

WINNAAR CHANGE AWARD

TEKST PETRA PRONK
BEELD PIETER HOFF/GROASIS

PIETER HOFF, WINNAAR CHANGE AWARD 2014



Een eenvoudige oplossing voor een complex probleem. Zo mag je de uitvinding waar Pieter Hoff de Change Award 2014 mee won, wel typeren. Zijn droom: 2 miljard hectare geërodeerde grond herbebossen. Maar dromen alleen is niet genoeg. 'Innovatie is voor 10 procent uitvinding, en voor 90 procent marketing.'

Innoveren zit Pieter Hoff in het bloed. Zijn opa was agrariër in Noord-Holland. Vroege aardappelen en bloemkool. Zijn vader schakelde over op bloembollen, waarna Pieter zich specialiseerde in veredeling en export. Tijdens zijn reizen werd hij geraakt door de wereldwijde problemen van erosie en watergebrek. Iets waar Pieter als teler wel zijn tanden in wilde zetten. Het oplossen van het irrigatieprobleem voor planters in droge streken sprak hem aan. Hij verkocht in 2003 zijn bedrijf en begon aan de moeilijkste opdracht van zijn leven: de speurtocht naar het geheim van wortels.

Zijn vertrekpunt was de vaste overtuiging dat het mogelijk moest zijn om planten te laten groeien zonder veel water. Het feit dat er leven is in woestijnen betekent dat er planten zijn die zo diep wortelen dat ze kunnen overleven. Dus was het zaak erachter te komen hoe ze dat deden. Die gedachte was eenvoudig genoeg, maar de uitvoering was een stuk ingewikkelder. Hij bevond zich op onbekend terrein. Ineens ging het over gaten graven, wortelbehandeling en plantmateriaal. 'Het heeft me drie jaar gekost voordat ik doorhad hoe wortels werkten. En toen dat allemaal gelukt was, waren de geiten het grote probleem. Er bestonden wel beschermingsmiddelen tegen hazen en kamelen, maar een tube om de jonge plant die geiten kon weren, was nog nooit bedacht. 'Ik heb ontegenlijk veel fouten

gemaakt, maar door trial & error is het gelukt. Het is maar goed dat je niet alles van tevoren weet, anders was ik misschien nooit begonnen.'

PIETER HOFF

Functie:
oprichter en eigenaar van Groasis, winnaar van de Change Award 2014.

Droom:
2 miljard hectare geërodeerde grond herbebossen.

Idealen

Het succes van Groasis is volgens Hoff te danken aan een gezonde mix van idealen en een zakelijke instelling. Zijn ideaal was voor hem een belangrijke reden om in beweging te komen. 'Ontbossing en erosie zijn grote problemen in de Derde Wereld. Alles wordt kaal gekapt. Dat deed mij heel veel pijn, dus daar wilde ik



iets aan doen. Ik had een enorme emotionele drive. Ik wou geen bakjes verkopen, ik wou een probleem oplossen.'

Een ideaal alleen is niet genoeg. 'Ik ben ook een businessman. Er moet wel geld verdiend worden!', stelt Hoff. Dat betekent dat een ideële inslag samen moet gaan met een nuchtere financiële blik. 'Zakendoen moet altijd leiden tot een win-win-situatie voor alle partijen. Dat is voor mij de enige goede manier van zakendoen.' Volgens Hoff is dat ook de manier van zakendoen van de toekomst. 'We zijn tegen de grenzen van het huidige businessmodel opgelopen. Dat leidt tot een andere manier van denken over bezit en de omgang met grondstoffen en de natuur. We zijn bezig een andere cultuur te creëren die meer gericht is op delen en op welzijn. Het duurt misschien wel honderd jaar voordat we de olietanker van de mensheid in een andere richting hebben gestuurd, maar dat het gebeurt, staat vast.'

Innovatieproces

Dat biedt kansen aan innovatieve ondernemers. Echte innovatie komt niet uit de lucht vallen, maar is het resultaat van een proces. 'Dat begint bij hoe je zelf bent. Je moet een beetje gek zijn om met innovatie bezig te zijn. Het moet in je natuur zitten om onbekend gebied te willen betreden en een richting in te slaan waar niemand voor jou stappen heeft gezet. Succes is niet gegarandeerd, dus je moet ertegen kunnen om risico te lopen met de bijbehorende stress.'

Onderdeel van het proces is ook het kritisch beschouwen van je uitvinding. Een uitvinding is pas een goede uitvinding als hij ook te verkopen is, stelt Pieter Hoff. 'Innovatie is voor 10 procent uitvinden en voor 90 procent marketing. 'Leuk' is van geen enkel belang. Je kunt ontzettend verliefd



Volg Pieter Hoff op zijn website www.groasis.com of Twitter: @groasiswaterbox

zijn op een mooie lelie, maar als er geen mens is die hem wil kopen, heb je als veredelaar je werk toch niet goed gedaan. Je moet geen liefdesrelatie aangaan met je eigen product, want dat verhindert je om kritisch te zijn.' Zo zette hij na een jaar rücksichtslos het mes in drie van zijn uitvindingen, en ging hij alleen verder met de meest veelbelovende variant.

Lessen

Een decennium actief innoveren heeft hem veel geleerd. Bijvoorbeeld dat je altijd net voor de markt uit moet lopen. Of dat je mensen moet aantrekken die jouw zwakke kanten kunnen versterken. Zo kan hij goed uitvinden en verkopen, maar je moet hem niet de administratie laten doen. 'Doe waar je goed in bent',



'WE ZIJN TEGEN DE GRENZEN VAN HET HUIDIGE BUSINESSMODEL OPGELOPEN. DAT LEIDT TOT EEN ANDERE MANIER VAN DENKEN OVER BEZIT EN DE OMGANG MET GRONDSTOFFEN EN DE NATUUR.'

WINNAAR CHANGE AWARD

is zijn advies. Maar de allerbelangrijkste les die hij met vallen en opstaan geleerd heeft, betreft het zoeken van een goede adviseur. 'Als je uitvinder bent en je gaat met partners werken, zorg dan dat

'HET BEWUSTZIJN RONDOM DE NOODZAAK VAN HERBEBOSSING IS ENORM. (...) HET GAAT VEEL BETER DAN JE DENKT ALS JE DE KRANTEN LEEST.'

je de allerbeste adviseur hebt - en die mag best wat kosten. Een *business angel* kan veranderen in een *business devil*, weet ik helaas uit eigen ervaring. Zorg dus dat je je financiële zaken goed afdekt. Het proces van uitvinden duurt altijd langer dan je denkt, dus een gezonde cashflow die gezekerd is, is van levensbelang.'

Opwindend

Al met al heeft het proces van uitvinden zijn verwachtingen overtroffen. 'Het is ongelofelijk opwindend. Ik kom op plekken waar nooit iemand komt en iedereen die ik tegenkom, is begaan met moeder Aarde. Het bewustzijn rondom de noodzaak van herbebossing is enorm en er wordt echt aan gewerkt. Al die 'Green Musketiers' die met bomen bezig zijn. ... Het gaat veel beter dan je denkt als je de kranten leest. Dat vind ik hoopgevend. Het is voor mij drie

keer genieten: eerst van de hoop, dan van de uitvoering, en dan van de herinnering.'

Tevreden? Dat nog niet. Daarvoor is het nog te klein. 'Een uitvinding is pas een succes als die op grote schaal wordt toegepast. Ik ben pas tevreden als ik er echt in geslaagd ben om de beweging op gang te brengen die ervoor zorgt dat overheden op grote schaal gaan herbebossen. Mijn enige opdracht is ervoor zorgen dat het zo goedkoop wordt, dat geen overheid er meer omheen kan!'

