

Vleestomaten en internationale ambitie

De FAO heeft 2014 uitgeroepen tot het jaar van het agrarisch familiebedrijf. Bart van den Bosch en zijn zus Petra staan, met nog een broer, aan het hoofd van zo'n bedrijf: een duurzame vleestomatenkwekerij. Ze studeerden beiden Tuinbouw in Wageningen. 'In de sector lag de focus vooral op meer productie in plaats van op kwaliteit.'

TEKST ALEXANDRA BRANDERHORST FOTOGRAFIE HARMEN DE JONG

Mijn vader heeft wel gezegd: zou je niet eerst ergens anders gaan werken?', vertelt Petra van den Bosch. Net als haar twee jaar oudere broer Bart studeerde ze Tuinbouw in Wageningen. Na haar afstuderen in 1997 begonnen Petra en Bart beiden in het familiebedrijf, A+G van den Bosch. Hun vader en zijn broer startten dit tomatenteeltbedrijf in 1970 op 2 hectare grond in Berkel en Rodenrijs. Inmiddels telt het bedrijf 25 hectare aan kassen en twee sorteerlocaties. In de winter werken er 55 mensen, in de zomer 155. Het familiebedrijf verbouwt alleen nog vleestomaten en levert aan alle Nederlandse supermarkten, op één keten na. 'En dan is de Nederlandse markt voor ons een relatief kleine bestemming, maar 5 procent. Het leeuwendeel gaat naar Engeland,

Duitsland, Italië en andere landen', legt Bart uit in de kantine van de hoofdlocatie in Bleiswijk.

HOGE GASREKENING

Trots vertelt Petra dat ze in 2007 als eerste tuinbouwbedrijf een aardwarmte-installatie hebben laten aanleggen, enkele jaren later gevolgd door een tweede. 'Onze kassen hebben geen belichting. Het enige waar qua energieverbruik iets op aan viel te merken, was de hoge gasrekening voor de verwarming van de kassen. Toen we hoorden over de mogelijkheden van aardwarmte, vonden we dat meteen al veelbelovend.'

Uit een 1800 meter diepe bron wordt water aangevoerd van 65 graden Celsius. De warmte wordt onttrokken en het afgekoelde water

gaat weer terug, diep in de aarde in.

Het bedrijf produceert nu geen kooldioxide meer, maar moet het zelfs aankopen om de groei van planten in de kas te stimuleren. De CO₂-voetafdruk van het bedrijf is gedaald met 74 procent. Inmiddels hebben tien andere tuinders hun voorbeeld gevolgd. Was hun investering een voorbeeld van Wagenings idealisme? Nee, zegt Petra nuchter. 'Onze keus voor aardwarmte was een bedrijfseconomische. We durfden er veel geld tegenaan te gooien omdat je er zoveel gas mee bespaart. Maar het is natuurlijk hartstikke mooi voor de tuinbouw wanneer je het gasverbruik kunt terugdringen én kritiek op de sector voor kunt zijn. Aardwarmte is echt een duurzame oplossing.'

De teelt zelf is ook zo duurzaam mogelijk.



‘In een familiebedrijf kan het een nadeel zijn dat je het altijd over werk hebt’



Zo worden plaaginsecten als witte vlieg op biologische wijze bestreden, niet met bestrijdingsmiddelen maar met roofinsecten. ‘Dit is de beste methode voor de consumenten, onze werknemers en voor de hommels die we inzetten voor de bestuiving van de tomaten’, legt Petra uit. Zelfs de steenwol waarop de tomaten worden gekweekt, wordt gerecycled. De belangrijkste reden waarom de vleestomaten niet biologisch zijn, is omdat

biologische producten in de grond moeten worden gekweekt.

TUINDER WORDEN

Hun keuze voor een universitaire studie Tuinbouw was voor niemand een verrassing. Als kleine kinderen hielpen Bart en Petra al in het bedrijf. Ze legden bijvoorbeeld papertjes onderin de bakjes voor de tomaten, voor 2 cent per stuk. Later hielpen ze >

BART VAN DEN BOSCH

Leeftijd: 41

Studie: Tuinbouw 1990–1996

Werk: Teeltmanager van vleestomatenteeltbedrijf A+G van den Bosch



PETRA VAN DEN BOSCH

Leeftijd: 39

Studie: Tuinbouw 1992–1997

Werk: Financieel directeur van vleestomatenteeltbedrijf A+G van den Bosch

‘Onze tomaten moeten net wat lekkerder zijn’

WAAR KOMEN TUINBOUWWETENSCHAPPERS TERECHT?

Tussen 1982 en 2000 studeerden 343 mensen af van de studie Tuinbouw. Van ongeveer de helft van de afgestudeerden zijn de arbeidsmarktgegevens bekend. Daaruit blijkt dat één derde van de Tuinbouw-alumni directeur, manager of afdelingshoofd is. Ongeveer 14 procent is zelfstandig ondernemer; 11 procent werkt als consultant, adviseur of voorlichter. Ruim 20 procent van de afgestudeerden werkt bij agrarische of veredelingsbedrijven en ruim 10 procent bij ingenieurs- en adviesbureaus; 10 procent is werkzaam in 'andere industrie en handel', 9 procent in de financiële- en 8 procent in de agrarische dienstverlening.

Bron: KLV Wageningen Alumni Netwerk

met sorteren. Petra zegt over Bart: 'Toen hij net kon lopen, wilde hij al tuinder worden.' Leren ging Bart makkelijk af, dus ging hij in 1990 naar Wageningen. 'De keuzevrijheid en de internationale sfeer in Wageningen gaven de doorslag. Plus het idee dat kennis je niet in de weg zal zitten', zegt hij. Al gauw bleek dat Bart 'niet precies genoeg' was voor fundamenteel onderzoek, dus deed hij meer sociale en bedrijfskundige vakken. Een stage in Engeland maakte indruk op hem. 'De tuinbouwbedrijven daar waren grootschaliger en vooruitstrevender dan in Nederland. Ze liepen voor op het gebied van hygiëne en bij het luisteren naar de wensen van de klant.'

In 1992 kwam ook Petra naar Wageningen. 'De tuinbouwsector boeide me vanwege het internationale en dynamische karakter, verklaart ze. Ze wist al dat ze het bedrijfsleven in wilde en stak veel op van de vakken Coöperatieve en Integrale goederenstroombesturing. 'Vooral de bedrijfsexcursies waarbij je met de directeur of voorzitter aan tafel kwam te zitten, waren interessant.' Haar eerste kamer in Wageningen was op de afdeling van Bart op studentenflat de Dijkgraaf. 'Dat was wel praktisch, maar we trokken allebei ons eigen plan. In mijn jaar had de studie Tuinbouw twaalf studenten, en de meesten hadden eenzelfde achtergrond dus het werd al gauw gezellig', schetst Petra. In de weekenden gingen broer en zus naar huis, waar ze hielpen in het bedrijf. Ook hielden ze thuis hun vriendenkring en sportvereniging. In Wageningen waren beiden actief in het bestuur en commissies van de studievereniging Tuinbouw. Bart roeide bovendien bij studentenroeivereniging Argo.

Tijdens hun studie was duurzaamheid nog geen issue, ook niet voor henzelf. Dat kwam pas later. In Wageningen heeft ze vooral

een brede en kritische blik ontwikkeld, zegt Petra. En ze heeft onderzoek leren interpreteren en vragen leren stellen. Bart herkent dat. Hij verwoordt het zo: 'Als mensen iets niet goed uit kunnen leggen, zal het wel niet zo'n goed plan zijn.'

EXTRA GROND KOPEN

Tijdens de studie werd het Bart duidelijk dat hij een eigen tuinbouwbedrijf wilde opzetten. 'De voornaamste drijfveer was dat je daar je eigen ideeën in kwijt kunt en zelf eindverantwoordelijk bent. Dat motiveert om op de lange termijn dingen te willen bereiken, leuke nieuwe dingen.' Na zijn afstuderen begon Bart in 1996 een tuinbouwbedrijf van 1 hectare in Berkel en Rodenrijs, vlakbij het ouderlijk bedrijf. Al snel deed hij veel samen met zijn vader en oom. Zoveel dat ze na een jaar hun bedrijven samenvoegden toen de kans zich voordeed om extra grond aan te kopen en uit te breiden.

Petra had net haar Wageningse diploma op zak en stond in de startblokken om ook bij het bedrijf aan de slag te gaan. Oom bouwde zijn taken langzaam af en Bart en Petra kregen door de jaren heen hun eigen terrein. Petra neemt het commerciële en financiële domein voor haar rekening. Bart is de 'teeltman' en is verantwoordelijk voor de dagelijkse gang van zaken in de productie. Hun vader heeft een adviserende rol en is nog dagelijks actief als manusje van alles. Bovendien past hij graag op zijn kleinkinderen. In 2001 kwam de jongste broer in het bedrijf. Hij heeft logistiek gestudeerd in Breda en richt zich onder meer op inkoop en buitenlandse projecten.

'We nemen alle beslissingen met ons drieën; we vullen elkaar heel goed aan', onderstreept Bart. Ook buiten het bedrijf zijn ze een hechte familie. Bart en Petra zijn beiden getrouwd. Ieder hebben ze twee kinderen

in de leeftijd van 1 tot 3 jaar oud. Ze nemen elkaars kinderen mee van de crèche en kunnen ze onaangekondigd bij elkaar droppen. Heeft een familiebedrijf ook nadelen? 'Misschien dat we veel op elkaar lijken. We zijn niet zo gestructureerd; we zijn meer artiesten. Maar we hebben het nu zo geregeld dat andere mensen zorgen dat alles wordt opgeruimd en het personeel snapt wat er moet gebeuren', zegt Bart.

'In een familiebedrijf kan het een nadeel zijn dat je het altijd over werk hebt', vult hij aan. Toen het bedrijf vijftien jaar geleden opnieuw werd uitgebreid, woonde iedereen weer even thuis. Petra: 'Mijn moeder vroeg op een gegeven moment of we ook over iets anders konden praten dan tomaten. Nu gaat dat ook nog zo. Tijdens het kerstdiner gaat het over de kleintjes, sport, over het bedrijf en de handel. En paprika's.' Petra is namelijk met een paprikatuinder getrouwd. Het gaat ze voor de wind, verklaart Bart. 'Dat kan natuurlijk ieder moment veranderen. Af en toe moet je daar wel bij stilstaan, maar niet te lang.'

De ambities van Petra en Bart liggen in de verdere ontwikkeling van het bedrijf. Bart is Frans aan het leren; het bedrijf wil een internationale slag maken met projecten rondom vleestomatenteelt in onder meer Frankrijk en Afrika, met het idee om het gehele jaar klanten te kunnen bedienen en meer lokaal te kunnen leveren.

Als uitdaging voor de tuinbouwsector noemen broer en zus de marktgerichtheid. Bart: 'Je moet uitgaan van de wensen en verwachtingen van de consument. De focus moet liggen op goede producten, ook qua smaak en gezondheid. Op die manier kun je als bedrijf een voorkeurspositie opbouwen. In de sector lag de focus vooral op meer productie, in plaats van op kwaliteit. Onze tomaten moeten net wat lekkerder zijn.' ■