



K!

IN DEZE KAS: 25 TOPBEDRIJVEN /
40 MEDEWERKERS / VACATURES
TRAINEESHIPS / STAGES EN MEER...

Praktijkgerichte opleidingen voor de tuinbouwsector

Ontwikkel jezelf tot teeltexpert,
assistent-veredelaar, verkoper binnendienst,
productmanager of bedrijfsleider.

Een greep uit het aanbod:

- BioAssays and Beyond | start 16 februari 2023
- Teeltexpert | start 17 januari 2023

Er zijn nog plaatsen beschikbaar. Schrijf je nu in!



Bezoek onze website
voor het complete
aanbod.

Jacco Strating
Uitgever KAS Magazine



HOE HET ÉCHT ZIT...

Zwaar werk, met je voeten in de klei, slechte werkomstandigheden, laag inkomen, alleen maar arbeidsmigranten, lange werkdagen, voor dag en dauw eruit, saai en repeterend werk, niet duurzaam, oubollig, vieze omgeving, weinig afwisselend, alleen maar tomaten knippen of chrysanten plukken... Welke van deze ongefundeerde aannames hield jou tot nu toe tegen om een baan in de glastuinbouw te overwegen? Ga niet langer af op

vooroordelen, maar ontdek nu zélf wat de sector jou te bieden heeft. Ruim 40 medewerkers van 25 topbedrijven vertellen in deze speciale KAS Werken & Leren hoe het écht zit en waarom werken in de tuinbouw wel degelijk héél aantrekkelijk en uitdagend is.

Ik wens je veel leesplezier, verrassende nieuwe inzichten en een fantastische carrière toe!

5

INHOUD

LG Flowers / 4
Grodan / 6
KUBO / 8
Royal Brinkman / 10
Schenkeveld / 14
Nitea / 16
HortiHeroes / 18
Koppert Cress / 22
Stolze / 24
Opti-flor / 26
Greenport West-Holland / 28
Harvest House / 30
KP Holland / 32
Van Iperen / 34
Ter Laak / 38
Rijk Zwaan / 40
Language Switch / 42
Sion Young Plants / 46
Artechno Growsystems / 48
Royal van Zanten / 50
Greenhouse Marketeers / 52
Koppert Nederland / 54
Colofon / 58



DUIK IN HET DIEPE

Op zoek naar een dynamische omgeving waarin hij zichzelf kon ontdekken, belandde Laurens bij gerberakwekerij LG Flowers. Het bedrijf zocht fris jong bloed van buiten de branche. Zonder uitgestippeld plan gingen de twee met elkaar in zee, in de hoop op een match. Drie jaar later lijkt dat experiment geslaagd. “We brengen elkaar verder.”

Een bierbrouwerij, autofabrikant of staalbewerker. Dat was het soort bedrijven waar Laurens zichzelf zag werken na zijn studie. De Rotterdammer studeerde technische bedrijfskunde en de tuinbouw stond niet bepaald op zijn radar. Maar nu hij drie jaar in deze sector werkt, ziet hij zich ook niet zo snel meer buiten de tuinbouw werken. “Wat is dit een gi-gan-ti-sche sector! Niet normaal wat voor wereld er schuil gaat achter bloemen, planten en groenten. Het was een duik in het diepe, maar ik heb er geen seconde spijt van gehad.”

Geen uitgeschreven functie

Even terug naar drie jaar geleden. Laurens had zijn studie afgerond en zocht een dynamische omgeving waarin hij écht kon gaan uitvinden wat hij tof vindt om te doen. Bij toeval stuitte hij op LG Flowers. “Ze zochten iemand van buiten de tuinbouw om fris bloed binnen te halen. Daarvoor hadden ze een vrij open functie in de aanbieding, waarbij we van twee kanten konden ontdekken of en hoe we elkaar konden helpen.” Het onbekende, de vrije rol die hij kreeg én het goede gesprek met eigenaar Joyce Lansbergen maakten dat Laurens besloot ervoor te gaan. “Ik had geen uitgeschreven functie en kreeg de kans om mijn rol als ‘chef optimalisatie’ gaandeweg in te vullen.” Al snel volgde een grote klus. “Ik werd mede verantwoordelijk voor de bouw van een nieuwe kas. Voor de duidelijkheid: ik kom niet uit de sector, wist helemaal niets van kassen en van bloemen telen en moest dus alles van A tot Z leren. Maar juist doordat ik volledig blanco instapte, leerde ik de sector en het bedrijf heel goed kennen. En omdat ik als ‘buitenstaander’ net even anders naar dingen kijk,

kan ik ook echt iets toevoegen. Dat was ook zo toen ik hier een automatisch transportsysteem mocht implementeren. Ook een gaaf project!”

Data, dat is wat Laurens leuk vindt. “Op basis van data kun je bepalen waar je staat en hoe je het als bedrijf doet. Bovendien past procesmatig denken heel goed bij mij. Ik vind het geweldig om problemen op te lossen en mee te denken hoe het werk net iets efficiënter en leuker kan worden gemaakt. Dat is precies wat ik nu binnen LG Flowers mag doen. Aanvankelijk deed ik dat vooral met betrekking tot operationele processen binnen het bedrijf, maar sinds afgelopen jaar werk ik met alle afdelingen samen. Het is een heerlijk no-nonsens bedrijf met een mooie mix van ervaren en jonge mensen en teams die nauw met elkaar verbonden zijn.”

Technisch talent gezocht

Optimalisatie is ook iets wat nooit ophoudt, geeft Laurens aan. “Want stilstand is achteruitgang, dus zullen we ons als bedrijf moeten blijven verbeteren. De uitdaging is om ervoor te zorgen dat je als organisatie future proof bent en blijft. Ik vind het fantastisch dat ik daar een betekenisvolle bijdrage aan mag leveren en LG Flowers zorgt ervoor dat ik persoonlijk ook blijf groeien. Het is mooi om elkaar op die manier verder te brengen.” Laurens moedigt jonge mensen dan ook aan om net als hij bij LG Flowers aan te kloppen. Vooral technisch talent is zeer welkom, met oog op de verregaande automatisering de komende jaren. “Als jij bereid bent om je vast te bijten in allerlei technische projecten, dan is dit the place to be. Zonder jou zijn we nergens!”



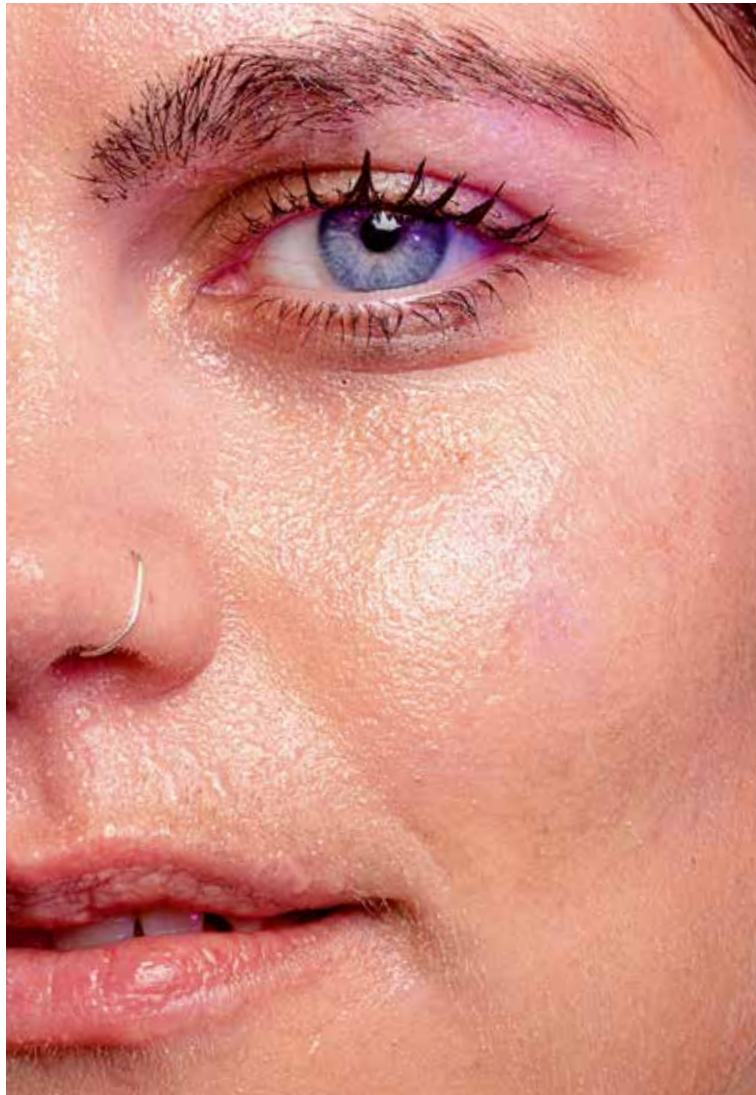


SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!



Bij LG Flowers pakken wij de dingen net anders aan dan anders, waarbij ons uitgangspunt altijd het positieve is. Dit kan ook niet anders met de vrolijke gerbera als ons hoofdproduct. Onze teams bestaan uit mensen die doen waar zij goed in zijn én wat zij het leukste vinden om te doen. Samen zorgen zij dat er op een effectieve manier wordt gewerkt en durven zij verder te ontdekken hoe gerbera's sterker groeien, slimmer bloeien en consumenten blijven verrassen. Zo halen we allemaal energie en voldoening uit ons werk. En geldt: samen beter, samen blijer!

GELUKKIG OVER DE GRENS



De een komt uit Griekenland, de ander uit Italië. Beiden werken ze in Nederland. Maar dan wel weer voor een bedrijf dat wereldwijd actief is. Ingewikkeld? Voor Emmanouela en Federico niet. Het tweetal koos bewust voor een carrière bij substraatspecialist Grodan. "Als het om tuinbouw gaat, is Nederland de plek waar je moet zijn. En hier bij Grodan wordt echt geïnvesteerd in jong talent."

Federico was altijd al geïnteresseerd in planten en natuur. Een groene studie lag dan ook voor de hand. Die wilde hij niet volgen in zijn geboorteland Italië, maar over de grens. Het werd Wageningen. Door de goede reputatie die de universiteit heeft en door de sterke positie van Nederland op gebied van tuinbouw. "Nergens ter wereld gaat de ontwikkeling zo hard als in de Nederlandse tuinbouw. Daarom wilde ik mij juist hier verder ontwikkelen", aldus Federico.

Een betere wereld

Voor de Griekse Emmanouela gold eigenlijk hetzelfde. Voor haar weegt bovendien het sociale aspect van de tuinbouw zwaar mee. "Ik wil bijdragen aan de voedselvoorziening in de wereld en werken bij een bedrijf dat echt dingen kan veranderen." Tijdens haar studie in Wageningen koos ze bewust voor een stage bij Grodan, waar ze uiteindelijk ook in dienst trad als Technical Communications Manager. Ze kende het bedrijf al langer en zag volop kansen om haar ambitie waar te maken. Grodan is internationaal marktleider als leverancier van innovatieve en duurzame steenwol substraatoplossingen voor de professionele tuinbouw. Het bedrijf helpt telers met deze producten om de voedselproductie nog efficiënter te maken. Met het digitale e-Gro platform kan bovendien exact worden bepaald wat een plant nodig heeft. "Substraat is onmisbaar in de moderne tuinbouw en helpt om de wereld een stukje beter te maken. Ik maak deel uit van het kennisteam binnen Grodan en ben betrokken bij de organisatie van evenementen en het maken van content. Om dat goed in te vullen en kennis op te doen, heb ik veel contact met collega's, maar bezoek en spreek ik ook veel mensen uit de sector."



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!

Federico kwam in 2020 bij Grodan terecht in zijn zoektocht naar een baan die bij hem paste. “De efficiënte manier waarop telers hun producten telen, vind ik heel interessant. De uitdaging voor de komende jaren is om hoge opbrengsten en een goede kwaliteit te blijven realiseren met minder verbruik van grondstoffen. Ik zet mijn kennis graag in om te helpen bij die verduurzaming en bij Grodan kan dat.” Als Cultivation Specialist is Federico verantwoordelijk voor alle proeven bij onderzoekscentra, in kassen en op universiteiten. “Daar testen we onze substraten en sensoren. De data die daaruit komt speelt een grote rol in het objectief beoordelen van de plantparameters, zodat we telers goed kunnen adviseren. Ik zeg wel eens dat we tegenwoordig meer data in kassen oogsten dan groenten.” Federico en Emmanouela hebben het naar hun zin

bij Grodan, waar zij naar eigen zeggen enorm veel leren. “Hier wordt echt geïnvesteerd in jong talent, maar wordt ook waarde gehecht aan mijn kennis en kwaliteiten. Ze willen ook van mij leren, waardoor je echt het gevoel krijgt dat je belangrijk bent.” Federico sluit zich daarbij aan: “Grodan is wereldwijd actief. Daarom worden medewerkers uit andere landen, zoals wij, zeer welkom geheten. Wij brengen toch weer een andere visie mee en bekijken de dingen uit een ander perspectief.” Het tweetal raadt jonge mensen, ongeacht hun achtergrond, dan ook aan om zich in Grodan te verdiepen. “We hebben volop mensen met verschillende specialiteiten nodig om de komende jaren door te groeien en het verschil te maken. Grodan biedt jou een kans op een mooie betekenisvolle carrière in een sector die er echt toe doet.”





SMART GROWING!

Een studie econometrie, een specialisatie logistieke en operationele research en een gezonde interesse voor programmeren. Het mag duidelijk zijn dat Ninette een slimme meid is. En daar zijn ze bij het internationale kassenbouwbedrijf maar wat blij mee. Binnen het 'Smart Growing'-team is zij inmiddels van grote waarde en krijgt ze de kans om ook zelf te groeien.

De wereldbevolking groeit expansief. Groei die de aarde uitput. Energiebronnen drogen op, water wordt steeds schaarser. Tegelijkertijd is er steeds meer behoefte aan voedselveiligheid, aan het terugdringen van CO₂-uitstoot en aan lokaal geproduceerde producten. KUBO speelt hierin een grote rol door hypermoderne kassen te ontwikkelen en te bouwen. Kassystemen waarmee op efficiënte wijze een hogere productie van een betere kwaliteit kan worden gerealiseerd.

Bijzondere sector

Die duurzame ambitie is voor Ninette een van de redenen om bij KUBO te werken. Tijdens corona zocht ze een bijbaan naast haar studie. Via haar buurman, toevallig CEO bij KUBO, kwam ze bij de kassenbouwer

terecht. "Eigenlijk vanuit het idee dat ik alles wel prima vond op dat moment", lacht Ninette. "Ik kom niet uit de tuinbouw, dus had ook nooit aan werken in de tuinbouw gedacht. Pas toen ik hier aan de slag ging, ontdekte ik wat een bijzondere sector dit is."

Ninette deed eerst drie maanden ondersteunende werkzaamheden in de fabriek om vervolgens in het Smart Growing-team terecht te komen. "Ik kreeg de mogelijkheid om hier te werken en tegelijkertijd mijn afstudeerscriptie te schrijven." Binnen het Smart Growing-team worden gegevens over het gewas en klimaat geanalyseerd om telers nóg beter te laten presteren. "Wij adviseren telers over de toepassing van bepaalde installaties in hun kas. Dat doen we door te berekenen wat het effect van de ene of de andere keuze is. Ik ondersteun mijn collega's door mee te bouwen aan een tool om die data-analyses uit te voeren."

Jouw mening telt

Het team waarin Ninette werkt is heel internationaal. "Daardoor krijg je ook wat mee van andere culturen. Verder hangt er wel een echt Westlands sfeertje binnen het bedrijf. Mensen gaan gezellig met elkaar om, het is gewoon fijn om hier te werken." Ninette geeft aan dat er ook veel ruimte is voor persoonlijke inbreng en ontwikkeling. "Er wordt echt naar je geluisterd, jouw mening telt. En het was natuurlijk mooi dat ik alle tijd kreeg om tijdens het werk mijn studie af te ronden."

Ninette is dan ook op haar plek, binnen KUBO én binnen de tuinbouw. "Tuinbouw is meer dan alleen in de kas werken, dat heb ik inmiddels wel ontdekt. Ik mag op mijn eigen manier een klein beetje bijdragen aan het voeden van de wereld. En ik vind het ook belangrijk om in mijn werk bewust met duurzaamheid bezig te zijn." Voorlopig is Ninette ook nog niet uitgeleerd, geeft ze aan. "Dit is mijn eerste baan en ik heb genoeg uitdagingen. Dus ik ben nog niet heel erg met de toekomst bezig. Maar ik weet wel dat ik mij hier de komende jaren verder kan ontwikkelen, dus ik hoef nergens anders heen!"



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!

'WORK HARD, PLAY HARD'

12

Wereldwijd telers in de bedekte tuinbouw ondersteunen om hun resultaten te verbeteren. Dat is de missie van Royal Brinkman. Als toonaangevende toeleverancier en kennispartner voor de professionele glastuinbouwsector voorziet het bedrijf in kennis, kunde, producten en innovatieve oplossingen. Alle medewerkers binnen Royal Brinkman dragen daar op hun eigen manier aan bij. Angelique, Ilona en Steven vertellen hoe zij dat doen.

Naam: **Angelique**
Opleiding: **Secretaresse**
Functie: **Intern accountmanager Internationaal**

'HET VOELDE ALS THUISKOMEN!'

In 2016 vertrok Angelique na vier jaar bij Royal Brinkman, om internationale ervaring op te doen buiten de sector en in een ander type organisatie. Vier jaar lang werkte ze vervolgens voor een internationale software-firma, maar uiteindelijk

bleek de tuinbouw toch sterker te trekken. Begin dit jaar keerde ze weer terug bij Royal Brinkman. Soms valt het weerzien met zo'n oude liefde tegen, maar niet in haar geval. "Nee, het voelde echt als thuiskomen. Het is een goede match!"

Als intern accountmanager is ze volledig gericht op de Amerikaanse markt. Zodra haar accountmanager een order heeft geboekt kan zij aan de slag om de supply chain in goede banen te leiden. Een hectische job, zeker begin dit jaar toen er een schreeuwend tekort was aan containers en grondstoffen schaarser werden. Maar Angelique voelde zich als een vis in het water. "Aan chaos structuur toevoegen, dat is mijn sterke kant. Vaak was het een enorm gepuzzel om onze klanten toch nog op tijd te voorzien van alles wat ze nodig hebben voor hun teelt; van meststoffen tot bulkgoederen zoals folie en haken."

Nu ze eenmaal haar draai heeft gevonden in haar nieuwe job – 'transport en logistiek was nieuw voor me, dat heb ik in de praktijk moeten leren' – durft ze ook alweer wat verder vooruit te kijken. Graag wil ze haar commerciële vaardigheden verder ontplooiën. En daarmee zit het volgens haar wel snor bij Royal Brinkman: "Als je laat zien dat je iets kan en heel graag wilt, dan zijn hier altijd mogelijkheden om je verder te ontwikkelen."



Naam: **Ilona**

Opleiding: **Commerciële economie**

Functie: **Content marketeer**

'DYNAMISCH, VEELZIJDIG EN UITDAGEND'

Ja, zes armen zouden haar wel van pas komen. Als content marketeer is Ilona op een heleboel fronten in de weer om telers informatie op maat aan te bieden. Handige video's, inspirerende klantervaringen, artikelen, whitepapers, stappenplannen, social media posts: content door, met en voor telers. Intern kennis ophalen en extern die teler adviseren, inspireren en helpen verbeteren. "Ons e-commerce team bestaat wereldwijd uit ruim 30 collega's. Ieder met hun eigen expertise, gefocust op online verkeer. Als content marketeer zorg ik ervoor dat de juiste boodschap, via de juiste kanalen en in het juiste format bij de juiste doelgroep terechtkomt."

De glastuinbouwsector verrast Ilona nog iedere dag. Het is een dynamische, veelzijdige en uitdagende sector waar ze maar wat graag content voor maakt. "Het leukste aan mijn werk? Het typische karakter van onze eindklant! Telers zijn niet zomaar ondernemers. Heb je het over hun gewas, dan heb je het over hun kind: een levend product dat 24/7 bloot-

'De juiste boodschap, via de juiste kanalen en in het juiste format'

gesteld wordt aan externe factoren: van bacteriën en virussen tot aan temperatuurwisselingen en groei-licht." Regelmatig zit ze met de teler om tafel om erachter te komen wat hem beweegt, bezighoudt en tegen welke uitdagingen hij aanloopt. Een letterlijk kijkje in de keuken. Om vervolgens vol inspiratie aan de 'tekentafel' ideeën uit te werken samen met specialisten en binnen- en buitenlandse collega's.

Wat tekenend is voor de manier hoe Royal Brinkman omgaat met persoonlijke ontwikkeling? Wil je iets, onderbouw het en je krijgt de vrijheid en de middelen om het te realiseren. "En dat past perfect bij wie ik ben. Het is hier letterlijk: work hard, play hard."



Wil je Royal Brinkman nog beter leren kennen en ontdekken wat het bedrijf jou te bieden heeft? Lees dan de verhalen van meer collega's op [Werkenbijroyalbrinkman.nl!](https://werkenbijroyalbrinkman.nl)



SCAN VOOR
JOUW DROOMBAAN!

14 Naam: **Steven**
Opleiding: **Economics & Logistic management**
Functie: **Product Manager mechanical equipment**

'TUINBOUW EEN PODIUM GEVEN'

In zijn studietijd reed Steven regelmatig door het kassengebied, op weg van - toen nog - zijn woonplaats Rotterdam naar het strand van Hoek van Holland. "Ik had geen oog voor al die kassen en ik had geen idee wat daarbinnen allemaal gebeurde. Ik zag mijzelf na mijn studie aan de slag gaan bij een grote multinational zoals Unilever of bij een bedrijf in het havengebied." Zijn stage bij tomatenkweker Red Star betekende letterlijk en figuurlijk de ommezwaai. "Daar ben ik door het positieve tuinbouwvirus bevangen."

Na 3,5 jaar Red Star, waar hij het Horti Heroes-entrepreneurprogramma volgde, maakte hij in 2019 de overstap naar Royal Brinkman. Hij geeft nu leiding aan een groot team van 14 collega's en houdt zich als Product Manager Mechanisatie bezig met onder andere wereldwijde assortimentsuitbreiding, nieuwe samenwerkingen, Royal Brinkman productontwikkelingen en inkoop. Steven vindt het werken aan teambuilding belangrijk; de helft van het

team is nieuw sinds 2019. Als we hem spreken heeft hij met zijn team net een inspirerende teamdag achter de rug. In de ochtend was het serious business en bogen ze zich o.a. over de strategie voor de komende jaren, over digitalisering en over e-commerce. In de middag stond er een Virtual Reality experience op het programma.

Naast zijn baan bij Royal Brinkman beoordeelt hij bij de Hogeschool Rotterdam afstudeerders en daar kan hij zich verbazen hoe weinig studenten van de tuinbouwwereld weten; net als hijzelf destijds. "Als ik de kans krijg om de tuinbouwsector een podium te geven, dan doe ik dat." En aan onderwerpen geen gebrek. "Onze business daagt elke dag opnieuw uit om te innoveren en na te denken over nieuwe oplossingen. Zo introduceerden we onlangs een nieuwe hygiënesluis, de CleanGate en is de DryGair luchtontvochtiger een belangrijk hulpmiddel voor energiebesparing. Innoveren voor morgen en overmorgen. Dat spreekt mij enorm aan in deze sector."

A man with a beard and blue eyes, wearing a light blue sweatshirt with 'CAVALLARO NAPOLI' printed on it, is smiling and holding a tomato in his hand. The background is a solid purple color.

**'ONZE BUSINESS DAAGT
ELKE DAG OPNIEUW UIT
OM TE INNOVEREN'**

'DE VERANTWOORDELIJKHEID MAAKT HET JUIST ZO LEUK!'

Beginnen als stagiair en uitgroeien tot teeltspecialist. Bij Schenkeveld Tomaten kan het, zo bewees Daan. In relatief korte tijd kreeg hij grote verantwoordelijkheden binnen het bedrijf. Daar loopt hij niet voor weg, daar groeit hij van. Elke dag opnieuw.

Hij is nog maar 27 jaar en nu al is hij verantwoordelijk voor de teelt van Kas Noord op locatie Schiphol van Schenkeveld Tomaten. Als teeltspecialist stuurt Daan onder andere het klimaat in de kas aan, waar jaarlijks miljoenen kilo's tomaten worden geoogst. Ook houdt hij zich bezig met arbeid, een stukje energiebeheer en monitoren en bestrijden van ziektes en plagen op het bedrijf. Als jongeling wordt hij goed begeleid, maar hij doet steeds meer zaken zelfstandig. Van de grote verantwoordelijkheid die hij draagt, schrikt hij niet. "Natuurlijk is het bizar dat de keuzes die ik maak invloed hebben op die enorme tomatenproductie. Alles moet goed geregeld zijn, de laatste paar procent kunnen net het verschil maken. Maar die verantwoordelijkheid vormt de uitdaging in mijn werk, dát maakt het juist zo leuk!"

Flink aan het uitbreiden

Maar hoe is Daan op deze plek en in deze functie terecht gekomen? Hij neemt ons mee terug in de tijd. "Thuis hadden wij een bloemenkwekerij en als kind werkte ik ook altijd mee. Maar ik wist niet of ik daar later in doorwilde", zo geeft Daan aan. Hij koos daarom in eerste instantie voor een studie Commerciële Economie. "Maar dat was het niet voor mij. Ik hoorde wél hele positieve verhalen over de HAS in Den Bosch en omdat ik wist dat de tuinbouw wel wat te bieden heeft, heb ik de overstap gemaakt." Daar kreeg hij geen spijt van, want Daan had een toptijd, zo geeft hij aan. Het was een studievriend die hem wees op Schenkeveld Tomaten als interes-



**'STAP VOOR STAP BEN IK
IN HET VAK GEGROEID EN
IK BEN NOG LANG NIET
UITGELEERD'**



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!



sante stageplek. Het bedrijf was op dat moment flink aan het uitbreiden bij Schiphol. "Ik heb een brief geschreven en kreeg al heel snel een stageplaats aangeboden."

Voordat Daan aan zijn stage begon, ging hij voor zijn studie nog een half jaar naar Vietnam. "Even uit mijn comfortzone", verklaart hij. Maar toen hij terugkwam, begon hij zijn stage. "Ik mocht het digitale teeltplatform LetsGrow.com implementeren op het bedrijf en heb een energiemodel gebouwd. De meeste tijd zat ik op kantoor. Eén keer per week op de locatie in het Westland, de andere dagen op locatie Schiphol." In de tijd na zijn stage bleef Daan contact houden met Schenkeveld. Toen zijn studie was afgerond keerde hij terug op locatie Schiphol: als junior teeltspecialist. Stap voor stap ben ik in het vak gegroeid en ik ben nog lang niet uitgeleerd. Maar dankzij de jongens hier die er heel veel verstand van hebben, neem ik steeds meer verantwoordelijkheden over."

Alles wat aandacht krijgt...

Daan is trots om bij een groot innovatief bedrijf als Schenkeveld Tomaten te werken. "En je doet zinvol werk, want je draagt bij aan de voedselvoorziening. Het is toch gaaf dat het product dat jij maakt uiteindelijk bij mensen op hun bord ligt? Dat geeft mij persoonlijk veel voldoening. Daarnaast is het ook gewoon een heel leuk bedrijf met een gezellig team en we hebben vaak toffe uitjes, zoals laatst, toen we naar de Formule 1 in Zandvoort gingen." De slogan van Schenkeveld is 'alles wat aandacht krijgt, groeit'. Dat geldt zeker ook voor de medewerkers, meent Daan. "Ik kwam binnen met het idee dat ik een pak aan kennis in huis had, maar ontdekte dat ik nog veel kon leren. En daar blijf ik mee doorgaan. Wie weet waar ik dan de komende jaren naartoe kan groeien."



DYNAMISCHE JOB? STAP IN SOFTWARE!

Ook in de tuinbouw worden steeds meer processen geautomatiseerd en gedigitaliseerd. Van personeelsregistratie en logistiek tot allerlei handelingen in de kas. Om dit op een goede, betrouwbare manier te doen, is de ontwikkeling van geavanceerde software onmisbaar. Nitea is een autoriteit op dit vlak met een ervaren, maar ook jong team van specialisten.

Waar de een bijna bij het meubilair van Nitea hoort, staan de andere nog aan het begin van hun loopbaan. Maar aan bevoegdheid hebben zowel Gerard als Bram en Sven geen gebrek. Al bijna 12,5 jaar is Gerard in dienst bij Nitea, waar hij werkt als software architect. Als oudgediende weet hij als geen ander dat de ontwikkeling van software nooit stilstaat. "We begonnen met ons softwarepakket Padvinder voor arbeidsregistratie en ontwikkelen nu mobiele apps en werken in de Cloud. De afgelopen jaren zijn de ontwikkelingen razendsnel gegaan en dat zal ook zo blijven doorgaan."

Doen waar je goed in bent

Als kind van een chrysantenteler groeide Gerard op in de tuinbouw. Hij weet nog goed hoe gewastellingen in

'Door dat vertrouwen voel ik mij ook gewoon een volwaardige developer'

de kas vroeger met pen en papier gebeurde. "Tegenwoordig gaat alles met een mobiele telefoon. Nitea is meegegroeid met de sector door te luisteren naar de wensen van de gebruiker en oog te houden voor de ontwikkelingen om ons heen. Wij waren er dan ook vroeg bij met het ontwikkelen van mobiele apps en NFC-toepassingen." Als software architect programmeert Gerard wijzigingen in de software, ondersteunt hij sales en 'customer success' bij technische vraagstukken en voorziet hij in maatwerk door specifieke koppelingen





voor gebruikers te realiseren. “In de beginjaren deden we alles met een klein team. Nu hebben we meerdere gespecialiseerde afdelingen, zodat iedereen kan doen waar hij of zij goed in is. Dat werkt heel prettig en verhoogt de kwaliteit.”

Nitea biedt ook ruimte aan studenten om stages bij het bedrijf te doen. Zoals informaticastudent Bram, die een oproep voor een stageproject op LinkedIn plaatste. Nitea reageerde. Bram werkt nu als stagiair development aan een functionaliteit waarmee nieuwe klanten in de Cloud met één druk op de knop kunnen worden verwelkomd. “Voorheen was dat vrij complex en dus ook foutgevoelig. Daarnaast bekijk ik ook hoe we ervoor kunnen zorgen dat klanten in de Cloud automatisch naar nieuwe softwareversies kunnen updaten. Tot nu toe gebeurde dat met de hand.” Bram geeft aan dat hij veel vrijheid krijgt om het project tot een succes te maken. “Er kijkt niet voortdurend iemand over je schouder mee, maar je maakt onderdeel uit van een team. Door dat vertrouwen voel ik mij ook gewoon een volwaardige developer.”

Met een frisse blik

Voor Sven is dat niet anders. De tuinbouw is bekend terrein voor hem, aangezien zijn vader cactuskweker is. Via via kwam de student ‘Global Marketing & Sales’ bij Nitea terecht. Als stagiair sales & marketing brengt hij nu de markt in kaart. “Wie zijn onze klanten, wat is ons marktaandeel, welke kansen zijn er, wie zijn mogelijke concurrenten? Daarnaast zijn we momenteel druk met de voorbereidingen om onze nieuwste generatie software aan de markt te presenteren en heb ik meegedacht over de communicatie daaromheen. Ik kan door mijn leeftijd

en achtergrond net weer op een andere frisse manier naar de producten van Nitea kijken.”

De ‘Nitea-bubbel’, zo noemt Gerard het. “Wij zijn als oudgedienden geneigd om in dezelfde oplossingen te denken, terwijl de jonge garde met nieuwe ideeën komt. Het is belangrijk om daar als bedrijf voor open te staan en ruimte te bieden om die ideeën op tafel te leggen. Het zorgt voor een nieuwe dynamiek die onmisbaar is de snelle wereld waarin wij actief zijn.” Gerard hoopt dan ook op meer jonge aanwas voor het bedrijf. Bram en Sven kunnen daar een rol in spelen. “De Cloud is de toekomst, voor veel studiegenoten is dat een interessante werkrichting”, aldus Bram. “Ik zal de tuinbouw zeker bij hen onder de aandacht brengen.” Sven: “Ik zie mij na mijn studie zeker wel bij een bedrijf als Nitea werken. De sfeer is goed hier, er zijn een hoop uitdagingen en de tuinbouw is leuke sector om in te werken. Ik hoop dat ik ook vrienden buiten de sector kan prikkelen.”

19



**SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!**



20

WERELDWIJD IMPACT MAKEN

Rick en Anouk krijgen momenteel de kans om in twee jaar tijd bij drie toonaangevende technologiebedrijven in de tuinbouw te werken. Bovendien krijgen deze talentvolle wo'ers het 'Future Leadership Programma' aangeboden, om tijdens dit traineeship direct ook hun management-skills te ontwikkelen. "Een unieke kans", aldus het tweetal dat inmiddels hun hart verloor aan de tuinbouw.



Het valt niet mee voor technologiebedrijven in de tuinbouw om hoger opgeleide technische medewerkers aan te trekken. En dat terwijl de behoefte steeds verder groeit door een snelle robotisering en digitalisering binnen de sector. Tijd dus voor actie, meenden HortiHeroes, AVAG en TNO. Samen zetten zij het HortiTech Innovation Traineeship op, een bijzonder initiatief om jong technisch toptalent kennis te laten maken met de food & flower industry.

Drie keer acht maanden

Het traineeship werd vorig jaar aangekondigd, afgelopen

jaar gingen de eerste twee kandidaten aan de slag. Rick beet het spits af. Hoewel zijn vader en broer een tuinbouwbedrijf runnen in Noord-Holland, had hij zelf nooit de ambitie om de tuinbouw in te gaan. Hij studeerde bedrijfskunde en rondde in 2021 een master digitale innovatiemanagement af. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan. Toen hij in gesprekken thuis aan de keukentafel ontdekte hoe belangrijk data binnen de tuinbouw is, werd zijn interesse toch geprikkeld en ging hij uiteindelijk overstag. Online stuitte hij op HortiHeroes, hét ontwikkelingsplatform voor innovatie, startup en talent in de food & flower industry. "Ze zochten mensen om



'Het traineeship is een bijzondere mogelijkheid om de wereld van de tuinbouw te ontdekken en tegelijkertijd **jezelf te ontwikkelen, dus ik zou zeggen: grijp die kans!**'

deel te nemen aan het HortiTech Innovation Traineeship. Een combinatie van werken en ontwikkelen, opgezet in samenwerking met topbedrijven en -organisaties uit de tuinbouw." Rick voldeed aan de voorwaarden, meldde zich aan en werd de allereerste trainee. Acht maanden lang werkte hij aan digitaliseringsvraagstukken bij onderzoeksorganisatie TNO, om vervolgens de overstap te maken naar technologiebedrijf Ridder. En over enkele maanden staat er nog een derde periode van opnieuw acht maanden op het programma bij weer een ander bedrijf. "Het traineeship biedt jou de kans om je eigen carrière op te bouwen, hoe gaaf is dat?"

Je netwerk uitbreiden

Een paar maanden nadat Rick zijn traineeship was gestart, begon ook Anouk bij TNO aan het traject. Ze had altijd al interesse in planten en koos tijdens haar studie voor een combinatie van biologie en informatica. Via Kasgroeit, dat mensen adviseert over werken en leren in de glastuinbouw, kwam ook zij bij HortiHeroes terecht. "Ik werd direct getriggerd door het HortiTech Innovation Traineeship. De kans om de tuinbouw te leren kennen via drie verschillende bedrijven, sprak mij heel erg aan. En je krijgt de mogelijkheid om ook echt een

ontwikkelen. Een geweldige kans om je netwerk binnen deze sector uit te breiden."

Wat haar volgende stap in het traineeship wordt, weet ze nog niet, maar Anouk kijkt ernaar uit om meerdere kanten van de tuinbouw te ontdekken. Zoals Rick nu doet bij Ridder. "Natuurlijk was het even wennen na acht maanden TNO, maar bij dit bedrijf krijg ik weer zoveel nieuwe energie en inzichten", aldus Rick. "Dat maakt dit traject ook zo uniek. Je legt een route af langs geweldige bedrijven die jou de vrijheid bieden om jezelf te vormen en je eigen rol te pakken. Dat maken niet veel mensen mee."

Slimme jonge mensen

Rick en Anouk hebben inmiddels hun hart aan de tuinbouw verloren en hopen op een glansrijke carrière binnen de sector. Ze roepen leeftijdsgenoten op hun voorbeeld te volgen. "De Nederlandse tuinbouw is een sector die niet onderschat moet worden. Er is heel veel gaande op gebied van digitalisering en bedrijven hebben enorm veel kennis in relatie tot de wereldwijde voedselproductie. Als medewerker kun je dus wereldwijd impact maken. De sector heeft dan ook slimme jonge mensen nodig om dit naar een nóg hoger niveau te tillen." Anouk sluit zich daarbij aan: "Het traineeship is een bijzondere mogelijkheid om de wereld van de tuinbouw te ontdekken en tegelijkertijd jezelf te ontwikkelen, dus ik zou zeggen: grijp die kans!"

'Ik werd direct getriggerd door het **HortiTech Innovation Traineeship**'

belangrijke bijdrage te leveren aan de digitalisering van de sector." Voor Anouk was het een voordeel dat Rick haar al voor was gegaan. Daardoor stond het traineeship inmiddels als een huis en kon zij leren van zijn ervaringen. Net als Rick sloot zij aan bij het Future Leadership Programma. "Samen met leeftijdsgenoten van verschillende bedrijven volg je een traject van managementcursussen en coaching om jezelf op persoonlijk vlak te



SCAN VOOR
JOUW
TRAINEESHIP!

VOEDSEL, MAAR DAN ANDERS...



24

Vers gekiemde plantjes, eetbare bloemen en aromatische blaadjes. Nee, Koppert Cress is bepaald geen 'standaard tuinbouwbedrijf'. Chefs uit de hele wereld lopen weg met de innovatieve en duurzaam geteelde microgroenten die voor een ware smaak- en geursensatie zorgen. Een enthousiast team is verantwoordelijk voor dat succes.

Koppert Cress is gevestigd in het Westlandse Monster. Het is een echt familiebedrijf, groot gemaakt door innovator Rob Baan. In zijn zoektocht naar iets unieks, begon hij een ontdekkingstocht door de wereld van de cressen. Cressen zijn verse supergezonde microgroenten, die direct na het kiemen van de plant worden geoogst. Het leverde de afgelopen jaren bijzondere producten op als Borage Cress (met de smaak van oesters), Affilla Cress (met de smaak van doperwten), BroccoCress (met de smaak van broccoli) en Sakura Cress (met de smaak van radijs). Met een breed assortiment, dat nog elk jaar groeit, bedient Koppert Cress inmiddels de beste restaurants ter wereld. En bij alles wat het bedrijf doet, staan onderscheid, smaak en gezondheid voorop. "Onze missie is dan ook: Let's change the way we look at food", laat marketingmanager Stijn weten. "Door bewuster voor gezonde producten te kiezen, blijf je zelf ook gezond."

Wereldwijde trends

Elke dag stapt Stijn in de auto om 1,5 uur van zijn woonplaats Enkhuizen naar het Westland te rijden. "Dat doe je alleen als je bij een bijzonder bedrijf werkt en het naar je zin hebt", zegt hij daar zelf over. "Het is het waard, want hier in het Westland gebeurt het!" Hij doelt daarmee op het innovatieve karakter van de glastuinbouw in het algemeen, maar natuurlijk ook op de activiteiten binnen Koppert Cress. "Ik mag de wereld vertellen over onze unieke producten en ben voortdurend op zoek naar de trends in de keukens wereldwijd. Zodat wij vervolgens weer nieuwe producten kunnen ontwikkelen die aansluiten bij wat chefs willen. We steken daarnaast veel tijd in het zichtbaar maken van ons bedrijf en nodigen iedereen uit om bij ons langs te komen. Zodat zij als ambassadeur van onze producten en van de glastuinbouw weer naar huis gaan. Net zoals onze eigen collega's ambassadeurs zijn."



Bij Koppert Cress werken momenteel ongeveer 180 vaste en zo'n 50 flexibele medewerkers. Als HR-manager is Dorothea verantwoordelijk voor het vinden van de juiste mensen. Maar ze ondersteunt de collega's ook waar nodig, is vertrouwenspersoon en maakt bovendien deel uit van het managementteam. "Ik werk vanaf het begin bij Koppert Cress en heb alle ontwikkelingen meegemaakt. Daardoor ken ik het bedrijf door en door." Dorothea zag Koppert Cress uitgroeien tot een van de meeste innovatieve en duurzame bedrijven binnen de tuinbouw. Het bedrijf vond alternatieven voor fossiele energiebronnen, hecht grote waarde aan gezonde producten en teelt die ook nog eens op een verantwoorde manier. Mensen komen mede hierdoor graag bij het bedrijf werken, meent Dorothea. "Zonder onze collega's kunnen we het niet, successen boek je alleen gezamenlijk. Wij vinden het belangrijk om collega's

kansen te geven om zichzelf te ontwikkelen en van waarde te zijn voor het bedrijf."

Innovatiekracht

Wie bij Koppert Cress wil werken, hoeft niet zozeer aan een specifiek profiel te voldoen. Diversiteit binnen de organisatie is volgens Stijn namelijk essentieel. "Als we maar één type medewerker zouden aannemen, zou dat ten koste gaan van onze innovatiekracht. Hoe meer verschillende mensen hier werken, hoe meer creativiteit en ideeën dat oplevert. En alleen dan kun je blijven innoveren als bedrijf." Toch helpt het wel als je de gezonde en duurzame visie van Koppert Cress deelt, geeft Dorothea aan. "Als je ergens langdurig wilt werken, is het wel mooi als je je goed voelt bij de idealen van de organisatie. Dan is er voor jou altijd plek bij Koppert Cress!"



**SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!**



TEAMPLAYERS MET INITIATIEF!

Stolze is dé specialist voor elektrotechniek, watertechniek, groeilicht, automatisering en klimaattechniek in de internationale tuinbouw. Het bedrijf groeit de laatste jaren hard en liet recent een compleet nieuw bedrijfspand bouwen. Stolze kan nieuw talent dan ook goed gebruiken. En met zoveel verschillende disciplines in huis kun je als medewerker alle kanten op.

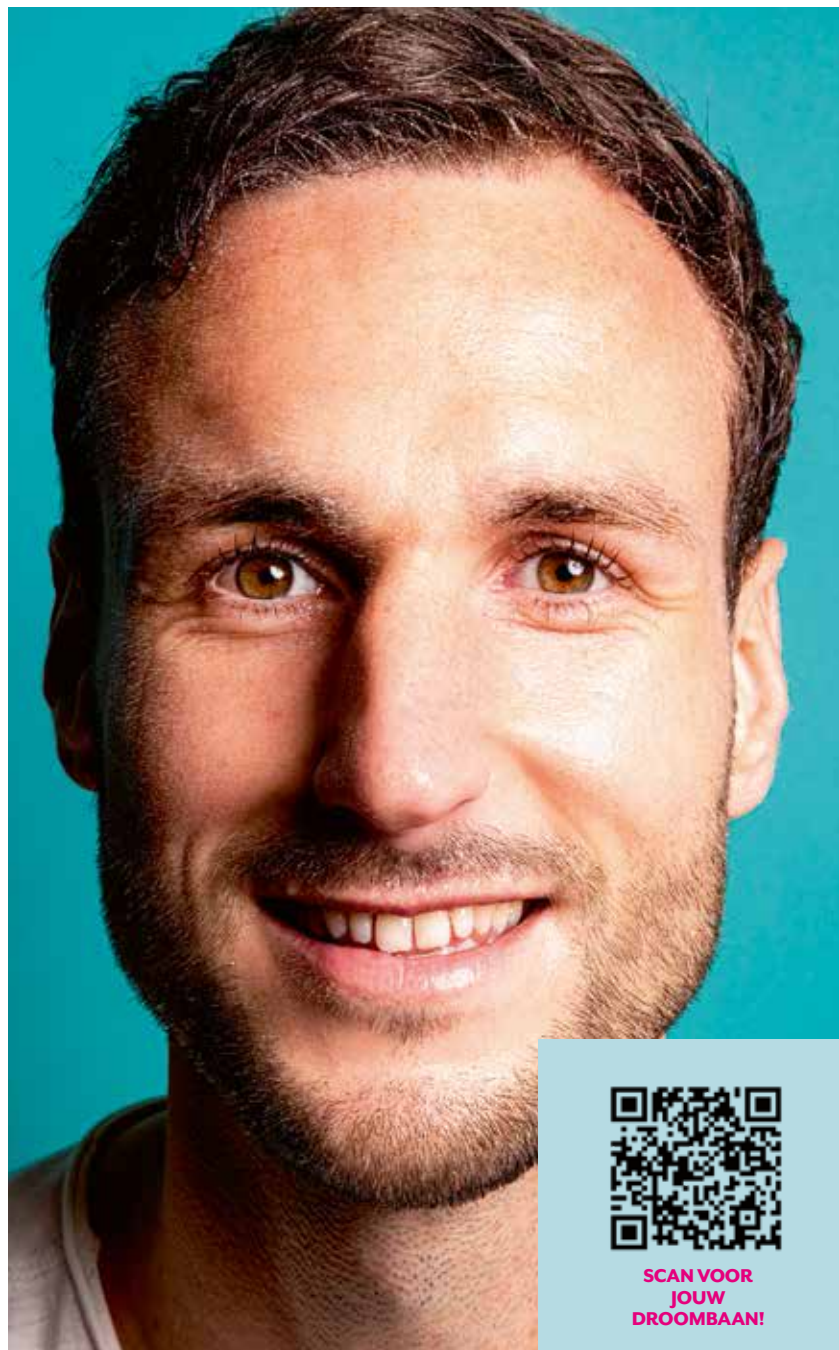
Al meer dan vijftig jaar is Stolze een gevestigde naam binnen de tuinbouw. Niet alleen in Nederland, maar ook over de grens. Voor de ruim 165 medewerkers die bij het bedrijf werken, is Stolze dan ook een aantrekkelijke werkgever, want er zijn volop doorgroeimogelijkheden. Dat zag ook Jesse. Hij werkt pas een jaar bij Stolze als calculator watertechniek, maar ambieert het om de komende jaren stappen te zetten binnen de organisatie. “Dat heb ik ook direct uitgesproken en dat wordt gewaardeerd”, zegt Jesse.

Van stage naar voltijdsfunctie

Jesse leerde het bedrijf kennen tijdens de stages die hij liep voor zijn opleiding commerciële economie. “Via een vriend kwam ik hier terecht en ik ben niet meer weggegaan.” Jesse vulde zowel zijn eerste als tweede stage bij Stolze in en ging aansluitend in gesprek over een voltijdsfunctie. Dat werd dus de functie van calculator. “Een verkoper komt vaak binnen met een vraag van een klant. Dat kunnen kleine opdrachten zijn, maar ook complete nieuwbouwprojecten. Waterzijdig ga ik als calculator met die vraag aan de slag. Ik kijk wat er mogelijk en onmogelijk is qua watertechnieken,

bedenk een oplossing en koppel daar gelijk ook een prijs aan vast. Als de verkoper het met dat plan eens is, gaat hij ermee terug naar de klant en hopen we dat de door ons bedachte oplossing goed aansluit bij de wensen van de klant en dat daar een opdracht uit volgt. Zo hebben we een nauwe samenwerking met het salesteam en de klant, maar ook met de calculators van de andere disciplines binnen Stolze.”

Hoewel Jesse het erg naar zijn zin heeft in zijn werk, wil hij de komende jaren graag doorgroeien binnen het bedrijf. “Ik ambieer een functie in de sales en we bekijken samen wanneer het beste moment daarvoor is en welke route daarvoor moet worden afgelegd.” Als HR-adviseur is het laten doorgroeien van medewerkers een van de doelen die Dennis in zijn werk heeft. Toen hij vier jaar geleden bij Stolze kwam, stond het personeelsbeleid nog redelijk in de



27

kinderschoenen, zo geeft hij aan. “Ik heb meegebouwd aan een structuur waarin mensen zich kunnen ontwikkelen. Hetzij vanuit een stage of traineeship, hetzij vanuit een andere functie. Want als je wilt dat mensen bij jou blijven werken, moet je zorgen dat alle voorwaarden kloppen. Persoonlijke ontwikkeling maakt daar ook deel van uit.”

Divers en internationaal

Stolze is volgens Dennis een organisatie die jonge mensen kansen biedt. “We willen hen de ruimte bieden om te groeien en omdat we als bedrijf zo divers en internationaal zijn, kun je ook heel veel interessante kanten op bij ons.” Maar hoewel nieuwe medewerkers hard nodig

zijn bij het snel groeiende bedrijf, wordt niet zomaar iedereen aangenomen. “Je moet passen bij onze cultuur. We zijn een Westlands bedrijf waar we altijd voor elkaar klaar staan en je niet alleen voor jezelf werkt. Daarom zoeken we echte teamplayers die initiatief nemen en de kansen durven te pakken die wij hen aanreiken.”

Zoals Jesse, die zijn draai inmiddels goed heeft gevonden. “Stolze is een prettig bedrijf waar medewerkers echt naar elkaar om kijken. Ik ben hier vanaf dag één goed opgevangen en begeleid. Daardoor bouw je een band met elkaar op, zowel professioneel als op persoonlijk vlak en breng je elkaar uiteindelijk naar een hoger niveau.”



**SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!**

'HIER GROEIEN OOK DE MEDEWERKERS'



28

Opti-flor is geboren uit de droom om iets bijzonders te creëren, anders dan anders. Met meer dan 300 medewerkers, verdeeld over zeven locaties, is Opti-flor een toonaangevend familiebedrijf waar ze niet alleen orchideeën laten groeien, maar ook hun medewerkers. Hoe? Wendy en Jesse vertellen uit eigen ervaring.

Vanaf haar 13e had Wendy al scholierenbaantjes in de tuinbouw. Maar haar grote droom was een eigen snoepwinkel. "Al vanaf dat ik kon praten!" Het bleef niet bij een droom, op haar 19e opende ze haar eigen snoeppaleisje in Poeldijk. Een aantal jaren later moest ze door botte pech en tegenvallende resultaten de deuren sluiten. Ted, die ze nogkende van de basisschool, wist dat ze bij Opti-flor altijd wel plaats hebben voor iemand die van aanpakken houdt. Wendy solliciteerde ("op m'n 27ste m'n allereerste sollicitatiegesprek!"), werd aangenomen en begon in de productie. Werd al snel 'assistent van de assistent' en groeide verder. Dit jaar werd ze, na een assessment, gepromoveerd tot verkoopmanager. "De eerste vrouwelijke verkoopmanager bij Opti-flor," voegt ze daar trots aan toe.

Gespreid bedje?

Ook Jesse deed als scholier al klusjes in de kas. Dat hij uitgerekend bij Opti-flor begon was geen toeval, zijn vader is mede-eigenaar van het bedrijf. Maar denk niet dat hij daarmee in een gespreid bedje terecht kwam. Jesse ambieert een plek als teeltmanager, en bij Opti-flor is de eis dat je dan minimaal een hbo-opleiding hebt gevolgd. Dus na z'n mbo werd het nog vier jaar verder studeren. Een tijd waarin hij stages liep bij onder andere een potplantenkweker, in de lelies, in de gewasbescherming en zelfs in California. "En telkens was ik weer blij als ik hier terug was!". Als assistent teler weet hij wat hem de komende 3 jaar te wachten staat. Dat is in de volle breedte zoveel mogelijk ervaring opdoen. "Superinteressant! Ook gelet op alle innovaties in de tuinbouw op het gebied van onder andere energie, gewasbescherming en watertechniek."

Verder ontwikkelen

Wendy is een fanatieke wandelaar. Ze liep de



vierdaagse van Nijmegen, maar ook - al meerdere keren - de vierdaags van Marbella (Spanje) en Toscane (Italië). Na het werk en in het weekeinde gaat ze ook graag en blokje om. Bij uitstek een moment om na te denken over wat haar werkgever te bieden heeft. Daar kan ze kort over zijn: "Een mooi, eerlijk en open bedrijf waar voor iedereen groei-mogelijkheden zijn." Jesse voegt daaraan toe: "Als iemand ambitie heeft wordt daar serieus naar gekeken en geeft het bedrijf je de ruimte om dat verder te ontwikkelen. En tuinbouw is allang niet meer 'stoffig, zweten en vieze handen'. Met een marketing-, ICT- of hrm-opleiding kun je ook prima in de tuinbouw terecht."



**SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!**



MEDEWERKER VAN MORGEN IS SLIM



30

Werk staat niet stil, zeker niet in het tuinbouwcluster. Voortdurend worden nieuwe technieken en nieuwe processen ingevoerd. Het is dus zaak dat medewerkers meebewegen en de juiste competenties leren. Maar wat zijn dan de competenties van de toekomst, en hoe kunnen werkgevers hun medewerkers helpen in hun ontwikkeling?

Het Project SLIM heeft als doel opleidingsbehoeften en toekomstige competenties in beeld te brengen bij de twee deelnemende bedrijven: Koppert en Duijvestijn Tomaten. Daarnaast is het de bedoeling dat andere bedrijven in het tuinbouwcluster de methodiek ook kunnen toepassen in de Horti Academie. "Met Project SLIM willen we de toekomst van de sector borgen", vertelt projectleider Hanneke Bor van Greenport West-Holland.

Anneke Postma van Kasgroeit, een van de partners van het project: "Veel vacatures worden niet vervuld omdat de mensen er simpelweg niet zijn. We wisten al enige tijd dat dit eraan zat te komen, maar toch is er nog steeds onvoldoende aandacht voor intern opleiden, interne doorstroom en interne doorgroei. Welk potentieel heb je al rondlopen? Ken je ieders talenten?"

Talenten ontwikkelen

Koppert, Duijvestijn Tomaten en Greenport West-Holland vroegen gezamenlijk een subsidie aan bij de Stimuleringsregeling leren en ontwikkelen in mkb-ondernemingen (SLIM). Met die regeling wil het kabinet leren en ontwikkelen in het mkb vanzelfsprekend maken. Voor het project wordt samengewerkt met Inholland, De Haagse Hogeschool, Lentiz, Kasgroeit en HortiHeroes. Anneke (Kasgroeit): "Organisaties die minder investeren in opleiding en ontwikkeling zullen meer moeite krijgen de medewerkers mee te nemen in de veranderingen. 'Want zoals het toch altijd ging is toch goed?' Vaak moeten medewerkers vragen aan hun werkgever of ze zich mogen ontwikkelen. Maar de kunst is om de medewerkers te activeren. Dat vraagt meer kennis en vaardigheden van hoe je mensen motiveert, de manier van leidinggeven, en wat je kunt doen aan goed werkgeverschap. Als je hier te weinig in investeert, dan krijg je medewerkers met vierkante wielen. Je krijgt de kar niet meer aan het rollen bij veranderingen. Er ontstaat meer weerstand. En daardoor kun je als bedrijf onvoldoende meebewegen bij ingrijpende veranderingen. Dat is een financieel risico."

Kruisbestuiving

Een van de onderdelen van het project is dus het in kaart brengen van toekomstige competenties. Hanneke: "Onder leiding van de onderzoekers Ellen Sjoer (De Haagse Hogeschool) en Petra Biemans (Inholland) werken we aan meer inzicht in wat nodig is. Dit doen we door met elkaar maatwerksessies te houden, specifiek voor één van de twee bedrijven, maar ook door de opgehaalde informatie en kennis weer bij elkaar te brengen. Zo ontstaat



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!

kruisbestuiving doordat we gebruikmaken van álle kennis en ervaring van de deelnemers aan het project. Daarnaast hebben we een bedrijfsscan voor Greenport-bedrijven ontwikkeld. Deze is getoetst door Koppert en Duijvestijn: dat maakte de behoeften aan ontwikkeling in beide bedrijven duidelijker. De uitkomsten van de bedrijfsscan zijn met elkaar gedeeld, besproken en aangescherpt. Koppert heeft ervoor gekozen om met een traineeship aan de slag te gaan, terwijl door Duijvestijn het thema leiderschapsontwikkeling is opgepakt"

Horti Academie

Andere bedrijven in het tuinbouwcluster kunnen in de toekomst ook gebruikmaken van de ervaringen die we in dit project hebben opgedaan. "We delen de manier van werken zodanig dat dit - met enige begeleiding - ingezet kan worden bij andere bedrijven", vertelt Hanneke. "Om de brede tuinbouwsector in haar ontwikkeling te ondersteunen, is initiatief genomen om opleidings- en ontwikkelingsinitiatieven te bundelen. Niet in een gebouw, of op een vaste plek, maar door verbinding te maken tussen álle

opleiders die actief zijn in de sector. Het project SLIM heeft ervoor gezorgd dat dit initiatief is genomen. De Horti Academy die op deze manier ontstaat hecht groot belang aan het ontwikkelen van onderwijs dat past bij de behoefte van de sector zelf, zowel op de korte als op de langere termijn." Wat bedrijven nu al kunnen doen om zich beter voor te bereiden op de toekomst? Anneke: "Verdiep je in de verschillende generaties. Waar heeft de medewerker behoefte aan? Zo willen steeds meer jongeren maximaal 32 uur werken. Dat betekent dat je oude normen en waarden moet loslaten, bijvoorbeeld als het gaat om flexibiliteit van medewerkers. Hoe flexibel ben je zelf en wat krijgen je medewerkers ervoor terug?"

Hanneke: "Misschien is nog wel het belangrijkste resultaat de verbeterde samenwerking, de erkenning van elkaars professionaliteit, de aan elkaar aangeboden hulp. In dit project hebben we ervaren hoe belangrijk het is om te verbinden. Organisaties kun je niet verbinden, dat gaat via mensen. En dat hebben we zien gebeuren en dat kan alleen nog maar groter worden."



GEZOCHT: DOENERS!

Daadkrachtig, ondernemend en professioneel. Dat zijn de kernwoorden van telerscoöperatie Harvest House. De internationale organisatie van vruchtgroentetelers groeit de laatste jaren fors, dus is ook een nieuwe aanwas van medewerkers nodig. Daarvoor wordt vooral gezocht naar 'doeners' die goed functioneren in een team. Zoals Nina en Lars. "Hier krijg je het vertrouwen om jezelf te kunnen zijn."

Harvest House is een coöperatie van Nederlandse telers. Met elkaar telen zij op een duurzame en innovatieve manier tomaten, paprika's, komkommers en biologische producten voor consumenten over de hele wereld. Want Harvest House vindt dat iedereen in de wereld toegang moet hebben tot gezond, voedzaam en lekker eten. Op die manier is de coöperatie de bron van een gezond leven. Maar als gezonde werkgever doet Harvest House die belofte ook aan haar medewerkers, door iedereen binnen de organisatie te stimuleren om gezond te groeien, te werken én te leven. Harvest House groeit als organisatie. En wie dat wil, kan meegroeien en zichzelf verder ontwikkelen.

32

Laagdrempelig

Nina werkt pas sinds september bij Harvest House. De geboren Westlandse studeerde, woonde en werkte zeven jaar in Leiden, maar verhuisde recent terug naar het Westland. "Ik zocht een dynamisch bedrijf met jonge medewerkers. Via een online vacature kwam ik bij Harvest House terecht, waar ik aan de slag kon als HR-adviseur." Nina kwam terecht in een familiere sfeer. "Harvest House is een prettige dynamische organisatie waar iedereen benaderbaar is en je het vertrouwen krijgt om jezelf te kunnen zijn. Voor nieuwkomers is dat heel prettig. We bieden een inwerktraject aan, waarbij je de gelegenheid krijgt om de hele organisatie te leren kennen. Je kunt meekijken op alle afdelingen en maakt kennis met al je collega's."

Ruimte voor ontwikkeling

Lars kan zich die inwerkperiode nog goed herinneren en denkt er positief aan terug. Hij werkt nu acht jaar bij Harvest House en is accountmanager Midden-Oosten bij Global Green Team, een van de commerciële bv's van de coöperatie. Global Green Team is wereldwijd actief in de handel in verse groenten en fruit. Daarbij worden niet alleen de vruchtgroenten van de eigen Harvest House-telers verkocht, maar ook van geselecteerde partners uit de hele wereld. "Onze kracht is dat we onze producten direct van de bron bij de eindklant aanbieden. Zo houden we de keten zo kort mogelijk, zodat we ook zo vers mogelijk product kunnen leveren. Ik ben verantwoordelijk voor de verkoop naar het Midden Oosten. Ik onderhoud contact met klanten en verwerk alle orders. Ik ben als het ware een soort van groenteboer op kantoor", zegt Lars met een knipoog. Hij heeft het bijzonder naar zijn zin bij Global Green Team, zo geeft hij aan. "Het is een heel dynamische wereld, de verhandel. Ik kan er echt van genieten als we weer mooie orders hebben mogen leveren met elkaar." Lars begon acht jaar terug als commercieel medewerker en groeide door naar zijn huidige functie. "Als je jezelf wilt ontwikkelen, krijg je daar alle ruimte voor. Twee keer per jaar vindt een ontwikkelgesprek plaats, waarin je met je leidinggevende bespreekt wat je wensen en doelen zijn en waar je je nog in wilt ontwikkelen. Het gaat er echt om dat je op de juiste plek zit. Harvest House biedt bovendien opleidingen aan en het is mogelijk om binnen het bedrijf

**'WE ZIJN EEN VEELZIJDIGE ORGANISATIE
WAAR VEEL GEBEURT EN WAARIN JE DUS
HEEL VEEL KANTEN OP KUNT'**



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!



door te groeien. Zo heb ik ook deze stap kunnen zetten.”

Internationaal karakter

Volgens Nina zijn de medewerkers het kloppende hart van de organisatie. “We willen blijven groeien als organisatie, dat lukt niet zonder enthousiaste mensen zoals Lars. We hebben jonge mensen dan ook veel te bieden. Naast goede arbeidsvoorwaarden worden er veel activiteiten georganiseerd, bieden we een gezonde lunch aan en staan we nadrukkelijk stil bij hun persoonlijke ontwikkeling. Want als we als bedrijf willen groeien, moeten onze mensen ook kunnen meegroeien. Dat geldt niet alleen voor de jonge mensen in ons bedrijf. We blijven de ervaren mensen ook uitdagen om

zich te blijven ontwikkelen.” Volgens Nina is veel bespreekbaar. “We zijn een veelzijdige organisatie waar veel gebeurt en waarin je dus heel veel kanten op kunt. Daarbij vinden wij het overigens ook belangrijk dat de balans tussen werk en privé goed is. Want we werken hard bij Harvest House, maar niet ten koste van alles.”

Tot slot wijst Lars op het internationale karakter van Harvest House. “Het is een speler van wereldformaat: de naam is in de voedingstuinbouw wereldwijd bekend. Anderzijds kom ik in mijn werk in aanraking met verschillende culturen en mag zo nu en dan ook buitenlandse reizen maken. Daarmee krijg je dus ook de kans om iets van de wereld te zien.”

MAXIMAAL GROEIEN!

Sven is een echte Westlander, Megan een echte Brabander. Maar ondanks die verschillende achtergronden vormen ze samen met de overige collega's bij KP Holland een hecht team. Een team ook dat altijd het hoogste nastreeft. Want bij KP Holland zit het veredelen, vermeerderen en produceren van alleen de allermooiste planten in de genen.



Spathiphyllum, Kalanchoë, Curcuma en BeMini. Het zijn de productgroepen waar KP Holland in uitblinkt. Niet alleen als het gaat om het telen van de planten, maar ook om het door ontwikkelen van nieuwe plantenrassen. Sven en Megan maken deel uit van een gemotiveerd team dat hier de zorg voor draagt. Sven studeerde bedrijfskunde in Den Haag en koos ervoor om bij KP Holland af te studeren. Zijn vader en broer waren al langer in de tuinbouw

'Voor veel mensen gaat er **een wereld open**'

actief en hoewel hij aanvankelijk twijfelde of hij ook die kant op moest gaan, kreeg hij toch steeds meer feeling bij de sector. Bij KP Holland mocht Sven in het kader van zijn afstudeerproject het actuele productaanbod beter inzichtelijk maken. "KP Holland is echt een grote naam hier in de omgeving, dus ik was heel blij met die kans."

Nieuwe wereld

Sven wilde niet doorstuderen, dus koos hij ervoor om na zijn studie bij KP Holland te solliciteren. Hij dacht altijd dat een commerciële functie hem het beste zou liggen, maar het werd de functie van junior technisch manager. "Ik ben mede verantwoordelijk voor het technisch onderhoud op het bedrijf, maak keuzes over onderhoudscontracten, houd mij bezig met een stukje energie-inkoop en ik ben betrokken bij investeringen binnen de organisatie. Een ongelofelijk leuke en afwisselende functie!" Daarbij leert hij veel van zijn collega's. "Het is een nieuwe wereld voor mij, dus ik kan mijzelf nog door ontwikkelen in de praktijk. Er is heel veel kennis aanwezig bij KP Holland waarvan ik gebruik kan maken." Want groeien, dat wil Sven zonder twijfel. "Ik heb de ambitie om maximaal in mijn functie te groeien. Ik ben net begonnen, maar ik ben heel erg gemotiveerd om de komende jaren stappen te zetten."



Voor Megan is dat niet anders. De van oorsprong Brabantse studeerde moleculaire microbiologie en was als analist actief bij testbedrijven in de voedselindustrie. "Maar daar raakte ik op uitgekeken, waardoor ik een nieuwe uitdaging zocht." Die vond ze bij KP Holland,

'ER IS HIER ZOVEEL KENNIS AANWEZIG'

waar ze een assistent laboratoriummanager zochten. "Ik had helemaal geen ervaring in de tuinbouw of met weefselkweek, maar voelde mij enorm tot de functie aangetrokken. En van het een kwam het ander, waardoor ik vijfenhalf jaar geleden werd aangenomen met de mogelijkheid om door te groeien naar laboratoriummanager." Met een bak motivatie, een stukje lef en de hulp van een goede leermeester vond Megan haar plek, zo geeft ze aan én zette ze daadwerkelijk die stap naar laboratoriummanager. "Ook de informele sfeer binnen het bedrijf hielp enorm. KP Holland is een bedrijf waar iedereen heel menselijk met elkaar omgaat

en waar je ook het gevoel krijgt dat je belangrijk bent. Dat is heel fijn werken en bovendien heel motiverend!"

Jij kan dit ook

In het gloednieuwe Innovation Lab houdt Megan zich nu bezig met weefselkweek, oftewel het vermeerderen van planten onder steriele omstandigheden, waarbij specifieke plantendelen op een speciale voedingsbodem worden gezet. "Voor veel mensen gaat er een wereld open als ze zien wat voor technieken er binnen de tuinbouw worden toegepast. Dit werk is veel interessanter dan vaak wordt gedacht. Ik ben een redelijk jonge vrouw met een vrij hoge positie. Ik hoop daarmee ook een ambassadrice voor dit werk en voor ons mooie bedrijf te zijn. Want ook jij kan dit bereiken als je er écht voor wilt gaan."



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!

AMBASSADEURS VAN HET BEDRIJF



36

Van Iperen is al meer dan 100 jaar actief in de agrarische sector. Het familiebedrijf uit Westmaas adviseert telers en boeren bij de uitdagingen in hun teelt en ondersteunt hen met het juiste advies en producten voor bemesting, gewasbescherming, plantversterking en waterkwaliteit. Dat lukt niet zonder het team van bevlogen en betrokken medewerkers. Drie van hen vertellen wat hun rol is en hoe het is om bij Van Iperen te werken.

'SAMENWERKEN MET DE KLANT'

Officieel werkt Jan sinds 2018 bij Van Iperen. Dat jaar werd Horticoop namelijk overgenomen en wisselde hij formeel van werkgever. Maar als je de jaren ervoor meeteelt, is Jan al dik 22 jaar actief binnen de tuinbouw. Als Commercieel Technisch Specialist Tuinbouw is hij verantwoordelijk voor de noordelijke provincies en een stukje Duitsland. "Ik ben als het ware de verbinder tussen onze specialisten en de klant. Door goed met elkaar in gesprek te blijven en samen op te trekken, brengen we in kaart wat een klant nodig heeft en zorgen we dat hij het juiste advies en de juiste producten ontvangt. Ik zorg ervoor dat de relatie tussen de klant en Van Iperen goed blijft."

Andere dimensie

Door de jaren heen bouwde Jan veel kennis en kunde op. "De tijd stond ook nooit stil. De tuinbouw is de laatste jaren veel grootschaliger geworden. Vroeger was het grootste bedrijf 3 hectare, nu is het kleinste bedrijf 3 hectare. Daardoor heeft de tuinbouw een hele andere dimensie gekregen en ik ben daarin meegegroeid. Je moet niet in je eigen wereld blijven zitten, dat hou je niet vol." De relatie met de klant is vandaag de dag ook heel anders dan voorheen, meent Jan. "We willen niet meer alleen iets aan een teler verkopen, maar we willen een samenwerking met hem aangaan. Om er met elkaar voor te zorgen dat zijn resultaten optimaal zijn."

Jong en gedreven

Voor Jan is betrokkenheid een belangrijk aspect van zijn werk. Richting de klant, maar ook richting collega's. "Je moet van elkaar willen leren. Want alleen ga je sneller, maar samen kom je verder. Als je jouw kennis en ervaring met anderen deelt, krijg je daar ook weer nieuwe inzichten voor terug. Ik word er heel blij van om met allemaal jonge gasten te werken en hen waar nodig bij de hand te nemen. Daardoor kunnen zij groeien, maar ik blijf er zelf ook jong en gedreven door." Als het gaat om de klant, dan zit aandacht volgens Jan soms ook in kleine dingen. "Ik zeg altijd tegen iedereen 'goedendag'. Het is belangrijk om de juiste omgangsvormen te hanteren en positief voor de dag te komen. Dat betaalt zich uiteindelijk altijd terug, is mijn ervaring."



'IN DE PRAKTIJK LEER JE PAS ECHT'

Floor werkte na zijn studie toegepaste biologie enige tijd in een vertical farm tussen de technneuten. "Het werk was heel technisch en de teelt weinig dynamisch." Niet de toekomst die hij voor zichzelf in gedachten had. Tijdens zijn studie en zijn stage bij Koppert was hij gefascineerd geraakt door biologische gewasbescherming. "Ik mistte dat in mijn werk, dus ging ik op zoek naar een andere uitdaging." Via LinkedIn reageerde hij op een vacature bij Van Iperen. "Nog dezelfde week zat ik in Westmaas aan de koffie en een week later kon ik aan de slag als Technisch Specialist Gewasbescherming en Biologie", lacht Floor.

'Part of the team'

Bij Van Iperen kwam Floor in een warm bad terecht. "Het is een heel toegankelijk, dynamisch en vooruitstrevend bedrijf. Ik voelde mij direct thuis, ook vanwege het vertrouwen dat ik kreeg. Ik was direct 'part of the team' en de mensen stonden nog net niet in de rij om mij mee op pad te nemen. Dat was heel fijn beginnen!" Inmiddels werkt Floor bijna een jaar bij Van Iperen. Hij ervaart het als één groot leerproces. "Je komt van school af en denkt heel veel kennis te hebben, maar eigenlijk weet je helemaal niets. In de praktijk ga je pas echt leren hoe de dingen werken." Zijn collega's helpen hem daar nog steeds bij. "Maar je wilt jezelf ook nuttig maken binnen het bedrijf. Na enige tijd kon ik met deze praktische ervaring zelf klanten gaan begeleiden."

Relatie opbouwen

In zijn functie helpt Floor telers om de gewasbescherming op hun bedrijf steeds groener te maken. Meer nuttige beestjes en biologische producten en minder chemische middelen dus. "Ik zou geen werk kunnen doen waar je alleen 'dozen schuift' om een product te verkopen en geld te verdienen. Ik ga naar een klant om samen met hem zijn teelt te verbeteren en te vergroenen. Als dat lukt en je ziet het resultaat, dan geeft dat een goed gevoel." Het persoonlijke contact met klanten spreekt Floor ook aan. "Van Iperen heeft een goede naam binnen de agrarische wereld. Als medewerker draag je daaraan bij. Door een praatje te maken en interesse te tonen in iemand, bouw je een relatie op met een klant en ontstaat vaak een warme band. Dat zorgt er bij mij voor dat ik elke dag met plezier aan het werk ga."



'MEER VROUWEN IN MANNENWERELD'

Ze is de eerste vrouwelijk chauffeur bij Van Iperen, maar als het aan Dyonne ligt zeker niet de laatste. Want waarom zou het rijden van een bus of vrachtwagen alleen voor mannen zijn weggelegd? Dyonne bewijst dagelijks het tegendeel. Voor Van Iperen bezorgt ze de bestellingen bij klanten en dat bevalt haar erg goed. Via haar vriend, die werkzaam is in de tuinbouw, kwam ze twee jaar terug bij Van Iperen terecht. "Ik had al als chauffeur in de groenten gewerkt, maar zocht een nieuwe baan in het Westland. Mijn schoonvader wees mij op

Van Iperen." Dyonne solliciteerde en voor ze het wist, zat ze achter het stuur. "Ik start tussen vijf en zeven in de ochtend en ga dan eerste de biologie uitrijden naar klanten en daarna andere producten. Eigenlijk word ik overal wel voor ingezet. Als er een ritje moet worden gemaakt, pak ik het op."

Fouten maken mag

Haar liefde voor vrachtwagens ontstond tijdens de Zwarte Cross, het jaarlijkse festival in de Achterhoek waar muziek en motorcross centraal staan. "Ik wilde ook op zo'n grote machine rijden", lacht Dyonne. Ze haalde haar vrachtwagenrijbewijs en ging aan de slag in de transportsector. In de groenten, waar ze enige tijd actief was, ervaaarde Dyonne een te hoge werkdruk. Bij Van Iperen is ze wél op haar plek. "Ik nam natuurlijk al wat ervaring mee, maar kreeg ook de tijd bij Van Iperen om te wennen aan de nieuwe omgeving. Je mag bovendien fouten maken, zo werd tegen mij gezegd, want daar leer je alleen maar van. Door dat vertrouwen ga je vanzelf ook beter presteren."

Supervrolijk binnen

Dyonne realiseert zich dat zij een verantwoordelijke functie heeft. Want als er iets verkeerd gaat met een bestelling, kan dat funest zijn. "Bovendien ben je toch ook ambassadeur van het bedrijf. Daarom is het belangrijk om goed samen te werken met collega's en klanten. Je vormt als het ware één team." Dyonne houdt van de dynamiek die haar werk brengt, maar ook van de direct contacten met mensen. "Ik kom overal altijd supervrolijk binnen en probeer altijd een gesprekje aan te knopen. Dat gaat lang niet altijd over werk. Daardoor gaan klanten zich vanzelf ook openstellen."

Als enige vrouwelijke chauffeur binnen Van Iperen hoopt ze dat andere vrouwen haar voorbeeld volgen. Ze roept jonge meiden dan ook op om bij Van Iperen aan te kloppen. "Maar ook in andere functies binnen het bedrijf zijn vrouwen van harte welkom. De tuinbouw is best wel een mannenwereld, daar kunnen wij misschien een beetje verandering in brengen."



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!



**'JE MAG FOUTEN MAKEN, ZO
WERD TEGEN MIJ GEZEGD,
WANT DAAR LEER JE ALLEEN
MAAR VAN'**

WELCOMING THE FUTURE!

De wereld van vandaag is anders dan de wereld van morgen. Ontwikkelingen volgen zich in rap tempo op en de sector staat voor nieuwe uitdagingen. Dat merken ze bij Ter Laak Orchids ook. Na de introductie van het orchideeënmerk 'Mimesis' (2021) en de start van 'The Orchid Growers' (2022), zullen de komende jaren in het teken staan van verdere verduurzaming. Iets waar zij nu op schakelen, zodat consumenten ook in de toekomst kunnen genieten van orchideeën.

"Ter Laak Orchids is één van de grootste orchideeënkwekerijen in Nederland. Met elkaar willen wij gezondheid en geluk van mensen versterken met onze planten. Nu en in de toekomst. Dat is soms best even zoeken, zeker op dit moment. Oorlog, hoge gasprijzen, inflatie en klimaatzorgen stellen ons voor nieuwe uitdagingen. Op korte termijn zeilen we scherp aan de wind. Dit betekent dat we de markt- & (gas)prijs-

FERRY, MANAGER TEELT: 'WIJ GAAN VOOR FOSSIELVRIJ, EMISSIELOOS EN RESIDUVRIJ'

ontwikkelingen goed in de gaten houden, veel sparren met sectorgoedert en bijsturen waar nodig. Dat is een samenspel tussen teelt, planning en verkoop. Tegelijkertijd kijken we juist ook naar de lange termijn. Wat zijn de wensen en eisen van de maatschappij als het gaat om duurzaamheid? Welke stappen kunnen wij hierin zetten? En hoe ziet de keten er over 10 jaar uit?"

Op weg naar 100% circulair

Topkwaliteit Phalaenopsis telen in volledig duurzame kwekerijen. Dát is de drijfveer van Ter Laak Orchids. Een intrinsieke motivatie die wordt versterkt door de roep vanuit de maatschappij. "De zorgen om het

klimaat nemen toe en dat is logisch als je het ons vraagt. Het maakt ons nog meer bewust dat we met z'n allen verder moeten verduurzamen. Al jaren investeren wij in duurzame oplossingen die helpen om ons energieverbruik te verlagen, waterverspilling tegen te gaan en CO2-uitstoot te minimaliseren. We zijn dus al een eind op weg, maar we zijn er nog niet. Ons doel voor 2030? Telen in volledig circulaire kassen. Kassen met een gesloten systeem, waarin onze planten worden geteeld met liefde voor mens en omgeving. Volledig groen dus!”

Ambitieuus? Dat is het zeker! Onmogelijk? Zeker niet, meent Ter Laak Orchids. “We zetten een stip op de horizon en werken daar stap voor stap naartoe. Het telen van planten zal altijd energie kosten. De vraag is waar we die energie vandaan halen en hoe we het gebruiken. Hoe kunnen we telen zonder gas? Wat zijn de mogelijkheden als het gaat om waterstof en windenergie? Maar ook; hoe kunnen we onze reststromen een tweede leven geven? Dit vraagt tijd en onderzoek. Daarbij geloven wij in kennisdeling en samenwerking. Niet alleen met mensen in de sector, maar zeker ook daarbuiten. Samenwerking is het sleutelwoord.”

Samen naar succes

Het bedrijf is volop in ontwikkeling. De collega's spelen hierin de hoofdrol. “Samen zetten we de volgende stap. Niet alleen in duurzaamheid, maar bijvoorbeeld ook in digitalisering, data, teelt en marketing. We vinden het belangrijk dat de juiste mensen op de juiste plek zitten. Kennis van het vak, persoonlijke groei en plezier in het werk zijn daarin bepalend. Iedereen uiteraard met zijn eigen ambities; we willen tenslotte dat iedereen zich comfortabel voelt op zijn/haar werkplek. Denk jij een waardevolle kracht te zijn voor ons bedrijf? Dan leren wij je graag kennen!”

**GERBEN, MANAGER
OPERATIONS: 'DE TOEKOMST
LAAT NIET OP ZICH WACHTEN,
DIE BEGINT NU'**



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!



BAAN VOOR HET LEVEN



42

Als Assistent Station Manager bij groenteveredelaar Rijk Zwaan is Pieter sinds anderhalf jaar verantwoordelijk voor het bestuivingsteam. Hij doet dat op locatie 'De Vesting' in De Lier, waar de zaadproductie plaatsvindt van onder andere tomaat, komkommer en paprika. "Wij zijn in feite de laatste stap voordat de zaden de markt op gaan."

De tuinbouw was hem niet vreemd toen Pieter bij Rijk Zwaan aan de slag ging. In de jaren ervoor werkte hij al bij plantenkwekerij Plantise, waar hij terecht kwam na zijn tuinbouwstudie in Delft. "Ik ben opgegroeid tussen de kassen en mijn opa en vader zijn ook altijd actief geweest in de groente- en sierteelt. Toen ik 15 was wilde ik zelf ook graag teler worden. Ik ben van huis uit vrij ondernemend ingesteld, maar het juiste moment om die stap te zetten kwam niet. Uiteindelijk heeft mijn vader het bedrijf verkocht en ben ik het paadje richting tuinbouw op een andere manier ingeslagen."

Kans om vak te leren

Toen Pieter na 9 jaar Plantise op zoek ging naar een nieuwe uitdaging, kwam hij bij Rijk Zwaan uit. "Iedereen om mij heen zei dat dat het perfecte bedrijf voor mij zou zijn. Na een eerste oriënterende kennismaking zijn we samen gaan zoeken naar de plek die het beste aansloot. Een vacature in het bestuifteam op productielocatie 'De Vesting' kwam toen snel bovendrijven. "Ik begon als teamleider en kreeg de kans om het vak te leren. Ik had op dat moment nog geen ervaring in de groenten, maar dankzij Rijk Zwaan mocht ik die ervaring in de praktijk opdoen." Om zodoende dus uit te groeien tot Assistent Station Manager, oftewel assistent bedrijfsleider. "Ik geef nu leiding aan het bestuivingsteam en wordt daarbij geholpen door iemand die dat al 40 jaar doet en het vak van A tot Z beheerst. Daardoor kan ik steeds meer in mijn rol groeien."

Pieter verzorgt de planning (wat moet er gebeuren, hoeveel mensen zijn daarvoor nodig en wie is op welk moment nodig?), voert persoonlijke gesprekken met medewerkers (waar lopen zij tegenaan en waar hebben zij ondersteuning bij nodig?) en pakt ook projecten op om de processen op 'De Vesting' efficiënter te maken en te verbeteren. "Ons team zorgt in de kas voor de bestuiving van de gewassen en dat gebeurt allemaal met de hand om specifieke kruisingen van rassen te maken.



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!

Een belangrijk en verantwoordelijk aspect van veredeling, want in feite zijn wij de laatste stap voordat de zaden van Rijk Zwaan de markt op gaan en beschikbaar komen voor telers.”

Vrijheid en vertrouwen

Pieter haalt veel energie uit de samenwerking met zijn team. “In de zomer werken hier 110 personen en in de winter nog altijd 70 tot 80. Ongeveer de helft daarvan is bezig met de bestuiving. Geen dag is hetzelfde en omdat je afhankelijk bent van factoren als het weer, moet je altijd creatief nadenken. Daarin krijg je vanuit het bedrijf

veel vrijheid en vertrouwen. Eigen inbreng wordt absoluut gewaardeerd.”

Rijk Zwaan zoekt dan ook meer creatieve, zelfstandige en ondernemende mensen om het bedrijf te versterken. “Het is belangrijk dat je binnen de bedrijfscultuur past. We zoeken geen snelle carrièremakers, maar mensen die met respect voor elkaar willen samenwerken en er waarde aan hechten dat we op een eerlijke manier bijdragen aan de wereldvoedselvoorziening. Past dat bij jou, dan wordt er vanuit Rijk Zwaan in jou geïnvesteerd en krijg je alle kansen om jezelf te laten groeien met een baan voor het leven.”



(MIS)COMMUNICATIE OP DE WERKVLOER

Binnen de Nederlandse glastuinbouw werken veel internationale medewerkers. Zij komen over uit Polen en Roemenië om in de kassen of bij andere bedrijven in de sector aan de slag te gaan. Om miscommunicatie door verschillen in taal en werkcultuur te voorkomen, biedt Language Switch praktische taal- en communicatietrainingen aan bedrijven en hun medewerkers. Twee bedrijven vertellen over hun ervaringen.

GEERT (55) – VITENSA INVESTEREN IN MENSEN

Schaalvergroting of onderscheid? Kwekerij Vitensa koos voor het laatste. En dus werd het tomatenbedrijf onlangs volledig biologisch. Met alleen natuurlijke gewasbescherming en de tomaten- en komkommerplanten weer 'old school' in de grond. Om daarin succesvol te zijn, zijn loyale en gedreven medewerkers onmisbaar. Daarom wordt bewust geïnvesteerd in de persoonlijke ontwikkeling van internationale medewerkers.

Geert is operationeel manager op het bedrijf in Vierpolders. Maar hij is ook verantwoordelijk voor P&O. "Ik doe onder andere de functioneringsgesprekken met onze medewerkers en bespreek met hen wat zij willen bereiken en hoe wij daarbij kunnen helpen. Ik vind het bovendien belangrijk om te weten wat er leeft onder onze mensen. Maar soms is dat best een uitdaging, zeker als het gaat om internationale medewerkers."

Op tafel gooien

De taal is daar deels oorzaak van, maar ook de cultuur. "Mensen uit bijvoorbeeld Polen of Roemenië zijn het niet gewend om zomaar alles op tafel te gooien. Terwijl we in Nederland vaak zeggen wat we vinden. Enerzijds is het dus belangrijk dat zij de Nederlandse taal leren, zodat zij zich beter verstaanbaar kunnen maken, maar anderzijds is het ook belangrijk dat zij zich meer gaan profileren en initiatief nemen."

Dat begint volgens Geert bij het creëren van een prettige laagdrempelige werkomgeving zonder al te veel hiërarchie. "We gaan hier normaal met elkaar om, drinken aan het eind van de werkweek samen een biertje en zitten ook samen in de kantine. Daarnaast betrekken we onze mensen bij het teamoverleg en proberen wij hen mee te nemen in ons verhaal. Maar bovenal proberen we duidelijk en eerlijk te zijn, zodat je weet wat je aan elkaar hebt."



Taal en cultuur

In samenwerking met Language Switch biedt Vitensa haar medewerkers bovendien taalcursussen aan, maar worden zij ook bijgespijkerd over de Nederlandse cultuur en omgangsvormen. "Op die manier hopen wij dat zij langer bij ons blijven werken en kunnen wij individuele medewerkers ook de mogelijkheid bieden om zichzelf binnen het bedrijf door te ontwikkelen. Via Language Switch kunnen zij professionele taalmodules volgen. Dat zorgt ervoor dat medewerkers effectief in het Nederlands met elkaar kunnen communiceren. Maar zeker zo belangrijk is dat zij ook leren om assertiever en weerbaarder te worden."

Geert merkt het effect van de cursussen op de werkvloer. "Er worden inmiddels zelfs grappen in het Nederlands gemaakt." De meerwaarde van Language Switch zit volgens Geert in de rol die oprichter en trainer Agata Wolters speelt. "Vanwege haar Poolse achtergrond be-

grijpt zij de internationale medewerkers als geen ander en ze heeft feeling met de uitdagingen waar zij tegenaan lopen. Ik vind het soms moeilijk om mij in hen te verplaatsen, dus ben ik heel blij dat Agata dit samen met haar team één-op-één met medewerkers kan oppakken."

Waardering terug

Al staat of valt het succes van de cursussen volgens Geert met de interesse van de medewerker zelf. "Natuurlijk zijn er ook mensen die er geen behoefte aan hebben, maar meestal staan ze er heel positief in en zien ook in dat zij hun eigen kansen vergroten door de cursussen te volgen. Van hen krijgen we ook de waardering terug doordat zij meer betrokken zijn en meer interesse tonen in wat wij hier doen. Wij binden mensen graag voor langere tijd aan ons bedrijf, juist ook vanwege het bijzondere karakter van onze kwekerij. Door op deze manier te investeren in onze medewerkers hopen we dat te bereiken."



SCAN OM OOK KENNIS TE
MAKEN MET LANGUAGE
SWITCH!

MARION (50) – VAN GOG KWEKERIJEN MAKKELIJKER COMMUNICEREN

Met drie Nederlandse locaties en een vestiging in Duitsland is Van Gog Kwekerijen een serieuze speler binnen de teelt van tomaten, komkommers en aardbeien. Marion heeft de leiding over het familiebedrijf, dat de laatste jaren flink groeide. Om zich te verzekeren van voldoende gekwalificeerde mensen, biedt zij haar medewerkers een stuk scholing en training aan. "De voordelen zien we op de werkvloer terug."

Als een bedrijf groeit zijn er ook meer mensen nodig. Maar door krapte op de arbeidsmarkt en steeds minder Nederlandse aanwas, is dat voor Van Gog Kwekerijen nog best een uitdaging. Het betekent dat de kwekerij meer en meer moet leunen op de ondersteuning van internationale medewerkers. "We hebben al sinds 1996 mensen uit Polen op ons bedrijf werken en veel van hen werken hier ook al meerdere jaren achter elkaar", vertelt Marion. "Onder Nederlanders

is werken in de tuinbouw niet heel populair. Daarom zijn de collega's uit Polen voor ons heel belangrijk. Maar doordat het bedrijf flink is gegroeid, is het ook belangrijk dat de medewerkers meegroeien en zichzelf blijven ontwikkelen. Daarom bieden wij hen een stuk opleiding aan."

Ook privé beter functioneren

Het gaat daarbij om lessen op teeltgebied, maar ook om taalcursussen. "Om ervoor te zorgen dat Poolse medewerkers zich binnen het bedrijf kunnen ontwikkelen, is het belangrijk dat zij de Nederlandse taal leren. Maar ook op sociaal vlak is dat heel waardevol. Door de taal te spreken, kun je ook privé beter functioneren en wordt het makkelijker om hier in Nederland je draai te vinden." Marion nam contact op met Agata Wolters van Language Switch. Zij verzorgt taalcursussen voor internationale medewerkers, maar gaat nog een stapje verder, geeft Marion aan. "Taal is niet



het enige verschil tussen Polen en Nederlanders. Er wordt ook heel anders aangekeken tegen leidinggeven. In Polen is op bedrijven sprake van een duidelijke hiërarchie, terwijl wij als familiebedrijf de dingen juiste gezamenlijk met onze medewerkers willen doen. Dat vraagt dus ook om een andere mentaliteit bij mensen in leidinggevende functies."

Samen met Language Switch is daarom een programma opgesteld om Poolse leidinggevendenden te leren hoe zij daarmee om moeten gaan. "Zij zijn geïnterviewd en we hebben hen gevraagd wat hun ambities zijn. Op basis daarvan hebben we een opleidingsprogramma opgesteld, waarmee Agata eerst op onze Nederlandse vestigingen aan de slag is gegaan en later ook in Duitsland." Marion is erg enthousiast over de samenwerking en de medewerkers ook. "Ze vinden het kei interessant en leren echt heel veel. En wij krijgen daar een stuk motivatie voor terug."

Zekerder van zichzelf

Natuurlijk beseft Marion dat haar medewerkers overal aan de slag kunnen. Dus nee, garanties op een lang verblijf krijgt ze niet door de taalcursussen en het opleidingsprogramma. Maar ze merkt wel dat de bereidheid om deel te nemen groot is. "We trainen zeker tien tot vijftien mensen per jaar en je ziet de voordelen op de werkvloer terug. Mensen kunnen makkelijker met elkaar communiceren en stappen sneller op elkaar af. En omdat ze leren dat fouten maken mag, zijn ze ook zekerder van zichzelf. Ik blijf het jammer vinden dat jonge mensen uit Nederland niet zien hoe uitdagend de tuinbouw is. Maar wij zijn blij dat we wel kunnen beschikken over jonge enthousiaste mensen uit verschillende landen. Het is aan ons om hen zoveel mogelijk te motiveren en ervoor te zorgen dat ze plezier in hun werk houden. En gemotiveerde medewerkers brengen ook weer nieuwe medewerkers aan."

'GRENZELOZE' MOGELIJKHEDEN

Drie jaar geleden verhuisde ze voor de liefde van Engeland naar Nederland. In haar zoektocht naar een passende job klopte Chloe aan bij Sion Young Plants in De Lier. Dat ze op dat moment nog geen Nederlands sprak, was geen obstakel. Sterker nog, voor het internationaal opererende bedrijf was haar beheersing van de Engelse taal juist een pluspunt!

De tuinbouw was haar volledig vreemd toen ze in 2019 neerstreek in Hoek van Holland. De Engelse Chloe had enige tijd daarvoor haar Nederlandse vriend ontmoet in Zuid-Afrika. Met oog op de Brexit wist Chloe drie jaar geleden dat het 'now or never' was, waarop ze besloot om naar de andere kant van de Noordzee te verhuizen.

Internationaal actief

48 Eenmaal in Nederland ging ze op zoek naar werk. Via via werd Chloe gewezen op Sion Young Plants, een toonaangevende veredelaar en vermeerderaar van Phalaenopsis. Het bedrijf creëert iedere dag met veel liefde en passie nieuwe, onderscheidende orchideeënrasen voor telers uit de hele wereld. "Ik zocht een bedrijf dat internationaal actief is en waarbij ik mijn Engelse taal kon gebruiken. Nadat ik mijn cv naar Sion had gestuurd, werd ik uitgenodigd voor een gesprek en binnen een maand kon ik al aan de slag als binnendienstmedewerker op de verkoop- en exportafdeling." Hoewel Chloe inmiddels vloeiend Nederlands spreekt, was dat in het begin niet het geval. Maar omdat haar klanten vooral in Zuid-Amerika, de Verenigde Staten en Canada zitten, was dat geen probleem, maar eerder een voordeel."

Chloe heeft veel contact met klanten die jonge orchideeënplanten bij Sion Young Plants kopen. Daar komt meer bij kijken dan je op het eerste gezicht zou verwachten. "De export van planten is heel complex, omdat elk land zijn eigen regels heeft en weer andere documenten vraagt. Ik verwerk de bestellingen, vraag productkeuringen aan en regel de benodigde exportdocumenten. Maar ik heb bijvoorbeeld ook contact met transporteurs om de producten op plaats van bestemming te krijgen. Er kan van alles misgaan, dus moet je altijd scherp blijven."

Het is dan ook hard werken voor Chloe. "Het is zeker geen 9-tot-5 baan, maar als je van je werk houdt, is dat niet erg. Ik krijg hier heel veel vrijheid en kan mijn werktijden redelijk flexibel indelen. En als je door omstandigheden een keer thuis wilt werken, is dat ook geen enkel probleem. Je krijgt het vertrouwen dat je doet wat er moet gebeuren en dat je zelf de verantwoordelijkheid neemt voor de keuzes die je maakt. Dat vind ik persoonlijk heel prettig."

Relaxte sfeer

Het hechte team waarmee Chloe werkt zorgt er ook voor dat zij





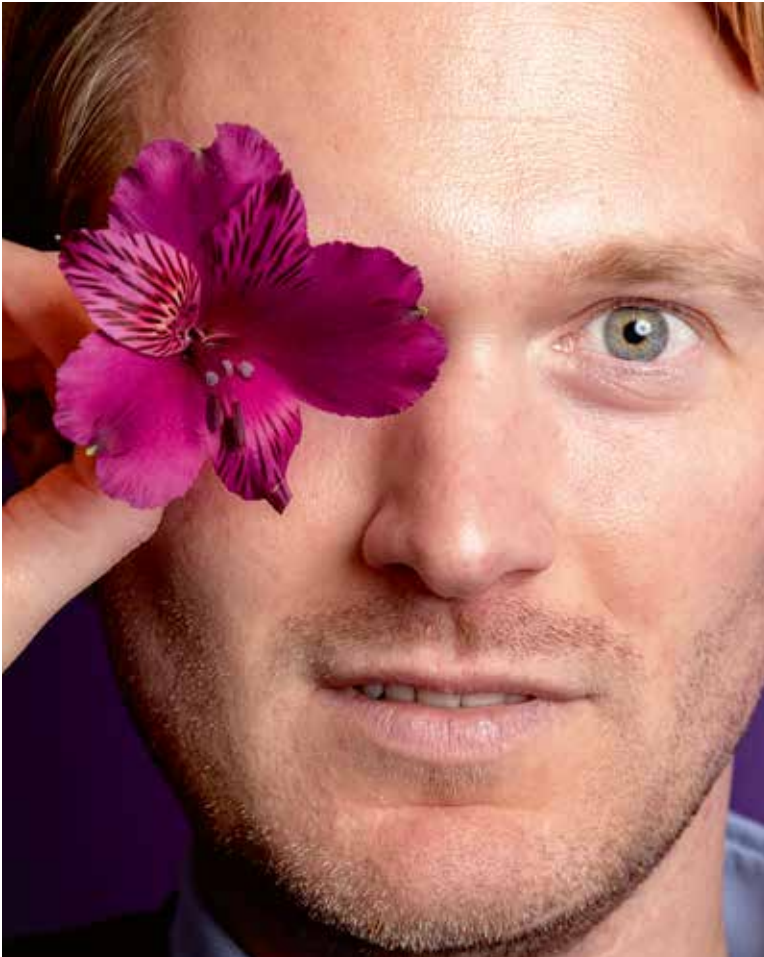
op haar plek is. "Het voelt als een grote familie, je doet het samen. Er hangt een hele relaxte sfeer binnen het bedrijf, waardoor je echt jezelf kunt zijn. En ik heb ook echt vrienden gemaakt op werk." Daar komt bij dat Chloe heel veel leert. "Ik heb nooit eerder in de tuinbouw gewerkt en heb geen groene vingers. Maar inmiddels heb ik de tuinbouw wel leren kennen als een hele bijzondere sector. En iedereen binnen

het bedrijf helpt mij om verder te groeien." Zoals veel bedrijven is ook Sion Young Plants voortdurend op zoek naar nieuwe medewerkers. Chloe moedigt iedereen aan om bij het bedrijf binnen te stappen. "Als je kunt samenwerken met anderen, nauwkeurig bent in je werk, bereid bent om te leren en ambitieus bent, dan ben je van harte welkom om hier tussen de prachtige orchideeën te komen werken!"



**SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!**

GEEN TIJD VOOR SIGHTSEEING



50

Hij heeft er even op moeten wachten, maar in 2023 gaat Tjomme dan toch echt de wereld rond. Niet om vakantie te vieren, maar als export manager voor zijn werkgever Royal Van Zanten, een toonaangevende veredelaar van bloemen en planten. Corona zorgde ervoor dat hij slechts beperkt op reis kon, maar nu is het tijd om uit te vliegen. "Ik ben heel blij dat ik deze kans krijg."

Het was één van die dingen die in coronatijd lange tijd niet konden: verre reizen maken. Niet handig als je net bij een nieuwe werkgever begint als verantwoordelijke voor de export en internationale klanten moet bezoeken. Na zes jaar bij een industrieel bedrijf te hebben gewerkt, was Tjomme toe aan een nieuwe uitdaging in een frisse omgeving. De geboren Eindhovenenaar koos verrassend genoeg voor de tuinbouw, een sector die totaal nieuw voor hem was. "Via LinkedIn zocht ik heel breed naar functies met een internationaal karakter. Zo kwam ik bij Royal Van Zanten terecht, een mooi bedrijf van 160 jaar oud, dat bloemen en planten veredelt voor telers uit de hele wereld." Tjomme wist niets van de tuinbouw, niets van sierteelt en niets van veredeling. Toch waagde hij de sprong in het diepe. "Tijdens het eerste gesprek was er direct een klik en voor mijn functie zou ik veel gaan reizen, iets wat mij heel erg trok. Daarom besloot ik het gewoon te doen."

Naar binnen vechten

In februari 2020 trad Tjomme in dienst. En toen was daar, een maand later, dus corona. Vliegen naar Azië en Zuid-Amerika zat er plots niet meer in, maar Tjomme had ook geen zin om te wachten tot corona voorbij was. "Ik wilde aan de slag en ben toen overstapt naar de potplanten binnen Europa. Ik kreeg een aantal mooie klanten, waardoor ik langzaam in de wereld van de tuinbouw kon groeien. Aanvankelijk moest ik mij echt wel bij die bedrijven naar binnen vechten, want ik wist helemaal niets. Maar doordat ik geen onzinverhalen ging verkopen, mijzelf kwetsbaar opstelde en liet zien dat ik betrouwbaar ben, wist ik respect af te dwingen bij die ervaren ondernemers."

Het was een leerzame periode, maar toen de wereld weer open ging, lonkte toch het reizen weer. En flexibel als zijn werkgever is, krijgt Tjomme nu een herkansing. "Ik word verantwoordelijk voor de ont-



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!

wikkeling van onze Chrysantrassen in Colombia en ga mij ook op Brazilië, Mexico, Guatemala en Costa Rica richten met hoofdzakelijk Alstroemeria. Dat vergt een strakke planning, zodat je uit elke reis die je maakt het maximale kunt halen. In Nederland ging ik wekelijks bij klanten op de koffie, internationaal is dat lastiger. Je hebt spaarzame tijd met een klant, dus moet je die goed benutten." Het is aan Tjomme om klanten te informeren en adviseren over nieuwe bloemenrassen en er samen met zijn collega's voor te zorgen dat kwekerijen op het juiste moment de juiste producten geleverd krijgen. "Ik ben heel blij dat ik deze kans krijg en dat Royal Van Zanten mij de ruimte biedt om, in samenspraak, keuzes te maken over strategische vraagstukken op landniveau. Keuzes die direct impact hebben op het bedrijfsresultaat. Het voelt goed om die verantwoordelijkheid te krijgen."

Vergt veel van privéleven

Tjomme tekent daarbij aan dat van sightseeing nauwelijks sprake is. "Reizen klinkt heel gaaf en dat is het natuurlijk ook, maar het is ook hard werken. Want als je onderweg bent, gaat al het andere werk ook door. En als je thuiskomt, heb je een hoop huiswerk en moet je opvolging geven aan de gesprekken die je hebt gehad. Nog los van het feit dat al dat reizen veel van je privéleven vergt." Toch is dat waar Tjomme in deze fase van zijn leven gelukkig van wordt. Hij is bovendien op zijn plek in de tuinbouw. "Deze vrijheid en dit vertrouwen krijg je lang niet overal, maar hier bij Royal Van Zanten wel. De Nederlandse tuinbouw heeft bovendien een leidende rol in de wereld. Daar mogen we trots op zijn en dat moeten we koesteren. Ik hoop anderen dan ook te inspireren om óók die stap richting tuinbouw te wagen."



MET Z'N ALLEN BETER WORDEN

Ze werken bij een relatief jong bedrijf dat in alles innovatie ademt. Artechno Growsystems ontwikkelt hypermoderne vertical farms, waarmee overal ter wereld voedsel kan worden geproduceerd. Als software engineer helpt Yunus bij het verbeteren van de aansturing en bediening, Remy verzorgt op zijn beurt de planning en voorbereiding van de productie.

Moderne teeltfabrieken waarbij de teler van A tot Z wordt ontzorgd. Zo zou je de indoor farms van Artechno Growsystems wel kunnen noemen. Met de allernieuwste teeltmethodieken krijgen plantjes in een gesloten teeltomgeving alles wat zij nodig hebben om optimaal te groeien. Waar de traditionele kas in Nederland nog altijd goed functioneert, maken vertical farms het mogelijk om ook op andere plekken in de wereld onder soms lastige omstandigheden voedsel te produceren. Artechno Growsystems ontwikkelde hiervoor volledig geautomatiseerde teeltcellen, waarmee ieder gewenst klimaat kan worden gecreëerd.

Het gaat om de details

Yunus is software engineer bij het bedrijf. "Ik richtte mij eerst vooral op het ontwikkelen van de interface voor gebruikers, maar werk nu ook aan de backend, oftewel

de aansturing van de vertical farms. Het doel daarbij is om de performance verder te verbeteren en de gebruikerservaring nóg fijner te maken", aldus Yunus. "Iedereen moet met onze producten kunnen werken, ook zonder kennis van tuinbouw of techniek. Ik overleg met de R&D manager en collega's van andere afdelingen hoe we het product beter kunnen maken en ga daar dan mee aan de slag." Daarnaast helpt Yunus ook om de interne software aan te passen, zodat het werk voor zijn collega's makkelijker wordt gemaakt. "Een geweldige uitdaging, want uiteindelijk gaat het in alles om de details."

Dat beaamt ook Remy, die als inkoper en werkvoorbereider zorgt dat aan alle voorwaarden wordt voldaan om de productie in goede banen te leiden. "We zijn een bedrijf in scale-up-fase met een heel ambitieus





team. Er is een goede dynamiek, waarbij iedereen elkaar wil helpen. Met z'n allen willen we stap voor stap beter worden. Dat maakt het werk heel leuk." Vanaf het moment dat een product wordt vrijgegeven, komt Remy in actie. "Ik regel de inkoop van materialen, plan werktijd in bij de werkplaats en bereid de logistiek en het transport voor. Zo hebben we allemaal onze eigen rol binnen het bedrijf, maar versterken we elkaar ook."

Voedselzekerheid en -veiligheid

Om de komende jaren te blijven groeien zijn

nog meer mensen nodig, van werkplaatsmedewerkers tot IT'ers en elektro engineers. Volgens Yunus is Artechno Growsystems een aantrekkelijke werkgever. "Het salaris is goed, de collega's zijn leuk, maar het mooiste is nog wel dat je meebouwt aan de toekomst van de tuinbouw." Remy ziet om zich heen dat die sector te vaak wordt 'vergeten' door jonge talenten. "Maar de tuinbouw is mega-innovatief en we werken hier met elkaar aan wereldwijde voedselzekerheid en -veiligheid. Hoe tof is het om daar aan mee te mogen werken?"



**SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!**



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!

PASSIE VOOR DUURZAAMHEID

Meer en meer bedrijven laten hun impact op het milieu in kaart brengen. Want alleen als je weet hoeveel CO₂ je uitstoot, kun je daar iets aan doen. Ook binnen de glastuinbouw worden deze footprintberekeningen steeds gebruikelijker. LCA-specialist Nico biedt ondernemers daarbij de helpende hand.

Zijn studie geneeskunde bracht niet de voldoening die hij zocht. Maar van duurzaamheid ging zijn hart wél sneller kloppen. Nico volgde daarom ook nog een master Industrial Ecology aan de TU Delft, met speciale aandacht voor het berekenen van duurzaamheid. "Ik vond levenscyclusanalyse, oftewel LCA, heel interessant. Daarbij meet je de effecten van een product of dienst op het milieu. Ik kwam erachter dat daar mijn passie ligt."

Alleen maar groter

Na zijn studie adviseerde Nico de gemeente Leiden enige tijd op gebied van duurzaamheid, maar toen was daar de vacature van Greenhouse Marketeers, dat een LCA-specialist zocht. Greenhouse Marketeers zet zich dagelijks in om bedrijven in de land- en tuinbouw te helpen met het meten, verbeteren en uitdragen van hun duurzaamheid. "Stiekem vond ik het toch wel heel leuk om in de land- en tuinbouw te werken. Mijn afstudeerscriptie ging over voedsel en duurzame landbouw en mijn vader heeft al zo'n dertig jaar een eigen bloemenkwekerij. Ik heb nooit de ambitie gehad om mijn vader op te volgen, maar vind deze sector wel heel leuk om in te werken. En ik verwacht dat LCA binnen de tuinbouw alleen maar groter gaat worden de komende jaren."

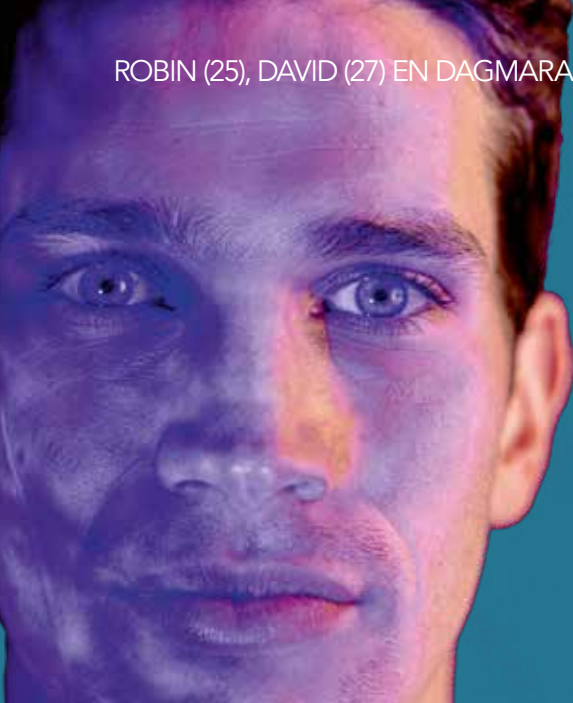
Nico raakte direct onder de indruk van Greenhouse Marketeers, dat de ambitie heeft om met de tuinbouw als geheel aan verduurzaming te werken. "Dus niet alleen met telers, maar met alle schakels in de keten." Hiervoor is het Horti Footprint Chain Program ontwikkeld, geeft Nico aan, waarbij voor alle partijen in de keten wordt berekend wat hun aandeel is in de carbon footprint van het eindproduct. "Zo kan iedereen zijn individuele CO₂-uitstoot verminderen, wat

uiteindelijk een klimaatneutraal product oplevert."

Zelf specialisten opleiden

Nico houdt zich nu ruim anderhalf jaar bezig met het begeleiden van footprintprojecten van A tot Z. "Van het moment dat bedrijven bij ons aankloppen tot het afleveren van het eindrapport en eigenlijk alles wat daar tussenin zit. Ik verzamel de data, maak de modellen, betrek de klant bij het hele traject en presenteer ook de uitkomsten. Daarnaast coach ik nieuwe collega's binnen ons team. We hebben als Greenhouse Marketeers de ambitie om de komende jaren onze eigen LCA-specialisten op te leiden en ik mag mij daarmee bezig houden. Verder praat ik actief mee over de strategie van de organisatie en waar we met elkaar heen willen."

Greenhouse Marketeers, dat vanaf 2023 Greenhouse Sustainability gaat heten, is een relatief jong bedrijf dat slechts enkele jaren actief is, maar wel een flinke groei doormaakt. "Je krijgt daardoor de kans om mee te bouwen aan de organisatie. We hebben een klein team en iedereen heeft veel vrijheid om een eigen rol te pakken. Er gebeurt heel veel binnen de tuinbouw én binnen ons bedrijf. Dat maakt het voor mij alleen maar nog uitdagender om hier te werken." Nico moedigt jonge mensen dan ook aan om dezelfde route af te leggen als hijzelf. "De tuinbouw biedt enorm veel kansen om jezelf te ontwikkelen en als je affiniteit hebt met duurzaamheid ben je bij Greenhouse Marketeers aan het juiste adres. Verduurzamen is allang geen hobby of idealisme meer, maar het is pure noodzaak geworden. Wil je als bedrijf blijven bestaan, dan is het berekenen en verbeteren van de milieufootprint gewoon een vereiste. Hoe mooi is het dan als jij bedrijven en organisaties daarbij mag helpen?"



'WE ARE FAMILY'

Ze legden alle drie een andere route af naar de functie die zij momenteel bekleden. Maar alle drie zitten ze ook exact op de juiste plek. Met Koppert Nederland hebben Robin, David en Dagmara een werkgever gevonden die niet alleen aanvoelt als een warme familie, maar die ook stabiliteit en toekomstperspectief biedt.

'We are family' is de pakkende slogan die binnen Koppert geldt en dat is geen loze kreet. Het bedrijf uit Berkel en Rodenrijs doet er alles aan om ervoor te zorgen dat medewerkers zich thuis voelen en dat collega's op een persoonlijke manier met elkaar omgaan. Door een grote mate van vrijheid en verantwoordelijkheid te geven, door successen samen te delen en door alle afdelingen te betrekken bij ontwikkelingen in het bedrijf. Als dochter

van Koppert werkt Koppert Nederland nadrukkelijk aan het verduurzamen van de wereld. Op zoek naar veilige en gezonde teeltmethoden, worden de oplossingen uit de natuur zelf gehaald. Koppert zet hiertoe natuurlijke vijanden in om plagen te bestrijden, hommels voor de bestuiving en microbials en biostimulanten om gewassen te beschermen en sterker te maken. Iedereen binnen de organisatie speelt hier een eigen belangrijke rol in.

ROBIN – CONSULTANT GROENTE EN ZACHTFRUIT

Op zoek naar een stageplaats zette Robin een bericht op LinkedIn. "Slechts een paar minuten later werd ik al gebeld door een vriend die zei dat ik eens met Koppert moest gaan praten." Die vriend, zelf werkzaam bij Koppert, wist dat Robin een interesse had voor natuurlijke vijanden en biologische gewasbescherming. "Ik werkte al vanaf mijn 14e met verschillende gewassen in de kas en telkens kwam die biologie terug. Het duurzame aspect daarvan sprak mij aan." Robin volgde uiteindelijk een tuinbouwstudie in Delft en voor zijn eerste stage mocht hij voor Van den Berg Roses in China een duurzaam teeltsysteem opzetten. "Het project werd een succes en ik heb daar heel veel plezier in gehad. Maar voor mijn afstudeerstage wilde ik juist weer iets heel anders doen."

Bij Koppert kon dat. Robin kreeg de mogelijkheid om aan een proef mee te werken met weerbaar telen in de aardbeienteelt. "Een mooie kans om mijzelf ook op een ander vlak te ontwikkelen", zegt Robin. "Net voor de coronaperiode was ik veel op kantoor. Ik heb in die





periode het bedrijf heel goed leren kennen en ontdekte dat ik graag consultant wilde worden." In 2021 ging hij daadwerkelijk als consultant in het zachtfruit aan de slag en later dat jaar kwam ook de groenteteelt erbij. "Ik begeleid nu telers en zoek samen met hen naar verbetering en verduurzaming van hun teelt. Het is geweldig als dat ook het gewenste resultaat oplevert."

Robin ervaart een hoge mate van vrijheid in zijn werk. "In de begeleiding van telers werk ik met protocollen, maar ik mag zelf bepalen hoe ik die toepas. Door mee te denken met de klant, kom je samen tot de beste oplossingen." Maar ook de samenwerking met collega's binnen Koppert is volgens Robin belangrijk. "Dat wordt heel erg gestimuleerd. Je kunt meelopen met andere afdelingen zodat je een beeld krijgt van waar iedereen mee bezig is. Zo kun je elkaar helpen. En ieder kwartaal eten we taart om alle verjaardagen te vieren en de laatste ontwikkelingen door te nemen. Dat soort momenten is heel waardevol en maakt ons team hecht en betrokken."

DAVID – CONSULTANT WEERBAAR TELEN

David studeerde biotechnologie aan de Universiteit van Leiden met een speciale interesse voor genetica. Voor zijn stage mocht hij negen maanden meelopen in het R&D-laboratorium van Koppert. "Nadat we een gastcollege van Koppert op de universiteit hadden gehad, was ik gelijk geïntrigeerd. De tuinbouw was op dat moment een totaal nieuwe sector voor mij, maar ik vond het heel bijzonder hoe Koppert oplos-

singen voor de tuinbouw zocht in de natuur. Daar zag ik wel toekomst in."

Vanaf de eerste dag voelde David zich thuis bij het bedrijf. "De sfeer was gelijk top. Ik mocht met fijne collega's werken die ook nog eens dezelfde principes hadden en met duurzaamheid bezig waren. Dat voelde heel vertrouwd." Hoewel David na zijn studie aanvankelijk nog wilde doorstuderen, greep hij de kans om als onderzoeker bij Koppert terug te keren. "Ik was echter nog jong en leerde mijzelf steeds beter kennen. Zo kwam ik erachter dat consultancy mij beter lag dan onderzoek. Koppert gaf mij afgelopen jaar de kans om die overstap te maken en ik heb het heel erg naar mijn zin als consultant."

David begon als consultant in het groenteteam, maar gaat zich nu meer richten op weerbaar telen. "Als bedrijf zijn we daar steeds meer mee bezig. Vanuit mijn functie ga ik in gesprek met partijen om te bepalen hoe we een teelt weerbaarder kunnen maken en hoe we dat kunnen borgen naar de toekomst. Ik heb daar heel veel zin in." David is blij dat het binnen Koppert mogelijk is om je passie te volgen en te doen waar je goed in bent. En je mag ambitieus zijn, meent hij. "Als er functies vrijkomen, wordt altijd eerst intern gekeken naar invulling daarvan. Daardoor kun je verschillende stappen maken binnen het bedrijf en ook persoonlijk groeien. Ondernemend denken wordt bovendien heel erg aangemoedigd, waardoor je met jouw eigen ideeën aan de slag kunt. Ik vind het heel fijn om dat vertrouwen te krijgen."



'EN OOK MIJN ERVARING IN DE KAS KOMT NU GOED VAN PAS IN MIJN WERK DAARDOOR WEET IK WAAR IK MEE BEZIG BEN EN WAAR IK HET VOOR DOE: EEN DUURZAME TOEKOMST'

DAGMARA – LOGISTIEK MEDEWERKER

Dagmara studeerde in Polen, maar kwam twaalf jaar geleden naar Nederland om werk te vinden. "Ik dacht toen dat ik hier één of twee jaar zou blijven, maar ik ben nooit meer weggegaan", lacht ze. Ze werkte lange tijd in de kas bij anthuriumkwekerij Anthura en had het daar erg naar haar zin. Maar anderhalf jaar terug vond ze het tijd voor een nieuwe uitdaging. "Ik kende de producten van Koppert omdat die bij Anthura werden gebruikt en vrienden die al bij het bedrijf werkten waren heel positief. Daarom heb ik zelf aangeklopt met de vraag of ik ook bij Koppert kon werken en ze hadden plaats voor mij op de expeditie-afdeling."

Het werk van Dagmara bestaat uit het voorbereiden van bestellingen. "Ik verzamel de producten die klanten hebben besteld, pak de spullen in en zet het klaar voor transport. Daarbij heb ik veel contact met collega's. Ze komen

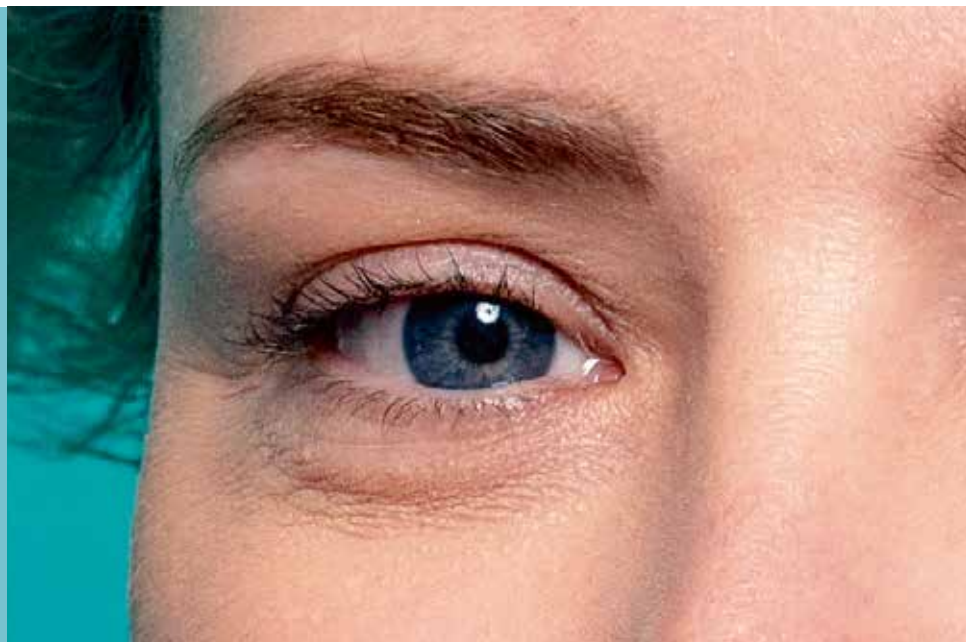
vaak langs op de expeditie om dingen af te stemmen, waardoor ik aardig wat mensen ken. De collegialiteit en de eerlijke open cultuur bij Koppert zorgen ervoor dat ik hier echt thuis ben en maken mij gelukkig", aldus Dagmara.

Hoewel ze geen ervaring in de logistiek had, wilde ze het vak graag leren. "Die mogelijkheid kreeg ik van Koppert. Ik merkte ook gelijk al dat het een heel warm bedrijf is. Er heerst een fijne informele sfeer en de lijnen tussen de verschillende afdelingen zijn kort. Daardoor leerde ik het bedrijf snel kennen en voelde ik mij ook snel onderdeel van het team." Het was een voordeel dat ze de producten van Koppert al kende, geeft Dagmara aan. "En ook mijn ervaring in de kas komt nu goed van pas in mijn werk. Daardoor weet ik waar ik mee bezig ben en waar ik het voor doe: een duurzame toekomst."

59



SCAN VOOR
JOUW
DROOMBAAN!



Contact

Industrieweg 12
2712 LB Zoetermeer
Tel. 06-18827446
info@kasmagazine.nl
www.kasmagazine.nl

Teksten:

Jacco Strating / Ton van der Vliet

Coverfoto:

Lianne Torn

Overige fotografie:

Lianne Torn / Bo de Ruiter

Ontwerp:

Salted by Salt

Vormgeving:

Diseno Vormgeving

Druk:

Vellendrukkerij BDU BV

Uitgever:

Jacco Strating

**Samenwerken met of
adverteren in KAS?**

Mail naar jacco@kasmagazine.nl of bel met 06-18827446

Abonnement

Mail naar abonnement@kasmagazine.nl en ontvang KAS ieder kwartaal voor € 39,50 per jaar. Abonnementen op KAS worden na het eerste jaar automatisch verlengd. Beëindiging van het abonnement kan door uiterlijk drie maanden voor het einde van de lopende abonnementstermijn per mail op te zeggen. Indien u meerdere exemplaren van KAS wilt ontvangen binnen uw organisatie, kunt u contact opnemen via jacco@kasmagazine.nl voor een speciaal aanbod.

KAS verschijnt vier keer per jaar en richt zich op ondernemers in de professionele glastuinbouw. Jaarlijks worden op initiatief van KAS de telersverkiezing Ranking the Grower en het Ranking the Grower Event georganiseerd. KAS is een uitgave van Jacco Strating in Zoetermeer, KVK 27352113.

Disclaimer/copyright:

De inhoud van KAS is zorgvuldig samengesteld. De uitgever, redactie en auteurs zijn niet aansprakelijk voor schade die het gevolg is van beslissingen die worden genomen op basis van redactie, vormgeving en advertenties in KAS. Niets in deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen of openbaar worden gemaakt zonder uitdrukkelijke en schriftelijke toestemming van de uitgever, auteur en fotograaf.

Privacy

KAS respecteert uw privacy. De door u verstrekte gegevens worden daarom enkel gebruikt ter uitvoering van de gesloten sales- en/of abonnementenovereenkomst en om u te informeren over relevante activiteiten en diensten van KAS.



WIN MET KAS!!!

LUISTER ELKE DONDERDAG VAN
12-13 UUR NAAR KAS LIVE! VIA
PAPRIKAHORTINEWSRADIO.NL



SCAN EN VOLG!

**VOLG KAS OP INSTAGRAM
EN MAAK KANS OP EEN
DRAADLOZE KOPTELEFOON
T.W.V. € 49,95**

Schenkeveld

Passie voor Perfectie



**'WIE WEET WAAR IK DE KOMENDE
JAREN NOG NAARTOE KAN GROEIEN'**

DAAN DE JONG - VAN STAGIAIR TOT TEELTSPECIALIST

*Lees het hele interview met Daan op pagina 14 & 15
over zijn groei bij Schenkeveld*



Meer weten over onze vacatures? www.schenkeveld.co