



Wijsheid uit het Oosten

Studieclub I-Grow ondersteunt ambitieuze jonge boomkwekers in hun groeiplannen

Jonge boomkwekers in Oost- en Noord-Nederland hebben zich verenigd in de studieclub I-Grow. Op Plantarium 2011 hebben vier leden van deze nog jonge boomkwekersclub zich voor het eerst aan het grote publiek gepresenteerd. Boom in Business toog naar Hattemerbroek voor een gesprek met drie van de vier over het hoe en waarom van hun I-Grow.

Auteur: Ruud Jacobs

In het Gelderse buitengebied - op de grens van Overijssel en op zichtafstand van rijksweg 50 - komen ze tezamen: Herman Lugthart (25), Gert Rozendaal (28) en Simon Ulderink (20). Plaats van ontmoeting: het ouderlijk huis van Herman. Op het agrarisch bedrijf van zijn ouders aan de Middeldijk - even buiten de bebouwde kom van Hattemerbroek - zijn het bepaald geen bomen die domineren, maar koeien die er de boventoon voeren. Ondanks deze levende have heeft de zoon zijn focus geheel en al op 'groen'. Op 6,5 hectare kweekt hij in de buurt coniferen, taxus, laurier en buxus. I-Grow-collega Gert Rozendaal runt in het naburige IJsselmuiden (Overijssel) een kwekerij met een oppervlakte van 8.000 m² en 1.200 m² tunnels. Hierin kweekt hij bodembedekkers in P9 en stokhedera's in de lengte van 1 tot 2 meter. "Vanaf 2006 sta ik ingeschreven en sinds 2007-2008 ben ik fulltime met mijn eigen bedrijf bezig. Ik heb toen uitgebreid en een kas gehuurd." Simon Ulderink ten slotte heeft (nog) geen eigen bedrijf en is in het Overijsselse Haarle in loondienst werkzaam op het bedrijf Nijka Potcultures; www.nijka.nl. "Maar de planning is

wel om op termijn ook een eigen bedrijf te starten", zo laat de jonge boomkweker zelfbewust weten. Op de kwekerij van Ulderinks werkgever worden op 1 hectare vaste planten en sierheesters geteeld. Het vierde studieclub-'maatje' van dit oostelijke trio is westerling Rick Kolster (27), mede-eigenaar van FNK Young Plants in Boskoop. Helaas op het laatste moment verhinderd vanwege zakelijke verplichtingen in het verre Ethiopië.

Drie kwekers uit het oosten en één westerling Drie oosterlingen en een Boskoper, hoe is deze unieke combi tot stand gekomen? Simon: "Het initiatief is afkomstig van Rick Kolster. Op AOC de Groene Welle in Zwolle begeleidde Rick een projectweek van ons. Om na de opleiding met elkaar contact te blijven houden, kennis te delen en bij te leren hebben we besloten om als studieclub bij elkaar te blijven komen. Dit heeft begin dit jaar vorm gekregen." Wat met een drietal jonge leergierige boomkwekers in spe is begonnen, is inmiddels uitgegroeid tot een studieclub van twintig boomkwekers - variërend van stek, containerteelt tot volle grond - en een tiental

sponsors/toeleveranciers. Gert: "We hebben dit jaar ook al de eerste bijeenkomst gehad. We willen steeds twee sprekers, een van binnen en een van buiten het vakgebied. Bijvoorbeeld iemand van Campina die komt spreken over marketing of een spreker van FloraHolland in Aalsmeer." Volgens Simon is die mix belangrijk en leerzaam. "Door die sprekers van buiten het vakgebied krijg je meteen een kijkje in een andere keuken. Daar kun je altijd iets van opsteken."

Meerwaarde I-Grow

Op de vraag welke meerwaarde I-Grow voor het drietal heeft, vallen meteen de woorden 'kennis delen' en 'netwerken'. Gert: "Via Helma van der Louw van PPH zijn we dit jaar op Plantarium terechtgekomen. Zij was aanwezig tijdens onze eerste bijeenkomst en die ging over netwerken. Onze deelname aan Plantarium heeft mijn blik weer verruimd. Door te praten met collega's en toeleveringsbedrijven krijg je gewoon weer extra energie om te ondernemen." Volgens Simon betekent I-Grow een plus voor de hele bedrijfsvoering. "Van administratie, teelt, promotie tot

het onderhouden van je eigen website.”

Handel en export

Jonge boomkwekers, dat betekent ongetwijfeld ook nieuwe inzichten op het gebied van zaken doen, of blijft alles toch bij het oude vertrouwde? Gert: “De handel en verkoop doe ik zelf en dat geldt ook voor het leveren van de producten. Ik heb echter nog nooit zelf geëxporteerd, dat besteed ik uit via handelaren en exporteurs. Die mensen hebben ervaring met het geld en betalen. Door uit te besteden heb je ook weer meer tijd voor andere dingen. Tevens heb je zo een stukje risico afgedekt.” Herman zoekt ook zelf de handel op, maar is ook niet bang voor de export: “Naar Duitsland en Denemarken exporteer ik zelf. Als het naar Duitsland gaat, dan is het betalen bij halen. Naar Denemarken ging het tot nu toe altijd goed en heb ik netjes al het geld gekregen. Als ik rechtstreeks handel kan doen, waarom zou ik het dan niet zelf doen? Je moet wel duidelijke afspraken over het geld maken. Direct betalen en anders geen zaken, of eerst betalen en dan pas halen. Ik heb geen zin overal heen te rijden om achter mijn geld aan te gaan.”

Nederland of toch buitenland?

De verhinderde Rick Kolster heeft een deel van zijn bedrijfsactiviteiten inmiddels verplaatst naar Ethiopië. Hoe denken de andere I-Growers over het buitenland? Herman: “Voor mij is dat niet aan de orde. Als het toch zo ver zou komen, dan is Duitsland eerder in beeld. Polen is voor mijn



V.l.n.r. Simon Ulderink, Gert Roozendaal, Herman Lugthart en Rick Kolster op Plantarium 2011.

coniferen gewoon te koud. Wil je naar het buitenland, dan moet je bij de banken wel met een goed verhaal komen.” Collega Gert is iets minder stellig en houdt in dezen nog een slag om de arm. “China zal het niet snel worden, maar voor de toekomst moet je alles openhouden. Kijk naar de teelt van rozen in Afrika. Dat dacht men dertig jaar geleden ook niet. Voor de toekomst zeg ik nooit: dat zal nooit gebeuren.”

Financieringen

Jonge ondernemers vol plannen en ambities,

maar hoe zit het met geld voor nieuwe investeringen? Zien de banken nog wel brood in de boomkwekers van morgen? Gert: “Gelukkig heeft geen van ons allen de banken echt nodig. We hebben alles gehuurd. Ik heb zeker wel geregeld contact met de bank, al is het maar om te kijken hoe ver je polsstok reikt. Immers als je kans ziet, moet je wel weten wat je kan.” Volgens Herman is het daarom van belang dat je jaar op jaar blijft presteren. “De bank wil wel zien hoe het op het bedrijf over de jaren gegaan is.” Volgens de jonge kwekers zijn het echter onzeke-



Gert Roozendaal



Herman Lugthart



Simon Ulderink



re tijden. Herman: "De marges komen steeds meer onder druk te staan." Op de vraag of er gedacht wordt aan overstappen naar andere producten/gewassen, antwoordt Gert resoluut: "Nee, daar heb ik absoluut nog niet over nagedacht. Als je boomkwekerij vergelijkt met tuinbouw, dan moet daar de groente vandaag weg, ongeacht tegen welke prijs. In de boomkwekerij is dat minder urgent." Herman: "Ik kan mijn coniferen rustig een jaar langer laten staan."

Social media

Wat heeft de jonge generatie boomkwekers met social media en maken ze gebruik van deze digitale mogelijkheden? Gert: "Twitter volg ik vakgericht en zelf twitter ik ook met leveranciers en klanten. Verder heb ik een eigen website, www.boomkwekerijrozendaal.nl, maar ben daar niet actief mee bezig. De site is voor het seizoen actueel, maar de voorraad hou ik niet bij. Voor mij ook geen Facebook of LinkedIn. Netwerken doe je op een beurs en door langs je klanten te gaan. Daar heb je veel meer aan. Persoonlijk contact met je klanten, ook al kun je ze niet allemaal bereiken, levert meer op en ze zullen je dan eerder iets gunnen. Ik vind die persoonlijke benadering ook veel leuker." Ook Nijka Potcultures, de werkgever van Simon, heeft een eigen site. "Maar besteedt er weinig tijd aan. Het is een eenvoudige website, met alleen contactgegevens. Zelf vind ik het wel belangrijk om als bedrijf een eigen website te hebben." Voor Herman zijn de eventuele voordelen nog niet helemaal duidelijk.

"Ik twitter niet en volg ook niemand. Wel heb ik er zo hier en daar positieve geluiden over gehoord en ik ben er wel over gaan denken. Voor de handel heb ik wel een website: www.boomkwekerijlugthart.nl. Die is nog niet zoals ik het eigenlijk wil hebben. Ik wil namelijk een scheiding tussen de particuliere markt en de handel." Ondanks alle digitale hulp is volgens Herman kopen en handeldrijven in de boomkwekerijsector nog steeds vooral een kwestie van kijken en zien.

Toekomst

Wat verwacht de jonge garde van de komende jaren? Herman: "Voor 2012 ben ik terughoudend positief, ondanks alle bezuinigingen bij gemeentes. Het zal allemaal wel iets minder worden dan in voorgaande jaren, zo verwacht ik. Als het zo doorgaat, verwacht ik voor 2013 zeker meer ellende." Simon: "Voor de meeste mensen is de tuin niet de eerste prioriteit. In maart, april en mei zal het allemaal moeten blijken, want dat zijn de maanden waarin we het allemaal moeten verdienen." Gert: "Voor mijn eigen bedrijf voorzie ik nog geen problemen. Mensen gaan nu wellicht meer in de eigen tuin aan de slag en doen minder andere uitgaven."

I-Grow, een studieclub voor jonge ondernemers én medewerkers

Studieclub I-Grow is 10 augustus officieel van start gegaan. Teeltadviseur Stefan Even van Cultus Agro Advies BV fungeert als coördinator en deskundige. De LTO Noord vakgroep Bomen en Vaste planten Kring Oost en Midden ondersteunt dit initiatief. De studieclub opereert in Noord- en Oost-Nederland en omvat inmiddels 20 leden. Het I-Grow-lidmaatschap staat open voor ondernemers en medewerkers. De lidmaatschapskosten zijn 75 euro per jaar. Ook mbo'ers die een boomteeltopleiding volgen (3e- en 4e-jaars leerlingen van minimaal niveau 3 of 4) en hbo-studenten zijn welkom. Vakdocenten Boomkwekerij en een selecte groep van toeleveranciers kunnen eveneens tot de studieclub toetreden. Het jaarlijkse studieclubprogramma bestaat in principe uit drie winter- (themabesprekingen) en drie zomerbijeenkomsten (excursies). De thema's van de verschillende bijeenkomsten worden in overleg met de leden vastgesteld. Voordeel van het lidmaatschap, aldus de oprichters: verbeteren van de onderlinge samenwerking, betere bewustwording van kennis die nog ontbreekt, stimulering van innovaties, verbeteren van de vakken-nis onder leiding van een deskundige en vooral veel van elkaar leren. Meer informatie: Rick Kolster (Rick@FNKplants.com of 06-31002105).