

Hoe een nieuwe studieclub een brug wil slaan tussen

Jonge boomkwekers gev



TEKST EN
FOTOGRAFIE
jan nijman

Twee boomkwekers van eind twintig zijn in augustus een nieuwe studieclub begonnen. Met een actieve, op jongeren gerichte aanpak willen ze jonge vakgenoten maar ook mbo-leerlingen laten kennismaken met wat in het bedrijfsleven speelt.

Welke gewassen ga je telen? Hoe maak je een bemestingsplan?

Terwijl we door de kas lopen, vertelt Gert Rozendaal hoe lastig het was toen hij in 2006 startte met zijn boomkwekerij. "Ik wist niets van bemesting. Ik had nog nooit van sporenelementen gehoord." Aanvankelijk bemestte hij met een samengestelde meststof die gelei-

delijk vrijkomt, nu past hij vloeibare bemesting toe. Deze kennis over bemesting heeft hij al doende langzamerhand in de vingers gekregen. Hij leerde veel van vertegenwoordigers van toeleverende bedrijven.

Pitch

De kennis die ze tijdens hun mbo-opleiding verkregen, is niet genoeg, vinden Gert Rozendaal en Rick Kolster, beiden jonge boomkwekers die elkaar kennen van het aoc in

Zwolle. 'Ik had net zo goed op een bakkersopleiding kunnen zitten, dan had ik tenminste leren broodbakken', zegt Kolster wel eens voor de grap. Hij vindt de kloof tussen praktijk en opleiding te groot.

Afgelopen winter waren mbo-leerlingen tijdens een praktijkweek te gast bij Kolster. Hij nam ze mee naar klanten en naar de veiling. Hij liet ze uitzoeken welke beurzen er zijn. Toen hij zag hoe hij er in slaagde leerlingen te boeien,

onderwijs en praktijk

en zicht op de markt

Rick Kolster (met wit T-shirt) en Gert Rozendaal, initiatiefnemers van studieclub I-Grow, willen actieve bijeenkomsten organiseren met verrassende thema's en inleiders. "We willen het jong houden"

ontstond bij hem het idee om een studieclub te starten. Kolster wil niet alleen inspelen op de kennisvragen van de jonge boomkwekers, hij wil ook een brug slaan tussen onderwijs en bedrijfsleven. Hij zocht contact met andere jonge boomkwekers, zoals Gert Rozendaal. Met ondersteuning van Aequor, LTO Noord, Cultus Agro Advies en Plant Publicity Holland organiseerden ze op 8 augustus een eerste bijeenkomst. Aan de koffietafel in de kwekerij van Rozendaal vertellen beide mannen hoe ze de studieclub zien. "We willen actieve bijeenkomsten," zegt Kolster, "niet van die avonden waar je achterover leunt en zit te wachten op het biertje."

"Die eerste avond op kwekerij de Buurte in Oene was een goed begin", vult Rozendaal aan. "We startten met een *elevator pitch*. In twintig seconden vertellen wie je bent en wat je voor anderen kunt betekenen." Vraaggestuurd werken staat voor de jonge boomkwekers voorop. Uit de discussie met de dertig aanwezigen kwamen verschillende thema's naar voren zoals marketing en logistiek, maar ook teelttechnische aspecten zoals gewasbescherming en bemesting. Het plan is om in het winterseizoen vier thema-avonden te organiseren en in de zomer vier excursies.

P9-potjes

"We willen het vooral jong houden," zegt Kolster, "met een verrassende aanpak en thema's. Ik zie niet dat bestaande studieclubs iets met *social media* gaan doen bijvoorbeeld." Elke thema-avond wil hij twee inleiders, één uit de sector en een van buiten de sector. "We zouden bijvoorbeeld veel kunnen leren van de manier waarop Albert Heijn zijn distributie organiseert of van een bankstelverkoper. Die heeft hele andere gedachten over marketing."

Gert Rozendaal (27) heeft sinds 2006 een boomkwekerij in IJsselmuiden. Hij huurt een kas van 8000 m² waar hij vooral bodembedekkers in pot teelt: Pachysandra, Hedera, Vinca. Sommige gewassen stekt hij zelf. Hij zet zijn producten af via de hoveniers en groenvoorzieners.

www.boomkwekerijrozendaal.nl

Rick Kolster (27) runt met zijn vader een vermeerderingsbedrijf. De hoofdvestiging is in Boskoop en een deel van de productie vindt in het buitenland plaats, bijvoorbeeld in Ethiopië en Portugal. Rick is verantwoordelijk voor contacten met afnemers.

www.babyplant.nl

De studieclub is er niet alleen voor jonge boomkwekers. Ook mbo'ers, laatstejaars niveau 3 en 4, of hbo-studenten boomkwekerij zijn welkom. Juist voor hen is de kennismaking met het bedrijfsleven belangrijk, vinden Kolster en Rozendaal, want de theorie sluit vaak niet aan op de praktijk. "Bij veel docenten ontbreekt het zicht op de markt. We nemen hen dat niet kwalijk, maar het kan veel beter. We kunnen hun helpen en willen dat ook." Scholen zouden mensen uit de praktijk veel meer in kunnen schakelen, vinden de twee. Mensen uit het bedrijfsleven willen scholen graag helpen, denken ze. Ze willen leerlingen ontvangen of op scholen een bijdrage leveren aan het programma.

Rozendaal vertelt hoe hij op school leerde een ondernemingsplan op te stellen. Het was een zeer naïeve aanpak, vindt hij. Hij rekende uit hoeveel p9-potjes – een vierkant potje met een breedte van 9 cm – hij op een kwekerij van 10.000 m² kwijt kon. Hij stelde de verkoopprijs twee keer zo hoog als de kostprijs en hield rekening met 10 procent verlies. "Dat was natuurlijk een veel te simpele benadering. Voor de school was het goed genoeg, maar een bank accepteert zo iets nooit." Beter was geweest wanneer de school een

bank had ingeschakeld bij het opstellen van zo'n plan, vindt hij.

Praktijk

Rozendaal ziet wel dat de school de laatste jaren veel inspanningen verricht om de theorie bij de praktijk te brengen. "Een goede ontwikkeling." Hij ontvangt regelmatig leerlingen van De Groene Welle en bezoekt studiedagen die de school organiseert. De beide jonge kwekers hopen dat hun studieclub de opleidingen kan helpen de theorie nog beter aan te laten sluiten op de praktijk.

De studieclub heeft nu zo'n twintig leden, onder wie leerlingen en studenten. "We hadden ook gehoopt op belangstelling van docenten," zegt Kolster, "maar er reageert nog bijna niemand. Wel een docent van de CAH, hij wil iets met ondernemerschap."

> De eerste themabijeenkomst van studieclub I-Grow was op maandagavond 17 oktober. Het thema was marketing. De studieclub is ook bedoeld voor leerlingen, studenten en docenten. Meer informatie: rick@babyplant.nl of 06-3100 2105.