dat. Ik wist van mezelf dat ik een nette teler was, die op hygiënisch gebied geen enkel risico nam. In eerste instantie intensiveerde ik daarom de bestrijding, op de gangbare manier, met zwarte braak en inundatie. Maar dat pakte averechts uit: ik hielp het bodemleven om zeep en het stengelaaltje kwam terug, ook nadat ik na een brand in 2008 helemaal opnieuw was begonnen, op een brandschoon bedrijf.”

HET ROER OM

Op het 70 ha grote bedrijf dat hij samen met zijn vrouw Johanna runt, besloot Huiberts het roer om te gooien. Ondersteund door cursussen bodembiologie begon hij in 2013 aan de kostbare en complexe omschakeling naar een biologische bedrijfsvoering, die in 2016 in het SKAL-certificaat resulteerde. Ook de teeltwijze ging op de schop: werkend met vaste rijpaden, plant Huiberts de bollen tegenwoordig onder een zode met een mengsel van elf groenbemesters die hij in bloei laat komen en dan pas maait. “Dat is goed voor de insecten en de vogels, maar ook voor de bodemvruchtbaarheid. Want de onrijpe plantzaden bevatten gigantisch veel natuurlijk eiwitten, die we niet onderploegen. Met het oog op het bodemleven zijn we overgestapt naar niet-kerende grondbewerking: met een zelfgebouwde vermulch-machine die niet dieper dan een paar centimeter gaat, leggen we de plantresten als het ware op een presenteerblaadje klaar voor de wormen en de micro-organismen en daarmee voor de bodem.”
Huiberts strooit in het voorjaar geen kunstmest meer, maar voedt de bodem met compost, plantversterkers die hij zelf produceert en dierlijke mest. “Daartoe zijn we een samenwerking aangegaan met een biologische melkveehouder. Wij krijgen zijn mest en in ruil daarvoor telen wij eiwitgewassen voor zijn vee. Een mooi voordeel voor ons allebei.” Mede daardoor zag Huiberts het organischestofgehalte in de bodem de afgelopen jaren stijgen van 1,4 naar 2,1 procent. “In combinatie met een ruimere vruchtwisseling levert een gezonde, vitale bodem een weerbaarder plant en weerbaarder bollen op, die minder vatbaar zijn voor ziekten en plagen als Fusarium en Botrytis.”

LAGERE PRODUCTIE

Dankzij de nieuwe teeltwijze onder een groenbemesterzode, hoeft Huiberts geen stro te kopen (om de bollen ‘s winters voor bevriezing te behoeden), verbruikt hij minder diesel en hoeft hij minder te beregenen omdat de bodem beter vocht vasthoudt. “Uitgangspunt is dat een gezonde bodem gezonde gewassen geeft. En een vitaal gewas is minder vatbaar voor ziektes en minder aantrekkelijk voor ongedierte. Wel zijn er natuurlijk toch plagen die lastig zijn te bestrijden, zoals de tulpengalmijt.”
De biologische bollenteelt gaat volgens Huiberts gepaard met een wat lagere opbrengst, maar ook met een hogere prijs. “Doordat er geen overproductie is, zoals in de gangbare teelt, hoef ik niet te stunten met de prijs en zo te concurreren met de andere biotelers.”
In de wetenschap dat hij geen opvolger heeft, hoopt Huiberts dat hij zijn bedrijf op termijn kan verhuren of zelfs overdragen aan meerdere ondernemers die door gaan op het biologische fundament dat hij momenteel aan het leggen is’. “Ik kan nog zo duurzaam bezig zijn, mijn bedrijf is pas echt duurzaam als het ook op lange termijn bestaansrecht heeft.”

BIOTELERS GEZOCHT

In samenwerking met brancheorganisatie Bionext is telersvereniging Biobol op zoek naar nieuwe telers die het biologische sortiment kunnen aanvullen. “We willen graag kennismaken met telers die biologisch willen gaan telen”, verzekert voorzitter Jan Timmerman van Biobol. Meer informatie: www.biobol.nl.



“Van dat afzetkanaal moet ik het hebben”, weet Schouten. “Maar echte groei kan pas worden gerealiseerd, als biobollen net als biologische groenten en fruit in gewone supermarkten en tuincentra komen te liggen. Dat gebeurt wel eens, maar ad hoc, vooral om er goede sier mee te maken.”

KOSTBAAR EN COMPLEX

En om dan vervolgens te kunnen zeggen dat er niet genoeg vraag naar is, voegt Huiberts eraan toe. “De kostprijs van een biobol ligt een stuk hoger dan die van een gangbare bol, gaf ik al aan, en dan komen de marges van de handel en de retail er nog overheen. Als je niet de ruimte krijgt om het verhaal erachter te vertellen, kiest de consument niet met zijn hart maar met zijn verstand. Oftewel: met zijn portemonnee. Aan het eind van de dag zijn de gangbare bollen dan uitverkocht en liggen de biobollen er nog.” Timmerman: “Net als bij melk, vlees en groenten moet ook bij bollen het prijsverschil tussen gangbaar en bio kleiner worden. Meer vraag zal dan tot meer aanbod leiden omdat meer telers, in de wetenschap dat er een groeiende afzetmarkt is, bereid zijn aan de kostbare en complexe omschakeling naar een biologische bedrijfsvoering te beginnen.”
Terwijl Huiberts ervan overtuigd is dat de huidige gangbare bollenteelt tegen zijn zelf gecreëerde grenzen oploopt en zijn langste tijd heeft gehad, wijst Timmerman erop dat alleen de kunstmestgift die gangbare tulpentelers in het vroege voorjaar kunnen geven ze al een enorme voorsprong geeft. “Wat niet wegneemt dat het gewasbeschermingsmiddelenpakket in de gangbare teelt verschraalt. En dat biotelers steeds meer en efficiëntere technieken hebben om bijvoorbeeld onkruid te bestrijden, een van de onderdelen van de teelt die de kostprijs flink opdrijft.” Schouten: “Als we niet meer op bedden maar op regels gaan planten, kunnen we net als biologische groentetelers gebruik gaan maken van een wiedrobot. Bottom-line is nu nog dat de teeltrisico’s te groot zijn. De gevolgen van een fikse hagelbui kan ik niet repareren, met een misoogst als gevolg. Net als de kosten die ik moet maken om plagen als de tulpengalmijt te beteugelen, kunnen dergelijke tegenvallers de prijs die ik voor mijn bollen moet vragen om uit de kosten te komen verder opstuwen. De handel schrikt daarvoor terug. Die wil stabiele prijzen, waarmee je een lange-termijnrelatie kunt opbouwen met je vaste afnemers.”

KEUKENHOF

Intermediair Simon Huisman hield zich voorheen namens Hobaho met de handel in biobollen bezig, maar verlegde de focus toen de markgroei niet doorzette en telers de afzet steeds meer in eigen hand namen. “Het is knap dat biotelers, ondanks de problemen waar ze in de teelt en de afzet tegenaan blijven lopen, stap voor stap toch verder komen.”
Schouten verwacht dat nieuwe cultivars, die bijvoorbeeld zuurresistent zijn, de teelrisico’s van de bioteelt op termijn zullen verlagen. Huiberts blijft hengelen naar een paar vierkante meter op de Keukenhof. “Ze willen er niet aan omdat, krijg ik steeds te horen, bezoekers niet geïnteresseerd zouden zijn in biobollen. Ik wil gangbare telers absoluut niet tegen de haren instrijken, maar misschien zou mijn aanwezigheid ook de vraag oproepen waarom het leeuwendeel van de bollen op de Keukenhof niet biologisch is.”
Volgens Robbert Uittenbogaard van kweker/handelaar/exporteur JUB Holland in Noordwijkerhout hebben biologische bollen het lastig in de retail. “Maar onder andere gemeenten, hoveniers en parkeigenaren zorgen voor een toenemende vraag.”
Uittenbogaard signaleert tegelijkertijd een sterk toenemende vraag naar gecertificeerde bolbloemen en bloembollen. “Dat begint bij MPS, maar in het verlengde van de vraag groeit ook het aanbod dat PlanetProof-gecertificeerd is. Het is heel belangrijk dat het hele aanbod bloembollen op die manier gecertificeerd wordt, want afnemers gaan dat eisen.”