

tuinbouw jongeren

Het jaarboek
van 2026

**De tuinder van morgen:
specialist of
alleskunner?**



**Wendbaarheid als
grootste specialisatie**
in een wereld die
continu verandert

Tuinbouw Jongeren is hét kennisplatform voor de jongere generatie die geïnteresseerd is in de tuinbouw. Zo organiseert Tuinbouw Jongeren voor de leden maandelijks activiteiten en komt het op voor de toekomst van de sector. Om dit te kunnen bereiken streven we naar duurzame relaties met onze leden, het bedrijfsleven, de overheid en de maatschappij.

Inhoud

- 4 Voorwoord
- 10 Kennisreis TJW
- 16 Sponsoren
- 22 Kennisreis TJO

Columns

- 6 Sander van Kampen – De “tuinder” van morgen
- 7 Wouter van den Bosch – Durven afwijken om vooruit te groeien
- 8 Herold Dongelmans – Duurzaam verpakken lukt alleen als de hele keten meedoet
- 9 Arne Bac – Toekomstvisie van de bank
- 12 Romy Jansen – Wendbaarheid als grootste specialisatie
- 13 Rudolf de Vetten – Trots op je vak
- 14 Maurice Wubben – Onze glastuinbouwsector heeft géén imago!
- 15 Ruud Scheffers – Specialist in alles kunnen
- 18 Robin Berendse – Meester in Samenwerking
- 20 Jop Hendriks – De wereld ligt aan je voeten
- 21 Pieter Vellekoop – Bedrijfsopvolging is een complex puzzel geworden

Uitgever

Tuinbouw Jongeren Westland & Oostland
bestuur@tuinbouwjongeren.nl & bestuur@tuinbouwtoekomst.nl

Bestuur Westland

Rick van Schie, William van den Berg, Marino Noordam, Tim Kortekaas, Winny van Heijningen, Jim Schoenmaker, Menno van Dongen, Mike van Os, Milou Groenewegen en Meghan Lagerwerf.

Bestuur Oostland

Mike Zuidgeest, Kevin Wubben, Steven van den Bosch, Jorn van der Maarel, Tom van Koppen, Mark van der Arend, Sandra Hogervorst, Martijn Reijm en Gijs Scholtes

Aan dit nummer werkten mee

Marino Noordam, Tim Kortekaas, Menno van Dongen, Mike Zuidgeest, en Kevin Wubben

Design en productie

bQurius

Vragen over het jaarboek of columnist worden in ons volgende jaarboek? Neem contact op met:
bestuur@tuinbouwjongeren.nl of bestuur@tuinbouwtoekomst.nl

10

Reisverslag TJW

Van radijs en anthuriums tot aan olijfbomen



12

Romy Jansen

Wendbaarheid als grootste specialisatie



14

Maurice Wubben

Onze glastuinbouwsector heeft géén imago!



20

Jop Hendriks

De wereld ligt aan je voeten



22

Reisverslag TJO

Uitdagingen voor de toekomst en nieuwe ideeën

De tuinder van morgen: specialist of alleskunner?

VOORWOORD

Mike Zuidgeest
Rick van Schie

2025 voelt als een kantelpunt. Overal in de sector zie je dat de manier van ondernemen verandert. Waar vroeger één persoon bijna alles in het bedrijf kon overzien, vraagt de moderne tuinbouw om meer kennis, meer data en meer samenwerking. De vraag die wij als Tuinbouw Jongeren dit jaar centraal stellen is: hoe ziet de tuinder van morgen eruit?

Wordt het een specialist die zich in één onderwerp vastbijt, of juist de alleskunner die van alle markten thuis is?

De realiteit is dat onze bedrijven complexer worden. Energie, teelt, personeel, certificering, techniek, afzet – het groeit allemaal tegelijk. Je kunt simpelweg niet meer overal de expert in zijn. Tegelijkertijd blijft het ondernemerschap van vroeger, dat brede overzicht, wel belangrijk. De kunst is dus om te weten waar je zelf sterk in bent, en waar je beter kan samenwerken of kennis kan ophalen bij anderen.

Wat ons als bestuur opvalt, is dat de nieuwe generatie tuinders hier verrassend goed mee omgaat. We zien jonge ondernemers die zich verdiepen in data-analyses, specialisten die alles weten van biologie of energie, en anderen die juist floreren in teamleiding of afzetstrategie. Je hoeft niet overal de beste in te zijn – zolang je maar weet hoe je samen vooruitkomt.

Toch is er ook een uitdaging: hoe hou je het leuk en behapbaar? De druk vanuit maatschappij en politiek, het tekort aan personeel en de snelheid waarmee technieken veranderen, vraagt om een nieuwe manier van bedrijfsvoering. Niet harder werken, maar slimmer. Niet alles zelf willen doen, maar leren om te delen, te delegeren en te vertrouwen.

Als Tuinbouw Jongeren willen we dit jaar vooral laten zien dat er geen 'juiste' manier is om de tuinder van morgen te zijn. Of je nu kiest voor specialisatie of juist breed blijft, het gaat erom dat je vooruit durft te kijken en blijft leren. Want één ding staat vast: de toekomst vraagt niet om kopiëren van het verleden, maar om ondernemers die zichzelf opnieuw durven uit te vinden.

Wij kijken ernaar uit om dit jaar samen te bouwen aan die toekomst. Met open gesprekken, bedrijfsbezoeken, borrels, discussies en vooral: met een grote groep gemotiveerde jonge mensen die echt iets willen betekenen voor onze sector.

Namens de besturen danken wij alle sponsors die ons steunen. In het bijzonder spreken wij onze waardering uit voor onze hoofdsponsor, de Rabobank.

Mike Zuidgeest (L) – Voorzitter TJO
Rick van Schie (R) – Voorzitter TJW

**“De tuinder van morgen durft
zichzelf opnieuw uit te vinden.”**



De “tuinder” van morgen

Acht jaar geleden begon ik aan iets wat velen onmogelijk achtten: verse wasabi telen in Nederland.

Ik had geen idee waar ik aan begon. EC, pH, plantbalans of verdamping, het zei me niets. Een paar jaar later kreeg ik van een goede vriend, zelf tuinder, een mes met mijn naam erop. “Nu ben je een tuinder,” zei hij. Maar zo heb ik het nooit gevoeld. Ik ben vooral ondernemer geworden.

Geen tuinder, wel ondernemer

Als je een kas hebt, ben je tuinder en dan móet je iets gaan telen. Voor mij is de kas slechts een middel. Verandert de vraag, dan verandert het bedrijf mee. Ook als dit zonder kassen is. Ik ben geen tuinder for the sake of it.

Ik zie mezelf als een nieuwsgierige generalist die verbanden legt tussen werelden die op het eerste gezicht niets met elkaar te maken hebben. De beste ideeën ontstaan door inzichten uit totaal verschillende sectoren te combineren. ‘connecting the dots’ is voor mij de kern van modern ondernemerschap.

In gesprekken met klanten van grote supermarkten tot kleine groothandel vraag ik altijd eerst: waarom wil je ons product? Alleen als ik hun motivatie begrijp, kan ik waarde toevoegen. Dan pas besluit ik of het de moeite waard is om er energie in te steken.

De kracht van verbinden

De tuinder van morgen is geen alleskunner en al zeker geen specialist, maar een regisseur. Iemand die techniek, markt en mensen samenbrengt. Bij Dutch Wasabi werk ik met specialisten, vaak extern, maar de richting bepaal ik door te luisteren: naar leveranciers, onderzoekers, klanten en de tijdsgeest. Innovatie ontstaat niet alleen in de kas, maar in de dialoog. En dat lukt alleen als je onderdeel bent van een sterk netwerk.

De afgelopen jaren heb ik geleerd hoe belangrijk het is om te spreiden in producten én klanten, maar altijd binnen een herkenbare lijn. Alle activiteiten moeten elkaar versterken. Producten die elkaar aanvullen, en waarbij kennis, netwerk en middelen overdraagbaar blijven. Zo wordt het bedrijf geen verzameling losse projecten, maar één systeem dat sterker wordt bij elke volgende stap.

“De tuinder van morgen is geen alleskunner en geen specialist, maar een regisseur.”

Betekenis

De toekomst vraagt niet om meer productie, maar om meer betekenis. Wie begrijpt voor wie hij teelt en waarom, maakt echt het verschil. Ik zie mezelf niet als tuinder of specialist, maar als ondernemer die de juiste vragen stelt - en bereid is flexibel samen te werken.

Bosch Growers is een familiebedrijf in Berkel en Rodenrijs, gespecialiseerd in de teelt van paprika's, bramen en aardbeien. Het bedrijf wordt geleid door de zesde generatie Van den Bosch: vader Jaco en zonen Wouter en Tijmen. Onze focus ligt op het telen van niet-gangbare gewassen. Deze keuze is zichtbaar in belichte bramen uit de kas, groene paprika's en aardbeien die in Kentucky (VS) worden geteeld.

Durven afwijken om vooruit te groeien

Durf om anders te telen

De keuze voor die minder gangbare gewassen is geen toeval. Toen ik (Wouter) in 2015 wilde instappen, zochten we een teelt waarmee we ons zou onderscheiden van de massa. Algen stonden kort op de lijst, maar uiteindelijk viel de keuze op bramen. In 2017 ging de eerste teelt de kas in. Hun gedachte was helder: als bramen buiten het seizoen uit Mexico worden ingevlogen, moet een jaar rond Nederlands product toch beter kunnen? Zo ontstond het idee voor belichte bramen, waarmee Bosch Growers een nieuwe standaard zette.

Van Berkel naar Kentucky

Wij zijn ervan overtuigd dat de grootste groeikansen in het buitenland liggen. Na uitgebreid onderzoek naar ‘waarheen en wat past bij ons?’ kwamen we uit bij zacht fruit in Noord-Amerika. Het vinden van een geschikte locatie bleek lastig, totdat in Kentucky een aardbeienkwekerij failliet ging. De kas was volledig ingericht voor aardbeienteelt - precies wat we zochten. In 2023 namen we het 12 hectare grote bedrijf over van AppHarvest en maakten er een doorstart van, waarbij een groot deel van het personeel kon blijven. Toch bleken er behoorlijk wat uitdagingen aan te zitten, want een bedrijf beginnen of overnemen in de Amerika is lastiger dan in Nederland.

“Waar anderen stoppen, begint voor ons juist de uitdaging.”

De cultuur verschilt: omdat werknemers daar makkelijker ontslagen kunnen worden, daardoor voelen mensen zich sneller onzeker en is een open, stabiel team bouwen moeilijker. Ook de directe, Nederlandse manier van communiceren moest worden aangeleerd. Daarnaast zitten leveranciers ver weg, waardoor het bedrijf zelfstandiger moet werken, bijvoorbeeld door onderhoud grotendeels zelf te doen. Ook de overname verliep niet vanzelf; in Amerika is de manier van zaken doen hard en rechttoe-rechtaan. Daarom is het extra belangrijk om goed te weten met wie je samenwerkt en een sterke advocaat in handen te hebben die alles strak regelt.

Duurzaam verpakken lukt alleen als de hele keten meedoet

We willen allemaal goed en mooi verpakken, maar met minder afval en CO₂-uitstoot. Dat is een grote uitdaging voor iedereen die met zorg zijn product verkoopt. Iedere teler, handelaar en leverancier staat voor dezelfde vraag: hoe maken we onze verpakkingen écht duurzaam, zonder de kwaliteit of imago te verliezen? Duurzame verpakkingen zijn een bouwsteen voor een toekomstgerichte tuinbouw.

goed samen te werken en duidelijke afspraken te maken. Door kennis te delen over materialen, wetgeving en data ontstaat een gelijk speelveld waarin iedereen profiteert van duidelijke richtlijnen en eerlijke vergelijkingen. Zo versterken we elkaar én de hele sector.

Van idee naar impact

Binnen HSPI werken bedrijven aan kennis over materialen, standaarden en footprint berekeningen. We brengen in kaart hoe



Een gedeelde verantwoordelijkheid

Binnen het HSPI (Horticultural Sustainable Packaging Initiative) werken leveranciers van sierteeltverpakkingen samen met handelaren, kwekers en ketenpartners om die vraag te beantwoorden. We doen dat niet omdat het modieus is, maar omdat we dit belangrijk vinden. Nieuwe Europese regels, zoals de PPWR, vragen om herbruikbare, recyclebare en duurzame verpakkingen.

Maar belangrijker nog: de markt vraagt erom. Supermarkten, consumenten en afnemers willen weten wat de impact is van elk stukje plastic of karton dat we gebruiken. Die transparantie bereik je niet alleen – daarvoor is samenwerking nodig.

Pre-competitief samenwerken, ook als concurrenten

Binnen HSPI werken concurrerende bedrijven samen in een pre-competitieve fase. Echte duurzaamheid bereik je niet individueel, maar door

we kunnen aantonen of verpakkingen écht circulair zijn, en hoe we dat kunnen onderbouwen met data. Zo voorkomen we dat ieder bedrijf opnieuw het wiel uitvindt en kan je de juiste keuze voor jouw verpakking maken.

Samen aan de slag

Sean van Bergenhenegouwen van JBB Packaging zegt: “We doen graag mee aan HSPI omdat we geloven dat samenwerking de enige manier is om echt vooruitgang te boeken. Door ervaringen te delen en van elkaar te leren, komen we sneller tot oplossingen die werken voor de hele keten.”

Samen vooruit

Duurzame verpakkingen zijn geen eindpunt, maar een gezamenlijke reis – één waarin iedere schakel telt. Als we nu samenwerken, kunnen we straks met trots zeggen: de glastuinbouw verpakt haar toekomst duurzaam.

“De toekomst van onze sector hangt af van onze bereidheid om samen te leren en te veranderen.”

Toekomstvisie van de Rabobank

De toekomst

Ik zet de transitie bewust scherp neer. Niet om benauwd van te worden, maar om “over na te denken”. Juist deze bewegingen vragen om nieuwe, verrassende oplossingen. Die zijn er. Zien we ze, en durven we het vertrouwde los te laten? De sector is simpelweg geweldig om in te werken, dat doe ik al 25 jaar, in diverse rollen. Een sector met lef, ondernemerschap, oplossingskracht, innovatie en de wil om problemen zelf op te lossen.

Ziet de sector er over 25 jaar hetzelfde uit? Natuurlijk niet. Niet alleen supergrote bedrijven, ook kleinere ondernemingen met prachtige bloemen en planten. Een sector waarin mensen zoals jij en ik betekenisvol zijn en samen de transitie het hoofd hebben kunnen bieden. Daar wil ik bij zijn. Jij toch ook?

De toekomst van de tuinbouw wordt alleen maar interessanter. Onlangs vierde ik mijn 25-jarig jubileum bij de bank. Dat ik zo lang aan één organisatie verbonden zou blijven, had ik niet gedacht. In al die jaren werkte ik in verschillende functies, steeds in en voor de tuinbouw. Het is nog iedere dag leuk, inspirerend en in beweging. Bovenal: ik mag betekenisvol werk doen.

Waarom deze persoonlijke noot? Omdat de sector hetzelfde uitstraalt: dynamiek, visie en transitie. Een sector die er over 25 jaar nog wil én zal zijn.

“Een sector waarin mensen zoals jij en ik betekenisvol zijn en samen de transitie het hoofd hebben kunnen bieden.”

Uitdagingen

Wanneer je het afpelt is er veel aan de hand. Schaalvergroting gaat sneller dan ooit. De energietransitie denderd door: energiebelasting, CO₂-heffing, ETS-2 en de bijmengverplichting voor groen gas. Zeker is dat een van de glastuinbouw zijn grootste kostenpost stijgt, de vraag is alleen met hoeveel en wanneer.

Daarnaast is er de stap naar weerbare teelten: telen zonder synthetische gewasbescherming, met 2030 als ambitie. Dat is pittig. Wat als trips of schimmels toeslaan en bijsturen niet meer kan? Hoe zorgen we dan dat onze mooie producten Europese consumenten blijven verrassen? En dan arbeid. Door de diversiteit aan teelten is lang niet alles te automatiseren of robotiseren. Tegelijk klinkt maatschappelijke druk om minder internationale medewerkers in te zetten. “Teel tomaten maar elders in Europa, dan komen er huizen vrij voor onze kinderen,” hoor je dan. De marges zijn niet altijd even dik: ja, graag automatiseren, maar vandaag lukt dat nog niet overal.





Van radijs en anthuriums tot aan olijfbomen, de kennisreis van TJW

Met 27 leden vertrok Tuinbouw Jongeren Westland op woensdag 8 oktober vroeg in de ochtend naar Italië. Dankzij de strakke organisatie van Jim, Meghan, Rick en de begeleiding van Anouk (De Travelclub) verliep alles soepel.

Dag 1 – Radijs & wijn

We bezochten Ortolanda in Latina, waar Jan-Willem en Melchior Coolbergen ons meenamen in de groei van hun radijskwekerij van 50 hectare. Daarna reden we door naar Lazzeri, veredelaar van o.a. poinsettia's en petunia's. De dag eindigde met een wijnproeverij bij Cantina Villa Gianna en een gezellige avond in Di Ricci.

Dag 2 – Kamerplanten & olijven

Bij Floramiata kregen we een rondleiding op het bedrijf. Floramiata maakt gebruik van restwarmte van een geothermische centrale en mikt op CO₂-neutrale teelt. Daarna trokken we Toscane in naar Podere Montale, waar we uitleg kregen over wijn- en olijfteelt, inclusief het bewonderen van een bijna 1000 jaar oude olijfboom. De proeverij en het diner zorgden voor een topavond.

Dag 3 – Samenwerking & pasta

We bezochten Giromagi, een grote succulenten- en cactusteler, gevolgd door Flora Toscana, een coöperatie met indrukwekkende logistiek en kwaliteitsproducten. 's Avonds doken we in Florence de keuken in voor een pasta-workshop met veel gelach, iets te dikke ravioli, maar vooral veel gezelligheid.

Dag 4 – Bomen & Florence

De laatste dag brachten we een bezoek aan de Giorgio Tesi Group, een grote boomkwekerij met uitdagende logistiek, en hun showtuinproject Nature Art Village. Na een laatste pizza-lunch leverden we de bussen in Florence in en vlogen we terug naar Amsterdam, waar een partybus ons feestelijk naar Kwintsheul bracht.

Een inspirerende, goed georganiseerde reis vol mooie bedrijven, fijne mensen en Italiaanse sfeer.

Op naar de volgende editie!



27
Tuinbouw
Jongeren

Dit was
alweer
de 2^e kennisreis

3
bussen

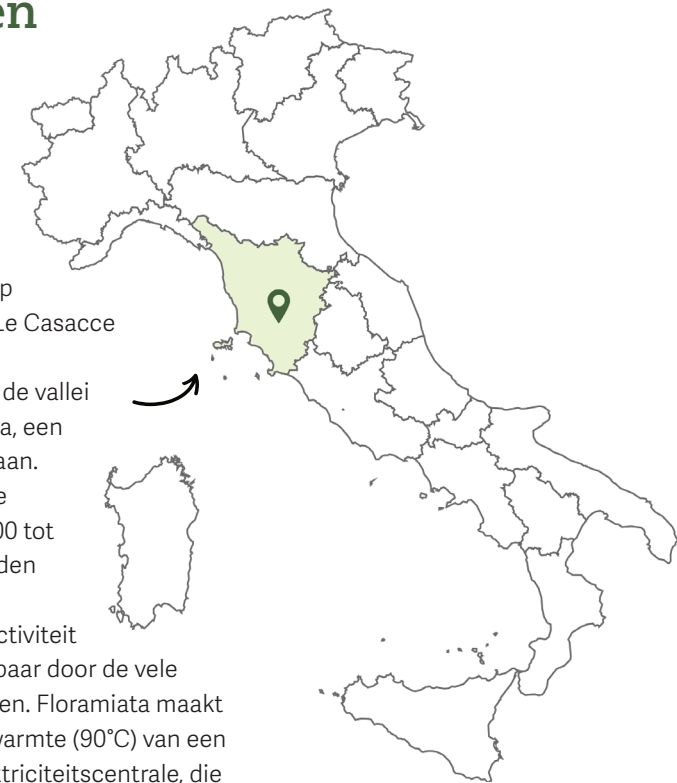
3,5
kilo pasta
gemaakt
met de
kookles

7 bedrijven
bezoekt

Ortolanda
Lazzeri
Floramiata
Giromagi
Flora Toscana
Giorgio Tesi Group
Podere Montale Le Casacce

Floramiata ligt in de vallei van Monte Amiata, een uitgedoofde vulkaan. Hoewel de laatste uitbarsting 180.000 tot 300.000 jaar geleden plaatsvond, is de geothermische activiteit nog steeds merkbaar door de vele warmwaterbronnen. Floramiata maakt gebruik van restwarmte (90°C) van een nabijgelegen elektriciteitscentrale, die stoom van 200°C uit de grond haalt

Podere Montale Le Casacce, een wijn- en olijfgaard heeft een 100 jaar oude olijfboom die nog steeds vrucht draagt.



6 verschillende
wijnen geproeft



Wendbaarheid als grootste specialisatie

Bij Koppert Cress geloven we dat de toekomst van tuinbouw draait om mensen. Ons bedrijf, bekend om het kweken van innovatieve cressen en microgroenten voor de internationale gastronomie, groeit dankzij creativiteit, samenwerking en kennisdeling. Maar hoe bereiden we ons voor op een sector die sneller verandert dan ooit?

Specialisatie

Van oudsher was de tuinder een alleskunner. Tegenwoordig zien we een verschuiving naar specialisatie, terwijl tegelijkertijd flexibiliteit en samenwerking belangrijker worden. Als HR-team staan wij midden in die dynamiek. Wij zien dat de tuinder van morgen niet alleen vakkennis nodig heeft, maar ook wendbaarheid: het vermogen om zich aan te passen, te leren en samen te werken.

Ontwikkeling

Daarom zetten we in op een cultuur van ontwikkeling. We bieden interne opleidingen, stimuleren persoonlijke groei en creëren ruimte voor talent om zich te ontplooiën. Specialisatie is waardevol, maar wij geloven dat veelzijdigheid en het begrijpen van het grotere geheel innovatie mogelijk maakt. Zo bouwen we teams waarin experts samenwerken en elkaar versterken.

Wendbaarheid

Daarnaast merken we dat jonge professionals andere verwachtingen hebben. Zij zoeken betekenis, flexibiliteit en kansen om impact te maken. Ons HR-beleid speelt daarop in door loopbaanpaden dynamisch vorm te geven en een werkomgeving te creëren waarin leren en experimenteren centraal staan.

De tuinder van morgen? Voor ons is dat iemand die durft te groeien in kennis én in samenwerking. Want in een wereld die continu verandert, is wendbaarheid misschien wel de grootste specialisatie van allemaal.

“Wij zien dat de tuinder van morgen niet alleen vakkennis nodig heeft, maar ook wendbaarheid: het vermogen om zich aan te passen, te leren en samen te werken.”

Trots op je vak

Ik luisterde laatst een podcast over AI tijdens het fietsen. Man en vrouw in gesprek, gezellig keuvelen, je kent het wel. Mijn gedachten waren half ergens anders, maar na een minuut of tien begon ik beter te luisteren. Iets klopte er niet. De toon was iets te vriendelijk, te correct. Was dit wel echt? Het zal toch niet? Afstappen, snel checken in de omschrijving en ja hoor: Een AI-generated podcast.

Telen met AI

Herken je het? Je kunt geen tekst meer lezen of je vraagt je af: Is dit gemaakt met ChatGPT? Is het echt of nep? En die film? Wat is echt en wat is met AI gemaakt? Met telen gaan we ook die kant op: steeds meer telers vertrouwen op AI voor hun klimaat- en irrigatiesturing. En dat levert nog best eens vragen en discussie op. Is het wel nodig? Waarom zou je dit willen als ervaren teler? Je kunt het toch ook best zelf? Word je hier niet lui en dom van? En kun je dan trots zijn op je vak?

“Hierdoor krijgt ‘het vak’ een nieuwe dimensie, je kunt dingen bereiken die anders nooit mogelijk waren geweest.”

Nieuwe dimensie

Zelf merk ik dat telers die AI inzetten voor de teelt en goede resultaten halen er vooral plezier in krijgen. Als dit kan, wat kan er dan nog meer? Doordat het constant handmatig bijsturen niet meer nodig is ontstaat er ruimte voor nieuwe mogelijkheden. Meer geavanceerde strategieën uitvoeren en goed evalueren, een betere teeltplanning maken en betere oogstvoorspellingen doen. Hierdoor krijgt ‘het vak’ een nieuwe dimensie, je kunt dingen bereiken die anders nooit mogelijk waren geweest. Dat is uitdagend, want je komt op nieuw terrein, je gaat dingen doen die anderen voor je nog niet gedaan hebben. Dat is hard werken!

De toekomst

Ik geloof dat “je vak” niet zit in de activiteiten die je doet. Als je vader vroeger teler was, had hij ook andere activiteiten dan dat je nu doet. En over tien jaar zal het weer anders zijn. De activiteiten veranderen, vandaag speelt AI daar een grote rol. Maar het vak van telen blijft hetzelfde. En dat blijft een uitdagend vak om trots op te zijn!



Onze glastuinbouwsector heeft géén imago!

Als glastuinbouwketen zijn we een grote sector met waanzinnig grote betekenis voor de Nederlandse economie. Dat realiseren wij ons ook steeds meer. En als we niet alleen de teelt beschouwen maar juist de hele keten met veredeling, opkweek, export/transport en grote toeleveringsindustrie daaromheen meenemen, dan stelt dat heel wat voor.

Ons Verhaal

Wat mij aan het denken zette, is dat vorig jaar de toenmalig directeur van De Nederlandse Bank, Klaas Knot, hardop de vraag stelde of glastuinbouw, varkensslachterijen en distributiecentra nog wel in Nederland passen. Blijkbaar zag hij onze sector als een cluster van langwaardige arbeid, die verricht wordt door veel arbeidsmigranten. En als hij dat roept, dan is hij niet de enige die dit zo ziet. Dan zijn er meer bestuurders (bij de SER bijvoorbeeld) met dit beeld. Werk aan de winkel dus, denk je dan.

“Want hoe bestaat het dat we er blijkbaar zo magertjes op staan bij beleidsmakers en beslisser over de toekomst van Nederland?”

Terwijl we met onze zaden bijvoorbeeld toch 80% van de wereld ‘voeden’?

Als deze mensen ‘ons verhaal’ niet goed kennen, dan kunnen we dat hen natuurlijk kwalijk nemen. En ik denk eerder dat we dat verhaal nog altijd niet op orde hebben én dat we het niet voldoende vertellen. Niet bij beleidsmakers/politiek en ook niet bij het grote publiek. Zeker de laatste groep leest in de media over gewasbeschermingsmiddelen en arbeidsmigranten als het over glastuinbouw gaat. Waar gaat dit mis?

Trots

Nederlanders zijn apetrots op Schiphol/KLM en op de Rotterdamse Haven als de grote handelsdraaischijven van Nederland. Deze twee economische pijlers worden gezien als van groot belang voor de economie van Nederland. En dat vliegen en varen niet erg duurzaam is en dat er met de bagage-afhandelaars op Schiphol best wat mis is, dat nemen we op de koop toe. Het is van belang en we blijven trots. Dat komt ook omdat Schiphol en de Rotterdamse Haven één allesomvattende naam dragen, en op één plek zijn geconcentreerd en iedereen er wel eens is geweest. Bekend maar bemind.

Dat laatste geldt voor de glastuinbouw in veel mindere mate; mensen hebben nauwelijks beeld bij het begrip glastuinbouw, de sector is verspreid en tot slot is een groot deel van de Nederlandse consument nog nooit in een kas geweest.

Promotie van de glastuinbouw

Wat onze sector ontbeert is een krachtig promotiebureau met een aanzienlijk budget. En dat gaat er niet komen ook. Ook al zit er voldoende geld bij veel spelers in de diverse geledingen van de keten. De reflex is – als er weer eens goed geld is verdiend – om versneld bij te bouwen of te consolideren. Tot slot; wie is de eigenaar van dit probleem? En mag ik de slotvraag stellen; wat doe jij eraan?

De tuinder van morgen: specialist in alles kunnen

Als kleine jongen van een jaar of acht vroeg ik mijn vader of ik later zijn tuin mocht kopen. Waar dat vandaan kwam en hoe het gesprek precies ontstond, weet ik niet meer. Maar we herinneren het ons allebei nog goed. Op de vraag “Wat wil je later worden als je groot bent?” was mijn antwoord duidelijk: tuinder.

Als tuinder van morgen is het belangrijk om een droom te hebben. Om erin te geloven dat je die droom kunt waarmaken en om te weten waarom je dat écht wilt. Laat je droom leven. Gaandeweg kom je obstakels tegen, momenten waarop je het gevoel hebt tegen een muur te botsen. Dan heb je tijd nodig om je koers bij te stellen en je weg weer te vervolgen.

Waar een wil is, is een weg

Er is geen goed of fout, het is jouw droom. Wat zou je willen bereiken? Wanneer is je doel behaald of durf je nog groter te dromen? Om je droom te realiseren heb je mensen om je heen nodig die je steunen en geloven in jouw droom. Anderen zijn soms beter in bepaalde taken dan jijzelf en dat is juist de kracht van samenwerken.

Nog een mooie spreuk uit een eerder jaarboek: alleen ga je sneller, samen kom je verder! Zet mensen in hun kracht, geef ze ruimte en laat ze floreren! Dit vraagt om goed leiderschap.

Mijn droom bij Opti-flor

Bij Opti-flor heb ik de droom om mensen blij te maken (leveranciers, collega's, klanten en consumenten). En dit te doen door bijzondere orchideeën, unieke modellen, kleuren en vormen te creëren en verwachtingen te overtreffen. Om dat nog beter te kunnen doen en te blijven waarmaken, dagen we onszelf elke dag uit om te blijven innoveren. In alles wat we doen streven we ernaar het telkens een stapje beter te doen.

Hoe ontwikkelt ons assortiment zich richting de toekomst? Vanuit onze eigen R&D ontwikkelen we nieuwe productlijnen en zorgen we ervoor dat we alleen de mooiste en beste rassen in ons assortiment opnemen.

Door hier al 25 jaar met toewijding aan te werken, hebben we een positie in de markt verworven waar we trots op zijn. En de droom leeft voort. We geloven erin dat Opti-flor een consumentenmerk gaat worden.

Mijn advies aan de tuinders van morgen? Durf te dromen, geloof in jezelf en doe waar je blij van wordt!

“Als je zegt of denkt dat je het niet kan dan wil je het niet hard genoeg!”



SPONSOREN

Hoofdsponsor: **Rabobank** 



De tuinder van morgen: specialist of alleskunner? Dit is het centrale thema van het jaarboek van Tuinbouw Jongeren. Voor ons bij YEALD was het antwoord snel duidelijk.

De tuinder van morgen: Meester in Samenwerking

De uitdagingen binnen een moderne tuinbouw onderneming zijn divers, complex en hebben grote impact. Zonder specialistische kennis is het vrijwel onmogelijk om duurzame bedrijfsresultaten te behalen. De toekomstbestendigheid van een onderneming staat of valt dus met het aantrekken en behouden van de juiste specialisten. Cruciaal daarbij is samenwerking: specialisten én operationele toppers moeten elkaar versterken. Alleen dan kan het volledige potentieel van de onderneming worden benut.

Hoe schaal en specialisatie elkaar versterken

Dit zien we terug bij koplopers in de sector. Door organische groei en fusies en overnames hebben zij voldoende schaalgrootte gecreëerd om specialisten aan te trekken en te blijven uitdagen. Soms gebeurt dit via de eigen bedrijven waarin specialistische functies en afdelingen worden ondergebracht, of door outsourcing naar andere, soms zelf opgerichte, entiteiten.

Het ondernemerschap in onze sector is groot en inventief. Er wordt continu gezocht naar manieren om bedrijven toekomstbestendig(er) te maken. De tuinder van morgen is niet per se zelf specialist, maar beschikt over het vermogen en leiderschap om verschillende

“De tuinder van morgen is niet per se zelf specialist, maar beschikt over het vermogen en leiderschap om verschillende expertises samen te brengen.”



expertises samen te brengen. Hiernaast gezamenlijk keuzes te maken en de onderneming van nieuwe impulsen te voorzien. Die nieuwe impulsen zijn van groot belang, want als een onderneming niet meer groeit, begint het verval.

Nieuwe modellen voor samenwerking

Naast organische groei en fusies en overnames ontstaan er nieuwe initiatieven om specialismen beter te benutten. Een opvallend voorbeeld is het platform model; een concept dat in andere sectoren al succesvol is en nu ook zijn intrede doet in de tuinbouw.

Het platform combineert een cellenstructuur met gedeeld eigenaarschap, waardoor specialistische rollen gezamenlijk kunnen worden ingezet en verder uitgebouwd. Dit model creëert een stevige voedingsbodem voor groei, waarbij zelfstandige cellen hun kracht behouden en tegelijkertijd profiteren van expertise van zogenoemde stafdiensten die robuust uitgebouwd kunnen worden.



Hiermee komen bepaalde specialismen sneller binnen handbereik en zorgt het ervoor dat de ondernemers minder alleskunner hoeven te zijn. Hierdoor blijft er tijd over om te ondernemen en kan verdere groei weer boven op de agenda komen. Met deze groei kan de onderneming een toekomstbestendige positie opbouwen binnen de keten. Groei is geen doel op zich, uiteindelijk zal de onderneming voldoende toevoegde waarde moeten realiseren om hun positie in de keten te claimen.

Conclusie: De toekomst van de tuinbouw ligt niet in de keuze tussen specialist of alleskunner, maar in het vermogen om specialismen te verbinden en samenwerking centraal te stellen. Dit is de tuinbouw onderneming van de toekomst.

De wereld ligt aan je voeten

Een jaar geleden kreeg ik de kans om direct na mijn studie mee te werken aan de opstart van een nieuw glastuinbouwbedrijf in Marokko: Callystar. Een bijzonder avontuur, mogelijk gemaakt door Schenkeveld en The Valley.

Leren in een land vol kansen

Toen ik aankwam, merkte ik al snel dat er in Marokko veel meer gebeurde dan ik had verwacht. Overal werd gebouwd, geteeld en ondernomen. Ondanks dat de meeste kassen van plastic zijn en veel teelten nog in de volle grond plaatsvinden, voelde je er een enorme drive. Mensen met lef, energie en ambitie. Het lijkt soms alsof je een stap terug in de tijd zet, maar tegelijk zie je een land vol kansen, vol mensen die vooruit willen, die durven te proberen en geloven in wat ze doen. Dat vond ik indrukwekkend.



“En dan besef je: of je nu in het Westland staat of in een zandbak in Marokko als jonge Nederlandse tuinder ligt de wereld aan je voeten.”



In Nederland draaide alles om techniek, data en planning. In Marokko werkt het anders. Minder systemen, meer gevoel. Minder regels, meer mensen. Dat was even wennen, maar al snel zag ik overal mogelijkheden om dingen te verbeteren. Elk gesprek, elke tegenslag, elk stukje improvisatie bracht ons een stap verder.

Groeien als team én als mens

We begonnen met niets. Alleen een idee, een stuk grond, een sterk team uit Nederland en een groep mannen uit Marokko die gelukkig al wat ervaring hadden met telen. Twee werelden die elkaar moesten leren begrijpen, maar hetzelfde doel deelden. Soms ging het goed, soms totaal niet. Een pomp die stuk ging, een slang die knapte, planten die verbrandden het hoorde er allemaal bij. Toch kwamen we elke dag een stukje verder. De eerste trossen die er hingen, voelden als goud.

Wat ik vooral heb geleerd, is dat het nooit stopt. Niet het verbeteren van de teelt, niet het ontwikkelen van de organisatie, en zeker niet het werken aan jezelf. Alles is met elkaar verbonden. Je moet oog hebben voor alles wat groeit en beweegt voor je mensen, je planten, je processen en het grotere geheel waar je samen aan bouwt.

Want juist die combinatie maakt het verschil. De kracht van een team dat doorzet, het plezier van een dag waarop alles klopt, de trots als je samen iets moois hebt neergezet. Dat is waar onze sector op draait mensen die met passie bouwen aan iets levends, elke dag opnieuw.

Bedrijfsopvolging is een complexe puzzel geworden

Verschillende belangen

Ook zijn de financiële belangen steeds groter. Financiers kijken kritisch mee naar hoe de opvolging geregeld wordt. En als je als ouders overdraagt aan kinderen en/of derden moet een deel van het vermogen vaak nog een poosje in het bedrijf blijven. Ouders willen daardoor langer betrokken zijn. De balans vinden tussen vasthouden en loslaten wordt dan nog uitdagender.

Dit alles bij elkaar maakt dat bedrijfsopvolging niet meer over één nacht ijs gaat en dat is goed. Mijn advies is om samen met alle betrokkenen veel tijd te besteden aan de “zachte” kant van de overdracht én een tijdige herstructurering van vermogen en financiering.

In mei 2025 mocht ik een steentje bijdragen aan een avond van TJW en TJO rondom toekomstig leiderschap. Aan alles merkte ik dat het onderwerp enorm leeft. Ook buiten dergelijke avonden om, biedt Tuinbouw Jongeren haar leden een prachtig platform om kennis en ervaring te delen en met elkaar te sparren. Dat is belangrijker dan ooit, want Tuinbouw Jongeren zijn de toekomst.

Mijn vader teelde sla en tomaten. Het lijkt een eeuwigheid geleden, maar ik herinner het me als de dag van gisteren. Verstoppertje spelen tussen het gewas, klimmen in de tralies, kistjes papieren, sladozen vouwen. Geen mooier plaatje dan een kas vol sla. Fris groen zover het oog rijkt, met af en toe een glimmende oranje Priva-kachel ertussen.

Keuzemoment

Toen ik een jaar of 18 was wilde de buurman onze tuin kopen. Mijn vader vroeg aan mij of ik dat oké vond. Want misschien wilde ik wel in de zaak? Daar hadden we het tot dat moment nooit over gehad. Ik zat midden in een studie bedrijfskunde en dat wilde ik eerst afmaken. Mijn vader verkocht het bedrijf en ik werd geen tuinder.

Wat als

Natuurlijk heb ik het me weleens afgevraagd. Wat als ik toen “ja” tegen het ondernemerschap had gezegd? Hoe zou ons bedrijf er dan nu uit hebben gezien? Groter waarschijnlijk. Zouden we nog steeds sla telen of zijn overgestapt naar iets anders, sierteelt misschien? Zou ik het alleen doen of samen met anderen? Zou ik een manager zijn of nog echt een tuinder?

“De vaak grote financiële belangen en complexiteit van bedrijven maken dat opvolging niet meer over één nacht ijs gaat en dat is goed.”

Als bedrijfsadviseur begeleid ik veel bedrijfsoverdrachten. En waar de wereld en het bedrijf van mijn vader destijds overzichtelijk waren of in ieder geval leken, is dat nu wel anders. De vragen die ik mezelf achteraf stelde, zijn nog relevanter geworden. Wie ben ik, wat wil ik, wat kan ik?





Uitdagingen voor de toekomst en nieuwe ideeën, de kennisreis van TJO

De kennisreis van Tuinbouw jongeren Oostland (mede mogelijk gemaakt door Gemeente Lansingerland) ging afgelopen oktober naar Zuid-Duitsland en Zwitserland en stond in het teken van innovatie, verdieping en uitwisseling van ervaringen met bedrijven buiten onze eigen regio.

Tijdens de reis bezochten we een reeks bedrijven die ieder op hun eigen manier een duidelijke blik gaven op de ervaring van het verleden en de uitdagingen voor de toekomst.

Bio Gemüse Hegau (Singen, DE)

Een biologisch groenteproducent waar duurzame teelt werd gecombineerd met moderne technieken, met veel aandacht voor bodem en ecosystemen.

Baumschule Ammann (Steißlingen, DE)

Een familiebedrijf met een sterke focus op hoogwaardige boom- en plantenteelt, waarbij vakmanschap en productkwaliteit centraal stonden.

PhytoVitality AG (Weiningen, CH)

Producent van natuurlijke plantenextracten uit cannabis- en C.L.T.-teelt die worden gebruikt voor medische doeleinden.

Gebr. Meier Gemüsekulturen AG (Buchs, CH)

Een bedrijf dat indruk maakte met zijn moderne teelttechnieken, brede assortiment en duidelijke visie op duurzame productie.

Peter Knup Produktions AG (Kesswil, CH)

Een bessenproducent met een assortiment aardbeien, frambozen, bramen en blauwe bessen, waar smaak, kwaliteit en duurzame teelt centraal stonden.



21
Tuinbouw
Jongeren

5 bedrijven
bezocht

500
kilometer
gereden (2 boetes)

Naast de bedrijfsbezoeken was er ruimte om de omgeving te verkennen. We brachten een bezoek aan Insel Mainau, het bekende bloemeneiland in het Bodensee, met uitgestrekte tuinen, mediterrane beplanting en een tropisch vlinderhuis. Een mooie plek waar veel verschillende variëteiten samen komen. Hierna stond een actieve middag gepland in het Kletterwald Mainau Erlebniswald, een klimbos waar de groep de nodige energie kwijt kon na de intensieve ochtenden.

We mochten bij alle bedrijven achter de schermen kijken en namen hieruit nieuwe ideeën mee die direct toepasbaar zijn in ons eigen werk. Deze reis gaf ons een helder en praktisch beeld van hoe collega bedrijven in Europa werken aan duurzaamheid, teeltinnovatie en de ontwikkeling van hun bedrijven.



Volgend jaar ook mee op kennisreis?

Word een jaar GRATIS LID bij **tuinbouw jongeren**

Of loop je liever eerst een keer een proefavond mee?
Meld je nu vrijblijvend aan!



Westland



Oostland



Dé ondernemende partner binnen de tuinbouwsector. Van advies tot uitvoering.

Bij bQurius staan we zij aan zij met tuinbouwondernemers, klaar om te ondersteunen waar nodig. Of het nu gaat om energie, HR, communicatie, financiën, data, techniek of projectmanagement, wij leveren maatwerk dat naadloos aansluit op jouw behoeften.

Geen adviseurs op afstand, maar betrokken experts die werken als verlengstuk van jouw organisatie.

Flexibel, betrouwbaar en met de inzet en kennis alsof we bij je in dienst zijn, zodat jouw bedrijf écht verder komt.

Werken in de tuinbouw, maar geen groene vingers?

Bij ons werk je op kantoor voor én met diverse tuinbouwondernemingen. Word jij onze nieuwe collega? Vanwege groei zoeken wij:

Senior Project Manager – Energie Manager – BI Manager – HR adviseur



Nieuwsgierig naar meer?
Check hier alle vacatures
of kijk op bQurius.nl

bQurius
embrace change