

Hoe gaat ie?



Als je nu nog **geen geld**
kunt verdienen!

Het gaat beter in de kwekerij. Veel beter zelfs. Zet twee kwekers aan tafel en de superlatieven buitelen over elkaar heen. 'Als je nu nog geen geld kunt verdienen!' is dan een veel gehoorde opmerking. Nu wil ik hier niet de *party-pooper* spelen en de prille feestvreugde van de verbeterde marktcijfers verstoren. Maar als je her en der een beetje hebt rondgereden de laatste tijd, zal het je niet ontgaan zijn dat er op veel plekken veel bomen opgerooid worden die duidelijk niet voor de handel bestemd zijn, of je moet de handel in hardhout of snippers meetellen. Eergister reed ik nog rond in Haaren en de dag daarvoor in de regio Opheusden. Op beide locaties hetzelfde beeld.

Deze uitgave staat vol met ondernemers in
de boomteeltsector die **stuk voor stuk**
kei-ambitieuw zijn

Nu is er niks mis met een grondige opruimbeurt. Dat is alleen maar aan te prijzen. Er zijn te veel kwekers die maar blijven denken dat je met eeuwig doorkweken geld kunt verdienen. Vraag de grote laanboomkwekers wat hun indruk is van het afgelopen seizoen. Veel van die kwekers zullen al blij zijn als ze het seizoen met zwarte cijfers hebben afgesloten.

Ik hoor u al denken: vanwaar dat pessimistische toentje? Eigenlijk valt dat wel mee. Realistisch is een betere benaming. Deze uitgave staat vol met

ondernemers in de boomteeltsector die stuk voor stuk kei-ambitieuw zijn. Misschien wel het leukste vond ik het interview met drie Boskoopse kwekers, die hun passie op het gebied van concepten met mij hebben gedeeld. Vorig jaar begon ik een interview over Boskoop nog met de kreet: 'Boskoop is al tig keer dood verklaard, maar nog nooit begraven.' Na het interview met een aantal deelnemers aan de nieuwe Garden Trials & Trade, die Proba als noviteitenvoorjaarbeurs heeft geïntroduceerd, zal ik die kreet nooit meer gebruiken. Het is geweldig, in Boskoop is echt een nieuw commercieel elan aan het ontstaan. Johan van der Mee zegt in deze uitgave dat je niet kunt overleven met een hederaatje van 35 cent in een p9-potje. Ik denk dat iedere boomkweker het daarmee eens is, zelfs de kweker van dat hederaatje. De vraag is echter: wat dan? Wat is het alternatief? En daar lijken de ondernemers in dit interview een inspirerend antwoord op te hebben. Geen makkelijk antwoord, maar wel een antwoord waar je als ondernemer een business op kunt draaien.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel
(hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-7551