

Een wereldzee van groene bloemen

De bloemensector krijgt oog voor het milieu: de klant wenst een eco-ruiker. Doordat Nederland de mondiale handel in snijbloemen beheerst, moeten de buitenlandse leveranciers van onze telers en veilers meedoen.

ANNEMIEKE VAN ROEKEL
EN ERNST GOSELINK

Wie denkt dat de vrijdagse ruiker voor de partner per definitie uit eigen land afkomstig is, heeft bij lange na niet altijd gelijk. Wel is Nederland als teler of als leverancier van zaden of bloembollen betrokken bij één op de vijf geteelde bloemen waar dan ook ter wereld.

Snijbloemen als rozen, chrysanthen, tulpen, lilies en anjers zijn sinds jaar en dag Nederlands succesvolste exportproducten, gevolgd door bloembollen en eieren. Bijna zestig procent van de wereldhandel in snijbloemen gaat via Nederlandse veilingen of handelaren. De grootste concurrent is Colombia, dat met een aan-

landse groothandels, importeurs en exporteurs aangepast aan de wensen van detailhandel en consument in binnen- en buitenland. Over verpakkingen, hygiënische eisen en kwaliteitsnormen is bij deze essentiële schakels tussen teler en consument veel kennis aanwezig, net als over marketingtechnieken en de markt-vraag.

Mode-artikel

Naast het toenemende aanbod uit het buitenland, is de omslag van een aanbod - naar een vraagmarkt een tweede belangrijke ontwikkeling in de bloemensector. Bloemen worden een mode-artikel - vandaag wil de klant een roos, maar morgen een tulp.

Binnen de verschuiving van een

kwalificaties A, B of C toe (A is het meest milieuvriendelijk). Om überhaupt voor een kwalificatie in aanmerking te komen, mogen telers geen gebruik maken van bepaalde schadelijke gewasbeschermingsmiddelen. Het MPS beoogt het gebruik van energie, mest en gewasbeschermingsmiddelen te reduceren. De strategie van de verbruikte hoeveelheden is in handen van de telers zelf, een onafhankelijke controleur controleert steekproefsgewijs.

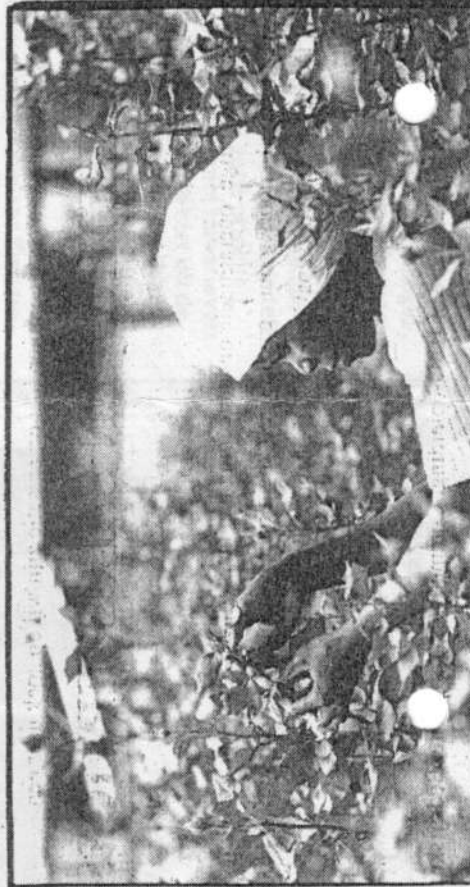
Behalve de marktvaag om milieuvriendelijke bloemen, is kostenbesparing een belangrijke reden voor telers om aan het milieuproject mee te doen. Door praktijkervaringen uit te wisselen, blijven de investeringen binnen de perken.



maatregelen ook het officiële keurmerk van de door de ministeries van Volkshuisvesting, Ruimtelijke Ordening en Milieuvriendelijkheid (VROM), Economische Zaken (EZ) en Landbouw, Natuurbeheer en Visserij (LNV) geïnitieerde Stichting Milieukeur gaan voeren. Om zo'n keurmerk (een vuist met een stempeltje) te voeren, mogen de bloemen niet worden geveerd en gelden er eisen betreffende de grond die overblijft na de teelt en afvalwater.

Wildgroei van keurmerken

Het keurmerk van de Stichting Milieukeur is specifiek gericht op de Nederlandse bloementeel, maar het MPS staat in de belangstelling van buitenlandse sierteeltovereenkomsten en bedrijven. De Groot-De Nederlandse ontwikkelingen worden nauwlettend gevolgd, want de buitenlandse bedrijven willen uiteraard hun positie als leverancier veilig stellen. Momenteel lopen in Israël, Kenia, Tanzania en Denemarken experimenten om te kijken of het MPS-systeem in deze landen toepasbaar is. En in februari is met de Belgische telersorganisaties een samenwerkingsovereenkomst getekend, waardoor de Belgische telers volgens dezelfde MPS-normen werken als hun



ZANOWSKI/HOLLANDE HOOGTE

Het merendeel van de in Nederland verhandelde producten is van Nederlandse origine; in 1996 ging het om goederen met een veilinginkoopwaarde van circa 5 miljard gulden. In toenemende mate echter worden in het buitenland geteelde producten in ons land verhandeld, met name uit Israël, Kenia, Zimbabwe, Zambia en Spanje. De omvang van deze handelsactiviteit bedroeg in 1996 ongeveer een miljard gulden aan inkoopwaarde - zestien procent van het totaal.

Gegarandeerde afzet
Jan-Willem Anholts van Bloemenbureau Holland, het collectieve promotie-orgaan van de bloemensector, verwacht geen grote gevolgen van de concurrentie uit de bloemenlanden in opkomst. 'Het merendeel van de landen zal de bloemen via de Nederlandse veilingen verkopen, omdat hier de afzet gegarandeerd is en een goede prijs tot stand komt', verwacht Anholts.

De Nederlandse telers hebben van de landen in opkomst volgens Anholts evenmin veel te vrezen. 'Nederlandse bloemen onderscheiden zich van de concurrentie door het zich steeds vernieuwende assortiment. Veredeling en verbetering vinden hier plaats. En buitenlandse kwekers blijven afhankelijk van het Nederlandse uitgangsmateriaal. Ook is het voor de Nederlandse telers een voordeel dat zij hier dicht bij de handel zitten.'

Het vertrouwen in de toekomst van de Nederlandse bloemensector is vooral gebaseerd op de aanwezige handelsinfrastructuur en de expertise in de verwerking van de bloemen. De gigantische hoeveelheden bloemen die via Schiphol Nederland binnen komen (twaalf procent van de totale vracht die via de luchthaven wordt vervoerd), worden door Neder-

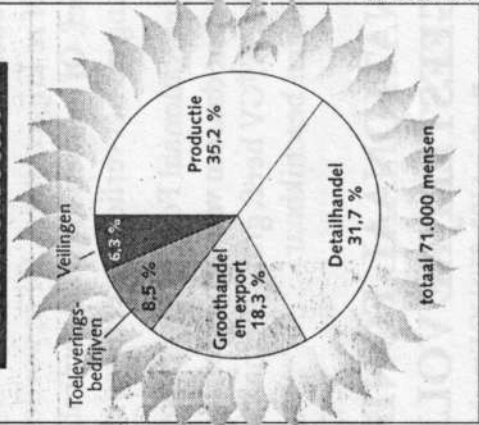
Bloemeteelt in Zimbabwe

aanbod - naar een vraagmarkt, speelt het milieu in toenemende mate een rol - met name de supermarkten en consumentenorganisaties eisen milieuvriendelijke bloemen. Een aanwijzing voor deze ontwikkeling zijn de opduikende milieukeurmerken voor bloemen.

In 1995 is op initiatief van de Nederlandse bloemenveilingen en de land- en tuinbouworganisaties LTO/NTS Glastuinbouw, gestart met het Milieuproject Siersteelt (MPS). Ongeveer de helft van de Nederlandse telers, 2.500 bedrijven, hebben zich inmiddels vrijwillig bij het project aangesloten.

Afhankelijk van de mate van het gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, meststoffen, energie en water en de wijze van afvalscheiding, kent het MPS aan telers de milieuk-

Werkgelegenheden in de Nederlandse bloemensector



intermediair Bron: Bloemenbureau Holland



Bloemen worden mode-artikelen - vandaag wil de klant een roos, maar morgen een tulp

Theo de Groot, manager van het MPS, verwacht dat een MPS-kwalificatie in de toekomst een voorwaarde wordt voor het krijgen van een teeltvergunning. 'Er zijn nu al gemeentes die voor het afgeven van een vergunning in het kader van de Wet veront-



reiniging oppervlaktewater eisen dat er volgens MPS-regels wordt geregistreerd'. Ook zal het MPS opgenomen worden in het Milieuconvenant Glastuinbouw dat de sector eind dit jaar zal afsluiten met de overheid.

Verder is het aannemelijk dat de veilingen in de toekomst MPS-kwalificaties gaan eisen als onderdeel van hun kwaliteitssysteem. Anholts van Bloemenbureau Holland wijst in dit verband op de exportfunctie van Nederland: 'De producten die wij importeren en vervolgens exporteren, gaan als Nederlands product de grens over. Milieu is een van de aspecten waarop onze export beoordeeld gaat worden.'

Sinds dit voorjaar kunnen MPS-A telers met een aantal aanvullende

Export bloemensector

■ Vorig jaar exporteerde de Nederlandse bloemensector in totaal voor 8,8 miljard gulden aan snijbloemen, pot- en tuinplanten, bloembollen, boomkwekerijproducten en uitgangsmateriaal. Met 4,8 miljard gulden waren snijbloemen verantwoordelijk voor meer dan de helft van de totale exportwaarde.

Duitsland is met een afname van 2,1 miljard gulden veruit het belangrijkste exportland, gevolgd door Frankrijk (702 miljoen), Engeland (420 miljoen), Zwitserland (178 miljoen) en Oostenrijk (175 miljoen).

voorsprong op de concurrentie weggeven. Ook vrezen de Nederlandse deelnemers dat voor buitenlandse kwekers andere - soepelere - eisen zullen gelden. Dit laatste spreekt De Groot tegen: 'Deelname aan het MPS is op vrijwillige basis, maar alle deelnemers moeten aan dezelfde eisen voldoen.'

De bedoeling van de samenwerking is te voorkomen dat andere landen een eigen milieusysteem gaan ontwikkelen - in verschillende landen, waaronder Duitsland, is daartoe al de aanzet gegeven - waardoor een wildgroei aan keurmerken zou ontstaan. Het is beter de concurrentie aan te gaan op basis van voor ieder een dezelfde milieu-eisen, is de gedachte.

Er is de Nederlandse bloemenbranche veel aan gelegen haar leidende positie in de wereldhandel te handhaven. De Nederlandse

Max Havelaar-roos krijgt geen kans

►► bloemensector gaat er daarbij vanuit dat steeds meer buitenlandse bedrijven met het MPS mee willen doen, uit angst op den duur markt-aandeel te verliezen. Veel buitenlandse telers zijn immers afhankelijk van de Nederlandse infrastructuur en handelskanalen.

Arbeidsomstandigheden bij buitenlandse telers interesseren Nederlanders niet

Dat neemt echter niet weg dat er kritiek is op de eenzijdige - te weten Nederlandse - vaststelling van de milieunormen. Bovendien zijn de productie-omstandigheden en milieuknelpunten van land tot land zeer verschillend. Een heikele vraag is bijvoorbeeld hoe de milieubelasting moet worden berekend. Volgens de MPS-normen wordt het energieverbruik van het transport naar de marktplaats meegewogen. Het gevolg hiervan is dat het energievoordeel dat bijvoorbeeld telers uit Kenia hebben, voor een deel verloren gaat door het vliegtransport naar Nederland.

Illegale middelen

Met de toename van de Nederlandse handel in bloemen die geteeld zijn in ontwikkelingslanden, beginnen ook de arbeidsomstandigheden in de bloemeteelt een punt van aandacht te worden. Uit een eerder dit jaar verschenen rapport dat in opdracht van de Internationale Voedingsbond, de Internationale Confederatie van Vrije Vakbonden en het FNV tot

stand kwam, bleek dat bestrijdingsmiddelen in de bloemensector nogal eens onzorgvuldig worden toegepast. Ook worden vaak illegale middelen gebruikt.

Verbetering van arbeidsomstandigheden in de ontwikkelingslanden heeft voor het MPS geen prioriteit, maar samenwerking met initiatieven die dat wel beogen wordt niet uit de weg gegaan. Momenteel ontwikkelt de internationale keurmerkenorganisatie Fair Trade Labelling Organizations (FLO), waar ook Max Havelaar Nederland bij is aangesloten, op initiatief van Max Havelaar Zwitserland sociale en ecologische criteria voor een bloemenkeurmerk. Er zijn afspraken gemaakt om de milieunormen, die ook deel zullen uitmaken van dit keurmerk, van het Nederlandse MPS-systeem over te nemen.

Fenny Eshuis van de Nederlandse Stichting Max Havelaar, ziet in Nederland voorlopig echter weinig kansen voor Max Havelaar-bloemen. Eshuis: 'Voor een gegarandeerde afzet van Max Havelaar-bloemen zouden de supermarkten kansen bieden, maar bloemen gaan in Nederland via een breed scala van afzetkanalen naar de klant.' Anders dan in andere landen waar supermarkten bij de verkoop van bloemen een veel grotere rol spelen, gaat in Nederland 53 procent van alle bloemen via bloemenwinkels naar de consument. Zeventien procent van de bloemen verwisselt op de markt van eigenaar, en dan pas komt de supermarkt (veertien procent).

Nederlanders associëren rozen en chrysanten al nauwelijks met milieuvervuiling, laat staan met slechte arbeidsomstandigheden. Pas als de Nederlandse telers de slag met Colombiaanse en Zambiaanse concurrenten verliezen, krijgt de Max Havelaar-roos een kans. ♦