



Erno Bouma

Wie is de motor van duurzaamheid: de producent of de consument?

Forumdiscussie over 'Duurzaamheid anno 2013' met afgevaardigden uit de keten van boomkwekerij en openbaar groen

Vraag drie kwekers naar hun mening over duurzaamheid en je krijgt drie verschillende antwoorden, maar waarschijnlijk één onderliggende boodschap. 'Duurzaamheid is prima, maar ik moet wel geld kunnen verdienen.' Duurzaamheid lijkt daarmee naar het tweede plan te zijn verhuisd, nadat enkele jaren geleden de overheid nog riep dat binnen enkele jaren honderd procent van de productie duurzaam zou moeten zijn. Vakblad Boom In Business praat in het LTO Noord-hoofdkantoor in Zwolle met een aantal vertegenwoordigers uit de sector.

Auteurs: Hein van Iersel en Ruud Jacobs

We schrijven het jaartal 1987! Het rapport *Our common future* roept als eerste op tot duurzaamheid: 'Duurzame ontwikkeling is een ontwikkeling die voorziet in de behoeften van de huidige generatie, zonder daarbij de mogelijkheden van toekomstige generaties om in hun behoeften te kunnen voorzien te beperken.' Woensdag 3 juli ging de redactie van de vakbladen *Boom in Business* en *Boonzorg* bij LTO Noord in Zwolle met enkele afgevaardigden uit de keten van boomkwekerij en institutioneel groen rond de tafel voor een discussieforum: Wie is de motor van duurzaamheid?

De discussie start meteen pittig met de vraag of de hype rond duurzaamheid binnen institutioneel groen wellicht op zijn eind loopt. Is duurzaamheid binnen de retail inmiddels niet belangrijker geworden dan in de institutionele markt? Ronnie Nijboer van Noordplant herkent dit: 'De hype is wellicht iets verschoven.' Ook Erno Bouma van LTO Noord ziet dit: 'Als LTO hebben we wel een warm hart voor duurzaamheid, maar het moet niet naar de verkeerde kant doorslaan. Uiteindelijk moet het wel wat brengen. En niet alleen voor het milieu, maar het liefst natuurlijk ook voor de portemonnee.'

Hans Smeets, die met zijn Praktijknetwerk 'Duurzame Aanpak van ziekten, plagen en onkruiden pak' ongeveer zijn beroep heeft gemaakt van duurzaamheid, is verbaasd over deze vraagstelling. Volgens Smeets is er nog steeds groeiende aandacht voor duurzaam kweken en vragen gemeentes bewust naar Milieukeur-producten. Smeets geeft toe dat zaken zich anders hebben ontwikkeld dan we vooraf hadden verwacht, maar ziet dat bij veel kwekers het gevoel leeft dat men op een andere manier moet gaan kweken. Milieukeur is dan een goede leidraad; biologisch gaat voor veel kwekers net een stap te ver.

Arnoud Oortwijn van Milieukeur-kwekerij Darthuizer en bestuurslid van de DBN, beaamt dat: 'Ik verbaas mij er al de hele tijd over dat

De volgende stellingen werden aan de deelnemers van het forum voorgelegd.

- Mensen zijn het geleuter over duurzaamheid zat
- Boomkwekers moeten geld verdienen!
- Duurzaam geteelde bomen, of toch maar niet?
- Enkel de prijs telt, zeker bij de consument
- De motor van duurzaamheid is niet de producent, maar de consument.

de discussie alleen over geld gaat. Ik zal jullie vertellen: wij zijn niet duurder gaan kweken. Wij gebruiken bijna geen bestrijdingsmiddelen meer en jullie weten allemaal wat deze kosten.' Oortwijn vervolgt: 'Ik denk dat er een scheiding ontstaat tussen kwekers die duurzaam kweken vanuit een puur economisch oogmerk en kwekers die echt met duurzaamheid bezig zijn. Als het hele bedrijf er niet doelgericht mee bezig is, is het windowdressing en kost duurzaamheid geld.' Reinier Smits vult het verhaal van Oortwijn aan: 'Ik ben in 1965 in Boskoop met mijn opleiding begonnen. Ik weet nog dat binnen drie jaar de hele kikkerpopulatie in Boskoop was verdwenen, omdat we de grond gingen ontsmetten en de meest afschuwelijke bestrijdingsmiddelen gebruikten. Als je kijkt naar duurzaamheid in historisch perspectief, dan is wat betreft gewasbescherming misschien al wel 80 procent bereikt. En dat is heel geleidelijk gegaan, ook via regelgeving die ons af en toe best heeft gekneld.'

Distelbestrijding op kwekerijen is bijvoorbeeld een groot probleem, omdat je er geen middelen meer voor hebt

Sortiment

Smits betreft duurzaamheid daarnaast ook op zijn eigen bedrijfsactiviteiten: 'Ik erger me wezenloos aan bestekken. Er wordt aan de laagste inschrijving gegend, zonder dat beoordeeld wordt op duurzaamheid.' Een ander volgens Smits onderbelicht aspect betreft het assortiment: 'Ik vraag me af hoe lang we door moeten gaan met het op grote schaal op de markt brengen van nieuwigheden. Het is goed dat er geëxperimenteerd wordt, maar er wordt te gauw gezegd:



Arnoud Oortwijn



Hans Smeets

dit is een geweldig product, plant maar aan.' Oortwijn is het daar natuurlijk niet mee eens: 'Wat wij nu doen met het ontwikkelen van nieuwe soorten is puur gericht op gebruiksgemak. Er is nog wel geld voor aanleg, maar niet meer voor beheer. Men wil daarom lage soorten, bodembekkend, waar je vanuit de auto overheen kunt kijken en die je niet hoeft te snoeien. Verder zijn we bezig om in het bestaande sortiment te kijken naar planten voor vlinders. Daardoor zie je een enorme vlucht in Buddleja's. Drijvende kracht is niet de commercie, maar het gebruiksgemak.' Oortwijn geeft echter tussen de regels door aan het wel eens te zijn met Smits: 'In het verleden hebben veel kwekers zich wel schuldig gemaakt aan het introduceren van nieuwe soorten alleen om commerciële redenen.'

Certificeringen

Oortwijn: 'Er is de afgelopen jaren een wildgroei ontstaan aan certificeringen, waardoor mensen door de bomen het bos niet meer zien. Daar komt nog bij dat het vermarkten van de diverse certificaten te beperkt is geweest.' Smits: 'Dat heeft ook te maken met het feit dat de markt er niet naar is op dit moment. Als we niet in de crisis hadden gezeten, dan was de techniek voor inkopen beslist anders geweest dan nu.' Oortwijn: 'Nu komen we bij aanbestedingen niet verder dan de vraag naar certificaten en de laagste prijs. Uiteindelijk kun je maar op één ding

toetsen en dat is de prijs. Men wil een Mercedes, maar men wil betalen voor een Golfje.' Lammert Smit is werkzaam bij het groenbedrijf van Deventer en herkent het verhaal van Oortwijn: 'Er wordt vanuit de gemeente aangegeven dat er zo veel mogelijk duurzaam moet worden ingekocht. Dat leggen ze bij ons neer: 'Probeer zo goed mogelijk duurzaam in te kopen'. Als je dan vraagt: 'Wat versta je precies onder duurzaamheid?', dan wordt het Milieukeur genoemd en dan stopt het ook ongeveer.'

Duurzaamheid is prima, maar ik moet wel geld kunnen verdienen

Ook Smits wil reageren op Oortwijn: 'Wie wil er betalen voor een Golfje? Niet de vakman; die wil kwaliteit. Het probleem is dat wij er zo slecht in geslaagd zijn om goed te omschrijven hoe kwaliteit eruitziet. Bij openbare aanbestedingen gaat daarom heel veel fout. Ik krijg iets wat ik nou net niet bedoeld had. En omdat er geen handhaving op zit, blijven we het accepteren en blijven we slecht presteren. Die boom die je eigenlijk niet wilt, krijg je nooit meer terug naar de kwekerij.' Smits: 'De inkoop wordt steeds vaker uitbesteed aan aparte inkoopbureaus. En deze inkoopafdeling vraagt aan de groenman: beschrijf jij je



Gerard Wapenaar

product eens. Wij krijgen dat als markt niet eens voor elkaar. Laat staan dat die man dat kan.' Lammert Smit is het met deze conclusie van Smits niet helemaal eens. 'Wij hebben een interne kwaliteitscontrole voor al het plantmateriaal dat gepland wordt en als iets niet goed is, gaat het gewoon weer retour afzender.'

Geld opleveren

Oortwijn herhaalt zijn stelling: 'Duurzaamheid hoeft geen geld te kosten; het kan je geld opleveren.' Nijboer: 'Ik ben daar nog niet helemaal van overtuigd. Ik denk wel dat het een kwestie is van bevoegdheid. Je hebt zelf de keuze of je af wilt van giftige middelen. En waar een wil is, is een weg. Vaak zijn er een paar voorlopers nodig die de boel lostrekken voor de rest.' Oortwijn: 'Met de beperking van de middelen die op ons afkomt, zul je ook creatiever moeten worden. Je krijgt innovatie, nieuwe mechanisatie, allerlei nieuwe ontwikkelingen binnen je eigen bedrijf.'

Ambitie

De ambitie van gemeentes is om in 2015 voor de volle honderd procent duurzaam in te kopen. Smit: 'Dat is wel de ambitie, maar ik denk niet dat we dat gaan halen.' Smeets: 'Nederland heeft een voorbeeldfunctie. Omliggende landen spuiten allemaal nog met chemie; die moeten in 2015 in één keer te horen krijgen dat het niet meer mag.'



Lammert Smit

De Nederlandse sector loopt voorop als het gaat om duurzaam telen.' Smits: 'Dat lukt ook omdat het bij ons meer via de weg van de geleidelijkheid is gegaan. In één keer omschakelen gaat vaak fout, en met grote schade.'

In het verleden is groen tijdens een crisis vaak het slachtoffer geweest

Smeets: 'Laten we het een beetje positief bekijken. Er zijn 65 Milieukeurbedrijven en 15 MPSA bedrijven met bewijs van duurzaamheid. Ik zie op het moment wel degelijk een positieve ontwikkeling, bijvoorbeeld dat de regio Opheusden ook op duurzaamheid lijkt over te gaan. Welke 'smaak' ze gaan kiezen maakt me niet zo veel uit, maar ze zijn ermee bezig en dat is een goede ontwikkeling.'

Oortwijn: 'Je ziet wel dat we tegen grenzen aanlopen. En die grenzen worden je niet alleen door Milieukeur opgelegd, maar ook door de wetgeving op dit moment. Distelbestrijding op kwekerijen is bijvoorbeeld een groot probleem, omdat je er geen middelen meer voor hebt.'

Vaste planten

Een ander punt is volgens Oortwijn de revival

van vaste planten in openbaar groen. 'Als je in één keer overschakelt naar 30 tot 40 procent vaste planten, moet je niet verwachten dat alles duurzaam gekweekt is. Die markt is daar nog niet klaar voor. De komende jaren wel, maar wij zijn niet zo flexibel dat we in één jaar in kunnen spelen op een nieuwe trend. Wat wel volop duurzaam leverbaar is, zijn laanbomen, heesters en rozen. We gaan nu pas, na vijf jaar, naar een totaal breed leverbaar pakket voor de openbare ruimte, van vaste plant tot laanboom.'

Veen

Gerard Wapenaar is werkzaam bij Klasmann Deilmann Benelux BV, een substraatleverancier met eigen veenderijen in Duitsland, Ierland en de Baltische staten. Wapenaar is bij het forum gevraagd omdat zijn bedrijf intensief nadenkt over de duurzaamheidsaspecten van het door hen geleverde product, ook al vragen nog weinig kwekers naar 'duurzame potgrond': 'In de professionele sector zijn het vaak de biologische kwekers die eisen dat in een substraat bijvoorbeeld 30 procent veenvervanging zit. De grote retailers stellen nog geen harde eisen ten aanzien van het substraat. En met biologische kwekers bedoel ik dan voornamelijk kwekers van groenten en fruit.' Smits: 'Is de potgrondsector daarmee niet meer volgend dan pionierend?' Wapenaar: 'Dat is zeker. Het heeft tijd nodig. In Nederland is men nog niet zo kritisch over de veenproductie. Verder



Roel van Dijk



Ronnie Nijboer



Reinier Smits

In de Nederlandse tuincentra krijgt consument nauwelijks duurzame alternatieven gepresenteerd

is het onmogelijk om al het veen te vervangen door andere grondstoffen, want die zijn gewoon onvoldoende voorhanden of kwalitatief ongeschikt. En mocht er wel een ander product aanwezig zijn, dan is dat soms weer interessant om te verbranden vanwege de hoge energieprijzen.' Wapenaar: 'Er wordt soms heel kortzichtig gedacht. Bij de keuze voor potgrond kijkt men op één euro, maar vervolgens worden duizenden euro's in gewasbescherming gestoken om het daaruit ontstane probleem te verhelpen. Ik heb ooit een klant horen zeggen: 'Die potgrond kost mij niks, want ik krijg met een goede potgrond zo veel meer uit die teelt.'

Wapenaar: 'Binnen Klasmann wordt gerede-neerd: we kunnen wachten op wetgeving, maar we kunnen ook zelf onze verantwoordelijkheid nemen om een bepaald percentage van het veen te vervangen door alternatieve grondstoffen, zoals houtvezel. Dat geldt ook voor het land-schapsherstelplan van veenderijen. De veenindus-trie heeft zich hieraan geconformeerd.'

Voorloper

Smeets: 'Ik constateer dat de consument in de Duitstalige gebieden bereid is om meer te betalen voor een duurzaam geteeld product, meer dan in Nederland.' Roel van Dijk: 'Dat zie je hier in Nederland ook al in de voedingsmiddelenindus-trie.' Smeets: 'Als ik bij Intratuin kom, dan vind ik die producten niet. Bij de supermarkten zie je al duidelijk de schappen met biologische produc-ten. Er zijn consumenten die heel bewust naar dat rek gaan en bewust die producten kopen. Die kijken niet naar de prijs.'

Smits: 'Ik denk dat de keuze in de Nederlandse tuincentra nauwelijks wordt voorgelegd.' Smeets: 'De klant heeft amper keuze en weet het niet.' Van Dijk: 'Je ziet het wel met de verkoop van kruiden van Frank Radder, waarop heel duidelijk staat dat het een ecoproduct is. Radder verkoopt meer dan alleen een plant en maakt bijvoorbeeld ook een Youtube-filmpje.'

Volgens Van Dijk is deze vertaalslag ook met andere planten en productgroepen te maken, bij-voorbeeld met planten die meer bijen of vlinders aantrekken.

Crisis

Nijboer: 'We hebben te maken met een crisis, en zeker in het verleden is groen tijdens een crisis vaak het slachtoffer geweest. Nu is dat voor mijn gevoel duidelijk anders dan twintig jaar geleden. Nu wordt groen gewaardeerd en er wordt niet

gezegd: we moeten bezuinigen, dus het groen kan wel weg. Nee, het groen blijft een belang-rijke factor.'

Afnemer als motor van duurzaamheid

Nijboer: 'Uiteindelijk is de samenleving de motor van duurzaamheid. Dat zijn de individuen, maar gezamenlijk zijn wij ook de overheid. Hoe groter de groep burgers die dat wel belangrijk vindt, hoe groter de politieke achterban is voor de politici die daarin meegaan.' Oortwijn: 'De eerste initiator voor duurzaamheid bij bomen is de overheid. En nu zie je dat mensen die erin geloven ermee doorgaan, en degenen die er niet in gelo-ven, die zie je afhaken. In de institutionele markt is dat versneld door de overheid; bij particulieren rijdt die trein gewoon wat langzamer.'

De deelnemers aan de discussiebijeenkomst over duurzaamheid:

- Erno Bouma - (LTO Noord)
- Gerard Wapenaar - (Klasmann Deilmann)
- Hans Smeets - (DLV Plant)
- Arnoud Oortwijn - (Boomkwekerij Darthuizer BV - Duurzame Boomkwekers Nederland)
- Reinier Smits - (SmitsRinsma groenvoor-ziening/terreininrichting)
- Roel van Dijk - (Entente Florale)
- Lammert Smit - (Deventer Groenbedrijf)
- Ronnie Nijboer - (Noordplant Kwekerijen)