

‘We maken beheer van vast

Bert Griffioen merkte een jaar of tien geleden dat gemeenten steeds minder vaste planten bij hem kochten. Hij ging in gesprek met een aantal ambtenaren over de achtergrond van die ontwikkeling. Dat resulteerde in Greentocolour. Dit concept maakt het beheer van vaste planten betaalbaar voor gemeenten.

Tekst: René Bouwmeester
Fotografie: René Faas

De plantenfabriek. Zo omschrijft Bert Griffioen gekserend de kwekerij van zijn onderneming in Wassenaar. Daar, op een steenworp afstand van de woning van onze koning, teelt hij vaste planten. Het bedrijf levert deze planten aan tuincentra en beheerders van het openbaar groen. Griffioen Wassenaar werkt daarbij volgens twee concepten; Hello Garden en Greentocolour. Eerstgenoemde is voor tuincentra en onderscheidt zich onder meer door de afwijkende potmaat van 11 x 11 centimeter.

Het tweede concept, Greentocolour, behelst beplantingen voor gemeenten en groenbezitters. De onderscheidende factor van dit concept is dat het type beplanting zo is gekozen dat de exploitatiekosten door een laag onderhoudsniveau laag zijn ten opzichte van gras of traditionele heesterbeplanting. De lange levensduur en enorme biodiversiteit zitten bij de prijs in. Greentocolour presenteert zich als alternatief voor traditionele beplanting.

Het concept Greentocolour vindt zijn oorsprong in afkalvende vraag van gemeenten. Griffioen weigerde zich hierbij neer te leggen en organiseerde een bijeenkomst met vertegenwoordigers van de gemeenten. Tijdens die gesprekken kwam naar voren dat de kosten van het beheer van perken met vaste planten te hoog waren. “De gemeenten gaven aan dat ze wel vaste planten wilden gebruiken, maar dan alleen als we het kostenprobleem kunnen tackelen”, aldus Griffioen. “Vanaf dat moment vliegen we alles aan vanuit de kosten van beheer.”



Bert Griffioen: ‘Alles wat je zegt, moet kloppen’

De nieuwe insteek betekende dat het sortiment van de kwekerij tegen het licht werd gehouden. Planten die niet oud worden, die niet bestand zijn tegen strooizout of die worden opgevreten door allerlei beesten, vielen af voor deze toepassing. “Ongeveer 5 procent van ons sortiment is bedoeld voor Greentocolour, de rest gaat naar tuincentra.”

Serie plantconcepten

BloembollenVisie duikt in de wereld van de plantconcepten. Wat is nodig om een concept in de markt te zetten? Waarom zet een ondernemer die stap en welk voordeel levert dit op? Telers, handelaren en marketingspecialisten geven uitleg over de door hen gekozen strategie. In dit nummer deel 3: Bert Griffioen.

Griffioen heeft intussen ook nieuwe planten gevonden. Voordat nieuwe exemplaren definitief worden opgenomen in het assortiment, test de ondernemer ze uitgebreid in de eigen showtuin. Het komt er op neer dat hij de planten ‘mishandelt’. Griffioen gebruikt strooizout, geeft geen onderhoud, plant te dicht op elkaar en doet eigenlijk alles wat je als kweker niet met het gewas wil doen. Als een plant dat overleeft, is het soort sterk genoeg voor gebruik in de openbare ruimte. Griffioen heeft 21 voorwaarden opgesteld waaraan vaste planten moeten voldoen voordat ze worden opgenomen in het assortiment en communiceert deze voorwaarden in de promotiefolders.

De volgende stap was het heroveren van de markt van openbaar groen. Griffioen deed aan koude acquisitie: gewoon bellen met gemeenten. Daarnaast liet hij een website bouwen en zorgde voor een goede powerpointpresentatie.

e planten betaalbaar'

"Alles wat je zegt moet kloppen. Je moet een serieus doortimmerd verhaal bij de mensen neerleggen en consequent achter je product blijven staan, ook als er iets misgaat."

Met de eerste projecten kwamen nieuwe inzichten, herinnert Griffioen zich. "We ontdekten gaandeweg wat de oorzaken waren van de slechte ervaringen die de gemeenten in het verleden hadden opgedaan. De sortimentskeuze was niet goed. Er werd niet geïnvesteerd in grond en de plantsoenendiensten kenden een conservatieve manier van onderhoud."

'Je moet consequent achter je product blijven staan'

Door grondige analyse wist Griffioen Wassenaar verbeteringen aan te brengen. "En we leren nog steeds", vervolgt Griffioen. "Zeven jaar geleden zijn we bijvoorbeeld begonnen met extreem kort afmaaien in maart. Daardoor blijven planten continu in de eerstejaarsfase en heeft de plant een langere levensduur."

OPENBREKEN

De naam 'Greentocolour' betekent 'Van groen naar kleur' en verwijst naar de transformatie die een plantsoen ondergaat van heesters en gras naar bloeiende planten. In eerste instantie had de ondernemer uit Wassenaar geen naam aan zijn concept gegeven, maar al snel zag hij de noodzaak om dat wel te doen. "We hebben deze merknaam aan het concept gehangen omdat in het bestek van de gemeenten steeds vaker stond dat het beheer volgens de methode Griffioen moest plaatsvinden. De medewerkers dachten dat het ging om het extreem kort maaien, terwijl het ging om wat nu Greentocolour is.

De naam is geregistreerd, maar het concept is niet beschermd." Greentocolour begeeft zich op het snijpunt tussen tuinarchitectuur, hoveniers en kwekers. Dat zorgde hier en daar voor scheve gezichten, erkent Griffioen. "In het begin vonden tuinarchitecten het niet leuk dat wij met dit concept kwamen. We zaten in hun wijk. Dat kan ik me voorstellen. Wij waren bezig met het openbreken van de markt, door niet vanuit het ontwerp, maar vanuit het beheer te denken. Dat is het verschil met de klassiek geschoolde ontwerper. 'Kan een soort dertig jaar mee?' Nu zijn er een aantal architecten waarmee we samenwerken aan een plan, vaak ook met een hovenier erbij. We zoeken steeds samenwerking met opdrachtgevers."

De klantenkring van Greentocolour bestaat naast gemeenten uit woningbouwverenigingen, instellingen en projectontwikkelaars. "Bij de gemeenten zitten meestal mensen die goed weten waar het om gaat. Dat is voor ons het leukste. Als ze er verstand van hebben, weten ze dat ik geen onzin vertel."

"We willen het onze opdrachtgever zo makkelijk mogelijk maken", vervolgt de Wassenaar. "Er is behoefte aan ontzorgen. Marketingtechnisch gezien moet je dit concept dan ook niet verkopen door de te overtuigen, maar door klanten te laten zien wat het inhoudt. We nemen mensen mee op excursies langs onze projecten. We hebben zoveel neergezet, daar rijden we gewoon naartoe. We blijven de projecten volgen, ook na vijf of zes jaar. Mislukkingen mogen niet voorkomen. Bij een probleem gaan we net zo lang door tot het volledig is opgelost."

Het concept is inmiddels behoorlijk uitgekristalliseerd, meent Griffioen. "We kunnen in kosten concurreren met heesterbeplanting en brengen de kleur en fleur van vaste planten. Dat was het doel, maar het woord 'concept' klinkt als iets dat nooit klaar is en dat klopt ook, want je moet blijven 'timmeren en zagen'."

'Beheerskosten echt lager'

Wanneer gemeenten overgaan tot het aanleggen van parken, plantsoenen en groenstroken, omschrijven zij in een bestek de voorwaarden waaraan het werk moet voldoen. Zij noemen in dat bestek geen bedrijfsnaam. Hooguit kan een verwijzing worden gemaakt naar 'de methode Greentocolour'. Bij grote projecten moet aanbesteding van het werk plaatsvinden, waarbij elk bedrijf een offerte voor het werk mag uitbrengen. Bij kleinere projecten mag de gemeente zelf de opdracht verstrekken, zonder aanbesteding. De grens tussen wel of niet verplicht aanbesteden is Europees vastgelegd, maar gemeenten mogen ook goedkopere projecten aanbesteden.

Alkmaar is een van de gemeenten die bij projecten, indien mogelijk, opdracht geeft aan Griffioen, zegt groenbeheerder Frits Oudshoorn van Stadswerk 072, dat het openbaar groen onderhoudt voor de gemeente. "We passen de methode niet overal toe, maar zoeken mooie prominente plekken in de stad." Oudshoorn heeft een bezuinigingsopdracht van de gemeente om de beheerskosten niet op te laten lopen. Met de methode Griffioen kan hij daar aan voldoen. "De beheerskosten per vierkante meter zijn met de methode Griffioen gelijk aan die van sierheesterbeplanting. Normaal gesproken zijn die kosten voor vaste planten drie keer zo hoog. Andere leveranciers kunnen dezelfde planten gebruiken, maar zij geven nooit de garantie die Griffioen geeft."



In de proeftuin van Griffioen Wassenaar wordt het assortiment uitgebreid getest