



**Glastuinbouw Nederland**  
REGIO ZUID-HOLLAND  
WESTLAND

Column

**Rooster van aftreden**



Het huidige bestuur van Glastuinbouw Westland, is nu zo'n drie jaar geleden begonnen met vijf ondernemers in het bestuur en Jacco Vooijs als voorzitter. Een aantal van de bestuursleden komen vanuit de Tuinbouw Jongeren Westland (TJW). Een leerpunt vanuit de tijd in het bestuur van TJW was het opstellen van een rooster van aftreden. Dit omdat de ondernemers uit het vroegere bestuur inmiddels een vriendengroep was geworden. De bestuursvergaderingen van de TJW vonden altijd plaats in de avond, waarna iedere vergadering gezellig gezamenlijk werd afgesloten (onder het genot van een drankje) en iedereen door deze gezelligheid in het bestuur wilde blijven. Nu dreigt het in het huidige bestuur van Glastuinbouw Westland, dezelfde kant op te gaan. Al lijkt dit voornamelijk te komen door het geogste succes. In de loop der tijd heeft dit bestuur op diverse gebieden zaken in gang gezet, waar nu de vruchten van worden geplukt. Hopelijk volgen er nog veel meer successen voor dit bestuur. Dergelijke successen kunnen alleen bereikt worden met een goed functionerend bestuursorgaan. En ik vind dat dit dik in orde is. Met de huidige bestuursleden zijn de vergaderingen altijd nuttig, zinvol, constructief en slagvaardig. Naast de maandelijkse vergadering heeft het bestuur om de maand een zogenaamd BOT-overleg; Benen Op Tafel - overleg. Hierbij worden drie of vier ondernemers uitgenodigd voor een gezamenlijke lunch met ons bestuur. Er worden Westlandse en landelijke thema's besproken en er wordt gevraagd naar de visies van de uitgenodigde ondernemers op deze punten. Maar stilstand is achteruitgang. Daarom is het zeer belangrijk dat wij de huidige bestuurssamenstelling tegen het licht houden. En hier komt onze ervaring vanuit het TJW-bestuur weer om de hoek kijken; ook voor het bestuur van het Westland is een rooster van aftreden opgesteld. Momenteel bestaat het bestuur uit een mix van jonge(re) ondernemers en wat meer ervaren ondernemers (die uiteraard jong van geest zijn). Daarnaast wordt geleid op de productgroep waarin de ondernemers opereren. Voor wat betreft de toekomst van ons bestuur zouden wij graag andere ondernemers kennis willen laten maken met onze manier van besturen en hen laten ervaren hoe dit in de praktijk werkt. Zodat ook in de toekomst de successen niet uitblijven.

René van Dop  
Mede-eigenaar Vilosa  
Bestuurslid  
Glastuinbouw Westland

**Colofon**

Deze pagina valt onder redactionele verantwoordelijkheid van Glastuinbouw Westland. Advertentieverkoop: Uitgeverij West Media bv, telefoon 0174-624212.

**Contact**  
Bestuur Glastuinbouw Westland  
**Jacco Vooijs**: voorzitter  
telefoon: 06-10358391  
Follow me on twitter @VooijsWestland  
**Hans van Geest**: regio ondersteuner  
**Marjolijn Elgers**: bestuurlijk secretaresse. U kunt de bestuursleden bereiken via het secretariaat: telefoonnummer: 085-0036400 e-mail: info@glastuinbouwwestland.nl website: www.glastuinbouwwestland.nl

**Relatiebeheerders**  
**Jos van Kester**: 06-46216729  
Meldpunt Herstructurering  
**Kees Duijvestijn**: 06-50684311  
**Ab van Marrewijk**: 06-39639131

**Ondernemers Klankbord**  
www.ondernemersklankbord.nl  
070-3490600



**Fruitschaal in de klas heeft positieve invloed op fruitconsumptie kinderen**

Nederlandse kinderen eten te weinig groenten en fruit. Een fruitschaal in de klas kan al helpen om kinderen te leren meer fruit te eten. Het door de Europese Unie gefinancierde EU-Schoolfruitprogramma, dat sinds 2011 loopt, heeft als doel kinderen te verleiden meer groenten en fruit te eten. Via dat programma krijgen deelnemende scholen 20 weken lang groenten en fruit voor de leerlingen. Het idee is dat kinderen zo gestimuleerd worden vaker fruit te eten. Maar werkt het ook? Welke factoren zorgen dat kinderen meer fruit gaan eten. De Wageningse masterstudee Annelies Hansen voerde in het kader van haar studie een onderzoek uit.

Uit het verslag van dat onderzoek blijkt dat er veel manieren zijn om fruitconsumptie te beïnvloeden. Zichtbaarheid van een fruitschaal helpt, ook de vrijheid om zelf wat te pakken op het moment dat je er zin in hebt, heeft een positieve invloed. Hongergevoel en smaakvoorkeuren spelen natuurlijk ook een rol. En de leraren in de klas kunnen een belangrijke rol spelen. Duidelijk is in ieder geval dat het plaatsen een fruitschaal in de klas een heel simpel manier is om de fruitconsumptie te stimuleren. Je zou het effect kunnen versterken door gericht instructie aan leraren te geven.

Bron: groen kennisnet



**Samenwerking binnen Afsprakenkader Emissieloze kas voortgezet**

De besturen van het Afsprakenkader Emissieloze kas zetten hun samenwerking nog vier jaar voor. De gemeenten Westland, Lansingerland, Zuidplas, Waddinxveen, Midden-Delfland, Pijnacker-Nootdorp, Glastuinbouw Nederland - regio Zuid-Holland, het Hoogheemraadschap van Schieland en Krimpenerwaard en het Hoogheemraadschap van Delfland blijven dus ook de komende jaren gezamenlijk aan een verbetering van de waterkwaliteit werken. Er is in het Afsprakenkader Emissieloze kas afgesproken dat emissies vanuit de glastuinbouw in 2027 teruggebracht zijn tot bijna nul voor nutriënten en gewasbeschermingsmiddelen. In deze aanpak wordt nadrukkelijk de

samenwerking gezocht, vanuit de samenwerkende partijen met de telers uit het Oostland en Westland. Door het verrichten voor meer metingen door de waterschappen, het bezoeken van de bedrijven en het uitwisselen van informatie zijn er goede resultaten behaald in het terugdringen van de emissies. Vanuit de gemeenten wordt ook bij het verlenen van vergunningen de water gerelateerde zaken nadrukkelijk ter sprake gebracht. Ook de actie Schone Kast, waarbij overtollige gewasbeschermingsmiddelen worden opgehaald bij de teeltbedrijven, is onderdeel van de aanpak. De provincie Zuid-Holland is ambtelijk bij het Afsprakenkader betrokken.

**FlowerTrials; een must voor professionals uit de groene sector**

Van 11 tot en met 14 juni openen 62 veredelaars op 31 locaties in het Westland, Aalsmeer en het Duitse Rheinland Westfalen hun deuren om hun meest actuele aanbod aan potplanten en eenjarige zomerbloeiers te tonen aan telers, groothandelaren en exporteurs vanuit de hele wereld.

Exposanten uit het World Horti Centre zijn in 2019 allemaal op een nieuwe locatie te vinden. Queen en Van den Bos delen met Sakata de Demokwekerij Westland aan de Zwethlaan in Honselersdijk en Schoneveld exposeert samen met Selecta one en VWS Flowerbulbs op kwekerij P. van Geest in Maasland. Prudac en DHMI zijn hier ook te vinden, waardoor deze laatste cluster vijf deelnemers telt. Dümmer Orange heeft aangekondigd dat het bedrijf de FlowerTrials-locatie in het Westland inruilt voor de eigen vestiging in De Kwakel (regio Aalsmeer).

Bron: flowertrials.com

**Samen sterk voor inzetbaarheid in de glastuinbouw**



Betrokken bestuurders en medewerkers van Glastuinbouw Nederland, Kasgroei en Stigas bij de pilot.

*Kijk in de kas*

**Op bezoek bij Zentoo**



Van links naar rechts: Jacco Vooijs, Edwin Steenberg en Martien Middelburg.

Foto: GW

**In een nieuwe editie van Kijk op Glas neemt Jacco Vooijs, voorzitter Glastuinbouw Nederland regio Westland, ieder seizoen een kijkje achter de schermen bij een glastuinbouwondernemer in het Westland. Dit keer waren we welkom bij Zentoo. De heren Martien Middelburg (financieel directeur) en Edwin Steenberg (algemeen directeur) stonden ons te woord en gaven ons een kijkje in de Zentoo keuken.**

door Marjolijn Elgers

Martien Middelburg van kwekerij Leen Middelburg Chrysanthen is een derde generatie kweker. Martien werkt sinds 1992 bij kwekerij Middelburg. De vierde generatie staat al klaar voor opvolging. Opa Middelburg startte met groenten. Martien: "Toen ik bij Middelburg startte zaten er drie broers en hun vader in het bedrijf dat zo'n 9 hectare telde. In de afgelopen jaren is er veel geld en tijd gestoken in organisatie, innovatie, personeel en teelt. Kwekerij Middelburg was op een gegeven moment een van de grotere kwekers in Chrysanthen. Omdat Kwekerij Middelburg wilde blijven professionaliseren en er al veel geld geïnvesteerd was in nieuwbouw (Chrysanthen kweken is een intensieve teelt) is het idee ontstaan om verder te gaan in een samenwerkingsverband. Nog steeds verder groeien, maar dan samen met andere kwekers" en in een grotere en professionele organisatie.

**Ontstaan van Zentoo**  
Het idee van een samenwerkingsverband zagen meer kwekers zitten. Martien: "Op een gegeven moment was er een aantal kwekers geïnteresseerd

in zo een samenwerkingsverband. We hebben toen een jaar lang intensief met elkaar gesproken over wat onze bedoeling was, waarna er werd geëvalueerd. De vraag was: wie ziet verregaand samenwerken echt zitten? Daarna bleven er vier bedrijven over waarmee in 1997 het samenwerkingsverband is opgezet". Het initiatief van dit samenwerkingsverband lag bij van Uffelen Flowers en Middelburg Chrysanthen. Hier ging een jaar voorbereiding aan vooraf. Martien geeft aan wat de belangrijkste discussiepunten waren: "Niet alleen het doel van de samenwerking maar ook vooral de inhoud en niet te vergeten de naam. Dit was soms een hindernis voor de al gevestigde namen in de sierteelt. Voor sommige bedrijven was het erg moeilijk om hun naam op te geven en over te stappen op een geheel nieuwe naam". Zentoo startte met zo'n 25 hectare. Momenteel bestaat Zentoo uit 12 deelnemende ondernemers en bestrijkt zo'n 90 hectare.

**Kwaliteit en assortiment altijd voorop**

De kwaliteit van de Chrysanthen bevindt zich op een constant hoog niveau. Hiervoor heeft Zentoo een eigen kwaliteitscontroleur. Deze kwaliteitscontroleur geeft aan wat de norm is en daar moet iedere individuele teler aan voldoen. Dit kwaliteitsniveau wordt het hele jaar gehandhaafd. Wordt de norm niet gehaald, dan worden de Chrysanthen niet onder de naam Zentoo verkocht maar onder een ander label. De groothandel is voor Zentoo de belangrijkste klant. Edwin: "De Chrysanthen vinden uiteindelijk hun weg naar o.a. Rusland, Engeland, Duits-

land, Oostenrijk en Zwitserland. Er wordt daarbij gericht gestuurd op een goede spreiding over de afzetgebieden, om risico's op de afzet en prijsvorming zo goed mogelijk te beheersen". Binnen Zentoo bestaat een assortimentscommissie waar het proces van keuzes maken begint. Een goed assortiment op zowel kleur en soort (pluis, tros en santini) is van groot belang. Er is dan ook nauw contact met de veredelaars en handelaren, om ook continu nieuwe soorten Chrysanthen binnen Zentoo te krijgen en af te zetten.

**Zentoo in de praktijk**

Martien: "Wanneer kwekers zich aansluiten bij Zentoo vindt er geen juridische fusie plaats. De leden opereren niet binnen één vennootschap, maar profiteren wel van de in- en verkoopkracht en de professionele organisatie van het geheel. De individuele kwekers zijn lid van Zentoo, maar behouden hun individuele exploitaties. Zentoo opereert wel als één bedrijf naar buiten, ook verkoop technisch gezien. Ook al zitten er 19 verschillende locaties achter". Edwin legt uit: "Kwekers betalen bij aanvang van het lidmaatschap een 'entree fee' voor de waarde van het Zentoo concept op basis van hun areaal." Vervolgens wordt er gewerkt met een verrekening systeem waardoor het niet uitmaakt welk soort een kweker teelt. Per soort wordt de bedrijfseconomische kostprijs berekend. Omdat elke productielocatie anders is, worden er een aantal correctiefactoren toegepast. Het resultaat dat vervolgens wordt behaald, wordt via een verdeelsleutel over alle leden verdeeld, waarbij ondernemerschap een heel belangrijke rol blijft spelen. Een ondernemer blijft binnen het Zentoo model verantwoordelijk voor zijn individuele bijdrage aan het col-

lectief. "Onderling vertrouwen en transparantie is in een dergelijke samenwerking van groot belang" aldus Edwin.

**Win-win**

Nieuwe kwekers die zich aanmelden bij Zentoo worden het eerste jaar ingezet als leverancier. Edwin: "Men kan dan wennen aan alle processen die er zijn binnen Zentoo en vervolgens kan de slag worden gemaakt naar officieel lidmaatschap". De binding tussen het bedrijf Zentoo en haar leden is heel sterk. De heersende cultuur is dat men niet alleen zelf beter wil worden van het concept, maar dat de ondernemers ook Zentoo als geheel beter willen maken. Er moet dus sprake zijn van win-win. Martien: "Lid worden van Zentoo is echt een strategische keus voor een bedrijf. Het zijn vooral ondernemers die echt vooruit willen en echt ondernemer zijn in hart en nieren."

**Toekomst**

Naar de toekomst kijkend is het uiteindelijk doel van Zentoo om door te groeien naar 125 hectare. Edwin: "De gedachte is dan om in de subsegmenten pluis, tros en santini zo'n 30 tot 35% van het productie areaal in Nederland in handen te hebben. Uiteraard wordt er ook naar toekomstontwikkelingen van individuele leden gekeken. Zo kan het samengaan van individuele leden een optie zijn om toekomstbestendig te blijven. Uiteraard kunnen leden ook individueel uitbreiden". Verantwoord (duurzaam) telen staat bij Zentoo centraal. Er wordt gewerkt met biologische bestrijding (natuurlijke vijanden tegen plagen in het gewas), duurzame energie en er is recent in samenwerking met een verpakkingbedrijf een composteerbare hoes geïntroduceerd.

**SANTEN & GASILLE**  
MAKELAARS

**De makelaars met een andere aanpak**

- Aan- en verkoop
- Reconstructie
- Onteigening
- Taxatie en advies

DE LIER 0174-511300  
**SANTEN-GASILLE.NL**