



Autochtoon plantmateriaal als motor voor de toekomst

Wie de boomkwekerij in Nederland volgt, kan er niet omheen: de vraag naar autochtoon plantmateriaal groeit in rap tempo. Waar tien jaar geleden nog nauwelijks belangstelling was voor bomen en struiken van autochtone herkomst, staat het onderwerp inmiddels hoog op de agenda bij overheden, terreinbeheerders en aannemers.

Auteur: Huub Snijders

Voor Laxsjon Plants is het dagelijks praktijk. Directeur-eigenaar Henk Huijsman vertelt hoe zijn bedrijf in enkele jaren uitgroeide tot een spil in de keten en welke kansen en risico's daarbij komen kijken.

De stap naar autochtoon

‘Zes jaar geleden hebben we besloten om serieus in te stappen in de markt voor autochtoon uitgangsmateriaal,’ blikt Huijsman terug. ‘Dat besluit heeft ons bedrijf echt een boost gegeven. Inmiddels behoren we tot de belangrijkste aanbieders van autochtoon zaad en plantmateriaal.’

Het draait volgens hem allemaal om zaden. ‘Zaden zijn de basis. Maar zaad winnen is een enorme uitdaging. Staatsbosbeheer beheert veel opstanden, maar ook daarbuiten zijn bronnen. Sinds kort hebben we Luuk Aarts in dienst, een jonge professional die gespecialiseerd is in zaadoogst en coördinatie. Hij zorgt ervoor dat we op het juiste moment op de juiste plek zijn. Want zaad verzamelen is een kwestie van

timing én van handjes. En dat laatste blijft ons grootste tekort.’

Vraag groeit sneller dan aanbod

De belangstelling bij kwekers neemt toe, al blijft de groep die zich volledig richt op autochtoon nog beperkt. ‘Tien jaar geleden was er nauwelijks vraag, nu is er schaarste,’ zegt Huijsman. ‘Gemeenten, provincies en waterschappen eisen steeds vaker gecertificeerd autochtoon materiaal. Daardoor ontstaat een kip-ei-situatie: kwekers durven pas te investeren als ze zeker weten dat er afzet is, terwijl opdrachtgevers zeggen dat er te weinig aanbod is.’

Om dat dilemma te doorbreken, biedt Laxsjon een bijzondere constructie. ‘Wij kopen in veel gevallen de planten weer terug die gekweekt zijn uit ons zaad. Dat geeft kwekers zekerheid: ze hoeven niet bang te zijn dat ze met onverkoopbare partijen blijven zitten. Omdat er nog steeds te weinig aanbod is, kunnen we dit model hanteren. Het zorgt ervoor dat het

vertrouwen groeit en dat meer kwekers de stap durven zetten.'

Van Nederland naar Europa

De vraag beperkt zich niet tot Nederland. Ook in andere Europese landen groeit de roep om planten van lokale herkomst. 'In Duitsland wil men Duitse herkomsten, in Ierland Ierse en in Engeland Engelse. Wij halen bijvoorbeeld zaden uit Engeland, kweken die hier op en leveren de planten terug. Dat is een gesloten kringloop. En dat kan omdat de Nederlandse kwekers simpelweg de beste van de wereld zijn. We hebben goede gronden, sterke mechanisatie en een hoge mate van vakkennis. Wij als handelsbedrijf hebben de Nederlandse kwekers echt nodig. Zonder hen kunnen we dit niet.'

'Wij als handelsbedrijf hebben de Nederlandse kwekers echt nodig'

Investeren zonder garantie

Toch is de praktijk niet zonder risico. Laxsjon investeert jaarlijks fors in zaadwinning en opkweek. 'We steken een miljoen euro in autochtoon zaad, maar hebben geen harde afnamegaranties,' legt Huijsman uit. 'Het duurt vaak drie jaar voordat het zaad uitgegroeid is tot verkoopbaar plantmateriaal. Tegen die tijd kan de markt veranderd zijn. We doen dat dus op de gok, omdat we geloven in de groeiende vraag. Soms voelt het als een klein casino. Maar zonder dat lef lukt het niet om de markt verder te ontwikkelen.'

Waardering voor kwekers

Volgens Huijsman wordt nog te vaak onderschat wat kwekers bijdragen aan dit proces. 'Zij staan met hun voeten in de modder, zaaien, rooien en verzorgen het materiaal. Wij kunnen als handelspartner coördineren en terugkopen, maar de basis ligt altijd bij de kweker. Die waardering mag best vaker uitgesproken worden. Want zonder hun vakmanschap zouden we dit niveau nooit halen.'

Toekomst: kansen én afhankelijkheden

Met de Europese Bossenstrategie en nationale vergroeningstargets liggen er grote kansen voor de komende jaren. 'De sector staat klaar,'

zegt Huijsman stellig. 'We hebben de kennis, de capaciteit en het materiaal. Maar de overheid moet nu ook doorpakken met concrete opdrachten. Te vaak blijft het bij plannen en beloften. Er is al veel geïnvesteerd, nu moeten de grote projecten echt uitgevoerd worden.'

Daarbij wijst hij ook op de internationale context. 'Mocht de oorlog in Oekraïne tot een einde komen, dan ontstaat er een enorme behoefte aan wederopbouw en vergroening. Dat kan voor onze sector een gigantische impuls betekenen. We zien nu al Oekraïense kopers rondlopen op GrootGroenPlus.'

Oproep aan kwekers

Huijsman besluit met een boodschap aan zijn collega-kwekers. 'Breed je pakket uit, durf autochtoon in je productieplan mee te nemen. Het biedt spreiding van risico's, het geeft aansluiting bij overheden en het opent deuren naar exportmarkten. De vraag naar planten met een aantoonbare herkomst zal alleen maar toenemen. Wie daar nu instapt, plukt daar de komende jaren de vruchten van.'



Henk Huijsman



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!