

Een boom kun je maar één keer verkopen

Bossenstrategie botst met planning van de kweker

37.400 hectare nieuw bos in 2030. Dat is de ambitie van de overheid. Halverwege 2026 lijkt nog maar zo'n elf à twaalf procent daarvan gerealiseerd. Kweker en bestuurder Marc Lodders ziet vooral een praktisch probleem ontstaan. De overheid kan plannen uitstellen, een kweker kan zijn productie niet stilzetten. En als op GrootGroenPlus een koper staat die vandaag wil bestellen, gaat die boom niet jarenlang wachten op een overheid die misschien morgen komt.

Auteur: Huub Snijders

Voor Marc Lodders is GrootGroenPlus meer dan een vakbeurs. Het is de aftrap van het Nederlandse najaarsseizoen. Vanaf dat moment komt de handel in bos- en landschapsplantsoen weer nadrukkelijk op gang. 'GrootGroenPlus is voor ons eigenlijk de kick-off van het najaarsseizoen,' zegt Lodders. 'De echte vraag vanuit de hoveniers- en aanlegmarkt begint in oktober.' Juist op dat moment wordt zichtbaar waar de ambities van overheden en de dagelijkse praktijk van boomkwekers niet altijd gelijk oplopen. Rijk en provincies hebben grote plannen voor nieuw bos en landschappelijk groen. Daarvoor zijn straks grote aantallen planten nodig. Maar voor een kweker begint 'straks' jaren eerder. Hij moet vandaag bepalen wat hij gaat produceren. En ondertussen dient de bestaande markt zich gewoon aan.

37.400 hectare op papier

De landelijke Bossenstrategie moet in 2030 37.400 hectare nieuw bos opleveren. De laatst beschikbare officiële landelijke stand is 3.010 hectare eind 2024. Volgens een berekening van

de redactie zou de teller, wanneer het gemiddelde realisatietempo sindsdien is doorgezet, halverwege 2026 rond de 4.100 hectare liggen. Lodders zelf gaat uit van ongeveer 4.500 hectare.

Het verschil tussen beide schattingen is voor zijn redenering niet zo belangrijk. In beide gevallen is ruim over de helft van de beschikbare periode nog maar zo'n elf à twaalf procent van de ambitie gerealiseerd. Lodders heeft vanaf het begin zijn twijfels gehad over de haalbaarheid. 'Wij hebben als producerende sector toen al gezegd: laat het twintig of dertig procent daarvan worden. Als we 10.000 hectare halen, zijn we hartstikke blij.'

Dat is geen pleidooi tegen nieuw bos. Integendeel. Voor de boomkwekerij kan daar een belangrijke markt liggen. Lodders probeert daar als kweker zelf op vooruit te lopen. Maar als bestuurder ziet hij ook hoe lang de weg kan zijn tussen een politieke ambitie en een concreet project. Want een politieke ambitie is nog geen order.

De kweker moet jaren vooruit

Wie over enkele jaren hectares wil beplanten, moet vandaag al nadenken over het plantmateriaal. Zeker wanneer eisen worden gesteld aan herkomst, autochtoon materiaal of specifieke selecties.

Uitgangsmateriaal, grond, teeltruimte, arbeid en geld moeten worden ingezet voordat duidelijk is wanneer de uiteindelijke vraag komt. 'Ja, ik investeer erop. Ik wil aan de voorkant meehangen. Maar dat brengt bepaalde risico's mee.'

Dat hoort bij ondernemen, vindt Ladders. Alleen heeft dat risico een praktische grens. Een plant kan niet worden geparkeerd totdat een beleidsvoornemen een aanbesteding wordt. Hij groeit door, vraagt verzorging en bereikt uiteindelijk de maat waarop hij verkocht moet worden. De overheid kan een project doorschuiven. De plant groeit gewoon verder.

En dan begint GrootGroenPlus

Daarom is GrootGroenPlus in dit verhaal zo'n belangrijk moment. Terwijl beleidsmakers praten over hectares richting 2030, begint in Zundert de handel van vandaag. Een koper komt daar niet met een beleidsnota. Hij komt voor planten. Hij vraagt naar soorten, maten, herkomsten en aantallen en wil weten of ze geleverd kunnen worden. Dan wordt het abstracte probleem een

Wie in 2030 wil planten, kan dus niet in 2029 bij de kweker aankloppen met de verwachting dat alles klaarstaat

ondernemersbeslissing. Aan de ene kant is er de verwachting dat Rijk en provincies de komende jaren veel plantmateriaal nodig zullen hebben. Aan de andere kant staat op GrootGroenPlus een afnemer die vandaag wil bestellen. Of, zoals Ladders het nuchter bekijkt: 'Daar staat iemand met zijn portemonnee in de hand.'

Wie krijgt de boom?

Voor Ladders is dat geen theoretische vraag. 'Als iemand op GrootGroenPlus bij mij staat en zegt:

De sector is geen voorraadschuur waar overheden over een paar jaar naar believen planten uit kunnen halen

ik wil die planten hebben, dan kan ik ze verkopen. Dan moet ik wel heel zeker weten dat die andere partij ze later ook daadwerkelijk afneemt als ik ze daarvoor vasthoud.'

Zonder harde afspraken ligt het antwoord voor de hand. Een kweker kan verkoopbaar materiaal moeilijk reserveren voor een toekomstige markt als een concrete klant zich aandient. En precies daar dreigt de Bossenstrategie zichzelf in de staart te bijten.

Straks wel hectares, maar geen planten

Als de uitvoering de komende jaren wél versnelt, kan in korte tijd een forse vraag ontstaan. Maar de boomkwekerij kan niet simpelweg een knop omzetten. Wat geproduceerd was, kan inmiddels verkocht zijn. Wat niet is opgezet, staat er niet ineens omdat een aanbesteding wordt gepubliceerd. Bij autochtoon materiaal en specifieke selecties geldt dat des te sterker: daar begint de productieketen jaren eerder.

Ladders merkt nu al dat afnemers daarop proberen vooruit te lopen. 'Mensen willen steeds vaker contracten afsluiten en zeggen: reserveer die planten maar voor mij. Dat wil ik best doen. Maar dan wil ik ook commitment. Dan moet er bijvoorbeeld een gegarandeerde aanbetaling tegenover staan.'

Voor hem is dat geen kwestie van wantrouwen, maar van het verdelen van risico. Wie productie voor later wil vastleggen, moet ook bereid zijn daar nu verantwoordelijkheid voor te nemen.

Brabant: 13.000 hectare ambitie, 1.740 gerealiseerd

Dichter bij huis ziet Ladders hetzelfde spanningsveld. Noord-Brabant wil in 2030 13.000 hectare nieuw bos hebben gerealiseerd. Volgens de meest recente provinciale cijfers stond de teller eind 2024 op 1.740 hectare: ruim dertien procent van de ambitie. Cijfers over 2025 zijn nog niet beschikbaar. De provincie erkent bovendien dat de beschikbare middelen op langere termijn onvoldoende zijn om de gestelde doelen te halen. Voor Ladders maakt dat de

vraag heel concreet: wanneer wordt die ambitie een bestelling? 'Je kunt als provincie wel zeggen wat je allemaal wilt realiseren, maar wij moeten ondertussen bepalen wat we gaan produceren. Daar zit tijd tussen.' En in die tussentijd moet de kweker zijn bedrijf gewoon runnen.

De sector is geen voorraadschuur

Volgens Ladders hoeft de overheid niet alle ondernemersrisico's weg te nemen. Vooruitkijken en risico nemen horen bij zijn vak. Maar wie van kwekers verwacht dat zij jaren vooruit produceren en specifiek materiaal beschikbaar houden, moet eerder duidelijkheid geven over projecten, aantallen, specificaties en planning.

Dat beleid wel degelijk een concrete markt kan worden, ziet Ladders bij programma's rond biodiversiteit en groenblauwe dooradering. 'Daar hebben we vorig jaar echt wel een dikke plus mee gemaakt. En daar zijn nog steeds gelden voor beschikbaar.'

Daar wordt een beleidsdoel vertaald naar middelen, projecten en uiteindelijk vraag naar planten. Dat geeft een kweker iets waarop hij zijn productie kan baseren. Daarmee vraagt Ladders niet om minder ambitie, maar om een betere verbinding tussen ambitie en uitvoering. Als Rijk en provincies straks willen beschikken over de juiste soorten, herkomsten en aantallen, zullen ze eerder aan tafel moeten met degenen die ze moeten produceren.

En dan komen we terug bij GrootGroenPlus. Daar staat straks niet de ambitie voor 2030 voor zijn stand. Daar staat de koper van vandaag. Die weet wat hij nodig heeft en is bereid ervoor te betalen. Ladders vat de keuze eenvoudig samen: 'Je kunt een plant maar één keer verkopen.' Een overheid kan een hectare doorschuiven. Een kweker kan een verkoopbare boom maar één keer verkopen.

