



Op uitnodiging van Perennial Power bezoeken de studenten de kwekerij van Peter Heutinck

Theorie aan praktijk koppelen

Vieze handen krijgen, en even weg van de beeldschermen van tablets en smartphones. Studenten van Hogeschool Van Hall Larenstein telen vaste planten, gesponsord door Perennial Power, en die moeten middels een creatief marketingplan worden verkocht.

Met winst natuurlijk.

Tekst: Jeannet Pennings en Arno de Snoo
Fotografie: René Faas

Het is rustig in de kas op het landgoed Larenstein in Velp waar Hogeschool Van Hall Larenstein is gevestigd. Een paar studenten zijn bezig hun Petunia's water te geven en teeltdata te noteren. "Ze komen elke dag even kijken", zegt docent duurzame land- en tuinbouw Arno de Snoo die het project opzette. "Het zijn jonge mensen die vaak geen ervaring hebben met de teelt van een gewas. In hun toekomstig werkveld hebben ze die kennis wel hard nodig." De studenten volgen de opleiding International Development Management. Het toekomstig werkveld ligt voor velen in ontwikkelingslanden. Daar gaan ze aan de slag met het opzetten van duurzame voedselketens, plattelandontwikkeling en het herstellen van gemeenschappen na rampen. Daarbij wordt vaak samengewerkt met lokale boeren en telers. "Dan is het belangrijk dat je als jonge professional weet welke factoren van invloed zijn op de teelt", zegt De Snoo. De studenten werken in teams van vier personen. Elk team teelt vijftig vaste planten. Dit jaar zijn dat

Petunia's. De planten zijn gesponsord door de Perennial Power, het kwekersverband dat zich inzet voor de promotie van vaste planten. Om de benodigde materialen te kopen krijgen de studenten een lening van school. Die lening moet na verkoop van de planten weer worden terugbetaald. De winst mogen de studenten houden.

PROJECTPLAN

"We kijken in dit project niet alleen naar de teelttechnieken maar ook naar de sociale structuur", zegt De Snoo. "De teams schrijven samen een projectplan waarin zij aangeven hoe zij de teelt en de marketing gaan aanpakken. Daarna moeten ze samen aan de slag om goede kwaliteit planten te kweken en een mooie prijs uit de markt te halen. Daarbij moeten ze natuurlijk goed met elkaar leren samenwerken." Het enthousiasme onder de studenten voor het project is groot, blijkt uit rondvraag onder de watergevende studenten. "Van Hall Larenstein is een praktische hogeschool", zegt student Charlot-



te Hulmann. "Met dit project kunnen we de theorie die we in de les krijgen meteen toepassen. Dat is heel inspirerend."

VIER BIERTJES

De Petunia's staan netjes op tafels. De eerste bloemknoppen komen erin. Onderdeel van het project is ook om een budget te maken en de kost- en verkoopprijs te berekenen. "Dat is heel belangrijk om inzicht te krijgen in de winstgevendheid van zo'n project", legt De Snoo uit. "Als een paar planten het niet goed doen en niet verkocht kunnen worden, dan heeft dat direct invloed op de winst. Als de studenten aan het project beginnen hebben ze daar vaak geen notie van. Gaan ze doorrekenen, dan zien ze toch ineens hun winst dalen met bijvoorbeeld 10 euro. Ik zeg dan altijd maar: dat zijn vier biertjes. En dan snappen ze het meteen." De studenten zien ook dat dit project hen voorbereid op het werkende leven. "Telers in ontwikkelingslanden hebben met veel uitdagingen te

maken", zegt student Reindert Braams. "Ze hebben vaak minder goed uitgangsmateriaal en klimaatverandering zorgt in veel landen voor moeilijke teeltomstandigheden. We leren met dit project hoe die teelt in elkaar zit, de arbeid die erbij komt kijken en hoe we producten in de markt moeten zetten."

De planten moeten uiteindelijk door de studenten zelf aan de man worden gebracht. "Ze moeten daarvoor creatief zijn, want ze hebben natuurlijk behoorlijk concurrentie van tuincentra en supermarkten", zegt De Snoo. "Maar dat maakt het des te leuker. Want hoe kun je als jonge man of vrouw deze planten op een hippe manier in de markt zetten?" Een aantal teams zijn er al druk mee bezig. Eén team, die zichzelf 'The Happy Plant Growers' noemt, koppelt de verkoop van de planten aan het inzamelen van geld voor een goed doel. Een ander team zoekt sponsors voor hun product om vervolgens de bloemen weg te geven aan

eenzame ouderen. Een derde wil de planten op een bakfiets zetten en al fietsend door Arnhem de planten verkopen. Bijna alle teams maken gebruik van sociale media om hun planten onder de aandacht te brengen. Daarmee bereiken ze veel van hun medestudenten en andere jongeren uit hun kennissenkring. Zo heeft het kleine vasteplantenproject uiteindelijk een bereik van duizenden mensen.

BEDRIJFSBEZOEK

Om inspiratie op te doen voor de teelt en de afzet van hun planten zijn de studenten, op uitnodiging van Perennial Power, naar de kwekerij van Peter Heutinck gereisd. Daar konden zij in gesprek gaan met de ondernemer en de bedrijfsleiders. De kwekerij in Enschede biedt werkplekken aan werknemers met een licht verstandelijke beperking. "Het is erg interessant om te zien hoe op deze kwekerij het sociale met het commerciële wordt gecombineerd", zegt student Leon Gelderblom. "Daarnaast is hun assortiment van bijna vijftig Petunia's soorten indrukwekkend. Daar zijn onze vijftig Petunia's niets bij." Heutinck zegt het inspirerend te vinden om de studenten op zijn bedrijf te ontvangen. "We willen graag ons vak en onze producten onder de aandacht brengen van jonge mensen. Zij zijn onze kwekers en klanten van de toekomst." Tijdens de rondleidingen over het bedrijf krijgen de studenten alle ins en outs van de kwekerij te horen. Die informatie kunnen ze goed gebruiken, want onderdeel van hun 'potplantenproject' is het maken van een projectplan voor het opzetten van een kleine kwekerij. "De studenten worden beoordeeld op de uitwerking van het plan", zegt De Snoo. "Ze moeten laten zien dat ze een realistische opzet kunnen maken. Daar komt best veel bij kijken: teelttechniek, organisatie, financiën en marketing. Het is kennis die ze zowel in Westerse als ontwikkelingslanden kunnen toepassen."

ADVIES

Jan Hartink van Kwekerij Hartink in het Gelderse Twello levert het jonge uitgangsmateriaal en verzorgt een excursie voor de studenten op het bedrijf. Ook begeleidt hij de studenten met teeltadvies over onder andere de kastemperatuur en het eventueel gebruik van groeiregulators. "Het is mooi om te zien hoe die jonge mensen dit met zoveel plezier oppakken. Ze nemen ook besluiten die wij als telers soms niet aandurven. Bijvoorbeeld door te telen zonder groeiregulator. Het is interessant om te zien hoe dat uitpakt."

De meeste studenten hebben ondertussen de kas weer verlaten. Op één van de tafels staan een aantal planten waarvan de potgrond wel droog is. De Snoo lacht. "Er zijn natuurlijk altijd studenten die iets belangrijkers te doen hebben dan water geven. Maar die komen zichzelf wel tegen bij de uiteindelijke beoordeling van de planten. Dan zal ik ze ook wel vragen hoe het zit met nemen van verantwoordelijkheid voor hun project. Want daar zullen ze straks in het bedrijfsleven ook op afgerekend worden."