



Henk Huijsman

Hoe Laxsjon Plants meedenkt over de bomenkeuze van de toekomst

Een stad zonder bomen is ondenkbaar. Maar welke soorten moeten er worden aangeplant?

Die vraag is actueler dan ooit en ingewikkelder

dan vroeger. Klimaat, biodiversiteit, gezondheid, kosten en esthetiek spelen allemaal mee.

‘Het is niet alleen een ecologische, maar ook een maatschappelijke en economische keuze,’ zegt Henk Huijsman, directeur-eigenaar van Laxsjon Plants.

Auteur: Huub Snijders

Als leverancier van uitgangsmateriaal én als gesprekspartner van gemeenten en groenaanbieders ziet hij de kansen én de knelpunten.

Herkomst en autochtoon materiaal

Voor Laxsjon is autochtoon uitgangsmateriaal al jaren een speerpunt. Dat geldt niet alleen voor bos- en haagplantsoen, maar ook voor bomen die in stedelijk gebied terechtkomen. ‘Een haagbeuk met een rechte stam, afkomstig van een geselecteerde opstand uit de rassenlijst bomen, levert in de praktijk een veel beter resultaat dan een willekeurige herkomst,’ legt Huijsman uit. ‘Het is win-win: ecologisch passend én praktisch bruikbaar.’

Toch ontbreken structurele afspraken nog te vaak. ‘Een groot deel van de overheden weet wél dat ze autochtoon of herkomstgericht materiaal willen, maar durft geen langlopende contracten af te sluiten. Dat maakt het voor kwekers riskant. Wij investeren miljoenen in zaadwinning en opkweek, terwijl er geen harde afnamegaranties liggen.’

Een gok voor kwekers

Dat gebrek aan zekerheid voelt soms als gokken, zegt Huijsman. ‘We noemen het wel eens ons kleine casino. Je zaait voor miljoenen, in de hoop dat de plannen van de overheid ook echt worden uitgevoerd. Een bos wordt vaak drie jaar van tevoren al gekapt, maar bijna nooit wordt er even vroeg vastgelegd wat er terug moet komen. Dat risico ligt dus bij de kweker en bij ons als leverancier.’

Volgens hem is dat de grootste *bottleneck* in de Nederlandse bos- en groensector: plannen zijn er genoeg, maar de uitvoering stokt. ‘De Bossenstrategie tot 2030 klinkt prachtig, maar we zitten al in 2025 en nog geen kwart is gerealiseerd. Dan weet je dat honderd procent zeker niet gehaald gaat worden. Intussen zijn wij klaar: de kwekers hebben geïnvesteerd, het plantmateriaal staat er. Alleen de opdrachten ontbreken.’

Groen als startpunt

Waar het vroeger nog gangbaar was dat groen



‘Het gaat verder dan planten verkopen: het gaat om het creëren van een toekomstbestendige omgeving’

de sluitpost van stedelijke projecten vormde, ziet Huijsman dat beeld langzaam kantelen. ‘Groen wordt steeds belangrijker bij nieuwbouwplannen. Vroeger werd er eerst een wijk getekend, en dan keek men hoeveel groen er nog bij paste. Nu hoor je steeds vaker de vraag: hoe kunnen we groen en water leidend maken in de inrichting?’

Dat sluit aan bij zijn persoonlijke overtuiging: ‘Ik vind dat we vanuit groen moeten denken. Eerst kijken hoe bomen, water en natuur passen, en daarna de woningen erbij. Dat maakt steden leefbaarder, klimaatbestendiger en gezonder. Het gaat verder dan planten verkopen: het gaat om het creëren van een toekomstbestendige omgeving.’

Budgetten en aanbestedingen

Toch botsen die idealen vaak op de realiteit van aanbestedingen en budgetten. ‘Een gemeente zegt bijna nooit: dat kost duizend euro, maar maak er maar tweeduizend van voor beter groen. Nee, er wordt juist meestal op prijs

gedrukt. Dat wringt met de wens om biodiversiteit te bevorderen. Want goed materiaal kost nu eenmaal meer: het zaad is schaars, de teelt arbeidsintensiever, en certificering brengt extra kosten met zich mee.’

Daarom pleit Huijsman voor meer bewustzijn en langere termijnvisie bij opdrachtgevers. ‘Het is vreemd dat grote bosprojecten en stedelijke aanplant meestal niet drie of vier jaar vooruit vastgelegd worden. Iedereen weet dat bomen tijd nodig hebben om te groeien. Waarom dan toch die korte termijn inkoop? Daarmee leggen we onnodig veel risico bij de kwekers.’

Steden van de toekomst

Ondanks de knelpunten ziet Huijsman de toekomst optimistisch tegemoet. ‘We weten dat er nieuwe steden gebouwd moeten worden, met honderdduizenden woningen. Dat biedt een enorme kans om het groen vanaf de tekentafel mee te nemen. Als we dat slim doen, hebben we straks steden die niet alleen woningen bieden, maar ook schone lucht, schaduw, biodiversiteit

en een prettige leefomgeving.’

Die ambitie vraagt samenwerking. ‘Kwekers, leveranciers, gemeenten en ontwerpers moeten samen optrekken. Alleen zo kunnen we zorgen dat er voldoende materiaal beschikbaar is. En dat begint bij afspraken: leg nu vast wat je over vijf jaar nodig hebt, zodat wij het kunnen kweken.’

Internationale kansen

Naast de binnenlandse markt kijkt Huijsman ook naar Europa. ‘Veel landen hebben dezelfde discussie. Duitsland wil Duitse herkomsten, Ierland Ierse, Engeland Engelse. Wij zaaien zaden uit die landen, kweken ze hier op en leveren ze terug. Dat systeem werkt, omdat Nederlandse kwekers wereldwijd bekendstaan om hun kennis, mechanisatie en kwaliteit. Dat moeten we koesteren en benutten.’ Ook geopolitieke ontwikkelingen spelen een rol. ‘Stel dat de oorlog in Oekraïne stopt, dan ontstaat er een gigantische vraag naar herbouw, inclusief groen. Je ziet nu al Oekraïense kentekens op GrootGroenPlus. Dat zijn geen bezoekers, maar kopers. Europa pompt geld in de wederopbouw, en een deel daarvan komt onvermijdelijk in de groensector terecht.’



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!