



Greenport Boskoop als toonaangevende *one-stop shop*

Vol trots presenterden Kees van Velzen, voorzitter Greenport regio Boskoop, en Michiel Gerritsen, voorzitter stichting Belangenbehartiging Greenport Boskoop, op 27 augustus in het Rabobank-café te Hazerswoude-Dorp het rapport Economische Strategie 2020 voor Greenport Boskoop. Autocoureur en E-commerce man 2011 Tom Coronel legde tijdens zijn lezing de link tussen racen en ondernemen en hamerde erop dat ondernemers moeten digitaliseren. 'Maak ook mooie filmpjes voor op YouTube.'

Auteur: Sylvia de Witt



V.l.n.r.: Michiel Gerritsen, Jaap Stolze (Rabobank) en Kees van Velzen.

‘Laten we deze positie van Greenport als productiecentrum, kenniscentrum en logistiek centrum vooral vasthouden’

De economische situatie van de laatste jaren, de opkomst van online verkoop, marktontwikkelingen en de veranderende rol van financiële instellingen maakten een heldere visie op de kansen en bedreigingen van Greenport noodzakelijk. Dit heeft geresulteerd in het rapport Economische Strategie 2020 voor Greenport Boskoop, dat een gezamenlijke economische visie op het boomkwekerijcluster van Greenport regio Boskoop behelst. 2020 klinkt nog wel ver, maar is eigenlijk beangstigend dichtbij. ‘Ondernemers moeten in de komende jaren hun bedrijf weer goed op de rit krijgen’, legt Michiel Gerritsen, voorzitter Stichting Greenport regio Boskoop, uit. ‘Om die reden hebben wij een horizon genomen van zo’n vijf jaar. Er zijn zo veel ontwikkelingen gaande in de wereld om ons heen; daar zul je iets mee moeten. Daarom is een vrij pragmatische agenda neergezet, waarbij de ondernemers in Boskoop zelf aan de bal zijn.’

Veen en water

Greenport regio Boskoop heeft een sterke uitgangspositie die verder moet worden uitgebouwd,

staat er onder meer in het rapport. Zo heeft Boskoop met zijn 1200 hectare teeltgebied binnen de wereld van de boomsierenteelt een naam opgebouwd die staat voor kwaliteit, duurzaamheid en vakmanschap. ‘Het unieke eraan is dat het veengebied is’, vertelt Kees van Velzen, die naast voorzitter Greenport regio Boskoop ook wethouder cultuur, recreatie en landschap en eerste locoburgemeester is van de gemeente Alphen. ‘Hierdoor kunnen we de allerbeste planten kweken van – ik zou zeggen – de hele wereld, want we hebben veen en water. Dat is de kwaliteit van Boskoop.’

Een tweede voordeel van Boskoop is dat het een bestaand logistiek centrum voor de boomteelt is, zoals Aalsmeer dat voor de bloemen is. Van Velzen: ‘Wij willen deze positie, die historisch zo gegroeid is, vasthouden. Dat kunnen wij ook, omdat in Boskoop een groot aantal handelsbedrijven is gevestigd. Als we hier dan ook de grote exposure houden, zoals op de beurs Plantarium, kunnen wij ook de dienstverlening en de hele logistieke afhandeling van de producten verzorgen. Laten we deze positie van Greenport als



De belangstelling was groot voor de presentatie van de Economische Strategie 2020 voor Greenport Boskoop.



productiecentrum, kenniscentrum en logistiek centrum vooral vasthouden.'

Volwaardig boomkwekerijcluster

Maar de greenport kent ook enkele knelpunten, zo is in het rapport te lezen. Zo zijn veel kavels relatief klein en langgerekt, waardoor het lastiger is om efficiënt te werken. Ook is er de vergrijzing van het ondernemersbestand, zowel bij kwekers als bij handelaren, en is er gebrek aan opvolgers binnen de eigen kring en geringe aanwas van jong talent van buiten. Daarnaast bestaat er een grote kennisafstand tot de eindmarkten en is er over het algemeen te weinig vernieuwing in het denken over innovatieve concepten. Maar knelpunten kunnen ook een uitdaging vormen en Michiel Gerritsen, voorzitter stichting Greenport regio Boskoop, kijkt vooral naar de mogelijkheden.

'E-tail en retail moet 50-50 zijn'

'Het unieke sellingpoint van Boskoop is dat het nog het enige volwaardige boomkwekerijcluster is in Nederland. En met volwaardig bedoel ik dat er bedrijven zijn die op uitgangsmateriaal zijn gefocust, bedrijven die de productie doen, en bedrijven die de hele toelevering en dienstverlening daaromheen op zich nemen. Al deze bedrijven zijn hier aanwezig. Dat maakt deze regio tot een bijzonder cluster binnen de boomkwekerij in Nederland. Het is niet het enige cluster, het is misschien ook niet het grootste cluster, maar het is wel compleet. Alles wat de boomkwekerij nodig heeft, is hier aanwezig.'

Meest veelzijdige warehouse

Dat zorgt ook voor een geschikte uitgangspositie voor een one-stop shop. Zo staat er in het rapport te lezen: 'Greenport regio Boskoop is in 2020 het meest veelzijdige warehouse voor de boomsiereteelt en aanverwante producten en diensten voor de

professionele inkoper van tuincentra, hoveniers en institutionele markt in Europa. Eén plek voor alles wat de klant aan groen nodig heeft, snel en doeltreffend geleverd.'

Een toonaangevende *one-stop shop* heeft ook een passende etalage nodig: een 'Green Innovation & Concept Center'. Er zullen fysieke plekken en digitale voorzieningen komen waar nieuwe inzichten op het gebied van tuin- en groenbeleving in de volle breedte zichtbaar worden gemaakt. Dit worden ontmoetingsplekken van kwekers en hun klanten en fysieke locaties waar kruisbestuiving plaatsvindt tussen de greenport en ketenpartners, zoals hoveniers, landschapsarchitecten, tuincentra, tuinmeubelmakers, kennisinstellingen en andere sectoren. Het wordt een plaats om de wereld te tonen wat de greenport is, om de enorme diversiteit in innovatieve producten te laten zien, om te inspireren, zaken te doen en samen met anderen nieuwe concepten te ontwikkelen. Het merk Boskoop als *one-stop shop* wordt hiermee geladen: diversiteit, duurzaamheid, vakmanschap én gespecialiseerde dienstverlening.

Van Velzen: 'Wij denken dat dit concept het meest realistische en het meest kansrijke is voor Boskoop: ontzorg de klant en bied een totaalconcept.'

Virtuele grondbank

Gerritsen: 'Ook zijn we bezig met een tool, Bedrijfsoverdracht, bestemd voor ondernemers die in de fase verkeren van stoppen en overdragen van hun bedrijf. Er is ook een informatiedesk in de maak over financieringsmogelijkheden, niet alleen via de banken, maar ook andere vormen van financiering. Er wordt gewerkt aan een soort grondbank, die uitgaat van optierechten. De grondbank wordt geen eigenaar van de grond, maar krijg het eerste recht op koop, waartegenover een optievergoeding staat. Dat is nieuw en stelt ons in staat op het juiste moment kavels bijeen te brengen en schaalvergroting te realiseren.'

Ook Van Velzen ziet wel iets in zo'n grondbank. 'Tegenwoordig is de bank meer een bemiddelaar, een adviseur op financieel gebied. We zien nu twee ontwikkelingen. Allereerst zijn er vermogende families en instellingen in het land die zoeken naar een gezond rendement van zo'n vijf à zes procent, wat ze bij de bank niet krijgen. Ze zijn bereid in moderne, goed geoutilleerde bedrijven te investeren. Dan ontstaat de vraag: hoe ga je die nu bij elkaar brengen? Dit kunnen een-op-eenmatches zijn waarbij de bank een rol kan spelen.'

Het kost volgens Van Velzen veel tijd voordat er een match is tussen mensen die willen stoppen en jonge mensen die willen groeien. Ook kan het

lastig zijn wat kavels betreft.

'Stel dat iemand een kavel erbij wil, maar niet op die bepaalde plek, want daar ligt maar 1,5 hectare. Men wil die kavel dus wel kopen, maar hem aansluiten op een bestaande kwekerij. Soms kan dat niet, bijvoorbeeld omdat er twee andere kwekerijen tussen zitten die misschien pas over tien jaar willen stoppen. Vroeger was er de Grondbank, waaraan je kon verkopen. Nu denken we aan een coöperatieve samenwerking om tot modernisering van teeltgebieden te komen. De kwekerijen sluiten niet aaneen. Hoe kun je er dan toch voor zorgen dat de zaak op termijn bij elkaar komt? Iemand kan er tijdelijk geld in stoppen, of er wordt een juridische constructie gemaakt waardoor iemand alvast 'een klein beetje' eigenaar wordt. Een ander die wil stoppen zal moeten begrijpen dat hij in deze tijd niet in één keer zijn geld krijgt. Deze nieuwe, flexibele vormen zijn we op dit moment aan het uitproberen. Hier zit toekomst in.'

Ga mee met de markt

In de greenport is langzamerhand ook een verschuiving te zien naar het hoogwaardige en duurzame segment via hoveniers en tuincentra in binnen- en buitenland. Boskoop is uitstekend toegerust voor kennis- en arbeidsintensieve, bijzondere teelten. Daardoor heeft het een breed en diep assortiment 'in huis' en is het minder gericht op grote contractteelten en de institutionele tendermarkt.

Gerritsen is ervan overtuigd dat de diversiteit van het assortiment in combinatie met de kwaliteit van het product een van de unieke waarden van Boskoop is. 'Wij hebben een vrij dure uitgangspositie; dat betekent dat je op een hoger kwaliteitsniveau moet zitten. En dat willen we ook, in deze visie.'

De vermarkting van het product moet echter nog wel duidelijk in kaart worden gebracht.

Gerritsen: 'Als intermediair proberen we de ondernemers een spiegel voor te houden en een aantal ideeën aan te reiken om op trends in te spelen. Speel in op online verkoop, kijk om je heen wat er gebeurt bij andere sectoren en haak daarop in, of neem gezamenlijk initiatieven.'

Tom Coronel vindt er geen doekjes om tijdens zijn presentatie: 'Zorg dat je goed vindbaar bent op Google. E-tail en retail moet 50-50 zijn. Als je in deze tijd iets wilt verkopen, moet je online aanwezig zijn. De wereld verandert sneller dan vroeger. Ga mee met de markt en maak filmpjes op YouTube. Dat werkt echt. Vertel daarin iets over bijvoorbeeld bomen of tuinaanleg. Laat jezelf ook zien op de social media.'



Autocoureur en ondernemer Tom Coronel benadrukt het grote belang van jezelf online laten zien.

‘Iedere ondernemer zal moeten kijken wat erin zit voor hem en wat deze trends voor zijn bedrijf betekenen’

Krachten bundelen

Ondernemers kunnen hun positie ook versterken door hun krachten met die van anderen te bundelen.

Gerritsen: ‘Je kunt aan schaalvergroting doen door je productie te bundelen met die van anderen, maar samenwerken in ketens is ook mogelijk. Dan sluit je je bedrijf aan bij een samenwerkingsverband, waarin jij zorgt voor een bepaald element. Er zijn hier bedrijven die op eigen kracht groeien tot zo’n vijftien hectare. Maar er zijn ook bedrijven van twee, drie hectare met een bepaald product die gaan samenwerken met andere bedrijven, zodat ze hun product makkelijker in de keten kunnen wegzetten.’

Ook kunnen er op termijn cross-overs worden gezocht met de chemie, de ICT of de zorg. ‘Zo wordt snoeiafval van taxus al gebruikt om medicijnen te maken’, vertelt Gerritsen. ‘Maar wij moeten nog meer ontdekken wat onze rol kan zijn in de wereld van groene grondstoffen. Bedrijven moeten kijken of er rond hun producten stoffen

zijn die een andere bestemming kunnen krijgen. We zijn met zijn allen nog zoekende en willen geen kans voorbij laten gaan. Iedere ondernemer zal moeten kijken wat erin zit voor hem en wat deze trends voor zijn bedrijf betekenen. Wij reiken hen een aantal handvatten aan en kunnen bedrijven ook coachen door middel van marktgerichte kennis en innovatie.’

Monitoren

Een economische strategie voor de komende vijf jaar is natuurlijk geweldig, maar je moet ook kijken of de uitvoering ervan effect heeft, vindt Van Velzen.

‘Er is een meetpunt en we hebben de kwekers opgeroepen: ga nu ieder jaar monitoren, zodat we kunnen zien of de trend inderdaad de kant opgaat zoals voorzien in het rapport. Want er kunnen zich wereldwijd economische factoren voordoen die maken dat we misschien toch een andere kant op moeten. We willen dus in de praktijk graag een bevestiging zien. Ik zou willen dat zo’n twintig ondernemers gaan meedoen. Zij hebben ook een op-eencontact met het adviesbureau Jester uit Amersfoort, dat we hebben ingeschakeld. Daar zit ook de waarde in, want eenmalig een toekomstscenario bedenken is leuk, maar je moet wel kijken of het zich ook werkelijk zo gaat ontwikkelen vanuit de huidige situatie. De wereld kan er straks wel heel anders uitzien. Boskoop heeft alles voor sterallure.’



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-5449