



16e Boom in Business-kerstdiner: Zeven vette jaren, maar magere liggen niet direct op de loer

Veel bedreigingen, maar de meeste stoplichten staan nog steeds op groen

KERSTDINER



Groepsfoto in de nieuwe hal van GC Stolwijk

Het 16e aaff Boom in Business-kerstdiner in het fonkelnieuwe pand van GC Stolwijk & Co in Boskoop bracht 25 boomkwekers en andere betrokkenen samen voor een avond van goed eten, reflectie en stevige gesprekken. Ondanks zorgen over kosten, regelgeving, grond en maatschappelijke druk, bleek het vertrouwen in de sector groot. De klassieke varkenscyclus – waarin op vette jaren automatisch magere volgen – lijkt dit keer uit te blijven.

Auteur: Hein van Iersel

Frans van Wanrooij (aaff) schetste de unieke positie van Nederland met meerdere sterke teeltgebieden dicht bij elkaar. 'De boomkwekerij in Nederland wordt elke keer verjongd. Dat zien we in Duitsland niet gebeuren, en dat is onze grote kracht. In omringende landen stokt de ontwikkeling. Pinneberg, Wetteren en Pistoia zijn teeltgebieden waar je minder ontwikkelingen ziet. Alleen Polen vormt volgens hem een uitzondering door snelle groei, hoewel ook Polen, onder meer door de afnemende vraag uit Rusland, tegen grenzen aan lijkt te lopen. Hierdoor blijft Nederland volgens Van Wanrooij een aantrekkelijk en concurrerend land voor boomteelt.

Vette jaren, geen automatische terugslag

De sector kende de afgelopen jaren hoge omzetten en gezonde winsten. '2022 was een goed jaar, 2023 was een goed jaar en 2024 was ook een goed jaar,' zei Van Wanrooij. Over 2025 kan Van Wanrooij natuurlijk nog niet citeren uit actuele jaarverslagen. In zijn visie gaat 2025 wederom een goed jaar worden. Natuurlijk is dat beeld niet voor iedereen en voor alle teelt-

Aanwezigen 16e

Boomkwekerskerstdiner

- Van Roessel Tuinplanten, Bart van Roessel
- BvE Plantgoed, Bert van Exsel
- LTO, Erik Stuurbrink
- Delphy, Arie Schipper
- Boomkwekerij Alexander van Oploo, Alexander van Oploo
- E. de Jong, Jacco de Jong
- Agro de Arend, Gerrit Jan Huibers
- GC Stolwijk & Co, Ronald Stolwijk
- Florizon plants, Bram Fransen
- Bruin Groenvoorziening, Daan Bruin
- Kwekerij Verdoorn, Gert Verdoorn
- Boom in Business, Huub Snijders
- Boom in Business, Hein van Iersel
- LTO, Jan van Leeuwen
- Aaff, Frans van Wanrooij
- Boomkwekerij Cees Koemans VOF, Cees Koemans
- Arie Bouman Green Outdoor, Dirk Bouman
- Rijnbeek Perennials, Nico Rijnbeek
- Boomkwekerij Udenhout, Stefan Verbunt
- Infogroen, Jan Kastelein
- Den Ouden GrowSolutions, Coen Dekkers
- Rozenkwekerij 'De Bierkreek', Hans van Hage
- Aaff, Paul Rongen
- Agro de Arend, Joep Jansen



Paul Rongen



Eva van Wijck



Joep Jansen



Dirk Bouman



Alexander van Oploo



Kees Coemans



Frans van Wanrooij



Stefan Verbunt



Daan Bruin



Bert van Exsel



Arie Schipper



Gerrit Jan Huibers

gebieden uniform. Arie Schipper van Delphy ziet bij zijn klanten dat het sentiment op dit vlak wel gekenterd is. In de grootschalige retail en containerteelt is het beeld nog steeds goed, maar wel minder dan in eerdere jaren. Uit jaarrekeningen blijkt volgens Van Wanrooij dat rendementen tussen de acht en vijftien procent geen uitzondering zijn. Maar het uitblijven van een terugslag komt vooral doordat bedrijven minder uitbreiden dan vroeger. De kosten voor arbeid, grond en uitgangsmateriaal remmen uitbreiding. En dat is een *blessing in disguise* te noemen, omdat overproductie en lage prijzen daardoor achterwege blijven. Een aanwezige vatte het samen: 'De angst voor een gebrek aan personeel is groter dan de drang naar groei.'

Waar eerdere generaties in goede jaren snel meer hectares zochten, kiezen bedrijven nu eerder voor automatisering en efficiency. Daardoor blijven overschotten beperkt en blijft de prijsvorming stabiel.

Als ondernemer moet je continu alert blijven, je strategie bijsturen en weten wie je bedient

Grondpositie onder druk

Grond was een belangrijk gespreksonderwerp. In Opheusden en andere regio's in het zuiden stijgen de prijzen hard. Prijzen van 25 euro voor topgrond zijn geen uitzondering meer. Boskoop en Oost-Nederland lijken hiervan af te wijken, volgens Schipper van Delphy. Arie Schipper: 'In Boskoop zijn nog steeds kwekerijen te koop, die al een aantal jaren in de etalage staan. En ik hoor uit Oost-Nederland dat de trend om grond in Duitsland bij te huren aan het afzwakken is. Onder andere door het feit dat er grond vrijkomt van stoppende veeteeltbedrijven. Verder is daar minder grondhonger vanuit woningbouw en natuur.'

De vraag naar teeltwisseling staat op gespannen voet met de schaarste aan beschikbare hectares. 'Iedereen die hier zit, is op zoek naar grond.' Tegelijk groeit het besef dat goed bodembeheer cruciaal is. 'Als wij goed voor de





Coen Dekkers



Jacco de Jong



Bram Fransen



Ronald Stolwijk



Jan Kastelein



Gert Verdoorn



Erik Stuurbrink



Hans van Hage



Huub Snijders



Nico Rijnbeek



Bart van Roessel



Hein van Iersel

GC Stolwijk & Co: De vierde generatie staat te trappelen

GC Stolwijk & Co bestaat inmiddels bijna een eeuw en wordt vandaag geleid door de vierde generatie. Ronald Stolwijk vertelde tijdens het kerstdiner hoe het bedrijf zich de afgelopen jaren opnieuw heeft moeten uitvinden. De kwekerijactiviteiten zijn beëindigd; het bedrijf richt zich nu volledig op handel en logistiek. De Brexit, die voor veel exporteurs een bedreiging vormde, pakte voor GC Stolwijk positief uit. 'We doen 80–85 procent van onze handel in Engeland. Na de Brexit konden wij ons specialiseren. Voor ons is het goed werkbaar,' zei Stolwijk. Hij vertelde ook openlijk over de moeilijke jaren rond 2009. 'Dat heeft ons op het randje van de afgrond gebracht,' aldus Stolwijk. Dankzij steun van collega's en het verhuren van kwekerijgrond kon het bedrijf overeind blijven en later herstructureren. Een belangrijke stap vooruit was de vroege inzet op nieuwe concepten, zoals de Ilex-lijn. 'Toen we met Ilex begonnen, lachten mensen ons uit. Maar toen kwam de buxusmot,' herinnerde Stolwijk zich.

Toekomstgericht ondernemen blijft een thema, vooral rond bedrijfsopvolging. 'Het is het laatste hobbeltje dat we moeten nemen,' zei Stolwijk over de overdracht binnen de familie. GC Stolwijk & Co presenteerde zich tijdens het kerstdiner als een bedrijf dat dankzij specialisatie, flexibiliteit en familiecontinuïteit weer stevig staat — en klaar is voor de volgende generatie.

bodem zorgen, zorgt de bodem ook goed voor ons.'

Van Wanrooij benadrukte hoe belangrijk ondernemerschap blijft. Ondernemers moeten weten wat ze kweken, voor wie en waarom. Dat begint bij inzicht in de markt en bijhouden wat afnemers willen. Hij adviseerde kwekers om veel actiever naar de markt te kijken: tuincentra bezoeken, afnemers spreken en prijsontwikkelingen volgen. Ondernemers die dat nalaten, lopen volgens hem meer risico's. 'Je moet continu alert blijven, je strategie bijsturen en weten wie je bedient,' was zijn boodschap.

Tijdens de discussie klonk door dat onzekerheid in de markt leidt tot voorzichtige beslissingen. Als kwekers niet goed weten hoe de markt ervoor staat, houden ze producten te lang vast of durven ze geen prijzen te verhogen. Dat zorgt volgens een aanwezige voor angst die je strategie beïnvloedt.

Retail onder druk

Vooral bedrijven die sterk leunen op retail merken dat de marge knelt. Arbeidskosten lopen op, terwijl retailers volgens een deelnemer prijzen hanteren alsof we nog tien jaar geleden leven. De combinatie van hogere kosten en vaste prijskaders zet vooral pot- en containerteelt onder druk. Hierdoor moeten bedrijven kritischer kijken naar hun sortiment, arbeidsinzet en contractafspraken.

Marketing en samenwerking

Van Wanrooij is uitgesproken over het belang van marketing. 'Zonder marketing geen verkoop.' Toch is het voor kwekers lastig om gezamenlijk op te treden. De sterke focus op het eigen bedrijf, de diversiteit aan producten en het grote aantal individuele ondernemers maken samenwerking ingewikkeld. Ook speelt terughoudendheid mee: veel kwekers willen zich niet afhankelijk maken van gezamenlijke merkconcepten of uniforme afspraken. Volgens Van Wanrooij laten juist bedrijven die hierin investeren zien dat marketing direct bijdraagt aan beter rendement en marktpositie.

Maatschappelijke druk

Het gesprek ging ook over de druk vanuit omgeving en overheid. 'We hebben steeds meer met emotie te maken,' stelde een deelnemer. Het beeld dat burgers hebben van gewasbescherming bleek een zorgpunt. Stefan Verbunt van Boomkwekerij Udenhout zei: 'Over tien jaar zijn veel middelen weg. Je *License to produce* wordt scherper.' Gemeenten zetten

bovendien niet altijd in op ruimte voor teelt. In veel gemeentes geldt inmiddels al dat ze het liefst geen kwekerijen meer zien binnen de gemeentegrenzen of vragen om teeltvergunningen.

De groep was het erover eens dat de sector veel goeds doet, maar dat dit niet altijd zichtbaar is. Dirk Bouman van Arie Bouman Green Outdoor benadrukte het belang van transparantie: 'Zet een QR-bord neer. Laat mensen zien wat je spuit en wanneer.'

Anderzijds: wanneer is genoeg genoeg? Stefan Verbunt: 'We zaaien bloemranden in, zetten picknicktafels neer en organiseren een survivalrun.'

Techniek en innovatie

Ondanks alle uitdagingen klonk veel vertrouwen in innovatie. 'Techniek gaat heel hard binnen de boomkwekerij,' zei Van Wanrooij. 'Arbeidsbesparende maatregelen brengen de sector op een goede basis voor de komende jaren.' Volgens Arie Schipper van Delphy is dat onvermijdelijk: 'Ik zie geen teelten verdwijnen uit Nederland, maar zie wel werkwijzen die onder het vergrootglas liggen en mogelijk verdwijnen. Herbiciden die worden ingeruild voor schoffelen.' In het algemeen geldt ook: diversere aanplant, meer teeltwisseling en minder inzet van middelen.

Vooruitzicht

Van Wanrooij sloot zijn bijdrage af met een optimistische noot. 'Groen is voorlopig nog steeds hip. De vraag blijft gewoon bestaan. Er is nog heel veel toekomst voor de boomkwekerij. Als je de cijfers op orde hebt, blijft er geld te verdienen.'

Een ondernemer vatte het nuchter samen: 'We moeten niet te veel complimenten aan onszelf geven, maar we doen het beter dan we denken.' Ondernemers verlieten het kerstdiner met het gevoel dat de sector veerkrachtig blijft. Niet zonder uitdagingen, maar stevig geworteld in sterke regio's, ondernemerschap en een markt die nog steeds groen wil zien.



BE SOCIAL
Scan, lees & deel!