



## BUITENBEDRIJF BBZ VOOR WERK DAT LEEFT



*Het al enkele jaren bestaande Buitenbedrijf BBZ (Bewust Buiten Zijn) in Groningen, is vorig jaar juli verhuisd van woonkamer in de Hoogte naar bedrijfspand aan de Verlengde Grachtstraat. De hoeveelheid en verscheidenheid aan producten en diensten die BBZ sindsdien aanbiedt staan al in geen vergelijk meer tot vroeger en groeit doorlopend.*

*Petra Sewinga*

**Z**oals de naam al duidelijk maakt hangt alles wat het Buitenbedrijf doet samen met het bewust buiten zijn, in natuurgebieden maar vooral ook in de eigen woon- en werkomgeving. Een greep uit het aanbod: BBZ kan helpen bij het realiseren van mogelijkheden voor dier- en plantsoorten in de eigen omgeving en bij het bestrijden van overlast van dieren zonder gif. BBZ verkoopt artikelen om de natuur te bekijken of te onderzoeken, ook studie- en onderwijsmateriaal. BBZ geeft adviezen, lezingen, demonstratielessen en verzorgt (stad)exkursies, picknicks, onderwijsprojecten, tentoonstellingen, etc.

BBZ is een éénmansbedrijf, deze ondernemer moet dus wel van heel veel markten thuis zijn. Dat is hij dan ook, de vindingrijke duizendpoot Jan Doevandans die na de lerarenopleiding biologie en aardrijkskunde een cursus eigen bedrijf beginnen heeft gevolgd. BBZ levert de door hem uit Engeland geïmporteerde vleermuisdetektors (apparaten om vleermuizen op te sporen). Met het op-

zetten van het Buitenbedrijf in de periode dat hij werkloos was creëerde Jan zijn eigen baan.

Jan wilde het zakelijk aan gaan pakken. 'Kijk, ik heb vijf jaar lang geïnventariseerd voor Vogelbescherming, Natuurmonumenten, Staatsbosbeheer. Dan valt je kijker in het water en je hebt geen geld om een nieuwe te kopen. Ik wilde persé van dat vrijwillige af. Ik wilde een naam hebben waar het woordje bedrijf in voorkwam. Natuurbedrijf of groenbedrijf, dat vond ik niks want juist die hele groene wereld heeft nooit iets mogen kosten. Nooit heeft iemand erover nagedacht om dat zakelijk te gaan benaderen. Om aan werk te komen schreef ik in het begin ook naar verenigingen: de Zoogdiereclub, de Vogelbescherming etc., of ze wat voor me hadden. Maar dat vegen ze van tafel want dat kan niet: die moeten we niet hebben want die wil geld verdienen aan natuur'.

### Renovatie

Het Buitenbedrijf probeert het bewust buiten zijn te bevorderen door niet de natuur maar de mens als uitgangspunt te nemen. Jan: 'Vroeger riep ik nog wel dat het slecht was voor de gierzwaluw als je daar ging renoveren maar dat is helemaal niet belangrijk. Het enige waar het om gaat is dat je woonomgeving in orde is want de mens kiest altijd voor zijn eigen hachje. Ik moet de mensen dus duidelijk maken dat het hún belang is. Mensen genieten van die vogels hoor. Als je aan ouders bewoners van de Hoogte vraagt of ze plezier aan gierzwaluwen hebben dan zeggen ze: 'wablief?' Dan begrijpen ze het niet, maar doe je het geluid na dan krijg je reacties als: 'Ja meneer, verdomd, dat was leuk want dan zat je zomers op het balkon en dan hoorde je schrie, schrie! Ja dat is jammer, die zijn nu weg, hoe komt dat?' En dan kan ik zeggen dat dat dus door die renovatie komt: die andere dakpannen, het afsluiten van kleine gaten, het

weghalen van de schoorsteen nadat er centrale verwarming is geplaatst waardoor gierzwaluwen geen nestruimte meer hebben. En die vogels zijn ook nuttig hoor, zo'n 20.000 insecten per dag eten ze, dat zijn net stofzuigers!

Jan wordt nu als deskundige betrokken bij renovatieprojecten in Groningen. Hij ziet al aan de bouwtekeningen of er problemen met dieren zullen komen, zodat hij op tijd praktische adviezen kan geven. Woningbouwverenigingen nemen contact op met BBZ om te laten onderzoeken of er bij hen in de wijk iets de moeite waard is. 'Ze weten dat de omgeving prettig moet zijn om in te wonen. Vogels kunnen fluiten in elke wijk!' Jan is bezig met een komputearchief waarin op straat en huisnummer staat aangegeven of daar iets leeft wat de moeite waard is. Vervolgens gaat hij de hele wijk door waar hij aan hele kleine details kan zien of er bv. gierzwaluwen wonen of dat er een oude mussen-slaapplaats is, wat betekent dat die mussen terug kunnen komen. Voor de woningbouwverenigingen maakt hij dan twee overzichtskaarten, één met wat er al in de wijk zit (een vleermuiskolonie, een zwarte roodstaart, een kerkuil), en één waarop aangegeven staat welke dieren waar kunnen komen: 'Als je daar toch aan het bouwen gaat, maak daar dan een plankje op deze manier want dan kan daar een merel zitten.'

### Problemen en wensen

De winkel van BBZ is tegelijkertijd ontvangstruimte waarin Jan met de mensen om zijn stamtafel gaat zitten als ze voor een advies komen. Een klein advies ( $\pm$  20 minuten praten) kost f 8,—. Daarvoor legt Jan bijvoorbeeld precies uit hoe ze zelf een wespennest kunnen weghalen zonder gestoken te worden. 'Als ze dan zeggen: dat durf ik niet, dat moet jij komen doen, dan hoeven ze dat advies natuurlijk niet te betalen. Dan ga ik er zelf heen en zijn ze voor vier tientjes klaar.' BBZ maakt de mensen duidelijk dat dieren als onmisbare schakels functioneren in het systeem waarin we leven: 'Mensen slaan er van achterover als je ze vertelt dat wespen vleeseters zijn. Dus vernietig je één wespennest van zo'n 6000 wespen dan scheelt je dat per dag 15 tot 20.000 muggen en vliegen.'

Jan heeft allerlei milieu-vriendelijke praktische oplossingen voor overlast van dieren uitgedacht, alternatieven voor het gebruik van gif: 'Ik kan er bijvoorbeeld voor zorgen dat er een egel in de tuin komt wonen als je van slakken af wilt.'

Als mensen bepaalde wensen hebben op het gebied van de natuur in hun omgeving kun-



nen ze bij BBZ terecht. BBZ kan leefruimtes realiseren voor allerlei nuttige dieren rond en in het huis en geeft adviezen voor beplanting van binnenplaatsjes, muren en daken. Sinds kort is BBZ bezig met 'levende muren': een dubbele muur waar verschillende biotopen in gekreërd zijn zodat laagsgewijs verschillende planten kunnen groeien: 'Heel geschikt voor binnenplaatsjes, die muren waar je het hele jaar door naar kunt kijken en die elk seizoen veranderen. Het is veel werk en als ik zelf moet metselen is het niet goedkoop, maar wel heel erg mooi.'

### Kwaliteit en garantie

Jan heeft van de cursus 'Eigen bedrijf beginnen' geleerd dat je kwaliteit en garantie moet bieden. Hij is steeds op zoek naar goede produkten, ook in het buitenland: nestkasten uit Duitsland; zoogdiervallen, de zg. lifetraps (vallen om muizen ed. levend te vangen), uit Engeland en Amerika, etc. Hij is importeur van een tiental produkten omdat hij de prijzen dan lager kan houden. Zoals elke ondernemer staat ook Jan aan risico's bloot: 'Als ik in een bepaald produkt wel wat zie dan koop ik natuurlijk eerst maar een paar exemplaren om die uit te proberen. Soms zijn de produkten iets duurder, maar er is dan ook zorg aan besteed: 'Een nestkast bijvoorbeeld, koop hem maar bij de zaadhandel hoor, 14 gulden, maar er komt niets in en

als er ooit wat in komt dan bellen ze mij op dat hun koolmezen doodgaan. Die nestkast is niet geschikt: dat hout is te dun, het dakje deugt niet, het ding watert in, je moet hem elk jaar schilderen, etc. Koop nou een nestkast van 35 gulden bij mij, daar krijg je 20 jaar garantie op. We zijn bezig om ze zelf te gaan maken want het zijn zware dingen en dan ga je als ondernemer uitrekenen wat je transport kost.'

Jan is doorlopend bezig met het verzinnen en ontwikkelen van nieuwe ideeën voor zijn Buitenbedrijf. Vorig jaar november heeft Jan voor f 5000,— wintervoeder voor vogels ingeslagen. Na de vereiste vergunning te hebben gekregen is BBZ erme langs de deuren gegaan. Alle mensen kregen een stencil met de beschrijving van een aantal vogelsoorten. 'Als ik mensen zover krijg dat ze gaan kijken naar het verschil tussen een heggemus en een huismus op de voedertafel, dan weet ik dat ze volgend voorjaar anders naar vogels kijken.' Bij BBZ in de winkel waren overcomplete wintervoederpakketten te koop. Daar zat namelijk een speelgoedmuis bij om de krijsende kat voor het raam weg te houden. Voor een vaste klant van BBZ, de scholen, begon Jan een wintervoederproject. Hij leverde allerlei soorten voedsel en verschillende artikelen (nestkasten ed.) met daarbij behorende vragenvellen over vogelsoorten en een handleiding voor de leerkracht. De scholen waren erg enthousiast. ●