

GREENPORT IN HET HELE WESTLAND



Conflicten

Een Greenport zelfs in het Chinese Sjanghai ! De voorzitter van de Nederlandse Greenport organisatie, tevens burgemeester van de gemeente Westland, leidde een westlandse tuinbouw delegatie naar de greenport Sjanghai. Er werd een overeenkomst getekend tussen de gemeente Westland en Sjanghai om betere kennis uitwisseling mogelijk te maken. Meer aandacht was er in de lokale kranten voor conflicten, waar de gemeente Westland bij betrokken was. 1. Vanuit de deelgemeente Hoek van Holland heeft het bestuur in zeer krasse bewoordingen (" We worden besodemieterd") het gemeentebestuur van Westland verweten te weigeren de nieuw aangelegde weg open te stellen en uiterst traag het westlandse deel tot aan Westerlee aan te leggen. Dat laatste snijdt hout, het schiet niet erg op. Maar door het niet openstellen van het nieuwe stuk weg vanuit Hoek van Holland wordt een gevaarlijke verkeerschaos op de Pettendijk voorkomen. Zo'n conflict is onbegrijpelijk bij goede bestuurlijke contacten tussen nabuur gemeenten. 2. De Koningswerf te 's-Gravenzande is door de gemeente Westland , tevens eigenaar van het geheel, gesloten wegens vermeende asbest volksgezondheidsproblemen. Alle winkeliers en de supermarkteigenaar zijn woest en eisen voor de rechter de sluiting ongedaan te maken. Enige dagen later trekt de gemeente het besluit in. Blijft nog de afhandeling van de schade claim van de winkeliers, wat ook weer zal leiden tot lange procedures. 3. De Bernadette school ruzie met de aannemer leidde tot het stopzetten van de bouw van deze school wegens vermeende slechte kwaliteit en gemaakte bouwfouten. Van de ruim honderd door de gemeente geconstateerde gebreken zijn in een bindende uitspraak van de Raad van Arbitrage slechts twee gebreken erkend en moest de gemeente de achterstallige rekeningen alsnog betalen.

Op die gelden legde gemeente weer beslag en ook loopt er nog een rechtszaak tegen het betreffende bedrijf. De alloop is nooit vooraf te voorspellen. Het werk is nu hervat door een nieuw aangetrokken bouwver. De meer kosten zijn inmiddels opgelopen tot boven de twee miljoen euro. Als de rechtszaak verloren wordt, komt er nog zo iets bij stelde de wethouder . 4. Ook is er een conflict tussen de gemeente en de woningbouw verenigingen over het beleid zoals verwoord in de woonvisie, die weer moet leiden tot prestatie afspraken tussen de gemeente en de woningbouw verenigingen. Zelfs is er sinds eind vorig jaar geen overleg meer geweest tussen beide partijen. 5. Het Waterplan Westland geeft ook al maanden problemen met het bedrijfsleven. Over de noodzakelijke maatregelen is men het wel eens, maar absoluut niet over de kosten verdeling.

Ook deze discussie sleept zich al enkele maanden voort. Curieus is, dat het allemaal conflicten zijn met het College van Burgemeester en Wethouders. De gemeente- raadsleden hebben grote zorgen over deze zaken en hebben al opheldering gevraagd aan het College. Zelfs is in een commissievergadering van de afgelopen week in stevige termen het college gemaand tot daad krachtig optreden.

Alle conflicten lijken iets gemeen te hebben, n.l. onzorgvuldige, ondeskundige voorbereiding, uitvoering en een arrogante houding van het College. Er is een groot verschil tussen gelijk hebben en gelijk krijgen, is een gezegde. Het op de spits drijven is niet in het algemeen belang. Het tijdig sluiten van compromissen is geen schande, maar verstandig beleid en bespaard veel ergernis en ook nog kosten.

Joghem Hofman

Jan van Putten (Mondriaan Onderwijsgroep):

‘Soms vraag ik liever om vergiffenis dan om toestemming’

Jan van Putten heeft veertig jaar ervaring in het onderwijs. Hij begon als leraar gymnastiek en had vervolgens diverse managementfuncties bij ROC Mondriaan. Een nieuwe uitdaging vond hij in de functie van programmamanager van het SOB Westland. Vanuit zijn kantoor bij RijnPlant in Naaldwijk staat hij dagelijks met beide benen in de glastuinbouwsector.

"Als programmamanager komen alle activiteiten die ik heb gedaan bij elkaar. Ik kan mijn netwerk gebruiken om het bedrijfsleven en het onderwijs bij elkaar te brengen met concrete projecten. Het is een hele uitdaging. Ik wil in twee jaar graag een fundament neerleggen voor een efficiënte samenwerking tussen onderwijs en bedrijfsleven in het Westland."

Imago

Het SOB Westland Heeft o.a. als speerpunt regelmatig bedrijfsbezoeken voor scholieren te organiseren. Van het lageronderwijs tot het hoger beroepsonderwijs. Van Putten: "Buitenstaanders hebben geen idee hoe professioneel de glastuinbouwsector als werkgever is. Je moet de jeugd echt persoonlijk uitnodigen om de bedrijven te bezoeken. Het is leuk om vervolgens te zien dat zij met hun mond open staan te kijken hoe moderne kwekerijen werken en welke disciplines zij in huis hebben. De glastuinbouwsector is een prima werkgever met goede carrièremogelijkheden. Dat moet je voortdurend laten zien door te communiceren welke functies er beschikbaar zijn. De jeugd verbaast zich steeds over de vraag naar bijvoorbeeld managers, ICT-ers en elektrotechnici. "

Samenwerking

Bij samenwerken gaat het er vooral om dat alle partijen elkaar begrijpen en dezelfde taal spreken. Van Putten: "De scholen kunnen heel eigenwijs zijn, maar meer invloed vanuit het bedrijfsleven is helemaal niet erg. Het bedrijfsleven moet beginnen met hun onderwijsvraag concreet te maken. Bedrijven

zijn echter vaak te ongeduldig. Wat ze maandag bedenken willen ze morgen geleverd hebben. Scholen zijn daarentegen vaak teveel gericht op het onderwijsproces en de regels die de overheid aan hen stelt. Maar zowel scholen als het bedrijfsleven moeten lef tonen. Ze kunnen best onderlinge afspraken maken. Soms vraag ik liever om vergiffenis dan om toestemming. Want als je een fout maakt dan weet je in ieder geval dat je een andere weg moet inslaan."

Gericht opleiden

Vaak is het makkelijker om mensen vanaf onder te laten instromen dan aan de bovenkant, vindt Van Putten. "Je hoeft niet altijd nieuwe mensen te zoeken. Bedrijven beschikken vaak al over heel gemotiveerde mensen, die met wat onderwijs in een bepaalde functie kunnen groeien. Het bedrijfsleven zou zelf mensen moeten selecteren die door scholen vervolgens opgeleid kunnen worden. Bedrijven zouden alle capaciteiten die ze al in hun bedrijf hebben moeten inventariseren. Het onderwijs moet dan flexibel zijn en bijvoorbeeld op locatie scholing aanbieden. Makelen en schakelen. Dat is een win-win-situatie voor beide partijen."

Groene module

Om de schooljeugd enthousiast te maken voor techniek in glastuinbouw wordt er in samenwerking met SOB Westland een speciaal interactief lespakket ontwikkeld. "De 'groene lesmodule' is bestemd voor de groepen 7 en 8 in het primair onderwijs en de onderwijsvraag van het voorgezet onderwijs.



Jan van Putten: "Buitenstaanders hebben geen idee hoe professioneel de glastuinbouwsector als werkgever is."

Door middel van deze modules kunnen leerlingen in en buiten het Westland zien wat er in de glastuinbouw gebeurt. Uiteindelijk is het de bedoeling dat meer leerlingen zullen kiezen voor een richting die leidt tot werken in de tuinbouwsector. Het lespakket met de titel 'Van zaadje tot consument' is ontwikkeld in samenwerking met de Haagse

Hogeschool, Technocentrum Haaglanden, SOB Westland en diverse bedrijven. De gemeente Westland heeft een eenmalige bijdrage beschikbaar gesteld om de projectbegroting rond te krijgen."

Samen kennis maken

Op donderdag 25 september organiseert SOB Westland een studiemiddag

"Samen Kennis Maken", bij het ISW, Hoge Woerd in Naaldwijk. Er komen verschillende onderwerpen aan bod waar de deelnemers direct mee aan de slag gaan. Van de deelnemers wil het SOB Westland graag horen wat ze komend jaar gaan doen. Hun input is daarbij onmisbaar! Voor meer informatie: e-mail: j.vanputten@sobonline.nl.



"Oeaw kassenbouw, ja het is een heel gesjouw." De Kromme Jongens zongen het jaren geleden al, maar de uitspraak is nog net zo waar als toen. Of valt het wel mee? In deze rubriek praten we met kassenbouwers uit binnen- en buitenland die een boekje opendoen over hun ervaringen.

‘Moet ik nu alweer uitbreiden?’

"Jeetje, het wordt toch alweer krap in de kantine. Vanmorgen zaten we met de hele club beglazers bij elkaar maar het lijkt wel of we nu alweer uit ons jasje groeien", zegt Henk van der Wilk. Hij zit met zijn vrouw Yvonne in de moderne kantine van zijn nieuwe bedrijfspand aan de Burgemeester Crezeelaan 74 in De Lier. Van der Wilk doelt op de snelle uitbreiding van zijn bedrijf en zijn vrouw voegt er aan toe: "We hadden nooit gedacht dat ons bedrijf zo enorm zou groeien."

door Monique de Graaf

Op het nieuwe pand staat groot 'Henk van der Wilk'. De bedrijfskleur is turkoois. De herdershond op het terrein verwelkomt de bezoeker en is het grootste maatje van Henk. "Het pand is vorig jaar gebouwd", zegt Van der Wilk, een stevig ogende man met blonde krullen. "Ik ben de derde generatie die nu het bedrijf voortzet. Mijn opa Frans begon in 1920 met het beglazen van muurkastjes en druivenkassen. Zijn zes zonen werkten als kind al mee in het bedrijf. Daarvan zijn er uiteindelijk drie zonen mee doorgesgaan. Eén daarvan was mijn vader. Ik heb het vak geleerd van mijn vader en ooms. Vijftien jaar geleden ben ik voor mijzelf begonnen. Ik was altijd vooruitstrevend en wilde met de nieuwste methodes op het gebied van beglazing meedoen. Zo was ik een van de eerste met een beglazingsplateau."

Eigen keet

"Het kostte mij een vermogen", zegt Van

der Wilk. "Collega beglazers zeiden tegen mij: 'je bent gek om zoveel te investeren, je gaat nog failliet'. Het was toen in de tijd dat het minder goed ging met de tuinbouw", legt Van der Wilk uit. "Ik ben met het plateau aan de slag gegaan en ik kon direct inspelen op de wensen van de tuinders die steeds hoger wilden bouwen. En zonder beweegbaar plateau krijg je geen glas op een veilige manier in het hoge dek. Al snel zagen we de vraag groeien en kwamen er meer plateaus. In die periode zag P.L.J. Bom Kasenbouw de kracht van ons bedrijf en wilde zij dat wij de beglazing van hun kassenbouwprojecten gingen doen. Inmiddels hebben wij voor diverse opdrachtgevers acht beglazingsplateaus aan het werk met ieder plateau een eigen ploeg. Iedere ploeg heeft ook een eigen keet die naar ieder project meegenomen wordt. Een keer in de kleuren van het bedrijf met koelkast, magnetron, tafel en stoelen. Het voordeel van eigen materiaal is dat de jongens alles beter schoonhouden." Zo vooruitstre-

vend Van der Wilk is met het machinepark, zo vooruitstrevend is hij ook met zijn medewerkers. Hij was ook het eerste bedrijf die Polen het vak ging leren. "Twintig man loopt er nu rond en ook twintig man Nederlanders. Als je dat in je kantine hebt zitten dan denk je ook 'wouw, wat is mijn bedrijf hard gegroeid, moet ik nu alweer het pand uitbreiden?'"

Engeland

Acht ploegen beglazers, gevelaars, inschuivers en een reparatieploeg. Van der Wilk reparatie en beglazing heeft het allemaal in huis. Het is een van de grotere gespecialiseerde bedrijven in de wereld van de kassenbouw. "Nadat de staalconstructie van de kas is neergezet, zijn wij aan de beurt", vertelt Van der Wilk. "Daarna komen de schermers, verwarminginstallateurs, beregening- en belichtingsinstallateurs. Alle partijen zijn in de bouw onderhevig aan tijdsdruk en hebben zich te houden aan een strakke planning. Door slechte weersomstandigheden in het eerste bouwtraject kan onze bouwtijd worden verkort. Door schuiven in onze planning en door het inzetten van extra plateaus kunnen wij toch in kortere tijd beglazen." Dat is de grote kracht van Van der Wilk, het flexibel kunnen insprijnen op veranderende situaties." Het bedrijf bouwt voornamelijk in Nederland en België. Kort geleden is een



Henk van der Wilk met zijn trouwe makkers.

groot project in Engeland afgerond. Het was voor Engeland een uniek project omdat in één keer 100 ha land bouwrijp gemaakt werd. Er is inmiddels 24 ha. kas gebouwd waarvan Van der Wilk 16 ha. mocht beglazen. Onder zeer strenge veiligheidseisen moest worden gewerkt

Open dag Red Star Trading

Zaterdag 20 september aanstaande opent Red Star Trading de deuren van het nieuwe pand voor het publiek. Het nieuwe gebouw langs de A20 in De Lier is door de felrode kleur een blikvanger van formaat. De eerste paal werd op 4 juli 2007 geslagen door vader Theo van der Kaaij, die inmiddels bijna 86 jaar oud is. Een klein jaar later, op 17 juni van dit jaar, zijn de eerste verpakingslijnen op Poortcamp 10 in gebruik genomen. Nu draaien er zeven dubbele lijnen met 11 flowpackers waar ongeveer 130 personen werkzaam zijn. Namens de gebroeders Van der Kaaij, zijn alle belangstellenden van harte welkom om tussen 13.00 en 17.00 een kijkje te komen nemen in het nieuwe verpakings- en distributiecentrum aan Poortcamp 10 in De Lier.

Vliegende start Horti Fair in Rotterdam

Het beursteam van de Horti Fair Relatiedagen, die van 16 t/m 18 maart 2009 in Rotterdam worden gehouden, heeft in zes weken tijd 40% van de beschikbare expositieruimte gereserveerd. Ondernemers uit alle sectoren van de tuinbouw zijn enthousiast over het gezamenlijke initiatief van Ahoy Rotterdam en Horti Fair. Een belangrijk argument van veel ondernemers, is dat deze relatiedagen in de directe nabijheid van de meeste tuinbouwbedrijven worden gehouden. Dat Ahoy Rotterdam en Horti Fair de krachten gebundeld hebben is een aspect dat door veel ondernemers wordt gewaardeerd.

Banendag Prominent telersvereniging

Onder de slogan Plukkie Al?! wordt een banendag georganiseerd door Prominent telersvereniging. De open banen dag is op zaterdag 27 september van 9.30 uur tot 12.30 uur bij Prominent Groeneweg 11 aan de Groeneweg 75a te 's-Gravenzande. Iedereen die geïnteresseerd is in een (nieuwe) baan in de tuinbouw is kan deze dag bezoeken. De arbeidsverantwoordelijken zullen aanwezig zijn om de functies toe te lichten.

RIJ PLATEN
SERVICE
WESTLAND

SANDER VAN VLIET
MOBIEL 06-54305677

**VERHUUR, TRANSPORT
EN LEGGEN VAN RIJPLATEN**

OOK KUNSTSTOF RIJPLATEN, BOUWHEKKEN
EN DRAGLINESCHOTEN!

WWW.MUDRIJPLATEN.NL

3
in
1

volledig veelzijdigheid vertaald

24 UUR PER DAG / 7 DAGEN PER WEEK

Samen met u en de installateur zorgen wij voor een langdurige 'pomp' relatie

VAN DER ENDE
POMPEN B.V.
MAASDIJK (0174) 51 50 50

FABRICAGE – VERKOOP – REPARATIE
WWW.ENDEPOMPEN.NL

VERZEKERING | HYPOTHEEK | PENSIOEN

Zwartendijk 25A, 2681 LN Monster - T (0174) 61 2670 - www.wubbenbauer.nl

DENKT MET U MEE