

HANDEL & AFZET

Verkoop in de biologische keten



Holsto bundelt biologisch plantenaanbod

Brendan Adams en Evelien van Adrichem van Holsto Tuinen & Buitenleven merkte dat de vraag en het aanbod van biologische planten beter bij elkaar moet komen. 'Dus doen we het zelf'.

TEKST EN FOTO'S ANNA VELTMAN

“Teveel focus op ‘bio’ jaagt misschien klanten weg.”

Sinds 2015 runnen zij een groencentrum met kwekerij, webshop en hovenierstak aan de IJsseldijk in Olst. Eigen opkweek, hergebruik van potten, eigen wormencompost: het gehele bedrijf is er op ingericht de milieu-impact te minimaliseren. Toch kiezen de ondernemers er (nog) niet voor om dit in hun communicatie te benadrukken. “Wij willen dat iedereen hier planten komt kopen”.

‘Gewoon doen en er niet te veel poespas van maken’, dat lijkt het credo bij Holsto. Voor de ondernemers is natuur- en milieuvriendelijk werken de enige echte optie. Door daar niet te veel over te communiceren blijft het bedrijf laagdrempelig. “Als je teveel focust op ‘bio’ dan jaagt dit misschien klanten weg,” legt Adams uit. Ongeveer 95 procent van de omzet op het groencentrum is afkomstig van verkoop aan particulieren.

De afgelopen jaren is het biologisch aanbod op het bedrijf sterk uitgebreid. In het groencentrum zijn grotendeels biologische planten te koop, het assortiment is aangevuld met planten van ‘duurzame telers’. Het gaat hier om telers die naar eigen zeggen geen kunstmest of bestrijdingsmiddelen gebruiken, maar niet gecertificeerd zijn. Adams: “Toch blijkt het in de praktijk moeilijk om een grens te trekken. Dit laat de waarde van het biologisch keurmerk met een wettelijk controleorgaan zien. In het groencentrum is duidelijk aangegeven welke planten duurzaam of biologisch zijn, zodat de consument een keuze kan maken. Ook wordt aangegeven wat dit dan precies betekent.”

Tot afgelopen voorjaar waren er ook ‘reguliere’ planten in het assortiment. Adams informeerde hierover zijn klanten met een bordje waarop te lezen viel: ‘bij de teelt kunnen bestrijdingsmiddelen en kunstmest

Marktkansen

Maaïke Raaijmakers is vanuit Bionext betrokken bij de biologische sierteelt. “Holsto Tuinen is een mooi voorbeeld van het bundelen van aanbod. Dit soort initiatieven zijn hard nodig om de afzet te laten groeien.” Ondernemers die de mogelijkheden voor de sierteelt op hun bedrijf willen ontdekken kunnen zich het beste richten op de gaten in het biologische aanbod. Want hoe breder het aanbod, hoe meer afnemers er zullen zijn. “Samenwerken van telers is belangrijk om de markt goed te kunnen bedienen.”



gebruikt zijn. Deze planten kunnen daardoor schadelijk zijn voor mens, dier en milieu.’

Niet rommelen in een ecosysteem

Ook in de biologische sierteelt zijn er een aantal bestrijdingsmiddelen van natuurlijke oorsprong toegestaan. Maar bij Holsto komen die niet op het erf. “Dan ben je weer aan het rommelen in een ecosysteem,” legt Adams uit. En dat ecosysteem heeft hij hard nodig om het groencentrum gezond te houden. De bomen, de vogels, de nabijgelegen uiterwaarden: alles speelt hierbij een rol. Zelfs een aantal trays uitgebloeide viooltjes in een hoekje van de kas zijn waardevol. Want, op deze viooltjes zitten luizen die geparasiteerd zijn door natuurlijke vijanden die nu nodig zijn in de kas. Waar vele andere kwekers na een teelt de kas schoonvegen, is Adams juist heel zuinig op de bestaande biologie en doet er alles aan deze te behouden. Zo wordt er een klein ecosysteem gecreëerd en tot nog toe werkt dat heel goed.

Meer dan 25 biologische leveranciers

Perkplanten zijn eenjarig en hebben de meeste milieu-impact. De ‘fastfashion’ in de plantenwereld. Daarom is er voor gekozen om dit product niet meer regulier aan te bieden. Adams en Van Adrichem zijn nu zelf de opkweek aan het opzetten. De inheemse planten, vaste planten, kruiden, zaden, groentplantjes, pootgoed, rozen, grassen, bamboe, heesters, (fruit)bomen en klimplanten worden door meer dan 25 biologische Nederlandse leveranciers aangevoerd. Biologische waterplanten blijken moeilijk beschikbaar, deze komen van een kweker uit Duitsland.

Kansen op de markt

Volgens Adams is er nog ruimte genoeg op de markt voor meer biologische kwekers. Echter lijken

“Er nog ruimte genoeg op de markt voor meer biologische kwekers.”

kwekers en de afzetmarkt elkaar nog niet altijd goed te vinden. Het bundelen van assortiment en het zelf opzetten van directe verkooppunten biedt zeker kansen. Biologisch uitgangsmateriaal voor de sierteelt is ook nog onvoldoende beschikbaar. Een kip-ei verhaal: vanuit regelgeving is het verplicht biologisch uitgangsmateriaal te gebruiken, wanneer dit beschikbaar is. Maar wanneer het niet beschikbaar is, kun je ontheffing krijgen voor het gebruik van gangbaar materiaal en blijft de vraag uit waardoor het product niet aangeboden zal worden. ■

De sierteeltsector in ontwikkeling

De biologische sierteelt zit in de lift. Het aantal bedrijven dat zich (deels) bezighoudt met de productie van, of handel in sierteeltgewassen neemt al jaren toe. Zie pagina 10 van het laatste trendrapport uit 2022, scan de qr-code.



Volgens Bionext zit de groei van het areaal vooral in de teelt van snijbloemen, vaste planten en boomkwekerijgewassen. Ook aan de afzetkant zijn er ontwikkelingen. Zo zijn biologische sierteeltproducten behalve online en direct bij kwekers ook steeds vaker te koop bij bloemisten, tuincentra en natuurvoedingswinkels. Om de samenwerking en kennisuitwisseling in de biologische sierteelt te vergroten loopt vanaf mei 2022 het project ‘Kennissplatform voor de biologische sierteelt’ van Bionext. Er worden bedrijfsbezoeken, afzetbijeenkomsten, trainingen en studiebijeenkomsten georganiseerd. Scan de qr-code voor meer informatie:



In maart 2024 is de vereniging Biologische Sierteelt Nederland opgericht, met als doel om elkaar laagdrempelig te vinden en te versterken en een eigen en onafhankelijk geluid te laten horen. Het lidmaatschap staat open voor alle biologische (Skal gecertificeerde) siertelers. Siertelers zonder Skalnummer kunnen gastlid worden. De vereniging is aangesloten bij het Biohuis. Scan de qr-code voor meer informatie:

