

Tegelijk blijft in delen van de sector de reflex bestaan om groei vooral in volume te zoeken



De rek is eruit

Lange tijd was groei in de boomkwekerij vrijwel vanzelfsprekend. Meer hectares, meer arbeid, meer productie. Die logica is diep verankerd in de sector. Maar die ruimte wordt kleiner. Niet plotseling, maar stap voor stap. Arbeid is structureel schaars, grondprijzen stijgen naar soms absurd hoge niveaus en de beschikbaarheid van middelen staat onder druk.

Tegelijkertijd stapelen regelgeving en duurzaamheidseisen zich op. Als schuldlige wordt daarbij vaak naar de overheid gekeken, maar in de praktijk is het net zo vaak de markt die aanvullende eisen stelt. Ook - of moet ik zeggen zelfs - partijen als Royal FloraHolland hanteren inmiddels bovenwettelijke normen. Dat is op zichzelf geen slechte ontwikkeling. In plaats van abrupte ingrepen vanuit de overheid ontstaat zo een meer geleidelijke overgang naar een andere manier van produceren, waarin duurzaamheid steeds verder ingebed raakt in de keten.

Misschien is dat de belangrijkste verschuiving: niet langer de vraag hoe je kunt groeien, maar hoe een bedrijf toekomstbestendig blijft

Tegelijk blijft in delen van de sector de reflex bestaan om groei vooral in volume te zoeken: efficiënter werken, opschalen, nog een slag productiever worden. Het is een model dat lang goed heeft gewerkt, maar steeds vaker tegen zijn grenzen aanloopt. Niet omdat het niet meer kan, maar omdat de context verandert.

In deze editie van Boom in Business wordt dat zichtbaar op meerdere fronten. Mechanisering en robotisering nemen toe om arbeidstekorten

op te vangen. Tegelijkertijd verschuift de aandacht naar teeltsystemen die minder afhankelijk zijn van chemie en meer sturen op preventie en weerbaarheid. Ook de grondmarkt laat weinig ruimte: uitbreiding is duur en beperkt beschikbaar.

Opvallend is dat dit niet overal leidt tot een fundamentele heroverweging van het bedrijfsmodel. In veel gevallen wordt de bestaande werkwijze vooral verder geoptimaliseerd. En dat werkt ook. Bedrijven die hun teelt, organisatie en afzet strak op orde hebben, laten zien dat er nog steeds goed rendement te behalen is binnen traditionele structuren. Maar dat vraagt wel om focus, discipline en een lange adem.

De vraag is of optimaliseren op bestaande uitgangspunten voldoende blijft in een markt die structureel verandert. De rek zit niet alleen in grond of arbeid, maar ook in het denkmodel achter groei zelf.

Misschien is de belangrijkste verschuiving niet langer de vraag hoe iets groter kan worden, maar hoe een bedrijf toekomstbestendig blijft binnen de grenzen die steeds duidelijker zichtbaar worden. Met vriendelijk groet,

Hein van Iersel (hein@nwst.nl)
Hoofdredacteur



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!