



Sector Expertise | Juli 2025

Nederlandse glasgroentesector

De kas als kracht

Inhoudsopgave

1.	Glasgroentesector behoort tot de wereldtop	3
2.	Floreren van een economisch ecosysteem	5
3.	Behoud van de koppositie	11
	Meer weten?	13
	Colofon	14

1. Glasgroentesector behoort tot de wereldtop

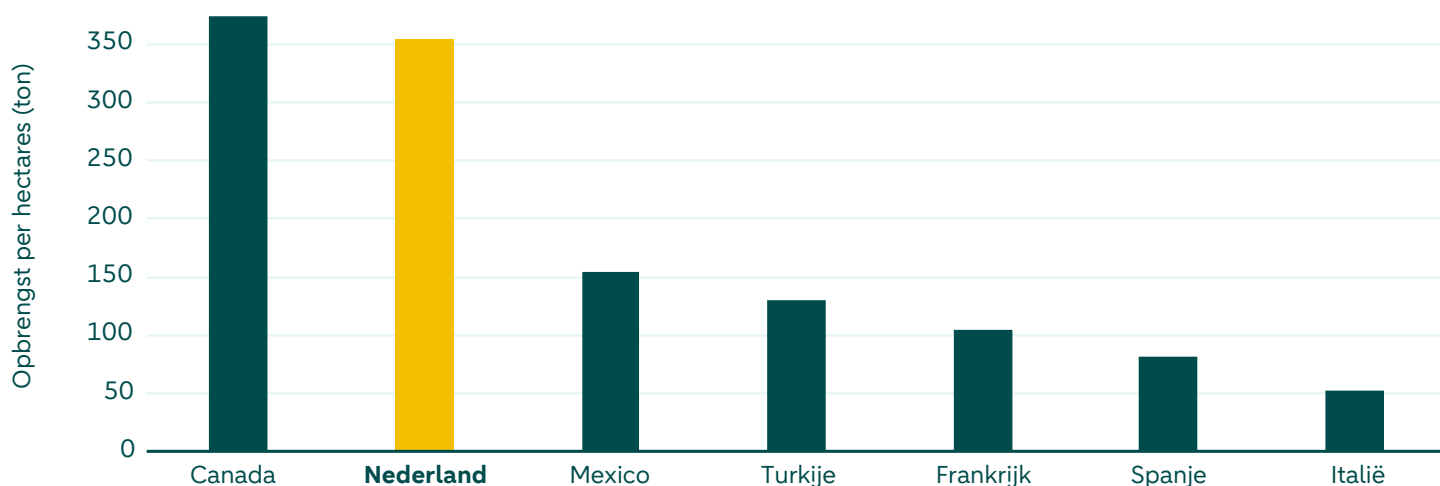
De Nederlandse glasgroentesector behoort tot de wereldtop. Ook binnen de Nederlandse agrarische sector presteert de glasgroente goed; het inkomen van de Nederlandse glasgroenteteler overtreft het agrarische gemiddelde met een factor 3. Dit was niet altijd zo. De sector heeft sinds 2011 een koerswijziging ingezet en zijn positie in de afzetketen versterkt.

De hieruit volgende succesfactoren zijn ondernemerschap en samenwerking op maatschappelijke vraagstukken, innovatie in de kas, ketenintegratie en versterking van de positie in de keten. Wat is nodig om deze koppositie te behouden?

De glasgroenteteelt is onderdeel van de glastuinbouw, die bestaat uit teelt van groente, fruit, bloemen en planten in kassen. De Nederlandse glasgroenteteelt beslaat ongeveer de helft van de oppervlakte van de totale Nederlandse glastuinbouw en staat bekend om zijn hoge efficiëntie, snelle aanpassingsvermogen en innovatieve teeltmethoden, waaronder de toepassing

van beschermde, geconditioneerde teelt, substraatteelt en geavanceerde teelttechnieken zoals aardwarmte en led-belichting. Deze factoren zorgen voor hoge opbrengsten per hectare met minimale inzet van hulpbronnen, wat bijdraagt aan de positie van Nederland als een van de sterkste groente-producenten van Europa.

Figuur 1: Nederland en Canada zijn wereldkampioen glasgroente produceren per hectare (2022)



Toelichting: Wereldwijde benchmark van belangrijkste bedrijven in glastuinbouw gebaseerd op tomaten, komkommers, paprika's, sla en aardbeien.

Bron: Statistics Canada, Government of Mexico, bewerking ABN AMRO

De Nederlandse glasgroentesector – die hoofdzakelijk tomaat, paprika, komkommer, aubergine teelt – heeft zich het laatste decennium ontwikkeld tot een hightech-topsector. Nederland en Canada produceren per hectare meer dan twee keer zoveel kilogram per vierkante meter dan de nummer drie, Mexico. De constante innovatiegolf en de snelle implementatie van technologieën door ondernemers heeft voor een hoog presterende sector gezorgd waaraan het gehele ecosysteem van wetenschap, kassenbouwers, technologieleveranciers, veredelaars en dataspecialisten heeft bijgedragen.

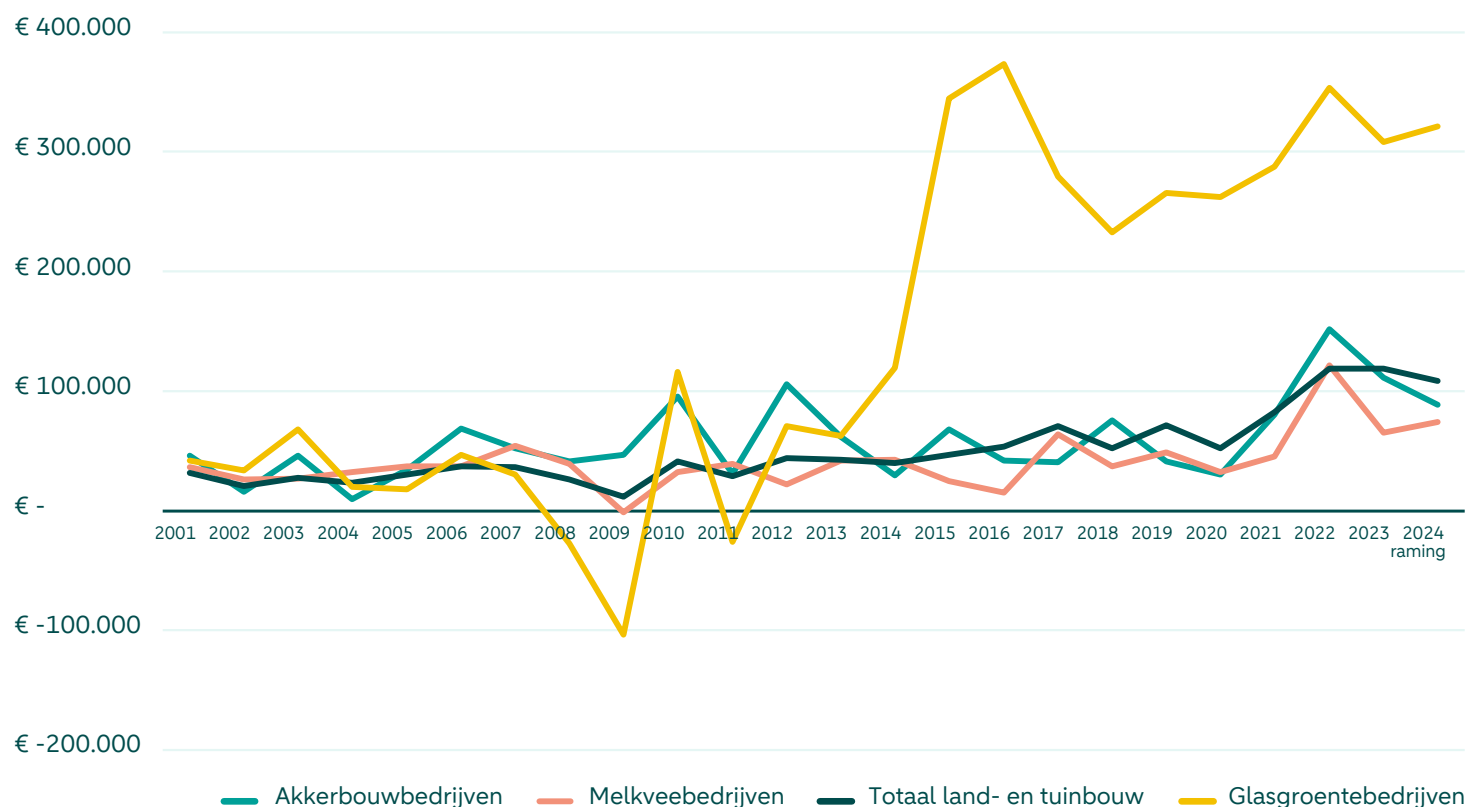
Voor die tijd liepen de zaken aanzienlijk minder. Sterker nog, in 2011 stond de sector voor grote uitdagingen. De kredietcrisis, de druk op prijzen door de opkomst van internationale concurrentie uit Spanje en Marokko en de ondoorzichtige afzetmarkt zorgde voor financiële problemen bij Nederlandse telers. In 2011 kon vijf op de tien telers niet aan zijn financiële verplichtingen voldoen en 65 procent was financieel ongezond.¹ Als reactie hierop kwam de sector bijeen en vroeg consultant McKinsey om advies.

Uit een probleemanalyse kwamen continue druk op prijzen en marges, gebrek aan samenwerking en efficiëntie in de keten, toenemende internationale concurrentiedruk in een verzadigde markt, hoge uitwisselbaarheid van anonieme producten en een onderontwikkelde marktpositie naar voren. De aanbevelingen – waaronder de vorming van de Federatie Vruchtgroente Organisatie – leidden tot een positieve kentering in het verdienmodel en de marktpositie van de Nederlandse glasgroentesector.

Sinds 2014 weet de Nederlandse glasgroentesector de sterk verbeterde efficiency te verzilveren naar goede financiële resultaten voor de teler, zie figuur 2. Het inkomen van de Nederlandse glasgroenteler overtreft het agrarische gemiddelde met een factor 3 over een periode van tien jaar. Dit leidt tot de vraag wat de drivers zijn waardoor het ecosysteem van de glasgroente zo heeft kunnen floreren.

Figuur 2: Kentering in inkomen van glasgroentebedrijven vanaf 2014

Inkomen uit bedrijf per onbetaalde aje (arbeidsjaareenheid)



Bron: Agrimatie, bewerking: ABN AMRO

¹ Naar een gezonde toekomst voor het Nederlandse glasgroentecultuur, McKinsey, 2014



2. Floreren van een economisch ecosysteem

Voor het ontstaan van een florerend economisch ecosysteem zijn diverse factoren van belang.² Op basis van diepte-interviews met ondernemers en bestuurders in de glasgroentesector, Glastuinbouw Nederland, kennisinstellingen en partijen in de keten hebben we de belangrijkste succesfactoren in kaart gebracht:

1. **Ondernemerschap** dat vooruitgang en maatschappelijke acceptatie najaagt.
2. **Fysiek ecosysteem** met bedrijven, kennisinstellingen en onderzoek die zorgen voor hoge innovatie en adaptatie.
3. **Ketenintegratie** zorgt voor grip op de markt en schaalvoordelen.

1. Ondernemerschap

Het ondernemerschap in de glasgroentesector is sterk ontwikkeld. Stevige onderlinge concurrentie drijft telers om het bedrijf blijvend te ontwikkelen op het vlak van organisatie, omzet en kosten. Daarnaast zijn telers zich zeer bewust van het belang van maatschappelijk draagvlak, ook wel 'license to produce' genoemd. De discussie in de landbouw gaat vaak over dierlijke sectoren en hun impact op de omgeving. Dat veranderde tijdens de laatste energiecrisis en het Klimaatakkoord van Parijs. De glastuinbouw lag onder een vergrootglas vanwege de grote afhankelijkheid van fossiele energie. Bovendien nam de aandacht toe voor de impact op omgeving en waterkwaliteit als gevolg van lekkage van gewasbeschermingsmiddelen en nutriënten. Door als glasgroentesector tijdig in te spelen op maatschappelijke thema's neemt de sector proactief verantwoordelijkheid om de 'license to produce' veilig te stellen.

Tekstbox 1: Van kostenpost naar inkomstenstroom

Om vruchtgroenten te telen is een temperatuur tussen de 18 en 24 graden en veel zonlicht gewenst. Om dit jaarrond te bereiken is veel energie nodig. De energiebehoefte bestaat voor grofweg 20 procent uit elektriciteit en 80 procent uit warmte.³ Dit resulteert in een flinke energierekening; energie is met 15 tot 25 procent⁴ de grootste kostenpost voor een glasgroentebedrijf.

³ Energiemonitor van de Nederlandse glastuinbouw (WUR, 2022)

⁴ Agrimatie (2024)

² We baseren ons hierbij op de theorie van Michael Porter (Harvard Business School) en het concept Ondernemende Ecosysteem van prof. Erik Stam (Universiteit van Utrecht).

Het is vanuit de teler gezien niet vreemd om het netto energieverbruik te minimaliseren. Dit kunnen ondernemers doen door enerzijds het energieverbruik te minimaliseren en anderzijds fossiele energie – met name gas – te vervangen met duurzame alternatieven. De financiële prikkel om te verduurzamen neemt toe als de energieprijzen stijgen, zoals gebeurde tijdens de energiecrisis van 2021.

Om energie te besparen zijn telers massaal overgestapt op energiebesparende maatregelen zoals LED-belichting, ontvochtigers, warmte/koudeopslag en extra schermdoeken.

Ook investeerden veel telers in duurzame energieopwekking. Naast zonnepanelen zetten de sector in op restwarmte uit de industrie, geothermie, ook wel aardwarmte genoemd, waarbij warmte wordt gewonnen uit heet water in diepe lagen in de grond. Tevens wordt in de glastuinbouwsector gebruik gemaakt van Warmte Kracht Koppeling (WKK) waarbij met generatoren aardgas wordt omgezet in elektriciteit, warmte en CO₂. Hiermee wordt ongeveer 12 procent van de Nederlandse vraag naar elektriciteit ingevuld en onbalans in het stroomnet voorkomen. Naast warmte wordt ook CO₂ bij de industrie afgevangen dat gebruikt wordt als meststof voor de planten in de kas.

Energieverbruik en -opwekking is voor sommige telers zo'n groot succes geworden dat energie van kostenpost is geworden tot inkomensstroom. Energie is uitgegroeid tot een volwaardige neventak in de sector. Tijdens de energiecrisis stegen de opbrengsten voor tot recordhoogtes. Voor een enkeling was de productie van energie tijdelijk meer rendabel dan de productie van gewassen. De verschillen tussen teeltbedrijven – en daarmee hun financiële resultaten – is echter groot; niet elke locatie leent zich voor het gebruik van restwarmte of geothermie en niet iedere tuinder kan WKK inzetten. Overigens is in het Convenant Energietransitie Glastuinbouw 2022-2030 de ambitie vastgelegd om in 2040 klimaatneutraal en rendabel te opereren.

Naast de Opslag Duurzame Energie zal vanaf 2026 naar verwachting twee belangrijke veranderingen met betrekking tot energie van kracht worden: de invoering van het Europese emissiehandelssysteem voor fossiele brandstoffen (ETS-2) en de bijmengverplichting groen gas (BMV). Er is nog veel onzeker, al verwacht Glastuinbouw Nederland wel een forse toename van de operationele kosten voor bedrijven met een hoge afhankelijkheid van gas.

In het afgelopen decennium lag de focus sterk op energietransitie, zie tekstbox 1. In de tussentijd wordt verduurzaming in een breder perspectief gezien en is er in toenemende mate aandacht voor het minimaal gebruik van gewasbeschermingsmiddelen, iets dat wij als ABN AMRO toejuichen. De sector speelt hier al langer op in door natuurlijke alternatieven te zoeken en in te zetten op weerbare planten en teeltsystemen die minder kwetsbaar zijn voor ziekten en plagen en dus met minder of zonder chemische middelen geteeld kunnen worden. Zo wordt steeds vaker het concept Integrated Crop Management in de kas getest en worden natuurlijke vijanden en biologische plaagbestrijdingen gebruikt.

Daarnaast kijken telers naar mogelijkheden op het gebied van robotisering en automatisering om arbeidstekorten, arbeidskosten en problematiek omtrent huisvesting en arbeidsomstandigheden te minimaliseren. Met name het werk 'aan de plant' lijkt dit echter nog een uitdaging. ABN AMRO verwacht dat er op middellange termijn een grote afhankelijkheid blijft aan internationale arbeidskrachten bij de teelt- en oogst werkzaamheden.



De glasgroentesector neemt met ongeveer 0,1 procent een zeer beperkt deel van de schaarse Nederlandse ruimte in beslag. De sector is gedeeltelijk geconcentreerd in gebieden waar ook ruimte nodig is voor woningbouw, natuur en andere bedrijvigheid. Glastuinbouw Nederland werkt daarom aan toekomstbestendige areaalbehoud, circulaire glastuinbouwgebieden, efficiënt ruimtegebruik en maatschappelijk draagvlak. Daarnaast zoeken ondernemers naar mogelijkheden in het buitenland om aan de wensen van hun afnemers te kunnen voldoen.

2. Fysiek ecosysteem met bedrijven, kennisinstellingen en onderzoek

De glasgroentesector is sterk geconcentreerd in het Westland, 3-B Hoek, de Bommelerwaard, Noord-Limburg, Noordoostpolder en de Wieringermeer. Naast de clustering van telers is een heel netwerk van bedrijven en kennisinstellingen aanwezig.

Fundamenteel onderzoek vindt hoofdzakelijk plaats op de universiteiten in Wageningen en Delft. Dit wordt versterkt door toegepast onderzoek door partijen zoals Delphy, Vertify, Botany en Proof. Daarnaast worden veel innovaties geïntroduceerd door veredelaars, startups en technische toeleveranciers van de tuinbouw. Deze bedrijven gebruiken Nederland als een proeftuin voor de wereldmarkt, zie tekstbox 2.

Tekstbox 2: Vertical farming als innovatiehub

In 2001 startte professor Dickson D. Despommier van Columbia-universiteit het Vertical Farm Project. Het idee was om op braakliggend terrein in stedelijk gebied verticale boerderijen – dus in de vorm van een flatgebouw – te starten die met de nieuwste technieken en beperkt ruimtebeslag zo efficiënt mogelijk produceren. Ook in Nederland volgden initiatieven van universiteiten en bedrijven.

Inmiddels is de hype van vertical farming weer voorbij. De hoge investeringen in technologie, grote energiebehoefte en gebrek aan schaalvoordelen maken vertical farming (nog) niet concurrerend met traditionele glastuinbouw.

Het project heeft echter niet gefaald, want vertical farming blijkt een bron van innovatie. De glasgroentesector maakt namelijk veelvuldig gebruik van klimaatbeheersingstechnieken zijn verbeterd in de vertical farms, zoals LED-belichting waardoor planten beter groeien en de sensing-techniek die de groei van planten bijhoudt. Ook wordt artificiële intelligentie (AI) wordt in de groenteteelt steeds vaker toegepast voor bijvoorbeeld de optimalisatie van energie, licht, nutriënten, plaagdetectie en oogsttijdstip.



Innovatie en snelle adoptie

Om als sector de vruchten te plukken van de vele innovaties is snelle adaptatie van nieuwe technologieën van belang. Belangrijk voor ondernemers in de glasgroentesector zijn innovaties op gebied van energie (besparing) en groeilicht (waaronder LED's), maar ook investeren ondernemers in vergroening, weerbare teeltsystemen, robotisering en automatisering. Vier factoren dragen bij aan de hoge adoptie van innovaties in Nederland:

1. De fysieke nabijheid zorgt ervoor dat telers elkaar kennen en bereid zijn kennis en ervaringen te delen in studieclubs. Doordat veel tuinders meedoen met de praktijkproeven ervaren zij zelf de nieuwe toepassingen en kunnen ze hiermee ook collega's informeren over de voordelen.
2. Accountants, toeleveranciers en adviesbureaus worden veelvuldig geraadpleegd. Zij zorgen voor benchmarking en verspreiding van bedrijfseconomische kennis en teeltkennis.
3. De stimulering van innovaties door de overheid, door bijvoorbeeld SIG&F, Milieu-investeringsaftrek (MIA/VaMil) en Stimulering Duurzame Energietransitie (SDE).
4. Telsersverenigingen investeren zelf in veelbelovende startups. Zij hebben daarom een indirect belang dat een innovatie slaagt en breed wordt ingezet.

3. Ketenintegratie zorgt voor grip op de markt en schaalvoordelen

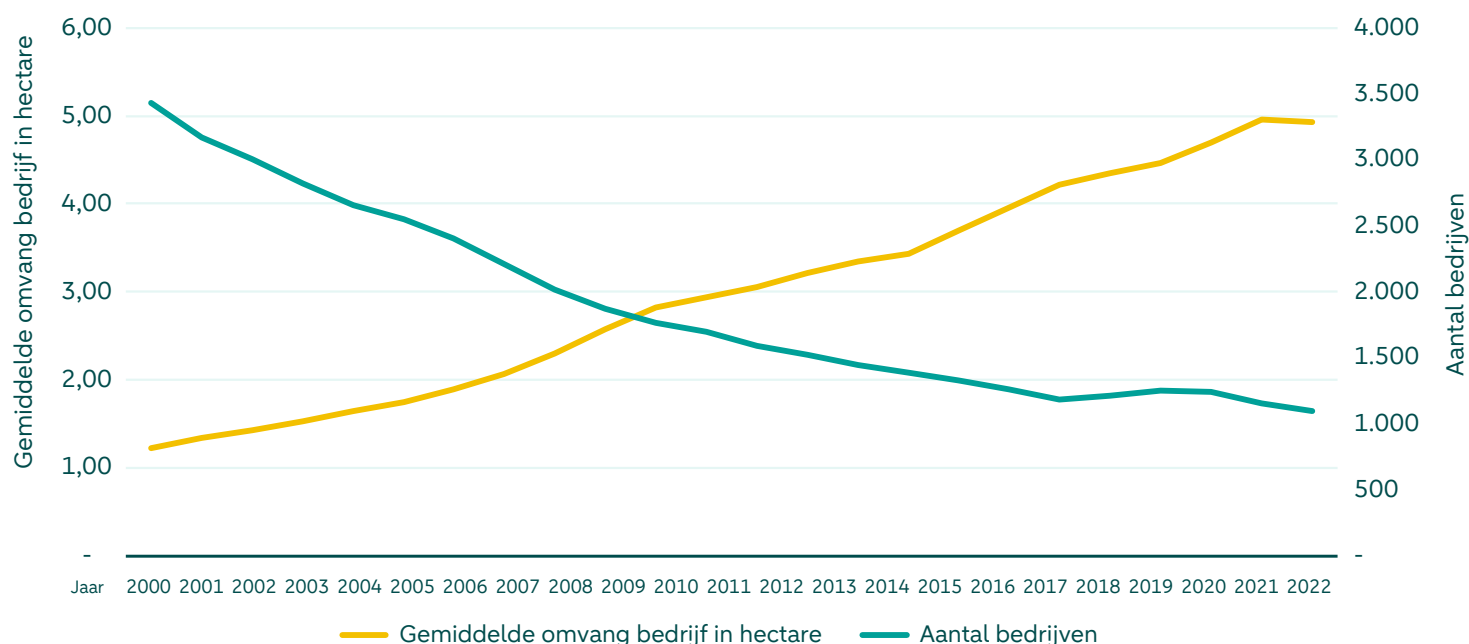
In de agrarische sector zien we twee duidelijke ontwikkelingen: een sterke daling van het aantal bedrijven en een sterke stijging in de omvang per bedrijf. Figuur 3 geeft deze trends voor de glasgroente weer. Het effect in de glasgroente ligt met een factor 4,2 over een periode van 25 jaar echter vele malen hoger dan andere sectoren in de landbouw⁵.



De consolidatiegolf onder tuinbouwbedrijven heeft geleid tot professionalisering van de teeltbedrijven met versterking van het management, managementinformatie en energimanagement. Daarnaast heeft het, na uiteenvallen van de eerste aanzet van The Greenery, geleid tot vijf grote telersverenigingen – Oxin Growers, Harvest House, Growers United, The Greenery en ZON. Deze telersverenigingen konden zich op basis van lessen uit het verleden inrichten om de effectiviteit als vereniging te vergroten. Het zijn coöperaties met leden van verschillende telersfamilies en samenwerking tussen families die vaak op meerdere locaties produceren. De verenigingen worden bestuurd als professionele grootzakelijke bedrijven, inclusief een raad van bestuur en raad van advies. Door de samenwerking tussen telers ontstaan schaalvoordelen waardoor telersverenigingen specialisten kunnen aantrekken voor bijvoorbeeld financiën, personeelszaken, verduurzaming en verkoop. Door de voorwaartse integratie en nauwe samenwerking tussen telersverenigingen en handelsbedrijven is de keten overzichtelijker geworden. De participatie van de telersverenigingen in GreenlinQdata zorgt voor meer transparantie en geeft de telers mogelijkheden om meer met hun duurzaamheidsdata te doen richting stakeholders, zoals supermarkten.



⁵ Betreft de groei van het gemiddelde omvang van een bedrijf. Voor glastuinbouw gaat het om een factor 4,2 terwijl dit bij akkerbouw bedrijven en melkveehouders blijft steken op respectievelijk 1,2 en 2,2

Figuur 3: Omvang verviervoudigd terwijl het aantal bedrijven drie keer zo laag is over een periode van 20 jaar

Bron: Agrimatie, bewerking: ABN AMRO

Tekstbox 3: Groeiambities drijft teler naar private equity

Om schaalvergroting in de glasgroente te bereiken gaan ondernemers op zoek naar financiering. Traditioneel gezien zijn bancaire leningen dominant in Europa.⁶ Sinds de kredietcrisis in 2008-2009 is het door strengere regelgeving voor banken moeilijker om risicodragend vermogen te verstrekken. Glastuinbouwbedrijven hebben echter steeds meer behoefte aan risicodragend kapitaal omdat de productie steeds kapitaalintensiever wordt: de investeringen in kassen, technologie en robotisering zijn flink toegenomen.

Sinds enkele jaren neemt het aandeel niet-bancaire financiering in de glasgroente daarom toe. Private-equitypartijen zijn geïnteresseerd om in te stappen. Het grote voordeel van private equity is dat het gemakkelijker risicodragend kapitaal kan inbrengen. Bovendien kunnen private-equitypartijen een actieve rol in het management van een bedrijf spelen en brengen daarmee expertise en een stevige groeiambitie in. Anderzijds zijn de financieringskosten vaak hoger dan bij bancaire financiering en verliest de teler soms een deel van zijn zeggenschap. De cultuur, beoogde investeringstermijn en 'exit-strategie' van de private-equitypartij – waarmee ze hun investering proberen te verzilveren – kan sterk verschillen. Door de focus op expansie en efficiency versterken private-equitypartijen de consolidatiegolf in de sector.



⁶ Europa heeft een Bank-bbp-ratio rond de 400 tegenover 200 in Japan en 125 in de VS (The future of European competitiveness; Draghi, 2024).

Een tweede voordeel van de grotere omvang is dat telersverenigingen zich beter weten te manifesteren in de keten. Voor 2014 verkochten telers hun producten via hun coöperaties aan vele handelsondernemingen. Door de vele commerciële tussenhandelaren werden verkopende partijen onderling tegen elkaar uitgespeeld. Met lage prijzen en een ondoorzichtige markt als gevolg. De invloed van internationale concurrentie uit Spanje en Marokko vergrootte het neerwaartse effect op verkoopprijzen.

Versterken van positie in de keten

Telersverenigingen wisten dit te doorbreken door zelf in contact met supermarktorganisaties te komen. Dit werd beter mogelijk omdat telersverenigingen als erkende Europese Product Organisatie in aanmerking komen voor Europese stimuleringsregelingen en verruiming van mededingingswetgeving op het gebied van productieplanning, afzetbevordering, duurzame productie, innovatie en risicomanagement. Tussenhandelaren kregen een minder dominante positie in de keten en richtten zich meer op service verlening en logistiek. Bovendien werden activiteiten met toegevoegde waarde zoals verpakking, verwerking, distributie en afzet steeds meer door telersverenigingen zelf uitgevoerd, wat de uitbetaalprijs voor telers ten goede komt en het onderscheidend vermogen versterkte.

Naast consolidatie op bedrijfsniveau en ketensamenwerking is er sprake van vernieuwde samenwerking op sectorniveau. De Federatie Vruchtgroente Organisaties (FVO) – dat de bestuurders van telersverenigingen vertegenwoordigt – is een samenwerkingsverband dat zich richt op thema's als maatschappij, natuur, klimaat, ecosysteem, technologie en data. Ook werkt het FVO aan actieve 'storytelling' en heeft het bijvoorbeeld met *De eerste duurzame generatie* en *Stop the food fight* de discussie geopend om naast reguliere en natuur-inclusieve landbouw ook ruimte te geven aan duurzame hoogtechnologische landbouw door middel van glastuinbouw. Via Hortifootprint en true pricing worden op basis van data maatschappelijke kosten en baten in kaart gebracht. Dit helpt ketenpartijen om hun footprint te verlagen en gezamenlijke doelen te bepalen. Als brancheorganisatie vestigt Glastuinbouw Nederland met het programma 'Gezondheid & Geluk' de aandacht op de rol van de glastuinbouwsector voor een gezonde en gelukkige samenleving. Naast een betere waardering van de maatschappij zijn arbeid, energie, plantgezondheid en waterkwaliteit belangrijke thema's om doelen te behalen voor de brede glastuinbouwsector. Vanuit Glastuinbouw Nederland wordt het belangrijke gewas overstijgend en middellange termijn onderzoek opgezet om ook toekomstige uitdagingen het hoofd te bieden.





3. Behoud van de koppositie

Ketensamenwerking wordt nog belangrijker

De glasgroentesector bevindt zich in een dynamisch speelveld waar verschillende spelers en factoren invloed uitoefenen. Een belangrijke speler is de consument, die steeds meer belang hecht aan betaalbaarheid en zekerheid van voeding. Consumenten eisen variëteit en kwaliteit, versheid en smaak, en een deel neigt naar een meer plantaardig dieet. Deze consumententrends sturen de vraag naar groente, waardoor supermarktorganisaties en producenten zich aanpassen aan veranderende consumptiepatronen. Voor supermarktorganisaties wordt ook de beschikbaarheid van producten steeds belangrijker. Dit leidt tot meer samenwerking in ketens, waarbij grote spelers elkaar opzoeken. Een duurzaamheidsstrategie inclusief bewijsvoering is een vereiste geworden en onderdeel van leveranciersselectie van supermarktorganisaties.

De concurrentie voorblijven en license to produce behouden

Internationale concurrentie speelt een grote rol, waarbij Nederlandse producenten moeten concurreren met buitenlandse bedrijven uit onder meer Spanje en Marokko, die mogelijk lagere productiekosten hebben. Dit zet druk op de Nederlandse producenten om efficiënter te werken en hun concurrentiepositie te behouden, ondanks stijgende kosten.

Als sector vanuit een gezamenlijke visie blijven acteren is ook in de toekomst belangrijk, net als een succesvol ecosysteem met diverse stakeholders die bijdragen aan de technologische vooruitgang en duurzaamheid van de sector. Samenwerking met telers, technologische bedrijven en het ontwikkelen van smaakvariëteiten is essentieel voor collectieve innovatie. Dit omvat toegepast en fundamenteel onderzoek, robotisering en het optimaliseren van teeltsystemen voor duurzaamheid en energie-efficiëntie.

Een vereiste is wel dat de glasgroentesector voldoende omvang behoudt en blijft samenwerken om te kunnen blijven innoveren. Doordat de markt steeds beweegt naar een oligopolie – een markt met slechts enkele grote spelers - ontstaat het risico dat partijen innovaties meer voor zichzelf behouden vanuit concurrentie oogpunt. Dit kan zorgen voor minder kennisdeling en een lagere adaptatiegraad waardoor de productiviteit op termijn wordt ondermijnt.

Ook de maatschappelijke discussies over ruimte en klimaatverandering vormen zowel uitdagingen als kansen. Klimaatverandering kan productieomstandigheden beïnvloeden, terwijl schaarse ruimte vraagt om innovatieve oplossingen zoals verticale tuinbouw. Het imago van de tuinbouw blijft een uitdaging, waarbij het behoud van de 'license to produce' door samenwerking op gemeenschappelijke thema's belangrijk is.

Tekstbox 4: Visie ABN AMRO

De glasgroentesector is in staat om een in een gecontroleerde omgeving, zoals een tuinbouwkas, de optimale omstandigheden voor een plant te creëren. Hierdoor is het mogelijk om op een beperkt oppervlakte en met minimale hulpbronnen veel gezonde en betaalbare groenten te produceren. Deze hulpbronnen bestaan voornamelijk uit energie, water en meststoffen. Door de kas volledig te sluiten wordt de impact op de omgeving beperkt en is, voor deze hoge productie, relatief weinig ruimte nodig. ABN AMRO is van mening dat deze hoogtechnologische vorm van landbouw past in een mix van voedselproductie in verschillende regio's en landen.

Door de impact van de productie inzichtelijk te maken en te delen met verschillende stakeholders wordt het mogelijk om de werkelijke impact te verlagen. Er zijn goede stappen gezet om de transparantie te vergroten en hierdoor wordt duidelijk dat de sector het goed doet op bijvoorbeeld watergebruik en inzet van biologische bestrijding. Er ligt nog een grote opgave op het gebied van het gebruik van fossiele energie, biodiversiteit en arbeid. Ook op deze aandachtsgebieden worden ambities uitgesproken en stappen gezet.

Om de doelen te kunnen halen is samenwerking en innovatie noodzakelijk. ABN AMRO onderschrijft het belang van een sterke thuismarkt waarbij toeleveranciers, ondernemers, telersverenigingen, brancheorganisaties en de overheid innovatie stimuleren en snel adapteren. Hiermee wordt de kenniseconomie versterkt en kan de sector toekomstbestendig blijven.

ABN AMRO ondersteunt relaties bij het ontwikkelen van het bedrijf in de volle breedte. Dat kan gaan om verlaging van emissies of andere verduurzamingsplannen, bedrijfsopvolging, groei of afbouw van de onderneming. Daarbij hebben we oog voor de ondernemer, voor ontwikkelingen in de maatschappij en de markt en voor wet- en regelgeving. We bewaken daarbij het inkomen en verdienmodel van de ondernemer.

In contact blijven met de overheid

De rol van de overheid is cruciaal in het scheppen van randvoorwaarden om kansen te benutten en het aanpakken van problemen die de sector belemmeren. De Nederlandse glastuinbouwsector heeft sterke troeven in handen om in de komende decennia duurzame productiemethoden te ontwikkelen, chemievrij en fossielvrij te telen, en technologische innovaties zoals robotisering en automatisering ten volle te benutten. Daarnaast krijgt de sector te maken met risico's zoals verstoringen van de internationale markt en stijgende kosten van grondstoffen en energie. Uitdagingen zullen gericht zijn op duurzaamheid, innovatie en het behouden van concurrentiekracht.

De sector moet in contact blijven met de overheid om continuïteit te bewaken, in tijden van instabiliteit.

Door proactief in te spelen op deze ontwikkelingen en samen te werken met alle betrokken partijen, kan het Nederlandse glastuinbouwcluster zich positioneren als een toonaangevende speler in de wereldwijde markt voor glasgroenten, waarbij het inspeelt op de behoeften van de consument en tegelijkertijd bijdraagt aan een duurzame toekomst.

In een volgende analyse gaan we in op de vraag:
Wat kunnen andere agrarische subsectoren leren van de inzichten uit de glasgroentesector?

Meer weten?

1. Visie & Convenant: Glastuinbouw Nederland

- <https://www.glastuinbouwnederland.nl/energie/energievisie-convenant/>
- https://www.glastuinbouwnederland.nl/content/glastuinbouwnederland/docs/Verantwoorde_Glastuinbouw/Visiedocumenten_2025/Visiedocument_Ruimte_2025.pdf
- <https://www.agro-energy.nl/nieuws/ets-2-en-bmv-verwachte-impact-op-energiekosten-in-de-glastuinbouw/>

2. Ontwikkeling Vertical Farming

- <https://professorsemeritus.columbia.edu/people/dickson-d-despommier-1940-2025>

3. Storytelling

- <https://www.eersteduurzamegeneratie.nl/>
- <https://www.stopthefoodfight.nl/>
- <https://www.glastuinbouwnederland.nl/gezondheid-geluk/>

4. Data en Footprint

- <https://greenlingdata.nl/>
- Hortifootprint Een van de recente successen van deze samenwerking waarbij een Europees, geharmoniseerde rekenmethodologie is ontwikkeld om duurzaamheid te meten en te communiceren. Door deze methodiek breed toe te passen kunnen de afzetorganisaties goed communiceren met hun afnemers (meestal Europese retailers) over de impact van de producten en de mogelijkheden om deze impact te verlagen.
- True pricing: Echte en eerlijke prijzen - WUR
- https://green-forum.ec.europa.eu/environmental-footprint-methods_en

5. Europese stimuleringsregelingen

- Sectorale Interventie Groente & Fruit (SIG&F) 'Producentenorganisaties als instrument voor concurrentiekracht en innovatie' (WUR, 2015) <https://research.wur.nl/en/publications/producentenorganisaties-als-instrument-voor-concurrentiekracht-en>

Colofon

Dit is een uitgave van ABN AMRO

Auteurs

Jan de Ruyter, Sector Banker Agri
jan.de.ruyter@nl.abnamro.com
06 - 13 57 92 46

Melanie Murk, Sectoreconoom Agri & Food
melanie.murk@nl.abnamro.com
06 - 15 02 25 76

Jelmer Schreurs, Sectoranalist Agri & Food
Jelmer.schreurs@nl.abnamro.com
06 - 26 00 62 18

Eindredactie

Bendert Zevenbergen

Opmaak

Kollerie Reklame-Advies & Promoties

Fotoverantwoording

Shutterstock

Distributie

[ABN AMRO - sectoren](#)

Disclaimer

De in deze publicatie neergelegde opvattingen zijn gebaseerd op door ABN AMRO betrouwbaar geachte gegevens en informatie. Door de onzekerheid over het verloop van de Russische invasie in Oekraïne zijn verwachtingen met meer onzekerheid omgeven dan gebruikelijk. Noch ABN AMRO, noch functionarissen van de bank kunnen aansprakelijk worden gesteld voor in deze publicatie eventueel aanwezige onjuistheden. De weergegeven opvattingen en prognoses houden niet meer in dan onze eigen visie en kunnen zonder nadere aankondiging worden gewijzigd. Het gebruik van tekst of cijfers uit deze publicatie is toegestaan mits de bron wordt vermeld. Teksten zijn afgesloten op 24 juli 2025.