

**POTGROND EN SUBSTRAAT**

In samenwerking met de Vereniging Potgrond- en Substraatfabrikanten Nederland (VPN) besteedt KAS Magazine in elke uitgave aandacht aan de belangrijkste thema's van de Nederlandse substraatsector: duurzaamheid, productveiligheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Verschillende leden van de VPN bieden daarbij een uniek inzicht in hun manier van werken en hun kijk op de branche. Dit keer ging VPN-directeur Han de Groot in gesprek met Gert van Ginkel van Pokon. Ga naar [www.devpn.nl](http://www.devpn.nl) om ook een video bij dit artikel te bekijken.

# GROEISPRINT NA GROEISPRINT

**Pokon Naturado heeft een duidelijk ideaal voor ogen. Zij willen Nederland vergroenen. En dat houdt niet alleen in dat ze streven naar groene tuinen, fraaie gazons en gezonde planten in huis en op balkons en terrassen. Nee, vergroenen houdt ook in dat ze gaan kijken hoe ze hun vele duizenden vrachten kriskras door ons land schoner kunnen laten vervoeren. Hoe ze hun verpakkingsmateriaal nog beter kunnen recycleren en hoe ze de substraats-troom in ons land kunnen verduurzamen.**

Tekst: Ton van der Vliet, Fotografie: Teun Peters

Pokon is een sterk consumentenmerk. Op de consumentenmarkt zijn ze in ons land marktleider in potgrond, meststoffen, probleemoplossers en graszaad. "Af en toe gaat er een big bag potgrond naar een professionele tuinder, maar dat is niet de markt waar wij op focussen", zegt Gert van Ginkel (51), Supply Chain Director voor de Benelux. Het gros van de tuinders kent het merk wél, wat te danken is aan de ongewoon hoge merkbekendheid van meer dan 78%. Pokon geniet faam als excellent groeimiddel – 'Pokon doet wonderen' was jarenlang de slogan - en menig cabaretier, en ook vele huis-tuin-en-keuken grappenmakers trouwens, kregen er de lachers mee op hun hand. Maar er is nog een andere reden waarom VPN-directeur Han de Groot graag met Pokon Naturado in gesprek wil. Dat is namelijk hun ambitie om, geheel in de lijn van het vijfjarenplan van de VPN, in 2025 hun potgrond gemiddeld uit 60% hernieuwbare grondstoffen te laten bestaan. Een verre van simpele opdracht, maar wel één met een hoge urgentie. Van Ginkel: "Er zijn straks simpelweg niet genoeg grondstoffen, dus zullen we met z'n allen slimmer en creatiever te werk moeten gaan om dat probleem in de keten op te lossen. Dus juich ik het ook toe dat ook telers eraan werken dat de substraten die zij gebruiken weer terugkomen in de circulariteit en weer worden hergebruikt. Dit als onderdeel van de totale behoefte aan hoogwaardige grondstoffen."

**Snel schakelen**

Welbeschouwd is Pokon Naturado een seizoenbedrijf. Zo'n 70% van hun jaaromzet zetten ze in





## CIJFERS EN FEITEN

Pokon kwam in 1929 op de markt. Toen nog in poedervorm. De naam is een indirecte verwijzing naar de drie minerale meststoffen die werden gebruikt: P (fosfor), K (kalium) en N (stikstof). Vloeibare Pokon in de bekende groene flesjes werd overigens pas in 1974 geïntroduceerd. Naturado was enkele jaren daarvoor opgericht (1968) en begon met het handmatig afvullen van zakken grond. Beide bedrijven groeiden flink in de loop der jaren en vonden elkaar in 2008 in een fusie. Vier jaar geleden kwamen ze onder de vleugels van Evergreen Garden Care. Een wereldspeler met ruim € 500 miljoen omzet op jaarbasis en bijna 1000 medewerkers. Het concern telt 14 potgrondfabrieken, meststoffabrieken in o.a. Engeland, Frankrijk, Australië, Nieuw-Zeeland en Nederland. Drie eigen research & development centra (waarvan één in Australië) doen het gehele jaar door en in uiteenlopende klimaten op eigen proefvelden onderzoek naar de potgrond, meststoffen en diverse plantkuren die Evergreen onder verschillende merknamen (Pokon, maar ook Roundup, KB Home Defense, Naturado en Seramis zitten in het portfolio) op de markt brengt. De Nederlandse organisatie telt 90 medewerkers, met het hoofdkantoor en een groot productieapparaat en opslagmogelijkheden (90.000 m<sup>2</sup>) in en rond Veenendaal. Daarnaast zijn er nog twee 'hubs' in het noorden en het zuiden van het land.

krap drie maanden af. Flexibiliteit schrijven ze er met hoofdletters. En 'snel schakelen' zit in hun DNA. Niet alleen bij de operationele uitvoering, maar ook op strategisch vlak. Bij de aankondiging dat er strengere Europese regels komen op het gebied van toegelaten 'actieve stoffen' in bestrijdingsmiddelen blijven ze bij Pokon niet op hun handen zitten. "In twee jaar tijd hebben we het gebruik van die stoffen gefaseerd afgebouwd. Vrijwel alles is nu op basis van natuurlijke werkzame stoffen. Bij dat soort ontwikkelingen houden we het stuur graag in eigen handen. En gaan we niet afwachten tot we iets opgelegd krijgen, want dan ben je te laat."

De retailwereld is een snelle wereld. De macht van de retailers is groot, en daar liggen juist de kansen voor samenwerking in de keten. Van Ginkel: "Verduurzamen is inmiddels een werkwoord bij ons. Vroeger stond het op de

agenda; nu is het de agenda. Op alle terreinen; het assortiment, grondstoffen en verpakkingen. Al onze potgrondzakken bestaan minimaal uit 50% gerecycled plastic, de bekende groene flesjes zijn al voor minstens 95% van gerecycled materiaal, de grijze flessen zelfs voor 100%. Op die manier vergroenen we Nederland ook. Samen met retailers, maar ook met gemeentes. We steunen het NK Tegelwippen, waarbij gemeenten het tegen elkaar opnemen om tegels te vervangen door groen en planten, en zó de waterhuishouding te verbeteren."

### Boodschappenkarretje

Snel schakelen was ook nodig toen Covid 19 het maatschappelijk leven danig ontregelde. Pokon was zich naast en in samenwerking met fysieke retailers al aan het oriënteren op de online-verkoopkanalen – "als eerder gezegd, wij wachten liever niet af" – maar de eerste lockdown versnelde dat

proces. Thuiswerkers die ineens tijd en gelegenheid hadden hun tuin of balkonnetje onder handen te nemen stelden andere eisen aan het potgrondassortiment. Helemaal in combinatie met de snelle opkomst van thuisbezorgen én de toenemende verkoop via supermarkten. "Een zak potgrond van 5, 10 of 20 liter gaat nog net in boodschappenkarretje. Maar 40 of 70 liter niet meer. Alleen konden niet al onze machines die kleine verpakkingen aan, dus moesten we ook daar snel ingrijpen."

Ook de personele bezetting werd in recordtijd aangepast aan de snel wijzigende marktomstandigheden. De marketingafdeling is de laatste jaren in aantal medewerkers verdubbeld om alle online-activiteiten, het creëren van filmpjes en andere vormen van content en het monitoren en bijhouden van de social media-kanalen grondig aan te

pakken. Twee dataspecialisten werden aangetrokken om alle 'losse eindjes' – beschikbaarheid van grondstoffen, van transport, van menskracht, maar ook de receptuurinformatie – nog efficiënter aan elkaar te knopen. En zo nog beter voorbereid te zijn op het krappe seizoen waarin het allemaal moet gebeuren. De Groot: "Jullie belangrijkste afzetkanaal vormen de tuincentra, en dat zijn qua dynamiek net strandtenten. Het seizoen komt eraan, maar je weet nooit wanneer het mooi weer gaat worden. Dat kan halverwege februari zijn, het kan ook eind maart worden."

### Hergebruik van substraten

Nieuw is ook de intern benoemde Strategic Manager Growing Media, een functionaris die om te beginnen voor de Benelux de ontwikkelingen op het gebied van gebruik en hergebruik van duurzame substraten nauwgezet

in kaart gaat brengen. Gelet op de ambitieuze doelstellingen een cruciale functie. Uitdagingen liggen er in overvloed. Op beperkte schaal lopen er al projecten voor hergebruik van substraten die nu nog dienen als grondstof in bodem verbeterende middelen. Op termijn is het doel om substraten weer terug te brengen als substraat. Pokon Naturado doet ook onderzoek naar hergebruik van compost afkomstig uit huishoudens. Ook daar is nog een wereld te winnen. "Zolang we nog glaswerk en lege batterijen aantreffen in de bruine kliko is er ook bij het opvoeden van de consument nog een lange weg te gaan," zegt de Supply Chain Director met een milde glimlach op zijn gezicht.

Het brengt hem bij twee begrippen die centraal staan bij het herwinnen van grondstoffen. "En dat zijn kwaliteit en veiligheid. Wij doen zaken met grote

retailers, onze producten gaan via hen rechtstreeks naar de consument thuis, daarbij kun je geen enkel risico lopen. We kunnen niet hebben dat er iets mee gebeurt." Welke stappen kun je dan nog zetten, wetende dat hergebruik noodzakelijk is om het schrijnende tekort aan grondstoffen op te vangen? Ook daar is over nagedacht. Een optie is om substraten die niet hoogwaardig gerecycled kunnen worden wél her te gebruiken, maar dan voor toepassingen waar andere eisen gelden. Zo kunnen hergebruikte substraten mogelijk wel een goede herbestemming vinden in vollegrondstoepassingen zoals tuinen en bijvoorbeeld de groenvoorziening. "Nederland vergroenen is ons ideaal, en daarbij zoeken we met onze eigen R&D-centra en instituten als RHP en Wageningen University naar innovatieve oplossingen. 'Groen doet je goed' is niet voor niks ons motto!" ■