



Memo

Van : Esther Hessel & Hans Smeets
Aan : Leden en geïnteresseerden bedrijfsnetwerk
Biologische boomkwekerijproducten
C.c. :
Datum : 29 september 2009
Betreft : Verslag Themabijeenkomst en kenniskring 1:
verkort

Achterstraat 5
4064 EH Varik
Mobiel: 06-43278858
Fax 0344-652684
e.hessel@hesselmarketing.nl
www.hesselmarketing.nl

Themabijeenkomst 1

Aanwezigen middagprogramma: R. de Haan, Ton Brouns, Magiel Vandewal, Piet van Iersel, Pieter Jan de Winter, Cees van Leeuwen, Ben van Dieren, Erik ter Heide (gem. Boxtel), Hans van Hage, Rogier Biekens, Erjan Valk, Jan van Tiel, Jan Huiberts.

Begeleiders: Esther Hessel en Hans Smeets.

Aanwezigen avondprogramma: Van Iersel, Jan van Tiel, Hans van Hage, Cees van Leeuwen, Jan Huiberts, Erjan Valk, Michiel Vandewall en Ben van Dieren.

Introductie Bedrijfsnetwerk, door Esther Hessel

Esther Hessel licht de activiteiten van het bedrijfsnetwerk biologische boomkwekerijproducten voor het komende jaar toe. In eerste instantie zal LNV een eerste jaar financieren. Afhankelijk van de resultaten zou daar een tweede of derde jaar aan toegevoegd kunnen worden. Er wordt ingegaan op de structuur van het bedrijfsnetwerk en de diverse soorten bijeenkomsten die dit jaar georganiseerd worden. Er worden 4 themabijeenkomsten georganiseerd, 2 brede bijeenkomsten en bijeenkomsten rondom afzet in de vorm van twee kenniskringen, namelijk die voor de particuliere markt en een voor de zakelijke markt.

Vanuit het bedrijfsnetwerk wordt tevens intensief naar buiten gecommuniceerd. Mede vanwege het feit dat boomkwekers met affiniteit moeilijk te achterhalen zijn en die wil je wel bereiken met het netwerk. Voor de themabijeenkomsten worden daarom persberichten gemaakt en naar de vakpers verstuurd. Vandaag gaat het over afzet. Zowel een inleider over de afzet richting de gemeenten als een kweker die zijn ervaringen met de afzet richting particulieren toelicht.

Gesprek met Erik ter Heide, gemeente Boxtel, over biologische bomen: kwaliteit, professionaliteit en gezamenlijke oplossingen

Erik ter Heide gaat in op zijn ervaringen vanuit de gemeente Boxtel. Bij de inrichting van de openbare ruimte komt veel kijken: wegeaanleg, ruimtelijk ordening, verlichting. Zowel in de bebouwde kom als in het buitengebied. Gemeente Boxtel heeft een vastgesteld beleid rondom duurzaam denken en duurzaam doen. In 2005 is het de gemeente gelukt dit ook uit te dragen aan koningin Beatrix. Zij opende de duurzame woonwijk in Groen Aarde. Voor elke prinses wordt tevens een duurzame koningslinde geplant.

Het is belangrijk om al in de planvoorbereidingen duurzaamheid mee te nemen en te integreren. Erik ter Heide schetst de werkwijze vanuit de gemeente Boxtel. De groeninkoop besteed Erik ter Heide niet uit maar doet hij zelf. Inmiddels heeft hij al veel ervaring hiermee. Volgens hem is duurzaam groeninkopen gewoon doen. Hij hanteert daarbij de volgende ambitie: 1 is SKAL, 2 is Milieukeur en 3 MPS A. De focus ligt echter bij de eerste twee. Vervolgens zal hij indien bepaalde soorten niet voorhanden zijn, vragen naar alternatieve soorten.

Erik ter Heide heeft een Programma van Eisen ontwikkeld voor groeninkopen. Elke leverancier die een offerte maakt krijgt dit Programma toegestuurd zodat hij weet waar hij aan toe is. Dit programma is gemaakt op basis van het Boombeleidsplan van de gemeente. Kwekers kunnen hier inzicht in krijgen zodat zij van te voren al weten hoe de gemeente werkt en aan welke eisen zij moeten voldoen.

Versnipperde plantlijst

Voor de diverse projecten komt steeds een aparte plantlijst. Helaas kan de gemeente niet aan de vraag voldoen om een jaar van te voren met een definitieve plantlijst te komen. Vaak is de laatste fase van een project ook de aanplant van groen. Aanplant van bomen en stuiken moet wachten tot civiel technische werken zoals straatverlichting, kabels en leidingen en bestratingen gereed zijn. Eind van de zomer is er dan inzicht in de te beplanten m² en kan de definitieve aanplantlijst opgesteld worden. Het is dus erg korte termijn.

Een ander punt wat erg vertragend kan werken is de flora en faunawet. Overheden dienen als voorbeeld te fungeren en te voldoen aan strenge wetgeving. Het kan voorkomen dat hierdoor een aanplant maanden vertraging krijgt.

Je hebt te maken met verschillende projecten en dus te maken met diverse partijen. Tevens is het zo dat naarmate het project groter is er eerder door middel van een Europese aanbesteding ingekocht moet worden.

Bij de planvorming en uitvoering heeft Erik ter Heide met een variatie aan partijen te maken:

- Groenbeheerders.
- Landschapsarchitecten.
- Civiele afdeling

Een klein onderdeel van de werken is groen. Desondanks neemt Erik ter Heide een actieve rol in, in het overtuigen en opvoeden van alle betrokken partijen zodat hij precies dat krijgt wat hij wil. Het heeft ook met de bereidwilligheid van collega's civiel technische werken te maken.

Daarnaast geeft Erik ter Heide aan dat het budget voor ondergrondse groeiplaatsverbetering vanuit het civiele onderdeel voort komt. Dat terwijl voldoende ruimte voor de bomen ondergronds essentieel is. In de exploitatie moet voldoende ruimte voor groen gemaakt worden. Dat is de uitdaging waar Erik ter Heide steeds voor staat. Het heeft ook met de bereidwilligheid van collega's civiel technische werken te maken. Direct bij het maken van plannen voor nieuwe projecten heeft Ter Heide zitting als groenman. Het grote voordeel hiervan is dat zijn civiel technische collega's bij de 1^e ontwerp rekening houden met de plaats waar bomen komen te staan en dat er voldoende bewortelingsruimte is voor de nieuwe bomen en planten. In Boxtel wordt er 2,50 x 2,50 meter ruimte voor bomen gereserveerd. Ter heide blijft de ontwikkelingen van een nieuw project actief volgen.

In tegenstelling tot veel andere gemeenten heeft de gemeente Boxtel een grote eigen groenonderhoudsdienst. Hierdoor is er veel praktijkkennis bij de gemeente.

Praktijk is kennis > Kennis is kunde > Kunde brengt kwaliteit.

Conclusie: boomkwekers moeten niet alleen gemeenten informeren over biologische boomkwekerijproducten maar ook landschapsarchitecten. Het actief informeren van deze doelgroep met vermelding van te leveren bomen en planten heeft zeker invloed. Landschapsarchitecten hebben soms maar beperkte kennis van het sortiment en worden door de grote handelskwekerijen goed geïnformeerd over het te leveren sortiment.

Historie van bomen

Naast duurzaam geteelde bomen en een goede kwaliteit (rechte stam, goed vertakt) is het voor de gemeente Boxtel van belang de historie van de bomen te weten: aantal malen geplant, waar komt hij vandaan, bemest, rooidatum en aantastingen. Hiervan moet dus een sluitende administratie worden bijgehouden. Het gaat niet, zoals bij grote partijen met grote projecten, om een prestatiebestek. Het doel van het inwinnen van deze informatie is om de oorzaak van uitval te kunnen verklaren en inzichtelijk te krijgen.

Zakelijkheid over en weer

Boxtel koopt, zoals gezegd, zelf in aan de hand van zijn Programma van Eisen. Inzicht hierin op het moment dat je als boomkweker een offerte wilt uitbrengen is dus van groot belang. Offerte per post en per mail. Er wordt gediscussieerd over de opmerking van Erik ter Heide wat betreft betalen wat er is afgenomen maar wel planten inclusief inboet reserveren. Erik geeft aan dat, dat in de praktijk in goed overleg nooit tot problemen leidt.

Autochtoon Plantmateriaal

Erik is adviseur binnen het groene woud (16 gemeenten in de duurzame driehoek) met betrekking tot de inkoop van autochtoon plantmateriaal. Gemeente moet vroegtijdig met plannen komen en dat moet ook bij de 15 andere gemeenten. Er wordt een lijst met soorten ontwikkeld op basis van het boek van Bert Maes.

We vragen of we bijtijds een soort grove lijst kunnen zien zodat we in ieder geval weten uit welke lijst de gemeente een selectie maakt.

Met de lijst gaat Erik naar de ontwerpers. In het voorjaar heeft men inzicht in wat er in het najaar geplant gaat worden. Kwekers die autotoon materiaal kweken moeten dit beter onder de aandacht brengen. Erik wil gebiedseigen plantmateriaal. In de Criteria duurzame groenvoorzieningen staat ook het criterium autochtoon. Vanuit de kwekers komt de vraag waarom dit beter is en of dit ook duurzamer is.

Wat is nodig om de afzet van biologisch te vergroten?

- Verbreding assortiment: hoe kunnen we een breder assortiment krijgen?
- Grotere aantallen kweken in een uniforme partij.
- Gemeenten en boomkwekers elkaar beter informeren: laat zien wat je hebt.
- Zorg tijdig voor plantlijsten richting de gemeenten

Excursie Kwekerij De Meander

Aan het einde van de middag is een bezoek gebracht aan de biologische boomkwekerij de Meander van Ben van Dieren. De kwekerij bevindt zich in Boxtel. Het gaat met name om coniferen.

In eerste instantie is de keuze van het assortiment gemaakt aan de hand van de vraag van de afnemers. Later werd dit een combinatie van vraag en voorkeur van de ondernemer. Ben van Dieren verkoopt de producten aan de handel. Over het algemeen gaan de planten als gangbaar weg. Tijdens de rondgang over de kwekerij komen de volgende onderwerpen aan bod:

- Aanplant van soedangras en onderwerken van het soedangras;
- Aanplant van nuttige bodembedekkers tussen de rijen
- Onkruidbestrijding
- Biodiversiteit als verkoopargument;

Hans van Hage, De Bierkreek, biologische kweker van rozen

De Bierkreek pakt de afzet en informatievoorziening richting consumenten zeer voortvarend op. Zo hebben zij een banner ontwikkeld. 2 voor insecten, 1 voor de mest.

In het kader van de organisatie HIER, is het bedrijf klimaatneutraal. Hans geeft direct aan dat ter compensatie bedrijven een klimaatbosje moeten aanplanten maar dat daar geen biologisch plantmateriaal voor wordt gebruikt.

Verder heeft het bedrijf een folder ontwikkeld voor particulieren over de nuttige insecten op de kwekerij: Eten en gegeten worden (zweefvliegen).

Afzet

70% van de afzet vindt plaats aan particulieren. De overige 30% gaat naar bedrijven in binnenland en buitenland. 8000 planten worden opgepot op containerveld. De rozen worden geteeld op niet-biologische onderstammen.

De Bierkreek neemt deel aan veel beurzen, zoals Bingerden, Hex en Beervelde. Ook organiseert het bedrijf rozendagen, botteldagen, geen poespasdagen en snoeidagen.

Zitten de consumenten te wachten op bio ?

Hans van Hage geeft aan dat 38-40% naar het bedrijf komt vanwege biologische rozen, De overige mensen komen vanwege de service, sfeer of het assortiment.

Marketing

Volgens Hans van Hage zijn speciale tuinbladen een goed medium om klanten te trekken. Het bedrijf werft klanten en bindt klanten door middel van het organiseren van evenementen of nieuwswaarde: verzin een item, publiceer het en ze komen! Zo zijn de rozenbotteldagen een groot succes. Verder is het van belang een goede website te maken. Ook is het belangrijk de klanten op de hoogte te houden door middel van een nieuwsbrief en een goede catalogus (die moet nog ontwikkeld worden. Een buitenlandse collega had door de ontwikkeling van een goede catalogus ineens een grote omzet gegenereerd).

In de marketing is het van belang ook regelmatig echt nieuws te hebben en over de middelen beschikt om over te communiceren. Je moet als bedrijf steeds weer verrassend zijn.

De pers is een doelgroep apart: de Bierkreek heeft een speciale nieuwsbrief voor de pers. En in een vreemde taal.

Andere activiteiten van de Bierkreek:

- Vertellen over insecten, stekels en Bottels.
- Cursus oculeren, snoeien, snoeischaar onderhoud en bloemschikken.
- Zelf mest op maat maken voor je klanten. Niet grondgebonden.
- Turtle bags. Van gerecyclede stof. Verrassend tasje waar de beursbezoekers eenvoudig zijn gekochte rozen in kan vervoeren.

Discussie & hoe verder:

Naar aanleiding van de inleidingen en de discussies worden diverse afspraken gemaakt en de volgende acties in gang gezet.

Zakelijke markt:

- Denk aan de langere termijn i.p.v. op korte termijn direct resultaat te verwachten;
- Natuurmonumenten is bezocht en het liep op een dood spoor. Via Hans van Hage (DLG) adressen van natuurmonumenten, landschappen en landschapsbeheer om ook deze partijen te benaderen.
- Er moeten gelden vrijgemaakt worden.
- Landschapsarchitecten : Hoe kun je deze beïnvloeden.

Particuliere markt:

Er is een onderzoek gedaan door WUR over consumenten en duurzaam inkopen. Idee is om hem, Dhr. Bartels uit te nodigen.

We zijn tevens van mening dat je als biologische boomkwekers niet alleen of juist niet bio als verkoopargument moet noemen maar juist andere aspecten waardoor je beter inspelt op de wensen van de consumenten.

- Ga samen werken met Vivare in Venray: verkoop een concept/ beleving. Een boom met nestkastje.....
- Biodiversiteit in de achtertuin.
- Ludieke actie met kwaliteit.
- Laat van ons horen via bladen als Groei en bloei , Landleven, Saesons : artikel in dergelijke bladen. Mijn tuin. Telegraaf : tuinkrant. Vara's Vroege Vogels ; radio programma.

Overige afspraken:

- Data volgende bijeenkomst doorsturen.
- Enquête formulier opsturen.
- Kring midden en Oost Nederland en Noord Nederland worden door de Nbvb aangeschreven voor de bijeenkomst op 13 Oktober 2009.
- Aansluiting zoeken met de milieukeur boomkwekers volgens Hans van Hage. Mk kwekers zijn nog veel feller dan de bioboombkwekers.
- Dit jaar zal er veel actie moeten komen.
- Eisen : gezamenlijkheid : marktconcepten, Continuïteit.
- Groene onderwijs erin betrekken.

Om 20.30 uur sluiting van de bijeenkomst.