

# Op weg naar een tweede tak

Je ziet het steeds meer: agrarische ondernemers die een tweede tak ontwikkelen in de vorm van een boomkwekerij. De Belgische kippenboer Hans de Brouwer is een van hen en doet hierbij zijn verhaal.

Als zoon van een ondernemersfamilie ben ik samen met mijn vrouw 18 jaar geleden in België begonnen met het houden van vleeskippen. Met veel enthousiasme zijn wij geëvolueerd naar een bedrijf met zes pluimvee- en varkensbedrijven (vier in eigendom en twee huurbedrijven) en voor de helft een handels- en transportonderneming in agroproducten (voornamelijk mest). Enkele jaren geleden hebben we de huurbedrijven afgestoten, omdat deze te veel verouderd waren om voldoende rendement te halen. Na een hevige brand in een varkensstal waarbij 1200 varkens omkwamen, zijn wij ons gaan bezinnen op onze toekomst.

**Als zoon van een ondernemersfamilie ben ik samen met mijn vrouw 18 jaar geleden in België begonnen met het houden van vleeskippen**

Wij hebben onze conclusies getrokken en de beslissing genomen om met het varkensgebeuren totaal te stoppen, een gedeelte van het pluimvee af te stoten en onze helft van de handels- en transporttak te laten voor wat het is en te verkopen aan onze partner.

De marges in de pluimveehouderij zijn zeer zwaar onder druk komen te staan, en het behouden van een leefbaar bedrijf voor de toekomst is door de overheid en de omgeving een gevecht van de langste adem aan het worden. Daarom zijn wij mogelijkheden gaan onderzoeken om een tweede tak bij ons bedrijf te krijgen. Omdat het naar mijn mening niet interessant is om te doen wat iedereen al doet, ben ik na enkele gesprekken met externe adviseurs van o.a. Cultus en Agrifirm op het idee gekomen om me meer te verdiepen in de dakbegroening.

**Met zowel de kweek van sedummatten als de kweek van trays hebben wij een nieuwe uitdaging voor ons bedrijf gevonden. Dit is een relatief nieuwe en vooral jonge markt**

Na een half jaar van voorbereiding zijn we in mei begonnen met de aanleg van onze eerst velden, met sedummatten (vegetatiematten). Sedummatten zijn opgekweekt op een kokosmat met daarop een beplanting van sedum. U kunt dit het beste vergelijken met een rolgazon. Wij willen deze matten leveren aan hoveniers en dakbegroeners, alsook aan particulieren. Ook willen wij de benodigde drainbanen voor de afwatering en het substraat voor de mat leveren aan onze klant. Een totaalconcept, indien gewenst, maar met de nadruk op de opkweek van de matten. Er is ook een uitgebreider systeem met meerdere mogelijkheden; dat is een opbouw met



cassettes (trays). Dit is een totaal gevulde plantenbak, die weggenomen kan worden bij veranderingen of storingen op het dak. Om een totaalpakket te kunnen aanbieden, zijn wij op zoek gegaan naar een partner die ons de trays kan leveren. Hierbij zijn wij uitgekomen bij het unieke Gavigreen-concept. Dit is een gepatenteerd systeem, waarbij de irrigatie in het vastzetsysteem van de bakken is geïntegreerd. Door de relatief hoge kosten van dit systeem is het wenselijk dat de opkweek gebeurt in een kas, waarna deze na een periode van vier tot zes weken naar buiten kan om af te harden. Als de trays voldoende begroeid zijn, kunnen deze verkocht worden.

Met zowel de kweek van sedummatten als de kweek van trays hebben wij een nieuwe uitdaging voor ons bedrijf gevonden. Dit is een relatief nieuwe en vooral jonge markt, waarvan verwacht wordt dat het in 2020 meer gemeengoed is geworden.

Ons doel is om de perfecte mat en tray te creëren waarvan de kwaliteit op een zeer hoog niveau ligt. Onze afnemers moeten de passie voelen en zien die wij in onze producten stoppen en deze uitdragen naar hun klanten. Wij willen onze klanten de beste producten leveren voor het realiseren van een extensieve daktuin.

Hans de Brouwer  
Boomkweker in Minderhout (België)