

Column

**'Nee' is ook een antwoord**



Mijn jaarlijkse beurt voor het verzorgen van deze column is weer aangebroken. Ondanks dat dit niet mijn favoriete bezigheid is, ga ik braaf aan de slag om vervolgens de column precies op tijd in te leveren. Uiteraard verwacht ik nog wel enige op- of aanmerkingen. Die dienen dan als motivatie om het de volgende keer weer iets beter te doen. Zo gaat dat met alles: je doet automatisch iets beter je best om betere resultaten te krijgen. Zo werkt dit ook ongeveer hetzelfde binnen de tuinbouw.

Binnen ons bedrijf verwachten wij dit ook van onze medewerkers en pakken wij gezamenlijk deze uitdagingen aan. Aan de andere kant is dit ook iets dat onze afnemers terugverwachten. Ook zij stellen steeds meer eisen en of deze nu reëel zijn of niet, wij gaan er mee aan de slag om deze eisen zo goed als mogelijk in te vullen. Mocht dit niet lukken (hetgeen jammer genoeg ook wel eens voorkomt) dan wordt de dialoog met de afnemers aangegaan. Hierin zijn wij altijd op zoek naar de beste oplossing voor beide partijen.

Dit ideale scenario is helaas niet altijd aan de orde. Sommige partijen zijn zo dominant dat eisen gesteld worden waar simpelweg niet aan kan worden voldaan. Reacties als: "Zo willen wij het hebben." en "Andere leveranciers kunnen het wel." zijn hierop geen uitzondering. Het blijft bijzonder dat zowel jijzelf als je collega tot dezelfde conclusie komen dat iets niet haalbaar is. Het is dan vreemd dat een klant maar blijft herhalen dat het wel kan en iedere dag netjes beleverd wil worden door zijn leveranciers. Voor onze organisatie blijft het antwoord: "Nee, sorry. Wij kunnen dat niet." soms toch het beste antwoord.

Dit fenomeen zie je ook terug in onze maatschappij: er wordt steeds meer verwacht van bedrijven in iedere branche. De tuinbouw is hierop geen uitzondering. Met dit fenomeen gaan grote en kleine uitdagingen gepaard. Laten we deze uitdagingen zien als kansen naar de toekomst toe. Mocht het nu toch niet haalbaar zijn of er is meer tijd nodig, ga dan vooral met elkaar het gesprek aan en op zoek naar oplossingen. Als we dit blijven doen, wordt de maatschappij er vanzelf beter, leuker en gezonder van!

John Overgaag,  
Bestuurslid  
Glastuinbouw Westland

**Colofon**

Deze pagina valt onder redactionele verantwoordelijkheid van Glastuinbouw Westland. Advertentieverkoop: Uitgeverij West Media bv, telefoon 01174-624212.

**Contact**  
Bestuur Glastuinbouw Westland  
**Jacco Vooijs:** voorzitter  
telefoon: 06-10358391  
Follow me on twitter @VooijsWestland  
**Hans van Geest:** regio ondersteuner  
**Marjolijn Elgers:** bestuurlijk secretarisse. 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  
**Kees Duijvestijn:** 06-50684311  
**Ab van Marrewijk:** 06-39639131



Meldpunt misstanden Glastuinbouw  
E: info@glastuinbouwwestland.nl  
T: 06 10 35 83 91 (Jacco Vooijs)

Ondernemers Klankbord  
www.ondernemersklankbord.nl  
070-3490600



**Proef bestrijding Turkse mot met drones start in gerbera en chrysaant**

Vliegende insecten krijgen een nieuwe duurzame vijand. De bestrijding van insectenplagen vindt nu voornamelijk plaats met behulp van (bio) chemische en biologische middelen. PATS Indoor Drone Solutions, een spin-off van de Technische Universiteit Delft, brengt daar verandering in met kleine drones die plaagbestrijding en preventie automatiseren. Middels een pilot traject gericht op de bestrijding van Turkse mot grijpen een aantal innovatieve Gerberateilers deze ontwikkeling aan om koploper te blijven op het gebied van duurzame teelt en teeltkennis.

**Drones**  
Het traject start op in juni waarna gedurende 10 weken continu drone testen worden uitgevoerd in een met gerbera's beplante proefkas van het World Horti Center. De Gerberateilers bieden gezamenlijk een platform aan deze nieuwe technologie door bij te dragen aan onderzoek en verdere ontwikkeling van het systeem. De kwekers worden deels gefinancierd vanuit de IPC regeling en worden hierbij bijgestaan door Inno-Agro en Gewascoöperatie Gerbera en Chrysaant. In samenwerking met Demokwekerij Westland meten partijen herhaaldelijk de effectiviteit van de oplossing op de populatie van Turkse mot (Chrysothrips chalcites). "Doelstelling van de pilot is niet alleen om de effectiviteit te meten, maar ook juist om de technologie te verbeteren. De drones krijgen specifiek vlieggedrag aangeleerd gelijk aan het behoudende vlieggedrag van de Turkse mot", zegt Sjoerd Tijmons van PATS. Kevin van Hecke, mede-oprichter van PATS en drone-researcher aan de TU Delft voegt toe: "Je kunt onze drones dan ook het beste vergelijken met

vleermuizen, een natuurlijke vijand van vliegende insecten."

**Proefopstelling**  
In de zomer van 2018 is PATS begonnen met een kleine proefopstelling op de locatie van Holstein Flowers, een gerberakwekerij in de Lier. De eerste resultaten hiervan waren positief, waarna de groep IPC telers geïnteresseerd raakte in de technologie. Volgens Jeroen Sanders, onderzoeker bij Demokwekerij Westland, "zijn er op dit moment onvoldoende effectieve middelen ter beschikking om volwassen vliegende insecten te bestrijden. Daarom is deze technologie een goede aanvulling op de totale systeemaanpak".

**Reductie middelengebruik**  
PATS ziet haar technologie niet enkel als een aanvulling op het huidige middelengebruik. Op termijn moet het systeem ook het middelengebruik voor specifieke plagen reduceren en wordt verwacht dat de kweker minder omkijken heeft naar het scouten en bestrijden van plagen. Bram Tijmons van PATS: "Het streven is om de bestrijding van bijvoorbeeld Turkse mot volledig uit te voeren met behulp van ons systeem, juist door de preventieve aanpak die wij hanteren. Daarnaast conflicteert onze oplossing niet met de biologische bestrijding van andere plagen door een gerichte bestrijding van de mot zelf". Als de pilot succesvol verloopt hebben de betrokken partijen de intentie om het op te schalen naar de praktijk. Meer duidelijkheid hierover wordt in augustus van dit jaar verwacht.

Bron: PATS Indoor Drone Solutions

**Westland Event 2019; veranderend ondernemerschap in de tuinbouw**

De elfde editie van het jaarlijkse Westland Event vindt dit jaar plaats op 4 oktober 2019 bij Royal Flora Holland in Naaldwijk. Dit jaar is het thema 'veranderend ondernemerschap in de tuinbouw'. Hierbij staat de ondernemer en ondernemerschap centraal. Noteer de datum alvast in uw agenda. Welke uitdagingen en dilemma's zijn er binnen de tuinbouw op het gebied van arbeid, schaalvergroting en hoe gaat de maatschappij de ondernemer beïnvloeden? Tijdens het Westland Event zullen deskundigen en (tuinbouw)ondernemers de aanwezigen meenemen in de ontwikkelingen.

**Aanmelden**  
De organisatie van het Westland Event ligt in handen van de gemeente Westland. Ook dit jaar is de verwachting dat de belangstelling, met als in voorgaande jaren, groot zal zijn met ruim 600 ondernemers, beleidsmakers en belangvertegenwoordigers.

Als toonaangevende glastuinbouwgemeente wil Westland met het Westland Event een platform bieden waarop overheden, ondernemers en het onderwijs elkaar kunnen ontmoeten en kunnen bijpraten over belangrijke ontwikkelingen in de glastuinbouwsector. Het Westland Event start op 4 oktober om 12.30 uur en eindigt met een vrijdagmiddagborrel. Aanmelden kan vanaf medio juli via [www.gemeentewestland.nl/westlandevent](http://www.gemeentewestland.nl/westlandevent). Vanaf september is het complete programma bekend.

bron: Gemeente Westland



*Kijk in de kas*

**Op bezoek bij Sjaak Buijs**

In een nieuwe editie van *Kijk in de Kas* neemt Jacco Vooijs, voorzitter Glastuinbouw Nederland regio Westland, ieder seizoen een kijkje achter de schermen bij een glastuinbouwondernemer in het Westland. Het is bijna zomer! En wat is nu een typische zomerbloei? Juist de zonnebloem, daarom gingen wij langs bij Sjaak Buijs. Sjaak vertelde ons de ins- en outs op het gebied van allerhande zomerbloei.

Door: Marjolijn Elgers

**Familiegeschiedenis**

Sjaak komt uit een gezin van 17 kinderen, waarvan hij de jongste zoon is. Sjaak komt niet uit een tuindersgezin, sterker nog; moeders was van mening dat Sjaak eerst een vak moest leren voordat hij tuinder mocht worden. Zo gezegd, zo gedaan. Sjaak heeft eerst een opleiding voor automechanic gevolgd. Op dezelfde dag dat Sjaak zijn diploma had gehaald voor de opleiding is hij aan de slag gegaan bij een tuinder. Iedere drie maanden wisselde hij van werkgever. Sjaak: "Zo leerde ik alle fijne kneepjes van het vak en maakte ik kennis met alle facetten op tuinbouwgebied". Omdat Sjaak goed had gespaard (door het vele harde werken) had hij op 19-jarige leeftijd een aanzienlijk bedrag waarmee hij zijn eerste tuin kon aankopen. Sjaak is begonnen in het gipskruid.

**Ontstaan van Sjaak Buijs**

De strategie van Sjaak was van meet af dat hij zorgde dat hij meerdere teelten in een jaar had. Sjaak: "Ieder moment dat een gewas volgroeid is, moet een hoogtepunt zijn. Dat product moet dan op dat moment gevraagd of gewild zijn. In het voorjaar zijn dit de primula's, dan de zonnebloemen, gevolgd door chrysanthen en kerststerren. "Zorgen voor een product op het moment dat niemand anders het heeft, dat maakt je sterk".

**Collectieve aansluiting**

Ruim 10 jaar geleden heeft Sjaak zich aangesloten bij verschillende collectieven. Een voorbeeld hiervan was het stamroos collectief. Alle betrokken partijen hebben duidelijke afspraken met elkaar en de veredelaar Ilimitado. Zo'n collectief zorgt ervoor dat het hoogste segment in de markt kan worden gehaald. "Iedere individu betrokken partij zorgt voor het grotere geheel, het collectief, je helpt elkaar dus beter te worden door samen te werken" aldus Sjaak.

Een ander voorbeeld is het Samsation collectief. Deze telersvereniging in pot-zonnebloemen werkt samen op gebied van marketing en inmiddels meer en meer op het vlak van gezamenlijke verkoop.

Voor de Nederlandse markt is in de verkoop een koppeling gemaakt met de Nationale Vereniging De Zonnebloem. Hierbij kunnen de potzonnebloemen de drager zijn om gelden te werven. Sjaak: "Hiermee wordt alle vrijwilligers een 'zonnige support' ge-



Jacco Vooijs (r.) krijgt toelichting van Sjaak Buijs.

Foto: GW

geven". Het derde en laatste collectief waar Sjaak aan deelneemt is primula obconica TouchMe. "Alle producten van ons zijn altijd gecombineerd met andere partijen", aldus Sjaak. Sjaak werkt dus altijd samen in collectieven. Hierop is geen enkele uitzondering binnen Sjaak Buijs. Het gaat om samenwerking vanuit de veredelaar en een aantal kwekers tot aan het consumentenschap aan toe. Hierbij werken een aantal kwekers nauw samen op het gebied van marketing en verkoop. Deze samenwerking tussen kwekers op productgroeniveau zie je steeds verdere vormen aannemen: van het ontstaan van productgroep-coöperaties tot zelfs eventuele fusies tussen kwekers aan toe. Consolidatie bij kwekers is nodig om binnen de hele keten voldoende kracht te blijven houden.

**Goede doel**

Het Samsation initiatief is zo'n 5 à 6 jaar geleden van de grond gekomen samen met de veredelaar Evanthia uit Monster. Bas van Adrichem is één van de 12 kwekers die is aangesloten bij het collectief. Bas heeft in 2018 op kleine schaal meegewerkt met een lokale afdeling in Sittard om pot-zonnebloemen te verkopen en gelden te werven voor De Zonnebloem. Met dit in het achterhoofd is contact gezocht met de Nationale Vereniging De Zonnebloem in Breda om deze actie landelijk uit te rollen. Deze actie bestaat zowel voor de lokale afdelingen alsmede de reguliere handel. Voor de reguliere handel heeft Lemkes in samenwerking met Aldi Nederland deze actie opgepakt en vorige week een landelijke actie bij 500 verkooppunten ingezet.

Sjaak: "Van iedere verkochte zonnebloem bij de Aldi gaat er 1 euro naar stichting De Zonnebloem". Iedere zonnebloem zit in een papieren hoes, er wordt alleen biologische bestrijding gebruikt en de groei van een zonnebloem kost weinig energie. Dus ook aan duurzaamheid is gedacht. Daarbij is het geheel gekoppeld aan een goed doel: een win-win situatie dus." Omdat dit een actie is voor heel Nederland, kunnen alle plaatselijke verenigingen de zonnebloemen verkopen en op deze manier geld genereren voor hun eigen plaatselijke kas.

**Innovatie**

Vanaf het eerste moment dat Sjaak tuinder werd, kweekte hij al violen en primula's. Omdat het violen kweken niet zo'n succes bleek te zijn, is hij overstapt op de primula's. Sjaak: "Ik had gelukkig geiten buiten lopen. Ik heb alle violen buiten op een grote hoop gestort en aan de geiten gevoerd". Er worden dus nu al ruim 26 jaar primula's gekweekt bij Sjaak Buijs. Uiteraard is er in de loop van tijd wel geïnnoveerd op dit gebied. Hiervoor is Sjaak jaren geleden afgereisd naar Japan en langsgesegaan bij veredelaar Matsunaga. Met de heer Matsunaga is afgesproken dat Sjaak, als enige in Nederland en Europa, zijn primula genaamd PrimaSan (die ook wel de Japanse roos wordt genoemd) mag verkopen. Deze primula heeft een eigen etiket met het markante hoofd van de heer Matsunaga erop, wordt geleverd in een mooie pot met suède look en de bloemen hebben allemaal mooie diepe roze en rode kleurschakeringen.

**Maatschappelijk betrokken en duurzaamheid**

Sjaak heeft via MVO Westland werknemers werken op de tuin. "Deze groep mensen vallen normaliter buiten de boot, maar juist investeren in deze groep mensen brengt heel veel op. En er is altijd wel iets te doen voor hen." volgens Sjaak. Op het gebied van duurzaamheid is Sjaak dit jaar gecertificeerd op het gebied van MPS GAP & MPS Socially Qualified. Dit betekent kortweg dat Sjaak Buijs voldoet aan de gestelde eisen voor de productie op het gebied van traceerbaarheid, milieu, veiligheid en hygiëne, maar ook voldoet aan de (inter)nationale eisen op het gebied van veiligheid en gezondheid die gelden voor de sociale aspecten van de bedrijfsvoering.

**Toekomst**

De oudste dochter van Sjaak, Lysanne, is nu 19 jaar en loopt stage bij Hamiflours, onderdeel van de Dutch Flower Group. Als ze haar MBO opleiding Business & Management heeft afgerond wil Lysanne een HBO opleiding in Utrecht gaan volgen. Zoon Quinten van 17 jaar heeft met het Groene Lyceum afgerond. Hij wil daarna in Delft zijn HBO opleiding gaan volgen en vervolgens kijken of hij alleen of samen met Lysanne het bedrijf wil voortzetten. "Mijn opvolging is dus al redelijk in beeld of geregeld." volgens Sjaak. Sjaak ziet de toekomst positief tegemoet, al is hij wel van mening dat samenwerken en consolideren de toekomst heeft. "Wat is er nu mooier dan samenwerken? Niets toch? Samenwerken als één geheel en met een goed gevoel naar huis gaan. Zo gaat iedereen een zonnige toekomst tegemoet" aldus Sjaak.

**Innovaties en internationale handelsrelaties op de kaart**

**De kracht van onze glastuinbouwsector, en de innovaties en ontwikkelingen die daarbij horen, mogen gezien worden. Letterlijk én figuurlijk.**

Met meer dan 100 jaar aan innovatiekracht en showcases over de gehele wereld blijven telers, kwekers, kasbouwers, high-tech toeleveranciers, logistieke bedrijven en vele andere glastuinbouwgerelateerde organisaties vol inzetten op de ontwik-

keling van innovaties en oplossingen die een bijdrage kunnen leveren aan voedselzekerheid en duurzaam water- en energiegebruik in steden en andere gebieden wereldwijd. Gemeente Westland en InnovationQuarter hebben met drie interactieve kaarten innovaties en oplossingen in de Nederlandse glastuinbouw inzichtelijk gebracht en brengen deze onder de aandacht bij een internationaal publiek via [www.westlandhortibusiness.com](http://www.westlandhortibusiness.com).

**Water, energie en robotica**  
De themakaarten clusteren innovaties op het gebied van water, energie, robotica & data. Op [www.westlandhortibusiness.com](http://www.westlandhortibusiness.com) zijn de kaarten te vinden. Per innovatie vindt u een toelichting, video's, foto's en een overzicht van gebruikers, aanbieders en projecten. De kaart kunt u ook als losse applicatie in uw eigen website plaatsen.

De innovaties en oplossingen op het gebied van energie geven huidige en toekomstige toepassingen in de glastuinbouw weer, die een concrete bijdrage kunnen leveren aan de verduurzaming van de glastuinbouwsector. De innovaties en oplossingen 'Water' geven inzicht in welke oplossingen en innovaties worden toegepast om de waterkwaliteit- en kwantiteit optimaal te bewaken en afvalwater te zuiveren of te hergebruiken. De innovaties en oplossingen 'Robotica' geven een beeld van de state-of-the art tech-

ontwikkelingen in de glastuinbouw. Of het nu om sensoring, robotica, data of Artificial Intelligence gaat.

**Ook op de kaart?**

Mist u nog innovaties of nieuwe oplossingen voor deze kaart? En heeft u suggesties voor innovaties en nieuwe oplossingen op het gebied van water, energie of robotica? Of wilt u de kaart opnemen in uw website? Meld dit dan aan Suzanne Snelders via [info@westlandhortibusiness.com](mailto:info@westlandhortibusiness.com).



De themakaarten clusteren innovaties van water, energie, robotica & data.

Foto: GW&IQ

**Volg ons op Social Media**

Facebook: [Glastuinbouw Westland](https://www.facebook.com/GlastuinbouwWestland)  
Twitter: [@GlastuinbouwWL](https://twitter.com/GlastuinbouwWL)

**Westland Werelds brengt internationale connecties op digitale wereldkaart**  
Met WestlandWerelds brengt Ard Dekker de internationale connecties en handelsrelaties in beeld op een digitale wereldkaart: [www.westlandhortibusiness.com/worldwide](http://www.westlandhortibusiness.com/worldwide). Dit kan samenwerking tussen bedrijven (terreinen), onderzoeksinstellingen, onderzoek en overheid helpen versnellen. De kaart geeft inzicht in de huidige handelsrelaties en kan jongeren en jonge professionals inspireren. Wilt u ook vermeld worden op deze kaart? Meld dit dan aan Ard Dekker via: [westlandwerelds@gmail.com](mailto:westlandwerelds@gmail.com).

**SANTEN & GASILLE**  
MAKELAARS

**De makelaars met een andere aanpak**

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

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