

NOG NEGEN JAAR

‘Tijd rijp om in biologische teelt te stappen’

Hij nam in 2013 een schoenendoos met handel in biologische bloembollen over. In zeven jaar tijd is de omzet toegenomen tot een miljoen euro afgelopen jaar. Directeur Robert Heemskerk van Natural Bulbs ziet die groei verder toenemen, maar dan moeten er wel telers zijn die met deze manier van telen willen starten. En naast bloembollen en vaste planten ziet hij ook een markt voor biologische snijtulpen.

Tekst: Arie Dwarswaard | Fotografie: René Faas



De dahlia's zijn schoon op. Alleen vaste planten staan nog klaar voor de handel. Het is eind mei en bij de webshop van biologische bloembollen en vaste planten Natural Bulbs in Hillegom is het verkoopseizoen voor de zomerbloeiers klaar. Directeur Robert Heemskerk ziet de markt voor biologische bloembollen en vaste planten gestaag groeien. Als er één richting is die past binnen de kringlooplandbouw die demissionair minister Schouten voorstaat, dan is het deze wel. Een gouden toekomst voor de bollensector, zou je denken. Wat de afzet betreft, is directeur Robert Heemskerk het volledig eens met die gedachte. “De laatste paar jaar zijn we hard gegroeid en ik verwacht dat die groei flink zal blijven toenemen.”

Vanaf het begin van Natural Bulbs onder Robert Heemskerk staat één uitgangspunt bovenaan: snel draaien. “Wij hebben

een consumentenwebshop waar de ‘lichtgroene’ klant koopt. Dat is de doorsnee consument die is te verleiden tot duurzaam koopgedrag. Die willen we snel bedienen. Dit betekent voor ons in principe dat wat vandaag wordt besteld, morgen in huis is bij de klant, ongeacht de ordergrootte..” Waar het de eerste jaren na de overname nog een bescheiden markt voor biologisch geteelde bloembollen was, is er de laatste paar jaar sprake van een snelle groei. “We zijn niet alleen nu uitverkocht, dat waren we afgelopen paar jaar ook.” Het aanbod aan biologische bloembollen is de afgelopen acht jaar sterk gegroeid. Het bedrijf voert op dit moment 120 verschillende voorjaarsbloeiers en vele tientallen zomerbloeiers, waarbij de nadruk op dahlia's ligt, aangevuld met vaste planten. “Die laatste groep was online nauwelijks te koop. Een aantal kwekers levert wel biologisch geteelde vaste planten, maar niet via internet. Ik ben in contact

gekomen met een kweker die dat wel wil en dat is een schot in de roos. Het is een uitstekende aanvulling van de webshop. We leveren planten in een 1,5 liter-pot, waardoor de koper gelijk een mooi product in zijn tuin heeft.”

MEER RUIMTE

De groeiende vraag naar biologisch geteelde bloembollen vraagt om meer aanbod. Op dit moment betreft Heemskerk aanbod van een klein aantal telers. Een groot deel van het sortiment komt bij John Huiberts vandaan. “Hij is een echte assortimentskweker geworden, die van veel bolgewassen een aantal cultivars teelt. Dat is de enige manier om de markt te voeden. Er is ruimte in de markt voor meer bedrijven die dit gaan doen. De grond is er, want John heeft grond beschikbaar waarop biologisch kan worden geteeld. En John is ook bereid om zijn kennis te delen.”

Een deel van de groei komt volgens Heemskerk uit de institutionele markt, ofwel gemeentes en provincies. “De bestel-

lingen van gemeentes hebben sinds kort echt invloed op de omzet. Er is zelfs meer vraag dan aanbod. Dat is goed. De tijd is rijp voor kwekers die meer dan alleen tulpen willen telen om nu in te stappen, want gemeentes willen vaak meer dan alleen de tulp. Zij zijn vooral in verwilderende soorten bollen geïnteresseerd.”

NIEUWE GENERATIE

Om in 2030 aan de eisen van de overheid te voldoen, is de keuze voor biologische teelt een heel logische, vindt Heemskerk. En het kan ook. “Wie in 2030 biologisch wil telen, moet nu met een pilot beginnen. Het liefste zou ik zien dat alle ondernemers in 2030 voldoen aan de eisen van de kringlooplandbouw, maar de ervaring leert dat het een kopgroep zal zijn, gevolgd door het peloton. In die kopgroep is ruimte voor meer ondernemers dan de kleine groep biotelers die er nu is. Ik hoop dat jonge ondernemers die de keuze voor bio willen maken, dat zien als een stap voorwaarts en niet als een stap achteruit.”

Heemskerk vindt dat het programma Vitale Teelt van de KAVB een aardig vertrekpunt biedt als het om de bodem gaat, al moest hij wel zijn best doen om iets van de resultaten terug te vinden op het internet. “In de biologische teelt draait het om duurzaam bodembeheer. Als je dat op orde hebt, dan kun je succesvol produceren. Bewezen is dat het kan. Bovendien past het bij de huidige tijdgeest: er is een hoogconjunctuur als het gaat om bollen en planten.” Heemskerk pleit ervoor bodemkennis op te nemen in de Bol-lenacademie. “Ga daar volop op inzetten. We moeten nu gas geven om in 2030 klaar te zijn. En misschien kunnen WUR en Vertify hierin ook een rol spelen. De sleutel ligt echter bij de ondernemer zelf. Ben je bereid om in actie te komen? Onderzoek of biologisch telen kan hoeft niet meer, dat hebben we wel bewezen. En wie een bodem wil houden om te telen, kan beter kiezen voor biologisch dan voor gangbaar. De biologische bodem wordt steeds vruchtbaarder, terwijl de gangbare erodeert.”

‘BLIJ VERRAST’

Consumenten die producten bij Natural Bulbs bestellen, zijn enthousiast over site en producten. “We krijgen van een deel van hen reacties als: ‘Zo lang gezocht en nu pas iets gevonden’, of: ‘Blij verrast dat het mogelijk is om biologische bollen te kopen.’ De beleving van biologische bollen ligt vooral in Nederland en België, maar na een artikel in The Guardian kregen we ook honderden orders uit Groot-Brittannië binnen en via enkele Duitse tijdschriften vergroten we ook ons marktaandeel in Duitsland.”

DERDE TAK

Naast bollen en vaste planten ziet Heemskerk ook nog een mogelijkheid voor meer biologische snijtulpen. “Op dit moment is er één broeier, maar volgens mij is er ruimte voor meer. Ik zou ze graag verhandelen, zeker als het om een waardere kwaliteit tulpen gaat. De consument is hierin geïnteresseerd en bereid om ervoor te betalen. Wat zou het mooi zijn als Natural Bulbs kan uitgroeien tot de verbinder van de sierteelt.”



Robert Heemskerk (links) en Rob van Reisen, bij Natural Bulbs verantwoordelijk voor de logistiek.

Natural Bulbs

Het merk Natural Bulbs werd ooit opgericht door Wil Braakman, die er ook toen al biologische bloembollen aan particulieren mee verkocht. In 2013 deed Braakman de handel over aan Robert Heemskerk. Hij werkte onder meer voor het Amerikaanse postorderbedrijf Breck, waar hij veel leerde over direct marketing. Ook werkte hij bij diverse bedrijven in de sierteelt, waaronder Sierex. Waar aanbod en omzet aanvankelijk beperkt waren, is dat anno 2021 heel anders. Het bedrijf verkoopt via de webshop 150 verschillende soorten bloembollen en is sinds kort ook actief met biologische vaste planten. De ambitie is om ook met biologische snijtulpen aan de slag te gaan. Natural Bulbs is gevestigd in Hillegom.