



# China kleurt langzaam groen

## Sempergreen heeft grote verwachtingen van Chinese daken

Sempergreen, 's werelds grootste producent van vegetatiematten, heeft grootse plannen in het Verre Oosten. Sinds 30 maart 2010 kweekt Sempergreen China sedum voor de Chinese dakenmarkt. Govert Verdoorn (34) heeft - naast zijn eigen bedrijf VHC China Co. LTD - in de Volksrepubliek de dagelijkse leiding over de sedumkwekerij.

Auteur: Ruud Jacobs

Zes tot zeven keer per jaar pendelt Govert Verdoorn tussen zijn 'oude' vaderland en het immense China. Het grootste deel van het jaar is Verdoorn dan ook druk met zijn kwekerij annex handelsbedrijf in Kunming. Met 5,5 miljoen inwoners is zijn Chinese woonplaats in de provincie Yunnan - gelegen in het zuidwesten en op een kleine 3000 kilometer afstand van hoofdstad Beijing - 'slechts' een gemiddeld grote stad.

### Plantenkwekerij

Verdoorn, oorspronkelijk afkomstig uit Wijk en Aalburg, runt sinds 2007 in Kunming een vastplantenkwekerij, VHC China Co. LTD. "Ik ben indertijd naar China vertrokken om daar productie op te zetten. In Nederland heb ik altijd een kwekerij gehad. Zelf opgezet in 1995. Dat bedrijf hebben we nog steeds, maar de productie is langzaam afgebouwd en nu in zijn geheel overgeheveld naar China. Het bedrijf in Nederland heeft alleen nog maar een handelsfunctie." Verdoorn drijft sinds 1999 handel met China met uitgangsmateriaal voor vaste planten. "Dat

is steeds verder gegroeid. En in 2008 ben ik in China met een eigen kwekerij gestart. In plaats van in Nederland steeds duurder vaste planten te kweken met veel handwerk en stijgende arbeids- en productiekosten, en die vervolgens in China te gaan verkopen, dacht ik dat toch goedkoper te kunnen doen. Omdat ik er ook vertrouwen in had dat het land de komende tien tot twintig jaar een enorme markt zou worden, zijn we heel voorzichtig experimenteel in China gaan kweken." Dat was meteen de aanleiding voor het huidige Sempergreen-verhaal.

### Contact

Verdoorn en Sempergreen zijn drie jaar geleden voor het eerst met elkaar in gesprek gekomen. Verdoorn: "Het contact is eigenlijk van twee kanten gekomen. Drie jaar geleden heb ik de eigenaar van Sempergreen, Corné van Garderen, ontmoet. We hebben toen met elkaar rond de tafel gezeten omdat we allebei wel dachten dat groene daken een enorme markt in China zou kunnen worden. Alleen moet je groendaken dan

wel op de manier kweken zoals Sempergreen dat doet. Voorkweken ofwel pre-grown met matten, zoals wij zeggen. Dit moet je dicht bij je afzetmarkt doen en voor China moet dat dus niet in Nederland gebeuren."

Omdat Sempergreen nog niet in China actief was, was de Chinese markt moeilijk toegankelijk. Verdoorn: "Aangezien ik daar al met mijn bedrijf zat en daar ook al woonde, waren een plus een drie. Wij zijn eigenlijk heel snel bij elkaar gekomen en hebben samen 'ja' gezegd. Ik doe de productie en gezamenlijk gaan we de verkoop doen. We zijn nu twee jaar aan de gang. Het eerste jaar is voornamelijk besteed aan productie en nu richten we ons samen op de verkoop."

### Kwekerij

De gecombineerde kwekerij van VHC China en Sempergreen China omvat momenteel negen hectare. Hiervan is het overgrote deel bestemd voor het kweken van sedum. Verdoorn: "In de afgelopen twee jaar zijn we doorgegroeid van twee naar negen hectare, en dat komt door de

sedumteelt voor Sempergreen China. Op twee hectare telen we nog vaste planten. Het complete handelssortiment aan winterharde vaste planten uit Nederland staat nu in China op de kwekerij. Het is moeilijk om enkele soorten te noemen, want we kweken er 1100. In de afgelopen jaren heb ik zo'n beetje het hele sortiment vanuit Nederland, van A tot Z, naar China overgeheveld en daar vermeerderd tot wat het nu is. De focus ligt op landscaping. Je moet dan denken aan stadsbeplanting, aanleg van grote tuinen, villawijken en parken. Je moet China zeker niet meer zien als een ontwikkelingsland met gebouwtjes met een golfplaten dak. Het is echt een markt met grote bouwprojecten en veel aandacht voor groen. En dan vooral volwassen groen. Alles wat hier wordt aangeplant, moet meteen volwassen groen zijn. Volwassen bomen en voorgekweekte groene daken; het moet direct klaar zijn. Chinezen hebben geen geduld."

## Sedum

Maar is er in China überhaupt wel vraag naar sedum voor het maken van groene daken? Verdoorn: "De vraag naar sedum begint zich echt te ontwikkelen. In Nederland hebben de groene daken een lange aanloop gehad en is het hele verhaal langzaam gegroeid. In China zie je het in een paar jaar tijd van niks naar hetzelfde niveau als hier in Nederland gaan. Sedummatten zijn in China met name bestemd voor nieuwbouwprojecten. En je moet het niet onderschatten; China is echt een markt waar enorm veel wordt gebouwd, ook moderne gebouwen waar veel Nederlandse architecten bij betrokken zijn." Joost de Gier, sales manager van Sempergreen, vult hierbij aan: "Er is geen enkele andere economie die zoveel investeert in groene technologieën." Voordat Sempergreen China zich op de Chinese



Sedumkwekerij van Sempergreen China.

dakenmarkt meldde, was men in China zeker al wel bekend met groene daken. Verdoorn: "Groen op daken wordt ook in China, net als overall, al langer toegepast. Je zag hier wel meer intensieve daktuinen, dus echte tuinen op het dak. Sedumdaken zie je ook wel, maar dan met maar één enkele soort. Wij produceren hier nu sedummatten met daarin acht tot tien verschillende soorten."

Het feit dat het sedumsortiment in China zo beperkt is, wijt Verdoorn aan onvoldoende kennis van de kweek en productie. "Ze kweken in China alleen de dingen die op een natuurlijke

In de afgelopen jaren heb ik zo'n beetje het hele sortiment vanuit Nederland, van A tot Z, naar China overgeheveld en daar vermeerderd tot wat het nu is



Govert Verdoorn.



Joost de Gier.



Govert Verdoorn (links) op de kwekerij in China.

wijze in een natuurlijke leefomgeving makkelijk groeien, met weinig kunstgrepen. Dus zoeken ze een sedum die ter plekke in het wild voorkomt en makkelijk groeit. Van alle andere dingen blijven ze af, omdat je daarvoor te veel kunstgrepen nodig hebt om ze goed te laten groeien. Anderzijds investeren ze ook wel en kopen ze van buitenaf sedum in. Negen van de tien keer zie je dat echter mislukken. Ze hebben gewoon te weinig kennis om het te laten slagen. Wat je uiteindelijk ziet is een groendak met slechts één soort dat in augustus prachtig is, maar in de winter afsterft. Als het gedurende een bepaalde periode van het jaar slecht is, dan ziet het hele dak er slecht uit. Wij produceren een mixmat en dat is de kracht van ons product. Zo'n groendak heeft het hele jaar rond een hele goeie performance." Volgens Verdoorn is er wel degelijk verschil tussen de Nederlandse en Chinese sedummatten: "We hebben uitgebreid getest welke soorten uit welke gebieden het beste presteren. Je kunt immers niet spreken van één bepaald sortiment voor heel China. Vergelijk het maar met Noorden Zuid-Europa, datzelfde heb je ook in China. Voor verschillende gebieden zul je ook verschillende sedumsoorten moeten gebruiken. Het uitgangsmateriaal komt uit Nederland."



**Verdoorn is niet de enige Nederlander die in dit deel van China iets nieuws is gestart. "Hier zitten nog een aantal andere Nederlandse bedrijven. Zo zit hier wat bloembollenhandel, een koelcellenbouwer, een rozenkweker en een anthuriumkwekerij**

#### Compleet pakket

Waarom China? Omdat de markt oneindig groot lijkt? Verdoorn: "Ja, we zien daar heel veel toekomst, maar je moet je er ook weer niet blind op staren. Want ook al is het een immens grote markt, het is tevens een immens moeilijke

markt." De kracht van Sempergreen China ligt volgens Verdoorn in de combinatie. "Ik denk dat ons bedrijf sterker is omdat we een totaalpakket aan producten kunnen aanbieden. Dan ben je sterker dan wanneer je één enkel product levert. In Nederland zie je veelal specialisaties: een bedrijf specialiseert zich in een bepaald product om dat ene product grootschalig te gaan kweken. Dat is natuurlijk het makkelijkste, het mooiste en uiteindelijk vaak het meest winstgevende. Maar de Chinese markt is anders. Vaak hebben ze op tekening wel een idee over hoe het groen bij bouwprojecten eruit moet komen te zien, maar om het praktisch in te vullen, dat is vaak een ander probleem. Wij, als VHC China, zijn daar sterk in, omdat wij een compleet pakket van sedum en vaste planten aanbieden." Sempergreen China wil in de komende jaren groeien naar een jaarlijkse afzet van zo'n 150 hectare sedum.

#### Promotie van groene daken

De vraag is hoe je in zo'n immens groot land de groene daken van Sempergreen goed en op de juiste plek onder de aandacht brengt. Verdoorn: "Op een aantal vakbeurzen pakken we echt groots uit. Sempergreen Nederland heeft het

budget om dat soort dingen te doen." De Gier: "In juli 2010 hebben we in Shanghai de eerste beurs gedraaid en daarna ook in Hongkong en Guangzhou."

Volgens Verdoorn zijn deze beurzen uitgekozen omdat ze in de meest ontwikkelde gebieden van China plaatsvinden. "Wij selecteren wat voor ons een echt goede beurs is. Zo is er een goede bouw- en constructiebeurs in Shanghai en in Hongkong heb je een beurs gericht op sustainable building, Eco Asia. Dat past heel goed bij ons product."

De Gier: "Maar het blijft lastig om goede Chinese beurzen eruit te filteren. Er zijn hier zoveel beurzen. Verder proberen we in China ook free publicity te genereren. Reclame maken heeft nu nog geen zin. Ook worden we regelmatig als spreker gevraagd. We worden op het gebied van dak- en gevelgroen toch als experts gezien." Verdoorn: "We hebben ook een Chinese website en uiteraard moet je zorgen dat je producten te vinden zijn op de Chinese zoekmachines. Ook aan dat soort dingen wordt door ons veel aandacht besteed."

#### Infrastructuur

Verdoorn is niet zo maar toevallig met zijn kwekerij in het zuidwesten van China neergestreken. "Klimatologisch gezien is het daar een prima teeltgebied. Het ligt op 2000 meter hoogte en dat betekent een zacht klimaat. Nooit echt heel koud, nooit echt warm. Wel koude nachten van min 2 of min 3, maar dan is het overdag wel weer 25 graden met strakblauwe luchten. Om te kweken is dat perfect, want je krijgt een keihard product met heel sterke planten", aldus Verdoorn.

De locatie in Kunming is volgens Verdoorn ook een ideale uitvalsbasis om de kwekerijproducten door heel China te versturen. "De infrastructuur is – net als in bijna heel China – geen enkel probleem meer. Er zijn nog wel wat gebieden die moeilijk te bereiken zijn, maar over het algemeen beschikt China over een goed snelwegennetwerk en kun je overal goed komen. De verste bestemmingen doen wij met vrachtwagens in twee tot drie dagen transport, zo'n 3.000 tot 4.000 kilometer noordwaarts."

Verdoorn is niet de enige Nederlander die in dit deel van China iets nieuws is gestart. "Hier zitten nog een aantal andere Nederlandse bedrijven. Zo zit hier wat bloembollenhandel, een koelcellenbouwer, een rozenkweker en een anthurium-



kwekerij." Erg veel onderling contact tussen de Nederlanders is er niet. "Het is een uitgestrekt gebied. De een zit in noord, de ander in zuid. Wij zelf zitten een uur buiten de stad", zo laat Verdoorn weten.

#### Afzet

Hoeveel vierkante meters Sempergreen China wegzet, is volgens Verdoorn en De Gier nog moeilijk te zeggen. Verdoorn: "Die vraag komt te vroeg, omdat we eigenlijk nog maar net aan het verkopen zijn." De Gier: "We hebben nu wel al een paar trials van 500 m2 tot 1000 m2 geleverd. Dit zijn onderdelen van grotere projecten. De gemiddelde projecten in China zijn zo'n beetje 5000 m2 tot 8000 m2 groot. Er zijn hier echter ook uitschieters van 17.000 m2. Het kan alles zijn: scholen, universiteiten, een ziekenhuis, we hebben een private school gedaan in het zui-

den en ook een consulaat van een groot land." Aanvragen voor projecten in China komen veelal binnen via bestaande contacten van Sempergreen in Nederland, de VS en Canada. Verdoorn: "Grote Nederlandse bedrijven die voor een project in China een groendaksysteem nodig hebben en die geen risico durven te nemen met lokale partijen, komen dan bij Sempergreen binnen." De combinatie van westerse kennis en een kwekerij in China is volgens Verdoorn ideaal. "We zijn weliswaar een westers bedrijf, maar toch ook Chinees. Chinezen zijn trots en chauvinistisch, en ons bedrijf is een honderd procent Chinese firma met een Chinese bedrijfsnaam, Chinese werknemers en achter de schermen een buitenlander."

#### Personeel

Inmiddels heeft Verdoorn op zijn bedrijf in China 35 personeelsleden aan het werk, allemaal

Chinezen en voor het merendeel vrouwen. "In het eerste jaar – ik ben toen slechts één keer in Nederland teruggeweest – heb ik daar echt zelf in de modder gestaan om te kweken. Ik heb de mensen een voor een aangenomen en ben met een groepje van acht vrouwen op de kwekerij aan de slag gegaan. Die heb ik verder opgeleid. Zij werken nu nog steeds bij mij en vormen een beetje de basis." In het begin kweekte Verdoorn alleen de vaste planten; later is daar de sedum bij gekomen. "Op de kwekerij in de productie werken we met lokale dorpelingen. Voor op kantoor en voor het kwekerijmanagement proberen we veelal jonge mensen aan te trekken, met name studenten die net afgestudeerd zijn aan de Yunnan Agricultural University. Die jonge afgestudeerden proberen we in het bedrijf weer verder op te leiden."



Joost de Gier (links) Govert Verdoorn op de kwekerij van Sempergreen in Odijk.

### Verkoop

De verkoop van sedum voor de Chinese markt gebeurt voornamelijk vanuit China via lokale mensen. De Gier: "Mijn collega doet met een aantal van zijn Chinese mensen de verkoop. Ik ben meer de sparringpartner en ondersteun de verkoopactiviteiten vanuit Nederland. Ik ga daarvoor twee tot drie keer per jaar naar China. Met name de beurzen draaien we zelf, om er echt grip op te houden." Volgens De Gier en Verdoorn is verkopen in China vooral een kwestie van 'lange adem'. "In China kost de verkoop zoveel tijd. Eén meeting is geen meeting. Dat is, denk ik, het lastigste en meest onderschatte probleem van de Chinese markt." Verdoorn: "Simpelweg kun je zeggen: voordat je elkaar goed kent, ben je een jaar verder. En je zult nooit iets verkopen voordat je elkaar goed kent. Als je in Europa met je groendak op een beurs gaat staan, heb je grote kans dat je op de beurs of in de weken direct daarna al een groendak verkoopt. In China

merk je gewoon dat je daar minimaal een jaar voor nodig hebt."

### Concurrenten

Volgens De Gier ondervindt Sempergreen in China nog weinig concurrentie. "Op het gebied van kwalitatieve sedummatten met Europese standaard is er nog geen concurrentie. Onze grootste concurrent op dit moment is een kwalitatief slecht groendak van andere producenten. Zo'n groendak kan er wel goed uit zien, maar dan heb je niet in de gaten dat het twee of drie keer per jaar wordt vervangen. Verdoorn: "Andere kwalitatief goede groendaken zijn in China nog niet te koop."

### Substraat

Het bestaande groen op Chinese daken moet het veelal doen zonder speciale voedingsbodem. Verdoorn: "De meeste groendaken bestaan uit een halve meter klei op het dak en dan bomen,

planten en/of struiken erin. Elke dag moet iemand met een slangetje het dak op om water te geven, en af en toe om een beetje onkruid te plukken. Dat is in China een groendak." De Gier: "En als het heel hard regent, dan drijft het hele dak eraf." Volgens Verdoorn is de term substraat, laat staan daktuinsubstraat, niet of nauwelijks bekend. "Er wordt wel iets uitgevogeld, want ze zien natuurlijk ook wel wat er allemaal te koop is in de wereld. Maar echt goed substraat heb je niet in China. Wij maken het substraat volledig zelf. Een aantal elementen importeren we vanuit Europa en een aantal elementen hebben we lokaal. Bemesting en zwarte aarde kun je wel lokaal kopen, maar dan weer niet in de juiste kwaliteit. Daarom betrekken we dat deels lokaal, en deels halen we die zwarte aarde vanuit Europa. Ook lava is in China niet te koop en wordt ingevoerd."

### Toekomst

De ontwikkelingen in China gaan hard en de steden blijven groeien. Verdoorn: "Vijf jaar geleden had Kunming één treinstation. Drie jaar geleden hadden ze er twee. En nu hebben ze al het noordstation, het zuidstation, een in het westen, een in het oosten en een station in het centrum. Vijf stations in slechts vijf jaar. Toen ik hier vijf jaar geleden kwam, was er één ringweg. Het jaar erna werd de tweede ringweg opgeleverd. Daar reed dan soms een auto op. Binnen een jaar stonden de auto's op die tweede ring vast. Toen is er een derde ringweg opgeleverd, daar reed op dat moment weer af en toe een auto op en binnen een jaar stond die ook vol. Nu is de vierde ring bijna klaar. De tweede ring heeft inmiddels twee verdiepingen en de eerste ring ook grotendeels. En nog steeds is het hier een achtergebleven gebied en is Kunming een van de minst ontwikkelde steden in China." Volgens Verdoorn en De Gier liggen er in China op de daken nog volop kansen. "China is een grote markt en de productiekosten zijn relatief laag. Een grote markt, ook met veel aandacht voor duurzaamheid vanuit de Chinese overheid. Er zijn hier ook al projecten waarin groene daken voorgeschreven staan als eis. Dat kun je in Nederland bijna niet uitleggen; men verwacht niet dat dit in China gebeurt", aldus Verdoorn. De Gier: "China investeert veruit het meeste in duurzame technologie, meer dan welk ander land. Ze vervuilen ook wel, maar ondertussen doen ze er wel heel veel aan om het te verbeteren."