



Rabobank toont betrokkenheid met boomkwekers op Groot-GroenPlus: ‘Toekomst voor deze sector is veelbelovend’

Rabobank is al vanaf dag 1 deelnemer en partner van GrootGroenPlus. Als hoofdsponsor speelt de bank een prominente rol op de internationale boomkwekerijvakbeurs. Een gesprek met accountmanagers John Duijzer en René Dekkers van Rabobank: over de kracht van de beurs en de uitdagingen in de sector.

Auteur: Ralf Pijnenburg

Waarom is het voor Rabobank belangrijk om zich langdurig te verbinden aan GrootGroenPlus?

Dekkers: ‘Voor bos- en haagplantsoen is GrootGroenPlus de belangrijkste beurs in Nederland. Veel klanten van ons nemen bovendien deel aan deze vakbeurs. Binnen onze regio is de boomkwekerijsector een hele belangrijke financiële motor. Daarom ondersteunen wij deze beurs graag.’

Duijzer: ‘GrootGroenPlus trekt enorm veel kwekers en vormt een netwerk waarin men elkaar vanuit zowel aanbod- als afnamekant ontmoet.

Binnen een kort tijdsbestek kun je met veel potentiële kopers in gesprek gaan. Van klanten hoor ik dat hun deelname niet meteen het eerste jaar omzet oplevert. Dat volgt vaak later.’ Dekkers: ‘Het partnerschap past binnen onze strategie waarin we als Rabobank zelf gericht acties doen en sturend optreden. Onze Rabo ClubSupport-actie is daar ook een goed voorbeeld van. Binnen dit initiatief willen we verenigingen tegemoetkomen om ze te helpen bij het realiseren van hun ambities door het delen van onze kennis en ons netwerk.’ Duijzer: ‘Wat we ook niet moeten vergeten is dat groen, in tijden van klimaatverandering en



weersextremen, een belangrijke rol speelt in het aantrekkelijk houden van de leefomgeving. Daarom vinden we het essentieel om onze betrokkenheid bij de boomkwekerijsector te blijven tonen. We faciliteren graag innovaties die bijdragen aan een beter klimaat. In die zin proberen we continu klanten te helpen om hun doelen te realiseren.'

Hebben jullie het idee dat de boomkwekerijsector goed inspeelt op die klimaatverandering?

Duijzer: 'In mijn gesprekken met klanten merk ik dat ze altijd wel in het achterhoofd met dit thema bezig zijn. Dit gaat dan over teeltomstandigheden en over de manier waarop een assortiment vormgegeven kan worden. Die twee facetten dienen samen te vallen. Het laatste is dat je het op het gebied van teelt niet ineens over een compleet andere boeg kunt gooien. Dit is een proces dat veelal meerdere jaren in beslag neemt. Verder speelt natuurlijk de discussie over boomkeuzes: moet je voor inheems of uitheems gaan of juist voor een combinatie? Door klimaatverandering worden ondernemers gedwongen hier serieus over na te denken. Als bank proberen we mee te denken met ondernemers en aan te voelen wat er speelt.'

Dekkers: 'Voordeel is dat we echt deel uitmaken van het netwerk van boomkwekerijen. We zien en horen heel veel, onder meer via de verschillende bijeenkomsten binnen de Treepoort-cafés. We staan met onze voeten in de klei en worden erkend en herkend in de sector.'

Hoe zijn de financiële vooruitzichten voor de boomkwekerijsector?

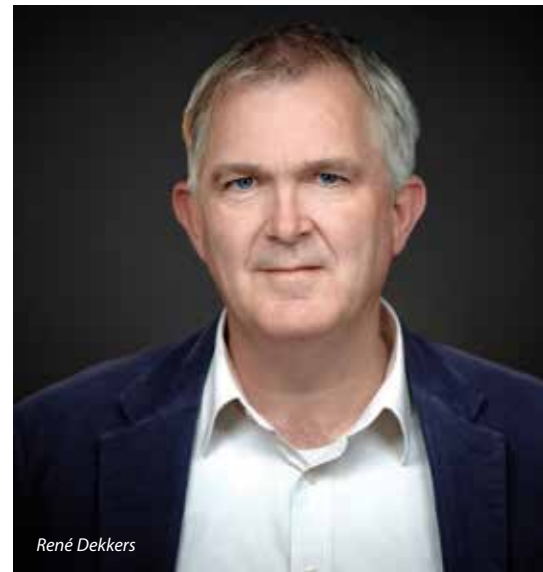
Dekkers: 'Vlak na corona was er sprake van een flinke groei; de laatste jaren kenmerken zich door stabilisatie. Daarbij aangetekend dat de financiële situatie van boomkwekers nog steeds gunstig is.'

Duijzer: 'We vangen wel geluiden op dat er door het natte seizoen schade is aan het wortelgestel en dat er uitval is van planten en bomen. Ook is in een aantal gevallen sprake van het missen van een groeiseizoen. Rekening houdende met de omstandigheden wordt de beschikbaarheid van een aantal producten wel een ding. Er treedt mogelijk schaarste op, maar er is geen reden tot paniek. Je kunt het vergelijken met de kers op de taart die wegvalt.'

Het aantal boomkwekerijen daalt al jaren, blijkt uit cijfers van CBS. Is dit reden tot zorg?

Duijzer: 'Je ziet het aantal kwekers inderdaad afnemen en de concerns groter worden. Vaak willen vakmensen nog wel bomen telen, maar zetten ze die via een grotere organisatie af. Maar we zien het areaal niet afnemen, wat dus betekent dat er altijd een toekomst is voor boomkwekers. Binnen Rabobank hebben we een TOP Ondernemerschap Programma voor boomkwekerijen opgezet, waarin we ondernemers uitdagen het beste in zichzelf naar boven te halen. Het programma bestaat onder meer uit verdiepende bijeenkomsten, persoonlijke coachingssessies, een persoonlijkheidsanalyse en inspirerende bedrijfsbezoeken. We proberen dus continu boomkwekers te stimuleren en te ondersteunen in hun ondernemerschap.'

Dekkers: 'De gemiddelde leeftijd in de sector neemt toe, maar dat probleem speelt over de gehele arbeidsmarkt wel. In september wordt de vierde Landelijke Jongerendag Boomkwekerij georganiseerd. Na de edities in Oene, Zundert en Boskoop wordt de vierde dag gehouden in de regio Opheusden. Ik ben blij verrast met het aantal jongeren dat zich op deze dagen laat zien, maar maak me ook zorgen over het aantal dat daadwerkelijk het bedrijf gaat overnemen. We trekken er in onze



René Dekkers

regio hard aan om de jeugd te verbinden aan de sector. Dit doen we bijvoorbeeld ook via Groen Zeker Doen, een initiatief van de werkgroep Onderwijs Coöperatieve Vereniging Treepoort.'

Wat wordt jullie rol als standhouder op GrootGroenPlus?

Dekkers: 'Het mooie aan de beurs vind ik het grote aantal unieke klantcontacten dat je opdoet. Als ik al die afspraken af moet gaan in de auto, ben ik wel een tijdje bezig. Juist omdat veel van onze klanten aanwezig zijn op GrootGroenPlus, mogen wij ook niet ontbreken. Of het nu in de gangpaden is of op onze stand, je bent altijd wel in gesprek met relaties. Dat is zeer waardevol.'

Duijzer: 'Ik zeg altijd: "Een vliegende kraai vangt altijd wat". Als ik achter mijn bureau blijf zitten, dan weet ik niet wat er speelt in de sector en kan ik ook geen commerciële kansen benutten. We willen laten zien wat we in huis hebben, zodat we samen met de sector stappen vooruit kunnen zetten.'

Rabobank

www.rabobank.nl/bedrijven

Standnummer en route: Grijze route, standnummer G015



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!