

# 85 procent

Nederlandse boomkwekers goed zijn in planten kweken, maar vooral in veel planten kweken en als het moet heel veel planten

Ergens in deze uitgave van Boom-In-Business te lezen: boomkwekers krijgen vaak niet meer dan 15 procent van de waarde van hun product op hun conto bijgeschreven. Voor de goede orde: ik praat hier over planten die worden afgezet via het retailkanaal. Daarmee doen boomkwekers het nog helemaal niet zo slecht. Een landbouwer, melkveehouder of varkensboer zal waarschijnlijk nog slechter scoren. Het jaar 2018 zal verder gemiddeld een positiever beeld laten zien dan eerdere jaren. Overal hoor je boomkwekers zich positief uitlaten over hun afzet, maar is de verhouding met de retailer daarmee essentieel veranderd? Ik denk het niet. In datzelfde artikel kaatst marketingdeskundige Loots de bal deskundig terug naar de echte probleemeigenaar.

**Brabant is groot geworden met *Thuja*  
'Brabant', Zundert met het bosje  
haagplantsoen, Boskoop met wilgjes op  
een stokje en Opheusden met Greenspire**

Dat is volgens hem niet de retailer. Die maakt gewoon gebruik van de marktomstandigheid dat Nederlandse boomkwekers goed zijn in planten kweken, maar vooral in veel planten kweken en als het moet heel veel planten. We zouden nu van de gelegenheid gebruik kunnen maken door met zijn allen minder te kweken en vooral door het kweken van een product waar je je eigen afzet voor kunt organiseren. Dat is natuurlijk makkelijker gezegd dan gedaan. We kennen allemaal de bekende massaproducten: Brabant is groot geworden met *Thuja* 'Brabant', Zundert met het bosje haagplantsoen, Boskoop met wilg-

jes op een stokje en Opheusden met Greenspire. Bij dat soort producten, die in meerdere of mindere mate symbool staan voor verschillende teeltgebieden, is het lastiger om er je eigen twist aan te geven, maar zeker niet onmogelijk. Ga maar rondkijken bij de innovatieve ondernemers in die teeltgebieden. Die zijn in staat in hun dienstverlening, marketing, product-setup en hun business zo in te richten dat ze uniek zijn en blijven. Dat is een tendens die gelukkig stijgend is, maar waarin tegelijk nog heel veel mogelijk is.

We zouden als markt deze gunstige conjunctuur moeten gebruiken om beter naar onze producten te kijken. Iedere boomkweker weet dat en belooft plechtig dat hij of zij daar voorzichtig mee om zal springen. Maar iedereen weet dat het tegendeel gaat gebeuren en dat we toch gaan opschalen. Daar is op zich niks mis mee, maar hou wel je markt in de gaten.

Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel  
(hein@nwst.nl)  
Hoofdredacteur