



‘De biologische sierteelt begint te borrelen’

Het borrelt in de biologische sierteelt. Er zit langzaam wat groei in, aldus Bionext, de belangenbehartiging voor de biologische land- en tuinbouwsector. De club richt zich in de sierteelt op het vergroten van de kennis over de wettelijke regels voor de biologische teelt én op het verbeteren van de samenwerking in de keten. Dat laatste is hard nodig.

Tekst: Ellis Langen | Fotografie: René Faas

Maaïke Raaijmakers PROJECTLEIDER BIJ BIONEXT

Raaijmakers is bioloog en ecooloog en werkt sinds 2003 bij Bionext als projectleider. De belangenbehartiger Bionext houdt zich bezig met wetgeving, stimuleren van onderzoek, publiciteit en marktontwikkeling voor haar leden. Raaijmakers' specialisme is biologisch uitgangsmateriaal en veredeling. Verder is ze verantwoordelijk voor projecten, onder andere in de sierteelt. Voor de sierteeltsector houdt ze zich momenteel bezig met de nieuwe Europese regelgeving voor biologische productie en de implementatie daarvan in Nederland. Daartoe overlegt ze met andere landen om een gelijk speelveld te bereiken. Ook overlegt ze hierover met Skal en kwekers. Vragen van siertelers komen bij haar terecht en ze adviseert kwekers die overwegen om te schakelen. Bionext lobbyt onder andere voor de afschaffing van BTW op biologische producten.

De Europese Commissie heeft als doel 25 procent biologische land- en tuinbouw in 2030. Hoe verhoudt zich dat tot de huidige situatie?

“Het Europees gemiddelde is nu 7 procent, dus we moeten nog een flinke slag maken. Maar dit zou haalbaar moeten zijn. In Nederland lopen we nog wel ver achter met een productieareaal van 4 procent. Het biologische areaal sierteelt is ten opzichte van andere sectoren nog piepklein. Hoe klein, weten we niet precies; areaalcijfers zijn niet beschikbaar en het fluctueert nog erg per jaar. Dat maakt het lastig te monitoren. Het aantal biologisch gecertificeerde bedrijven is natuurlijk wel bekend, maar niet het areaal per gewas. De sierteelt is heel divers en er zijn ook biologische groentetelers die ernaast wat sierteelt doen of een bloemenpluktuin hebben. Met certificeerder Skal werken we aan de uitdaging om goede groeicijfers van de biologische sierteelt te verkrijgen. Daartoe moet er meer geregistreerd worden, zodat de gewassen uitgesplitst kunnen worden per bedrijf. Nu schatten we hectares en groei middels informatie van onze achterban.”

In hoeverre zit er groei in het aantal biologische bedrijven in de sierteelt?

“Het trendrapport Monitor Duurzame Landbouw laat jaarlijks de ontwikkelingen zien. Voor het eerst staan er in de rapportage over 2019 ook cijfers over de sierteelt in. Het aantal biologische bedrijven dat zich met sierteelt

bezighoudt, is volgens Skal van 94 in 2018 naar 102 in 2019 gegroeid. Daarbij hanteert ze een brede interpretatie van sierteelt. Zo zitten er bedrijven met uitgangsmateriaal voor de fruitteelt tussen en telers van bloemenzaad. Opvallend is het grote aantal bedrijven, 39, met de biologische teelt van snijbloemen, bijvoorbeeld in pluktuinen. Het aantal biologische bloembollenkwekers is nog heel beperkt: 9 bedrijven. Daar zit wel één nieuwe tussen, Tulipsgreen uit Ens, dus dat is positief. Het totale areaal biologische bloembollen schat Biobol, de telersvereniging met zeven biologische bloembollenkwekers, dit jaar op 55 hectare.”

Waarom neemt het animo voor bio in de sierteelt zo langzaam toe?

“Het probleem is dat zolang er weinig aanbod is, afnemers je moeilijk kunnen vinden en het assortiment beperkt is. Dan komt de vraag ook moeilijk op gang. Tegelijkertijd durven veel kwekers niet om te schakelen naar de biologische teelt omdat er onvoldoende vraag is. Het is noodzakelijk dat het aanbod bekend is. In de bloembollen is dat goed geregeld met de vereniging Biobol. De kwekers weten van elkaar wie wat teelt. We proberen ook te stimuleren dat de biologische bloementelers zich meer gaan organiseren. Dat begint nu vorm te krijgen. Een afzetcoöperatie is nog een gewenst stapje verder, want dan word je in prijs niet tegen elkaar uitgespeeld.”



Wat is de grootste bottleneck?

“De afzet van biologische bloembollen, bloemen en planten is nu heel versnipperd. Er zijn veel verschillende afzetkanalen, van de veiling tot pluktuinen en van webshops tot gemeenten. Tegelijkertijd is het aanbod nog heel beperkt. Dit maakt het met name voor grotere afnemers zoals gemeenten lastig om ermee aan de slag te gaan. De behoefte aan een digitaal platform waar afnemers gemakkelijk het biologisch aanbod van de verschillende sierteelproducten kunnen vinden, is dan ook groot. Een andere uitdaging is dat de handelaren de biologische klanten moeten weten te bereiken. Steeds meer sierteelhandelaren hebben het Skal-certificaat, nu zo’n 59. Echter, dat zijn bijna allemaal gangbare handelaren die er een klein beetje bio bij willen doen en vaak ook de certificering een jaartje uitproberen. Dat is een groot verschil met de groenteteelt, waar je gespecialiseerde bio-handelaren hebt die langlopende relaties aangaan met zowel telers als afnemers. Er ontstaan ook veel nieuwe initiatieven in de markt, zoals Bee-O, een bedrijf dat het bio-aanbod op de veiling bundelt, en Bloomon, dat in de zomermaanden startte met het online aanbieden van een biologisch boeket. Heel positief natuurlijk, alleen putten ze allemaal uit dezelfde beperkte groep biologische kwekers en zijn daardoor soms in concurrentie met elkaar. Bij het product via de veiling afzetten is een meerprijs niet gegarandeerd. Dat laatste is echter essentieel. Zeker in de beginfase is de biologische sierteeltsector gebaat bij een langzame maar gestage groei. Dat kan volgens mij alleen met langdurige contracten en goede relaties tussen aanbieders en kopers. Gelukkig zien we daar mondjesmaat goede voorbeelden van komen.”

Zoals?

“Kijk naar de aanjaagfunctie van tuincentra zoals Intratuin die meer willen met biologisch. Zij werken samen met vaste kwekers en kunnen kwekers stimuleren om te schakelen naar biologisch. Als dat goed loopt, breidt het vast uit. Of bedrijven in de groenvoorziening die bijvoorbeeld de aanplant doen rondom gebouwen en daartoe samenwerken met projectontwikkelaars. Dat zijn bedrijven die sowieso wat verder vooruit moeten denken. Zij vragen een biologische kweker tijdig om voor hen te produceren. Die kweker weet dan zeker dat er afzet is. Maar als je als teler denkt ik ga biologische bollen of planten produceren zonder daarbij eerst de afzet te regelen, lijkt me dat een slecht idee.”

‘Het grote potentieel voor biobollen ligt bij gemeenten’

Je ziet ook dat biologische kwekers zelf webshops inrichten richting consumenten, hoe kijkt Bionext hier tegenaan?

“De consument is ook een groeiemarkt. Mede door de bijensterfte-discussie is er aandacht voor middelengebruik, waardoor de vraag naar biologische bloembollen en planten voor in de tuin toeneemt. Het lastige aan deze markt is dat het om kleine hoeveelheden gaat. Dit is niet voor alle telers werkbaar. Zo kun je niet een half miljoen bloembollen verkopen. Het grote potentieel voor biobollen ligt bij gemeenten, daar ben ik van overtuigd. Als zij doen wat in moties is afgesproken, zou de sector flink kunnen groeien. Dat is ook een meer gezonde en stabiele groei dan bollen produceren voor anonieme buitenlandse afnemers. Maar in de praktijk lukt het gemeenten amper hun ambities waar te maken. Om verschillende redenen: de ambitie van de lokale politiek dringt niet door tot de inkopers van gemeenten, ze weten niet waar ze de bollen kunnen krijgen, hebben er geen budget voor én ze hebben te maken met aanbestedingsprocedures. Als die laatste eenmaal zijn doorbroken en er zijn goede contacten gelegd, dan gaat dat echt wel een keer lopen. Er komen nu voorzichtig wat positieve geluiden vanuit Biobol. Zo is de gemeente Utrecht goed bezig.” ♦