

## 'Zo veel mogelijk producten van Nederlandse bodem'

De promotiecampagne Nieuwe Oogstweken gaat komende week van start. Daarom is Fruitteelt in gesprek gegaan met groenteman Ard Bol van Primeurshop Bol in Santpoort-Noord. Niet zomaar een groenteman, maar een van de drie genomineerden voor de titel 'Beste Groenteman van Nederland 2008'.

**N**ieuwe Oogstweken is een campagne van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) in samenwerking met Fruitmasters. Doel ervan is het promoten van de nieuwe oogst van appels en peren bij de consument. Dat gebeurt met reclamespotjes op diverse radiozenders en met advertenties in kranten en tijdschriften. De actie wordt ondersteund met speciale posters en actiekaarten die de groentemannen bij het HBD kunnen bestellen. Klanten van hen maken kans op een reis naar 'the Big Apple', New York. Ard Bol maakt dankbaar gebruik van de campagne. "Ik grijp iedere promotiecampagne die aangeboden wordt aan, mits die bij mijn bedrijf past. Ik vind het belangrijk dat het Nederlandse product gepromoot wordt. Met het Hollandse fruit dat er nu is, ga ik groot aan de bak." En dat doet Bol heel letterlijk: zodra de Nederlandse nieuwe oogst er is, staat pontificaal voor zijn winkel een oude handkar uit de tijd van zijn opa, vol vers fruit van eigen bodem. "De klanten komen echt naar me toe met de vraag: 'Heb je weer Hollandse appels?' Want de Franse hoeven ze hier in Santpoort niet."

### Nederlands product

Bol streeft naar een breed assortiment producten van hoge kwaliteit en zo veel mo-

gelijk van Nederlandse bodem. Hij houdt er een stellige mening op na: "Ik ben sterk voorstander van het Nederlandse product. Dat geldt zowel voor het hardfruit als voor de groenten. Je moet proberen zo veel mogelijk uit eigen land te verkopen, of de kwaliteit moet dusdanig zijn dat je voor producten van elders moet kiezen." Zijn voorkeur voor Hollands fruit geldt ook voor het zachtfruit. "Zolang er Nederlands fruit van goede kwaliteit te krijgen is, probeer ik dat te verkopen en haal ik het niet uit het buitenland. Aardbeien bijvoorbeeld heb je tegenwoordig het hele jaar door uit Nederland. Het afgelopen jaar heb ik voor het eerst geen buitenlandse aardbeien in mijn winkel gehad. Met Hollandse producten onderscheid ik me van de supermarkten." Zijn fruit koopt Bol voornamelijk in bij twee groothandels: Van der Lem in Uitgeest en Blom in Haarlem.

### Innovatie

Bol vindt het aanbod van het Nederlandse fruit goed. "Zeker bij de appels zijn we innovierend. We proberen nieuwe rassen goed in de markt te zetten." Van de nieuwe appels verwacht hij veel. "Nieuwe rassen als Junami, Rubens, Pinova en Kanzi kan ik goed verkopen. In het verleden haakten de supermarkten daar toch iets later op in. Dat pionerende vind ik toch wel onze kracht. Na een paar jaar pionieren met een ras wordt het overgenomen door het grootwinkelbedrijf. Dat is op zich niet erg, want op dat moment hebben wij al de volgende appel."

Niet alle nieuwe rassen doorstaan de kwaliteitseisen van Bol, maar over het algemeen slaan ze goed aan. "Klanten komen naar me toe en vragen: 'Zijn de

nieuwe rassen er al?' Er wordt dus wel degelijk naar uitgekeken. Ik probeer alle nieuwe rassen, al zijn er ook bij waarvan ik denk: die bieden geen toegevoegde waarde. Vorige week had ik Tunda, maar dat vond ik geen winnaar. En vorig jaar hadden we Greenstar, dat was hem ook niet. Over Wellant en Red Prince ben ik matig tevreden. Naar appels als Rubens, Pinova en Kanzi is veel vraag, ten koste van rassen als Elstar en Jonagold. Elstar is nu nog steeds de belangrijkste appel, maar Kanzi wordt naar mijn idee de topper van de toekomst."

### Te veel

Er is wel een klein minpuntje aan het huidige aanbod van rassen, vindt Bol: het zijn er te veel. "Je kunt niet alle appelrassen verkopen. Dat gaat niet. Ik word niet zo gauw gek, maar de klanten worden helemaal



Ard en zijn vrouw Diana Bol voor hun zaak.

Foto's: Jolette van Eijden




De handkar met Hollands fruit voor de ingang van de winkel.

krankjorum. Toch mogen de fruittelers van mij op deze manier doorgaan. Voor de detailhandel is het van belang dat er op het huidige niveau vernieuwd blijft worden.” Wat de kwaliteit betreft, legt Bol de lat

### Geschiedenis

Het vak van groenteman is Ard Bol met de paplepel ingegoten. Hij vertegenwoordigt de derde generatie Bol die de groente- en fruitspecialzaak leidt. Zijn opa is precies zeventig jaar geleden de zaak in het centrum van Santpoort begonnen. In 1966 namen zijn vader Cees en diens broer Aad de winkel over. Tien jaar geleden kwam Ard Bol zelf in de zaak en stapte Aad eruit. Zijn vader stopte in 2004 en sindsdien runt Bol de winkel samen met zijn vrouw Diana. Ze hebben negentien mensen in dienst.

Naast een breed assortiment aardappelen, groenten en fruit verkoopt Primeurshop Bol gesneden groenten en producten als stooftperen, appelmoes, rabarber, fruitsnacks, saladeschotels, kant-en-klaarmaaltijden en stampotten. Sinds 2004 biedt de winkel een maaltijdservice: op bestelling wordt een complete maaltijd warm thuisbezorgd. Op dit moment zijn dat er zo'n 350 per week.

Primeurshop Bol is gevestigd aan Hagelingerweg 1 in Santpoort-Noord. Het webadres is: [www.primeurshopbol.nl](http://www.primeurshopbol.nl). 

hoog: “Sommige rassen, zoals James Grievé, verkoop ik niet tot het einde van het seizoen. Als de kwaliteit te wensen overlaat, neem ik hem uit de winkel, terwijl hij elders misschien nog wel te koop is. Ook vind ik het moeilijk om een keiharde Elstar te vinden. De meeste mensen, vooral de jongeren, willen een harde, sappige appel. Een Rubens heeft die eigenschappen wel en dat gaat ten koste van een Elstar. Aan de andere kant vinden oudere mensen de nieuwe rassen te hard. Zij vragen nog wel eens om een Cox's - nog zo'n ondergeschoven kindje - of een James Grievé. Al heb ik wel het idee dat de nostalgie en de naam een grote rol spelen. Ze hebben nog de beleving van vroeger, maar of het nog wel de appel van vroeger is...”

### Tendens

“Ik vind dat mijn zaak op fruitgebied goed kan scoren, omdat deze zich kan onderscheiden van het grootwinkelbedrijf, dat toch een grote speler op de markt is. Wel gaat het volume naar beneden. Dat komt deels omdat de gezinnen minder groot zijn, maar ook omdat er meer verkooppunten zijn waar je fruit kunt krijgen. En omdat er meer rassen zijn, gaat ook het volume per ras naar beneden.”

In de supermarkten ziet Bol niet direct een concurrent. “Wel in gemak, maar zeker niet in kwaliteit. Onze klanten kiezen voornamelijk voor kwaliteit. Natuurlijk is de prijs wel belangrijk, maar de kwaliteit is voor ons soort bedrijven nummer één.”

Wel steekt het hem dat hij soms fruit in de supermarkt ziet liggen voor een prijs waarvoor hij het niet kan inkopen. “Dat is moeilijk uit te leggen aan mijn klanten.”

### Topzaak

Dankzij zijn streven om met zijn zaak bij de top van Nederland te horen, is Bol doorgedrongen tot de finale van de verkiezing ‘Beste Groenteman van Nederland 2008’. Deze finale wordt gehouden op dinsdag 7 oktober op de AGF-Detailbeurs in Houten.

Wat maakt Primeurshop Bol zo bijzonder? Bol: “De kwaliteit, de productkennis die het personeel heeft, en het brede assortiment - van een aardappel tot een complete maaltijd en alles wat ertussen zit. Ik geloof niet in winkels die alleen in maaltijden doen of alleen in fruit. Het totaalpakket is de kracht van de zaak.” Ook de locatie speelt een belangrijke rol, weet Bol. “Op versgebied is het dorp Santpoort uniek. Alles is er: de bakker, slager, poelier, visboer. Allemaal op topniveau en daar profiteren we stuk voor stuk van mee.”

Tijdens de finale op 7 oktober moeten de drie finalisten hun vakmanschap bewijzen met twee verse, vegetarische maaltijden en drie snacks. Bovendien wordt in een quiz hun productkennis getest. Na afloop wordt duidelijk of Bol zich ‘Beste Groenteman van Nederland 2008’ mag noemen. ■

*Jolette van Eijden,  
freelance journalist*