

Bio = logisch



Wat moet u moet doen om te zorgen dat uw roosjes, planten en struiken **bij mij in de winkelwagen belanden?**

Als je wilt weten hoe dingen werkelijk zitten, moet je beginnen met naar jezelf te kijken. Die wijze raad kreeg ik pas geleden van iemand. Hoe zit het met mezelf als het gaat om gewasbescherming? Op mijn eigen stoepje gebruik ik sinds een paar jaar geen vergif meer. Wel azijn, en soms een brander. Werkt niet zo goed, maar geeft duidelijk een beter gevoel! En het is vooral makkelijker. Als ik in de supermarkt sta, is dat goede gevoel snel weer weg; dan koop ik gewoon de goedkoopste kip of koe die in het schap ligt. Ben ik nu de moderne Nederlander, die het ene moment overloopt van goede bedoelingen, maar dat op een ander moment wel erg ingewikkeld of duurt vindt? Waarschijnlijk wel. En het punt is: de inzichten op dit gebied verschuiven. Vijf jaar geleden vond ik het nog normaal om de rozen in mijn tuin te besproeien tegen schimmels.

Dus geen klaagverhalen: We hebben al zo veel gedaan en nu is het nog niet genoeg.

Of: De burger snapt ons niet

Misschien schrijf ik morgen in een artikel dat de nieuwe rozen veel resistentier en gezonder zijn, maar voor mijn eigen tuin vind ik dat toch wat ingewikkeld, en vooral zo'n heisa.

Waarom vertel ik u dit allemaal? Dit interesseert u toch geen biet? Weet ik, maar ik kijk even naar mezelf als de gemiddelde consument. En naar wat moet u moet doen om te zorgen dat uw roosjes, planten en struiken bij mij in de winkelwagen belanden. Dat heeft alles te maken met het goede gevoel. In

een masterclass over gewasbescherming die ik recent mocht voorzitten, had ik dat gevoel niet echt bij de boomkwekerswereld, maar, heel opvallend, wel bij de bollensector. Bloembollen stonden in het verleden bijna symbool voor een ongebreideld en overdadig gebruik van gif. Ik weet het, ik mag dat woord gif als hoofdredacteur van dit blad niet gebruiken, maar als consument of bezorgde burger weer wel.

Terug naar de bollen. Wat het meest opviel tijdens het forum: deze sector heeft zichzelf 'teruggevochten' en actief gewerkt aan een beter imago. Bijna nog opvallender is dat de verantwoordelijkheid daarvoor bij de kweker zelf is komen te liggen. Dus geen klaagverhalen: We hebben al zo veel gedaan en nu is het nog niet genoeg. Of: De burger snapt ons niet. De klant is altijd koning, zelfs als dat niet helemaal terecht is. En wat mijzelf betreft: ik ben de dag erop bij Intratuin een dubbele dosis sneeuwkllokjes gaan kopen. Vijfendertig procent afgeprijsd; dat was dus dubbel scoren!

Overigens doe ik met het bovenstaande de boomkwekerij onrecht. In deze Boom In Business staat ook een interview met Gebr. Bressers uit Oirschot. Zo kan het ook: een kweker die vanuit eigen motivatie bezig is gewasbescherming af te bouwen.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



Be social

Scan of ga naar:

www.boom-in-business.nl/artikel.asp?id=23-6260