

Niet uit pure goodwill, maar omdat boomkwekers strategisch interessant zijn geworden



Ineens horen we erbij

Na jaren aan de zijlijn te hebben gestaan, lijkt de boomkwekerijsector nu officieel welkom in Aalsmeer. Op de Trade Fair van Royal FloraHolland was dit jaar voor het eerst een heus boomkwekerijpaviljoen te vinden. Een primeur, en eerlijk is eerlijk: dat werd tijd. Want terwijl de sierteelt jarenlang het visitekaartje was van de Nederlandse plantenwereld, stonden boomkwekers er vaak wat beteuterd naast. Net niet sierteelt, maar ook niet helemaal akkerbouw. We pasten nergens echt tussen.

Dat beeld lijkt nu te kantelen. Royal FloraHolland noemt de boomkwekerijsector inmiddels zelfs een *“strategische prioriteit”*. Wat dat precies betekent, blijft nog wat vaag, maar de richting is duidelijk: meer samenwerking, meer logistiek via Floriway, en meer zichtbaarheid richting de grote inkopers. Kwekers worden opgeroepen zich aan te sluiten, zodat RFH ze kan koppelen aan een breder netwerk van handelspartners.

Groen wordt gezien als oplossing - niet als probleem. Maar alleen als we dat blijven waarmaken

De timing is opvallend. In het maatschappelijk debat heeft de sierteelt én landbouw het zwaar. De bloementeleit ligt onder vuur vanwege middelengebruik en mogelijke gezondheidsrisico's. En recent kwam Deloitte met een stevige boodschap: de landbouw kost de samenleving meer dan ze oplevert. Milieuschade van 18,6 miljard tegenover 13,3 miljard aan opbrengst – per saldo dus een dikke min. Dat zet de hele sector verder onder druk. Zo tel ik uit m'n hoofd al vier rechtszaken tegen leliekwekers in de afgelopen twee jaar. In dat licht is het misschien maar

goed dat de boomkwekerij altijd een beetje buiten de landbouw- en sierteelttak viel, want in die takken vallen zware klappen. Terwijl die sectoren terrein verliezen, hebben bomen, struiken en vaste planten juist de wind mee. Groen wordt gezien als oplossing – niet als probleem. Toch moeten ook wij oppassen dat we niet te vanzelfsprekend in dat groene kamp blijven zitten. Het sentiment kan snel omslaan als middengebruik, plastic potten of transportemissies straks onder de loep komen. Klimaatadaptatie, biodiversiteit, leefomgeving: onze producten passen precies in dat verhaal – maar alleen als we dat blijven waarmaken.

Misschien is dat wel de reden dat de deuren in Aalsmeer eindelijk open gaan. Niet uit pure goodwill, maar omdat boomkwekers strategisch interessant zijn geworden. En dat is prima. Want erkenning is erkenning, ook als die voortkomt uit noodzaak. Het boomkwekerijpaviljoen op de Trade Fair voelde in elk geval als een symbolische stap. Na jaren buiten de deur te hebben gestaan, zijn we eindelijk binnengelaten bij de burens. De vraag is nu: hoe maken we van dat eerste bezoek een duurzame relatie?

Met vriendelijk groet,

Willemijn van Iersel (willemijn@nwst.nl)
Hoofdredacteur

