



Bewuste keuze inkoopstrategie kan marktontwikkeling biologische boomkwekerij doorbreken

De markt voor biologische boomkwekerijproducten stagneert. Het huidige areaal biologische boomkwekerij is momenteel zo'n 120 ha; dat is minder dan 1% van het totale boomkwekerijareaal. De afgelopen vijf jaar is de biologische boomkwekerij vrijwel niet gegroeid. Aan de ene kant zijn biologische boomkwekers vaak genoodzaakt hun producten op de reguliere markt en tegen gangbare prijzen te verkopen. Aan de andere kant lukt het grote inkopers niet om hun biologische orders bij elkaar te krijgen. Een bewuste keuze van de inkoper voor biologisch kan de marktstagnatie doorbreken.

Vraag en aanbod: een kip en ei verhaal

Nederland is een belangrijk productieland voor boomkwekerijgewassen. De boomkwekerij is een kapitaalsintensieve teelt. Het areaal boomkwekerij bedraagt ruim 15.000 ha. De totale productiewaarde in 2006 bedroeg 544 miljoen Euro waarvan 60% miljoen Euro wordt geëxporteerd, voornamelijk naar West Europese landen. De boomkwekerij kent een zeer breed en divers sortiment variërend van laan- en parkbomen, rozen, bos- en haagplantsoen tot vaste planten

en diverse siergewassen. Veel kwekers zijn tevens handelaar, waarmee deze twee schakels uit de keten veelal in hetzelfde bedrijf zijn verenigd.

Op dit moment hebben 50 boomkwekerijbedrijven een SKAL keurmerk. Naast een aantal grote bedrijven is het merendeel hiervan kleinschalig van opzet of wordt als nevenbedrijf uitgevoerd. Het aanbod aan biologische bomen en planten kenmerkt zich door een divers en breed sortiment in veelal kleine aantallen per soort.

Hoewel de biologische kwekers een kwalitatief goed product in de markt weten te zetten, zijn ze vaak niet in staat om het voor een goede prijs te verkopen. Omdat de biologische teelt extensiever en arbeidsintensiever is, is een meerprijs van 10-30% ten opzichte van gangbaar noodzakelijk voor een rendabele bedrijfsvoering. Deze meerprijs is vaak een knelpunt bij de open inschrijvingen van overheden en gemeenten (de institutionele markt). Ook het aanbod en de vindbaarheid van verschillende kleine partijen is een groot struikelblok voor deze





inkopers. In deze markt zoekt men veelal uniform plantmateriaal in grote aantallen. Boomkwekers kunnen niet snel op een actuele vraag inspelen omdat het om meerjarige teelten gaat.

Veel kleinere kwekerijen verkopen hun producten aan particulieren. Een grote groei in dit marktsegment is de komende jaren niet te verwachten. Bomen en planten hebben al een 'groen' imago en de toevoeging 'biologisch geteeld' heeft voor de meeste particulieren niet zoveel meerwaarde dat ze er een hogere prijs voor willen betalen.

De groei van de biologische boomkwekerij stagneert door bovengenoemde oorzaken. Biologische kwekers willen graag hun teelt uitbreiden en anderen willen overschakelen. Zij kunnen dit alleen maar doen als er voldoende perspectief is voor de afzet van hun producten. Aan de andere kant stagneert de marktvraag door het kleinschalige en gevarieerde aanbod van biologische producten.

De laatste jaren zijn diverse projecten en onderzoeken uitgevoerd om deze impasse te doorbreken.

Tabel 1: Vaak genoemde claims voor de meerwaarde van biologische boomkwekerijproducten

Claim	Toelichting
Lager uitvalspercentage door sterk wortelstelsel	Stevige wortelpruik, meer haarwortels, minder omwaaien
Biologisch sortiment is sterk sortiment	Aleen weinig vatbare soorten kunnen biologisch geteeld worden. Dus het verkoopbare sortiment is sterk en heeft op de uiteindelijke standplaats minder last van ziekten en plagen
Vitale bomen met hoge weerbaarheid	Door een gezonde en rustige opkweek krijgen de bomen en planten een stevige vorm en zijn ze breukvast.
Minder ziekten en plagen door natuurlijk evenwicht	Op de kwekerij is sprake van een natuurlijk evenwicht. Natuurlijke vijanden worden in de verkoopbare bomen en planten meegeleverd
Eerlijke koop	Op kwekerij hebben de bomen (doordat er niet (chemisch) bemest en gespoten wordt) hetzelfde uiterlijk als op standplaats
Schoon milieu, aantrekkelijke omgeving, grotere biodiversiteit	Natuur is belangrijk onderdeel van de bedrijfsvoering, biologische boomkwekerij heeft een lage milieubelasting.
Herkenbaar product	Ekomerik
Kraamkamerfunctie	Gangbare sector kan leren van biologische sector, bijvoorbeeld over bodemgezondheid
Totale kostenverschil gangbaar-biologisch kleiner dan het lijkt	Kosten plantmateriaal zijn een klein deel van de totale plantkosten, extra kosten snel terugverdiend door minder uitval

Meerwaarde van biologische boomkwekerijproducten

In de beleving van de consument scoort biologisch geteeld voedsel beter op smaak en gezondheid. Deze smaak- en gezondheidsaspecten zijn belangrijke aankoopargumenten voor consumenten. De mogelijke meerwaarde van boomkwekerijproducten is moeilijker als verkoopargument te gebruiken omdat het hier om aspecten gaat die de koper minder persoonlijk en minder direct raken. Biologische kwekers noemen wel verschillende positieve kenmerken van hun producten ten opzichte van gangbaar geteelde producten. In tabel 1 staan een aantal vaak genoemde claims. In een literatuurstudie is gezocht naar onderbouwing van deze claims.

Tot nu toe zijn er weinig betrouwbare studies die de genoemde claims of meerwaardes bevestigen beschikbaar. Daarbij moet opgemerkt worden dat er ook weinig gericht onderzoek op deze aspecten is uitgevoerd. Onderzoekers van Wageningen UR, konden eventuele meerwaardes in groei, vorm en het slagen van biologisch bosplantsoen in het veld niet aantonen.

Zij volgden biologisch en traditioneel geteeld bosplantsoen van zes soorten gedurende vier jaar na uitplanten in het bos. Bij grove den, els, zoete kers, es, beuk en zomereik waren geen verschillen zichtbaar in groei, vorm en slagingspercentage tussen biologisch en gangbaar. De keuze voor biologisch versus gangbaar moet daarom op andere aspecten beoordeeld worden dan op groei, vorm en slagen in het veld, bijvoorbeeld op ideële motieven en milieukwaliteit.

Uit een ander onderzoek uitgevoerd in 2005 bleek dat biologisch geteelde bomen niet per definitie beter gekoloniseerd zijn met Mycorrhiza dan gangbaar geteelde bomen.



Transparantie in de markt

Een belangrijk argument bij verschillende institutionele afnemers om geen biologische boomkwekerijproducten te kopen is dat het aanbod niet bekend is en niet vindbaar is. Om hieraan tegemoet te komen is in 2006 op initiatief van Bioconnect een website ontwikkeld waarop biologische kwekers hun aanbod tonen, www.bioboomkwekerijen.nl. Een aantal biologische boomkwekers heeft zich hiervoor verenigd en een stichting opgericht om deze website te beheren. Momenteel loopt er een demoproject om meer bekendheid te geven aan biologische boomkwekerijproducten. Inkoopers van de institutionele markt bezoeken biologische kwekerijen en producten.

Bewuste keus voor biologisch

Veel organisaties kiezen voor een duurzaam inkoopbeleid. De aankoop van boomkwekerijproducten kan hiervoor verschillend ingevuld worden, bijvoorbeeld door de koop van planten van autochtone herkomst, planten met een milieukeur of met een Ekokeur. Vaak is het verschil tussen de diverse keurmerken voor de kopers niet duidelijk. Om een echte doorbraak te realiseren in de marktimpasse van biologische boomkwekerijproducten is een expliciete en bewuste keuze voor biologische (= Ekokeur) aankopen een oplossing.

Meer lezen

Op www.biokennis.nl vindt u een link naar de **Kennisbank**. In de KennisBank vindt u de meest recente kennisproducten (rapporten, artikelen, enz.) over biologische landbouw en voeding. Meer over dit onderwerp kunt u lezen in de volgende kennisproducten:

- Gert Kranenburg en Sven de Vries en C.A. van den Berg.
Biologisch versus traditioneel geteeld bosplantsoen, maart 2006.
Artikel: in Vakblad Natuur Bos Landschap. (zie ook Alterra-rapport 1243)
- Baltissen A.H.M.C. e.a. 2006. *Biologische boomteelt op veen. Resultaten en achtergronden van het bedrijfssysteemonderzoek 2004 en 2005.* PPO-Bomen.
- Van Zuilichem, H. F. Nouwens, L. Janmaat en M. Hop, 2005.
Beheersing ziekten en plagen biologische sierteelt volleggrond.
PPO-Bloembollen, Boomkwekerij & Fruit; DLV-Biologische landbouw. BIOM en Biosfeer.
- Van Abeelen E. en H. van Reuler, 2005.
Biologische boomteelt: een kwestie van vraag en aanbod.
Kennis en ervaringen uit het praktijknetwerk BIOM-boomteelt.
PPO-Bomen en DLV-Plant.
- De Beuze, M., A.A. Pronk en H.J.W.M. Pittens-van der Heijden 2002.
Op weg naar biologische boomteelt. PPO-Bomen.
- A.H.C. van Bruggen en A.J. Termorshuizen, *Reflecties op de KNVP Najaarsvergadering over de vraag 'Is biologische teelt beter dan geïntegreerde teelt?'*.
Gewasbescherming, jaargang 32, nummer 1, januari 2001, pagina 6-7.

Meer informatie

Henk van Reuler (PPO van Wageningen UR)
t 0317 478 925
e henk.vanreuler@wur.nl
i www.biokennis.nl

Lopende projecten biologische boomkwekerij

- Topsoil +
- Bedrijfsnetwerk boomkwekerij
- Stimulering afzet biologisch geteelde bomen en vaste planten (DLV)

Financiering en uitvoering

In Nederland vindt het meeste onderzoek voor biologische landbouw en voeding plaats in grote, voornamelijk door het ministerie van LNV gefinancierde onderzoekprogramma's. Aansturing hiervan gebeurt door Bioconnect, het kennisnetwerk voor de Biologische Landbouw en Voeding in Nederland (www.bioconnect.nl). Hoofduitvoerders van het onderzoek zijn Wageningen UR en het Louis Bolk Instituut. De resultaten vindt u op www.biokennis.nl. Vragen en/of opmerkingen over het onderzoek voor biologische landbouw en voeding kunt u mailen aan: info@biokennis.nl.

Colofon

- Tekst
Henk van Reuler (PPO van Wageningen UR)
- *samenstelling en redactie*
Wageningen UR
- *Eindredactie*
Communicatiewerkgroep biologische landbouw
- *vormgeving*
Jelle de Gruyter en Wendy Buss,
Grafisch Atelier Wageningen
- *druk*
Drukkerij Modern, Bennekom
- *redactieadres*
Wageningen UR
Herman van Keulen
Postbus 409, 6700 AK Wageningen
t 0317 478 352
e info@biokennis.nl



LOUIS BOLK
I N S T I T U U T



WAGENINGEN UR
For quality of life