

KAS MAGAZINE 2025
NUMMER 2 / € 10,95

Kas

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS



HANS PETERS:

Op de juiste
plek bij Priva

VERDER IN DEZE KAS: GREENTECH / DECORUM / NATUUR & MILIEUFEDERATIE / DIGITAL ENERGY
EYCO / AARDWARMTE / GREEN DIAMONDS / VALK / FOOTPRINTING / LUISTER ARTIKELEN EN MEER...

One-size-fits-all oplossing voor energiebesparing?

Seriously?

Energie *besparen*



Serious business!



Jacco Strating
Uitgever KAS Magazine

C'EST LA VIE!

Op het moment dat ik dit voorwoord schrijf, is Claude nog vol in de race voor winst op het Eurovisie Songfestival. Of hij uiteindelijk heeft gewonnen of niet, doet er eigenlijk niet toe. Want volgens de Olympische gedachte is meedoen belangrijker dan winnen. Maar is dat wel zo?

Het is misschien een nobele gedachte, maar in de praktijk werkt het vaak toch anders. Alleen meedoen is niet genoeg als je jouw bedrijf toekomstbestendig wilt houden, de wereld moet voeden en tegelijkertijd allerlei doelstellingen op gebied van duurzaamheid moet nastreven. In de glastuinbouw geldt: wie niet wint, wordt ingehaald.

Winnen is meer dan geld verdienen en een hoge oogst per vierkante meter. Ondernemers die echt voorop lopen, zijn degenen die innovatie durven te omarmen en die passie hebben voor hun product. De ondernemers die niet wachten met verduurzamen tot zij daartoe worden verplicht en die snappen dat goed werkgeverschap geen kostenpost is maar onderscheidend vermogen. Want de jonge generatie wil niet alleen een goed inkomen, maar ook werk waar zij trots op kunnen zijn. En een werkgever die niet alleen bloemen, planten en groenten, maar ook medewerkers laat groeien.

Meedoen is veilig. Je kunt de kat uit de boom kijken, terwijl anderen risico lopen. Maar wie niet hard genoeg gaat, wordt aan alle kanten ingehaald en komt uiteindelijk stil te staan. Ja, je was erbij, maar wat heeft het jou opgeleverd? Niets.

Tijd dus om die bescheidenheid opzij te zetten en vol voor de winst te gaan. Op gebied van technologie, duurzaamheid, kennis, samenwerking en arbeid. Dat vraagt durf en misschien schiet je zo nu en dan uit de bocht. Zoals ook Claude in aanloop naar het Songfestival hier en daar een noot miste. Maar wie niet waagt, die niet wint. Nog zo'n bekend gezegde, maar wel één die hout snijdt. Zijn lef en ambitie brachten Claude immers in de finale. En jij weet inmiddels of dat zelfs meer werd...

Het gaat dus wel degelijk om winnen. Ja, dat streven zal soms ook teleurstellingen opleveren. C'est la vie, zou ik zeggen. Maar als we allemaal die drive hebben en in onszelf blijven investeren, wint uiteindelijk de tuinbouw als geheel.

**Serieus energie
besparen**
door **serieus** advies
en oplossingen,
speciaal voor jouw
kas en gewas.



Meer weten over
energie besparen?



**Vraag het
klimaatexpert Ton!**

EVENEMENT

Dag van de Nederlandse teler / 8
HortiContact focust op toekomst / 74

INNOVEREN

Ioniseren met belichting / 10
10 jaar ValkScreenVision 2.0 / 36
Innovatie als sleutel in het slot / 58

ONDERNEMEN

Decorum groeit met nieuwe optie / 20
Telers investeren in aardwarmte / 44

GEZONDHEID

Groene aanpak schimmel boekt terrein / 24
Microscopische tuinbouwhelden / 28
Minder arbeid en betere verdeling / 54

GROEIEN

'Preventief denken in aardbeienteelt' / 40
Rijk Zwaan opent Seed Connect Centre / 62

ENERGIE

Gratis warmte door AI-revolutie / 52
Actimodus 'aan' voor energietransitie / 68

VERDUURZAMEN

Collectieven aan de slag met footprint / 78

INTERVIEWS

Coverinterview: Hans Peters / 12
Mellanie Spuij, NMZH / 32

COLUMNS

Mariska Dreschler / 31
Daniel Lopez Lacasa / 61
Roger Engelberts / 67

SERIES

Brightlands / 48
Tuinbouwvrouwen / 72

VERDER

Voorwoord / 3
Kort / 6
Colofon en volgende uitgave / 82



KORT

RANKING THE GROWER

Zoals al eerder aangekondigd is Ranking the Grower terug van weggeweest. KAS heeft de telerverkiezing in samenwerking met beursorganisator Easyfairs in ere hersteld. Momenteel zijn we op zoek naar de 'meest duurzame bedrijven' in de categorieën groenten, bloemen en planten en ook jij kunt bedrijven nomineren in één of meerdere categorieën. Nomineer klanten, relaties, collega's en/of jouw eigen onderneming. Ga naar www.rankingthegrower.nl voor meer informatie en om direct online te nomineren. Je kunt meerdere bedrijven nomineren of slechts één. Om iedereen de kans te geven kandidaten aan te dragen, hebben we de sluitingsdatum met een maand verlengd. Geef jouw keuzes vóór 1 juli a.s. door en wie weet zien we hen (of jezelf) volgend jaar terug op het podium tijdens het Ranking the Grower Event!



NIEUWSBRIEF

Eén keer per maand versturen wij een digitale nieuwsbrief met het beste van KAS. De nieuwsbrief brengt artikelen onder de aandacht die op www.kasmagazine.nl zijn gepubliceerd. Het betreft artikelen die eerder in het magazine stonden, maar ook unieke content als podcasts en video's. Wil jij deze KAS Update voortaan ook elke maand in jouw mailbox ontvangen? Ga dan naar www.kasmagazine.nl/volg-ons en schrijf je gratis in.

KAS

LUISTER ARTIKEL



KAS-artikelen lees je niet alleen in het magazine, maar beluister je voortaan ook op Spotify. De eerste KAS Luister Artikelen zijn vanaf nu beschikbaar. Geselecteerde artikelen uit KAS worden ingesproken, zodat je ze op elk gewenst moment kunt beluisteren.

De KAS Luister Artikelen zijn een variant op de luisterboeken die momenteel erg populair zijn. Heb je straks het magazine niet bij de hand, ben je niet zo'n lezer of ben je onderweg? Luister dan naar de KAS-artikelen op Spotify. Je kunt de artikelen op ieder moment beluisteren, pauzeren, opslaan én delen met anderen.

Scan QR-code

Bij verschillende artikelen in deze uitgave vind je QR-codes, die snel en simpel kunnen worden gescand met je smartphone. Zo maken we het je nog makkelijker om de artikelen uit KAS te beluisteren. Maar je kunt natuurlijk ook het Spotify-kanaal van KAS volgen, waardoor je altijd op de hoogte blijft van de nieuwste toevoegingen. Ook de artikelen uit KAS 1 worden binnenkort toegevoegd als KAS Luister Artikel.

Veel luisterplezier!

KAS



DAG VAN DE NL TELER



10

De tweede beursdag van GreenTech Amsterdam op 11 juni staat vanaf 15.00 uur volledig in het teken van de Nederlandse teler. Een gloednieuw concept, gewijd aan de passie en toewijding van én voor Nederlandse tuinbouwondernemers.

GreenTech heeft speciaal voor Nederlandse groente- en siertelers een programma samengesteld, bestaande uit kennisdeling én entertainment. Op de Vision Stage wordt een kennisprogramma aangeboden, geheel in Nederlandse stijl, getiteld 'Laat de tuinbouw swingen. Samen zetten we de Nederlandse glastuinbouw op de wereldkaart!'

Innovatie en meer

Zo word je tussen 15.00 en 15.45 uur bijgepraat

over het telen zonder chemie in de sierteelt. Ontdek duurzame teeltmethoden zonder chemie en leer meer over innovaties voor sterke planten en een gezonde toekomst. Aansluitend wordt het manifest 'De eerste duurzame generatie' gelanceerd door een coalitie van ondernemers en organisaties. Ook innovatie staat centraal. Deelnemers aan de GreenTech Innovation & Concept Awards zullen hun innovaties pitchen. En in samenwerking met Royal Brinkman passeert

OP GREENTECH



11

140 jaar innovatie, van gewasbescherming naar Integrated Crop Management (ICM), de revue. Retailers delen tot slot hun visie op duurzame samenwerking.

GreenTech Party

Van 19.30 tot 21.00 uur vindt de GreenTech Party plaats. Feest, netwerk en geniet van een borrel tijdens een optreden van de Westlandse zanger Roy van der Sar. Tijdens de party worden ook internationale telers uitgenodigd, zodat telers van verschillende nationaliteiten uitgebreid met elkaar kunnen netwerken.

Meer weten of aanmelden? Ga naar greentech.nl.

WAAROM NAAR GREENTECH?

- 530 internationale exposanten
- 47 innovaties (6 nominaties, 4 internationaal!)
- Innovation Zone: robotics, AI en duurzame energie
- Telers en bedrijven uit 120 landen
- 80 inspirerende kennissessies
- Dag van de Nederlandse teler
- Op woensdag open tot 20.00 uur
- Gratis toegang

SCAN VOOR
GRATIS TICKETS



GLANZENDE VRUCHTEN UIT DONKER HOEKJE...

Omdat hij eerder goede ervaringen had opgedaan met ionisatie van het water in zijn kas met aubergines, durfde Rob van der Knaap van kwekerij Panda uit Honselersdijk een experiment met verticale belichting met ionisatietechnologie ook wel aan. Een donker hoekje van 250 m² wordt sinds begin dit jaar belicht met zo'n zestig full spectrum daglichtlampen met ionisatie van Freshlight. Het levert opmerkelijke resultaten op.

Tekst: Ton van der Vliet

Fotografie: Sharon Schouten

De vruchten die Van der Knaap er heeft geoogst zijn wat smaller en langwerpiger dan voorheen. "Deze vorm is wat meer gewenst bij de afnemer en daar gaat mijn persoonlijke voorkeur ook meer naar uit. De kwaliteit is goed en het paars van de vruchten glanst ook wat meer. Wat ook telt; het scheelt fiks in mijn energie."

'Energieslurpende lampen'

In totaal beslaat de kwekerij zo'n 5 hectare. Het 'donkere hoekje' ligt in de schaduw van een schuur en het duurt lang voordat de zon er doordringt. Er hingen, zoals Van der Knaap dat noemt 'energieslurpende natriumlampen' die hij amper meer gebruikte vanwege de kosten aan elektra. Op zoek naar een alternatief kwam hij al snel uit bij Freshlight, "want die hebben ook energiezuinige verlichting." Hij kent de firma van zusterbedrijf Freshwater. Dat leverde hem vorig jaar een apparaat voor in zijn vuilwaterbassin dat door ionisatie zorgt voor schoon water, algen en virussen

verwijdert en micro-organismen vermindert. In KAS Magazine nummer 4 van 2024 vertelde Van der Knaap eerlijk dat hij die ionisatietechniek niet volledig begreep, maar dat hij zich in de praktijk graag zou laten overtuigen. En dat gebeurde ook. Het water werd er schoner van en hij hoefde minder waterstofperoxide te gebruiken. "Als het met water werkt, dan zal het met licht ook wel werken, dacht ik, dus zijn we deze proef aangegaan."

Aad van der Starre is de ontwikkelaar van Freshwater en van Freshlight. Ionisatie is een natuurkundig fenomeen dat zich niet in een paar zinnen laat uitleggen, maar dat onder andere in staat is virussen en bacteriën onschadelijk te maken en fijnstof uit de lucht te halen. Van der Starre begon met het plaatsen van lampen met ionisatietechniek in kippenstallen. Metingen toonden aan dat daardoor minstens 40 procent van de stofdeeltjes uit de lucht werd verwijderd. Inmiddels wordt de techniek ook toegepast in



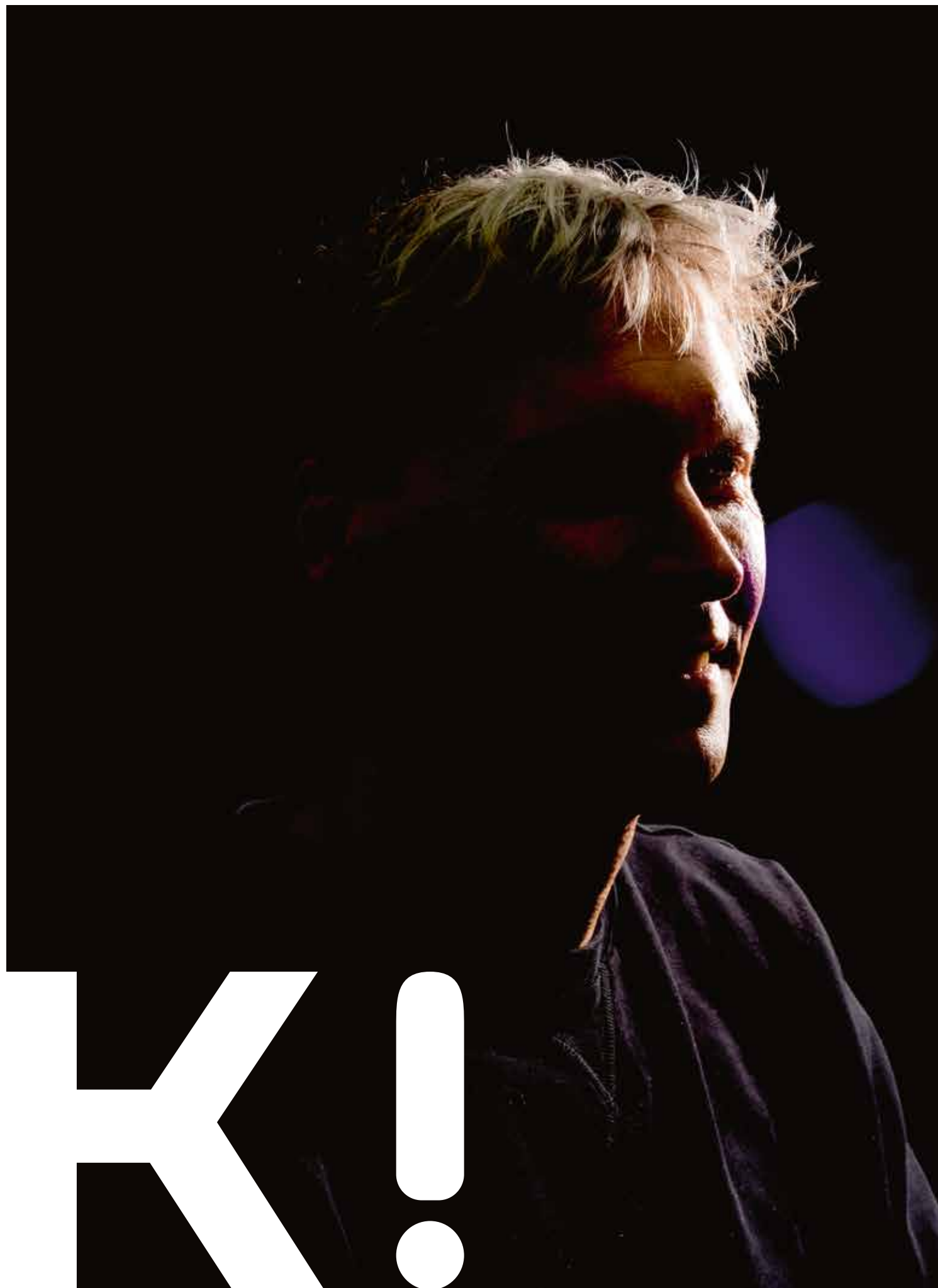


kantoren, kerken en in verpleeg- en ziekenhuizen. En nu dus ook in de tuinbouw. Dat het verhaal tijd nodig heeft 'om bij telers te landen' snapt Van der Starre wel. "Als wij aankloppen met de mededeling dat wij pathogenen bestrijden door de lucht steriel te maken is de reactie vaak; 'je bent de zoveelste al...' Op de vraag of hun probleem al is opgelost is het antwoord altijd nee. Als ik dan doorvraag of ze bekend zijn met onze techniek is het antwoord ook nee. 'Aha', zeg ik dan, 'dan ben ik dus niet de zoveelste, maar de eerste!' En dat is vaak een goede aanleiding om onze producten, die we zelf ontwikkelen en laten bouwen, uit te proberen."

De apparaten die water ioniseren maken intussen een gestage opmars. Er zijn inmiddels zo'n vijftig glastuinbouwbedrijven die ermee werken. Het aantal telers dat met de lampen van Freshlight werkt is nu nog beperkt tot een handvol. Ze zijn, net als Rob van der Knaap, nog volop aan het experimenteren en uitproberen. Van der Starre: "We hebben lampen geïnstalleerd bij een leliëkweker en bij een kweker van potgerbera's. De leliëman is bijzonder enthousiast over de uniformiteit in zijn teelt. 'Je kan er bijna een liniaal overheen leggen, zo strak ziet het eruit!' liet hij me weten. En wat aanspreekt is de energiebesparing; de hoog rendement Ledlampen betekenen 75 tot 80 procent minder stroomverbruik."

Puzzelen

Dat aspect is Rob van der Knaap ook niet ontgaan. "De zestig ledlampen die er nu hangen gebruiken bij elkaar ongeveer net zoveel stroom als één van die oude lampen." De nieuwe verlichting gaat aan als de zon opkomt en weer uit bij zonsondergang. "Ik heb ervoor gekozen om de daglengte na te bootsen zodat de plant niet in één keer een klap krijgt omdat het licht aangaat." Aubergineplanten staan erom bekend dat ze veel stof veroorzaken. "Aan het blad zit een soort van stofrandje. Je hoort in onze kas best wel vaak mensen niezen. Als de ionisatie daar ook iets aan gaat doen, en de mensen stofvrij kunnen werken, is dat mooi meegenomen. Of er nu al minder geniesd wordt? Nou, dat is moeilijk te zeggen. Daarvoor is het hoekje, waar we nu experimenteren, toch wat aan de kleine kant, denk ik. Het is ook nog te vroeg om te zeggen of ik de hele kas vol ga hangen met deze lampen. We puzzelen nog hoe je de lampen goed verdeelt en hoe je niet de kop van de plant, maar het volwassen blad daar een halve meter onder goed belicht krijgt. Voorheen liep dat donkere hoekje qua groei een meter achter op de rest, maar nu gaat het mooi gelijk op. De resultaten zijn iets beter dan met de SON-T belichting, en als het gewas wat meer lengte heeft kunnen we ook gaan testen wat deze aanpak tegen meeldauw, botrytis en andere schimmels en bacteriën doet."





HANS PETERS (57):

'WE DOEN ONSZELF ECHT TEKORT ALS TUINBOUWSECTOR'

Precies een jaar geleden volgde Hans Peters Meiny Prins op als CEO van Priva. Hoewel hij bij zijn aantreden als Vice President Horticulture, slechts een jaar eerder, zijn ambitie nadrukkelijk uitsprak, kwam deze stap eerder dan verwacht. KAS sprak met hem over geldingsdrang, voldoening, rust en de cruciale rol van de glastuinbouw in maatschappelijke uitdagingen. "Priva heeft sinds 2016 een behoorlijke groei meegemaakt en ondertussen was de structuur ook wat veranderd. Het was het juiste moment om het stokje over te dragen."

Tekst: Jacco Strating, **Fotografie:** Lianne Torn-Boschman / Salted by Salt

Twee gebeurtenissen definiëren Hans Peters als persoon, zo laat hij weten: op jonge leeftijd verloor hij zijn vader en aan het begin van zijn carrière stond hij als directeur van een werkmaatschappij door eigen toedoen direct al voor een existentiële crisis. “Die momenten hebben ontzettend veel impact gehad. Ze hebben ervoor gezorgd dat ik sindsdien betekenis wil geven aan alles wat ik doe. Vooral na die zakelijke crisis ben ik mij heel erg bewust geworden van mijn eigen kwaliteiten en talenten, maar ook van het feit dat ik nog veel te leren had en dat ik mij in het nastreven van mijn ambitie niet moet laten leiden door mijn ego”, bekent Hans. “Ik heb een ontzettende ambitie en geldingsdrang, maar vind persoonlijk dat ik geen groot ego heb. Dat is ook de leidraad geweest in alle stappen die ik heb gezet gedurende mijn carrière. Ik heb nooit gekozen voor rollen of opdrachten die voor de hand lagen, maar altijd voor zaken waarmee ik het verschil kon maken.”

Rand van de afgrond

Even terug naar het begin. Geboren en getogen in Roosendaal ging Hans Peters op zijn negentiende bedrijfskunde studeren in Rotterdam. Na zijn studie ging hij als trainee aan de slag bij Unilever. Al vrij snel werd hij uitgezonden naar Egypte om daar een werkmaatschappij te leiden, maar een succes werd dat allerminst. “Op mijn achtentwintigste was ik opeens verantwoordelijk voor een bedrijf binnen Unilever met een eigen fabriek. Door mijn eigenwijsheid kwamen we in een crisis terecht. Ik nam een beslissing die het bedrijf aan de rand van de afgrond bracht. Heel lang heb ik vastgehouden aan mijn eigen trots en gelijk. Totdat ik mij realiseerde dat die situatie vooral de medewerkers en hun families trof. Als het bedrijf was omgevallen, was ik teruggegaan naar Nederland en had ik een nieuwe baan gekregen. Maar voor mijn Egyptische collega's zou het een stuk lastiger zijn geweest om opnieuw te beginnen. Op dat moment realiseerde ik mij pas dat je als leidinggevende een verantwoordelijkheid hebt om er voor je medewerkers te zijn. Het was een omslag voor mij persoonlijk, die ertoe leidde dat ik mij vooral ging richten op het realiseren van continuïteit, zekerheid en perspectief.”

Hans werkte uiteindelijk achttien jaar met veel plezier én succesvol bij Unilever. Daarna maakte hij de overstap naar de Nederlandse Spoorwegen, waar hij zes jaar lang commercieel directeur was. “Ik merkte bij Unilever dat mijn invloed afnam, naarmate ik hoger in de boom kwam. Bij de NS, een kleiner bedrijf dat met name wordt gedreven door techniek, kon ik vanuit commercieel oogpunt juist heel veel waarde toevoegen. Ik kon daar

heel goed mijn ei kwijt. Klantgericht denken zat niet heel erg in het DNA van het bedrijf. Als er bij NS een storing was en we hadden een trein, personeel en een perron, dan was de storing voor NS-begrippen opgelost. Maar als de reizigers op perron 13 stonden en de trein op perron 2 dan was dat bij wijze van spreken niet het probleem van het bedrijf. Ik heb een grote rol gespeeld om ervoor te zorgen dat reizigers wel degelijk een belangrijk onderdeel werden van de bedrijfsvoering.” Hans was onder andere betrokken bij de doorbraak van de OV-chipkaart. “Dat dossier zat hopeloos vast, er was enorm veel wantrouwen in de sector. NS, de streekvervoerders en de stadsvervoerders stonden lijnrecht tegenover elkaar. Ik heb alle stakeholders toen meegenomen op een trip naar Londen om kennis te maken met de Oyster Card. Daar heb ik Karin Bloemen op een podium gezet in een standup comedy optreden. Iedereen werd op de korrel genomen en ik had geregeld dat zij mij het hardst van allemaal aanpakte. Als onbevangen nieuwkomer slaagde ik er zo in het gestolde wantrouwen te doorbreken. Wat ervoor heeft gezorgd dat we in Londen een gezamenlijke visie hebben bepaald en dat een onderlinge sfeer ontstond van vertrouwen en respect. Met uiteindelijk de geslaagde landelijke uitrol van de OV-chipkaart als resultaat.”

Acteren vanuit ‘purpose’

Ook ging Hans vanuit NS een samenwerking aan met Eneco. “Zij bouwden een windpark voor ons, waardoor NS de treinen kon laten rijden op Hollandse wind. Een mooie duurzame samenwerking.” De toenmalige CEO van Eneco was zelfs zo enthousiast over dit project, dat hij Hans vroeg om commercieel directeur bij het energiebedrijf te worden. Daar werd hij, net als bij NS, verantwoordelijk voor de particuliere en zakelijke markt. Op het moment dat Hans instapte bij Eneco was het bedrijf de eerste energieleverancier die zich op duurzame energie ging richten. “Het is een bedrijf dat heel erg acteert vanuit de ‘purpose’ om een deel van de oplossing te zijn in het verduurzamingsvraagstuk. In de beleving van klanten was die transitie toen echt nog een ver-van-mijn-bedshow. Ik zag er daarom een grote uitdaging in om zakelijke en particuliere klanten toch te overtuigen om in het hier en nu stappen te zetten in verduurzaming.”

Dat gebeurde onder andere door de inzet van de slimme thermostaat Toon, die inzicht ging bieden in het verbruik, maar die mensen ook ging helpen om te besparen. “Een ander voorbeeld is dat we zonneparken ontwikkelden waarbij klanten een ‘stukje zon’ konden kopen. Daardoor kon men wel verduurzamen, zonder

A photograph of a middle-aged man with grey hair, smiling and looking down. He is wearing a dark blue suit jacket over a light blue shirt. He is leaning his arms on a wooden railing. The background is a blurred outdoor setting with wooden structures and greenery.

'JE MOET JEZELF OOK
NIET TE SERIEUS NEMEN'



'NEDERLANDSE TELERS
LEGGEN **DE LAT VOOR**
IEDEREEN HOGER'

zelf te investeren in zonnepanelen. En we gingen steeds meer samenwerkingen aan met grote bedrijven om duurzaamheid onderdeel te maken van hun waardepropositie. Bijvoorbeeld door laadpalen aan te bieden voor klanten van McDonald's en Albert Heijn, gekoppeld aan de zonnepanelen op het dak van hun vestigingen."

Oude en nieuwe wereld

Techniek vormt een rode draad in de verschillende functies die Hans bekleedde en de projecten waarbij hij betrokken was. "Dat is zo gegroeid. Ik ben blij dat ik vroeg in mijn carrière al in een productieomgeving heb gewerkt, daar is wel een zekere affiniteit ontstaan. En ik heb gemerkt dat ik er goed in ben om bedrijven die groot zijn geworden in de 'oude wereld' naar de 'nieuwe wereld' te brengen. Wat uit de oude wereld moet je vasthouden omdat het jouw bedrijf definieert en onderscheidt en hoe vind je de juiste balans met wat je uit die nieuwe wereld nodig hebt om relevant te blijven voor je klanten? Soms wordt halsstarrig vastgehouden aan het oude verdienmodel, maar soms slaan bedrijven ook door in het digitaliseren en vergeten ze waar ze vandaan komen. Daar de juiste balans in vinden, dat vind ik ontzettend leuk. En hoewel ik geen technische achtergrond heb, heb ik wel een goed gevoel voor kansen en mogelijkheden."

Dat goede gevoel ontwikkelde Hans naar eigen zeggen door zich te omringen met mensen die beide werelden in de vingers hebben. "In de tuinbouw had ik ook geen kennis over wat er allemaal in de kas gebeurt, dus bouw en vertrouw ik op mensen die daar wel alles van weten. Daarnaast is het enorm belangrijk om je te verdiepen in wat partners en klanten drijft. Welke betekenis heb jij als bedrijf in de levens van klanten en/of welke betekenis zou je kunnen hebben. Waar liggen jouw klanten van wakker, wat is hun latente behoefte? Dat moet eigenlijk altijd het uitgangspunt zijn."

Normen en waarden

Met zijn overstap van de grote corporates naar familiebedrijf Priva, maakte Hans in 2023 een flinke carrièremove, zo erkent hij zelf. Die stap werd mede ingegeven doordat hij merkte dat grote bedrijven gedreven worden door het creëren van aandeelhouderswaarde en het luisteren naar klanten steeds meer een marketinggimmick werd. "Het werd meer cosmetisch luisteren naar de klant, dan dat men zich echt in hen verdiept en op basis daarvan besluiten nam." Als voorbeeld wijst hij naar de inzet van chatbots die 24/7 bereikbaar zijn. "We weten allemaal dat die heel beperkt zijn in het beantwoorden van vragen. En als die chatbot een excuus wordt om je klantenservice af te schalen en uiteindelijk dus klanten in de kou zet, dan ben je in mijn ogen niet goed bezig. Dat ging steeds

meer wringen, ik kwam in de knoop met mijn eigen normen en waarden."

Bij Eneco was Hans ook verantwoordelijk voor Agro-Energy. Als dochter van Eneco leveren zij energie aan tuinbouwbedrijven. "Daar is het zaadje geplant voor mijn liefde voor de tuinbouw", laat Hans weten. "AgroEnergy deed mee aan de Autonomous Greenhouse Challenge en haalde zelfs de finale. Het team had duidelijk een snaar geraakt en ik zag al snel dat zij echt het verschil zouden gaan maken. Maar wel vooral buiten Nederland, terwijl Eneco zich op de Benelux richt. Ik ben toen heel actief met de initiatiefnemers op zoek gegaan naar een manier om een spin-out te realiseren. Dat werd uiteindelijk Blue Radix." Door dat traject kwam Hans steeds meer in aanraking met de tuinbouw en ging hij zich meer verdiepen in de sector. In die tijd kwam hij ook in contact met Meiny Prins, CEO van Priva. Hun visies bleken heel erg op één lijn te liggen. "Ze was op zoek naar een Vice President voor de glastuinbouwdivisie en de gesprekken die wij hadden bevielen zo goed, dat ik de overstap maakte naar Priva."

Duidelijke visie en strategie

Hans had inmiddels een breed netwerk ontwikkeld met mensen binnen de sector en hij had zich goed verdiept in Priva. "Wat voor bedrijf is het, wat is de cultuur, wat is de rol van de familie? Ik heb bovendien altijd de ambitie gehad om ooit nog eens eindverantwoordelijke te zijn bij een bedrijf, dus heb ik die wens ook uitgesproken tegenover Meiny. Ik had geen haast, maar wilde wel het perspectief om haar op een gegeven moment op te volgen als CEO van Priva." Dat moment kwam eerder dan gedacht. "Vorig jaar bestond Priva 65 jaar. Meiny was al bijna 20 jaar CEO van Priva en met de nieuwe structuur ontstond er ook ruimte om aan het Priva van de komende 10 jaar te werken. Het was een goed moment om het stokje over te dragen." Daardoor werd Hans al na een jaar als CEO verantwoordelijk voor de bedrijfsonderdelen Horticulture, Indoor Growing en Building Automation van Priva. Meiny Prins vervult sindsdien de rol van Executive Chairman van de Priva Group. "Ik heb een duidelijke visie en strategie ontwikkeld en heb mij omringd met de juiste mensen om die visie te realiseren. Mensen die de wortels van het bedrijf doorgronden in combinatie met mensen die snappen wat de markt en de nieuwe wereld vraagt. Ik ben iemand die altijd vooropgaat in het mobiliseren van de organisatie en die er staat als er iets gevierd moet worden, maar die ook vooraan staat als er een vervelende beslissing moet worden genomen. En ik denk dat ik ook goed pas bij de cultuur van dit bedrijf."

Die cultuur omarmt duurzaamheid, diversiteit, dienend leiderschap en rentmeesterschap, geeft Hans aan. "En wat

zo bijzonder is, die filosofie werd in 1995 al geschreven door Jan Prins, de oprichter van dit bedrijf. Dat was de tijd waarin aandeelhouderswaarde wereldwijd de heilige graal werd. Jan Prins was zijn tijd dus ver vooruit. Nu zijn die waarden 'hip & happening', maar toen absoluut niet. Dit zit dus écht in ons DNA, het is geen marketingpraatje. En Priva is erin geslaagd om mensen te vinden en aan zich te binden die dat ook ademen."

Aanstekelijke energie

Hans voelt zich thuis in de tuinbouw. "Het is een sector van hard werken, waarin mensen het allerbeste nastreven. Telers zijn een bijzonder slag mensen. Ze hebben bijna een obsessie met de plant. Ik probeer veel klanten op te zoeken en wat mij opvalt is dat elke teler heel gastvrij is en graag tijd met jou doorbrengt in de kas om hun kennis en ervaring te delen. Als ik na tweeënhalf uur weer vertrek, zijn ze bijna teleurgesteld. Dat vind ik zo'n aanstekelijke energie. Daarnaast zijn telers knetterdirect. Je weet precies wat ze verwachten, wat goed gaat en wat niet goed gaat. Dat vind ik heel verfrissend en daar voel ik mij heel senang bij." Tegelijkertijd ziet Hans de markt ook in snel tempo veranderen. "De generatie telers die 365 dagen per jaar 24/7 met het vak bezig was wordt opgevolgd door een generatie die ook tijd wil hebben voor andere dingen. Terwijl de complexiteit en kennisintensiteit alleen maar toeneemt. Als Priva moeten wij er daarom voor zorgen dat we 'The Experts' Choice' zijn voor telers door ze te ontlasten en te helpen betrouwbaar, meer voorspelbaar en schaalbaar te telen, zodat zij optimaal kunnen presteren."

Op GreenTech pakt Priva daarom groots uit met Priva One, wat als het ware het besturingssysteem is voor de kas, net zoals een telefoon of computer dat heeft. "We waren bij Priva al goed om een 'adaptive cruise control' te leveren voor het binnenklimaat. Dat deden we op basis van natuurkunde: tachtig procent van je binnenklimaat wordt bepaald door je buitenklimaat. Met Priva One leveren we een gebruiksvriendelijk dashboard waarbij het gewas centraal staat en je in één oogopslag kunt zien wat aandacht nodig heeft. Daarnaast voegen we biologie toe aan die adaptive cruise control: door gewasontwikkeling te monitoren ten opzichte van je teeltplannen en de beschikbare resources als energie, water, meststoffen, CO₂ en arbeid zo optimaal mogelijk in te zetten." Bovendien biedt de interface alle ruimte om apps van derden toe te voegen, wil Hans benadrukken. "We hebben fors geïnvesteerd om nieuwe technieken toe te passen zoals een robuuste Cloud, dataplatform en API infrastructuur. En veel geëxperimenteerd met Artificiële Intelligentie en digitale twin technologie. Daardoor kunnen we nu de

eerste echte stappen naar buiten zetten met Priva One. Samenwerking is de toekomst voor de tuinbouw en dat doen we door onze klanten de mogelijkheid te bieden om de intelligentie in hun kas te verrijken met de diensten van inmiddels ruim dertig integratiepartners, waaronder Blue Radix, Source.ag en IUNU etc."

Beter over de Bühne

Kijkend naar maatschappelijke ontwikkelingen op gebied van voedselzekerheid, klimaat, waterschaarste, energietransitie en het verkorten van ketens, is Hans ervan overtuigd dat de glastuinbouw een cruciale rol speelt in het beslechten van die uitdagingen. "De geconditioneerde teelt kan in grote delen van de wereld een enorme verbetering opleveren bij het creëren van voedselzekerheid en zo efficiënt mogelijk gebruik maken van de natuurlijke hulpbronnen. Het Nederlandse tuinbouwcluster speelt een ongelooflijk belangrijke rol in de wereld, terwijl we in eigen land juist onder druk staan. We hebben dus heel veel waarde, maar weten dat heel slecht over de Bühne te brengen. Daarmee doen we onszelf echt tekort. Want de professionaliteit van de Nederlandse teler neemt de hele keten op sleeptouw door continu de lat hoger te willen leggen."

Hans begon zijn verhaal door twee gebeurtenissen te benoemen die hem definiëren. Eén daarvan bleef nog onbelicht: het verlies van zijn vader. "Mijn vader is door een dienstongeval in een rolstoel beland en is heel jong overleden. Het heeft mij doen realiseren dat ik bevoorrecht ben door de kansen die ik heb gekregen om mijn talenten op een goede manier in te zetten. Ik heb er ook een zekere mate van geldingsdrang door gekregen." Van huis uit kreeg Hans vooral verantwoordelijkheidsgevoel mee, maar ook een vorm van nuchterheid. "Je moet jezelf niet te serieus nemen. Ik heb zelf drie kinderen, ben getrouwd en mijn nieuwe partner heeft ook twee kinderen en inmiddels twee kleinkinderen. Integriteit, niet roddelen over anderen, niet naast je schoenen gaan lopen, je best doen... dat soort dingen hoop ik ook weer op hen over te brengen."

Geen zelfoverschatting

Priva voelt voor Hans als een jas, besluit hij. "In mijn rol heb ik bijna dagelijks te maken met onderwerpen die ik eerder in mijn carrière al eens heb meegemaakt. Ik ben helemaal niet arrogant en heb ook geen gevoel van zelfoverschatting, maar ik heb wel het idee dat ik de juiste persoon op de juiste plek ben. Dat geeft mij heel veel voldoening en rust. Het is ook het eerste bedrijf waarbij ik hoop dat ik hier mijn pensioen haal en dat het mij is gegeven om deze baan de komende tien jaar in te mogen vullen."

A man with grey hair, wearing a dark blue blazer, a light blue shirt, and tan trousers, stands with his arms crossed in a modern architectural space. He is positioned between two large, white, curved columns. The background is a bright blue wall with black grid lines. The floor is made of stone tiles.

**'JUISTE BALANS
VINDEN** TUSSEN OUDE
EN NIEUWE WERELD'

DECORUM GROEIT MET NIEUWE OPTIE

De zoektocht naar assortimentsverbreding bij Decorum is op de goede weg. Sinds de lancering van een soort light-lidmaatschap eind vorig jaar hebben zich al negen nieuwe planten- en bloemenkwekers aangesloten bij de marketingorganisatie. Zes daarvan kozen voor het 'gewone' lidmaatschap, de andere drie gaven de voorkeur aan de status van 'aanvoerder'. Daarbij profiteren ze voor de volle 100% van de merkkracht van Decorum, maar doen ze minder beroep op het netwerk van de club.

Tekst: Ton van der Vliet

Fotografie: Sharon Schouten

22

Met inmiddels 57 aangesloten bedrijven kan Decorum het winkelschap met bloemen en planten van topkwaliteit behoorlijk vullen. Maar omdat er toch nog steeds witte plekken in het assortiment zitten, ging de coöperatie op zoek naar nieuwe wegen om die gaten te vullen. Daarvoor werd het model met 'aanvoerders' bedacht. In de praktijk betekent dat wel de meeste lusten, maar niet alle lasten. We praten er over met twee van de in totaal zes bestuursleden van Decorum, te weten Jaap Moerman (voorzitter) en Jochem Vreugdenhil. Vreugdenhil was 15 jaar geleden op

zoek naar nieuwe mogelijkheden om zijn bollen en planten sterker in de markt te zetten. "We hadden onze eigen merken, maar dat was niet het top-label waar we naar zochten. Het verhaal van Decorum sprak ons toen meteen aan. Vooral het netwerk waar je onderdeel van wordt; de kennis die je daar opdoet is enorm waardevol."

Moerman sloot zich tien jaar terug aan bij Decorum. De marketing voor zijn lelies had hij naar eigen inzicht best aardig voor mekaar, maar vooral de weg naar de groothandel van het collectief trok hem aan. Inmiddels is hij overtuigd



Jaap Moerman



K!



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

van de gebundelde marketingkracht van Decorum: "Marketing, deelname aan buitenlandse beurzen, social media... dat kun je met z'n allen veel efficiënter doen dan in je eentje." Ook hij prijst het netwerk dat in het 26-jarig bestaan is ontstaan. "In telersgroepen zit je toch vaak met tegengestelde belangen. Daar ga je niet vertellen wat jij allemaal hebt uitgevist. Dat is het verschil met Decorum. Op productniveau is er geen concurrentie dus kan iedereen opener zijn en kun je elkaar ook oprecht helpen."

Gaten opvullen

Ligt er een keiharde doelstelling voor Decorum om binnen enkele jaren naar een bepaald aantal leden of aanvoerders te groeien? Of een bepaalde omzet? Nee, niks van dat alles laten de twee bestuursleden weten. Voornaamste doel is om het assortiment nog vollediger te maken. Want daar zijn de afgelopen jaren toch wat gaten in gevallen. Pensionering, bedrijfsverkoop, een overlijden... als een bedrijf de deuren sluit wordt die teelt niet zomaar even opgepakt door andere kwekers binnen de groep. Zo moet het Decorum-assortiment het al een tijdje stellen zonder potroos. "Maar daar hebben inkopers in het buitenland geen boodschap aan. Die willen gewoon dat product kunnen bestellen. En die gaan blind op een Decorum-potroos, want dat is voor hen de allerbeste."

Naamsbekendheid

De aangesloten bedrijven zijn bij elkaar goed voor een omzet van zo'n € 350 miljoen op jaarbasis. De bloemen en planten die zij onder het Decorum-merk aanbieden gaan voor 95% de grens over. De kritiek dat je als bedrijf een deel van je identiteit inlevert als je je aansluit bij dit collectief wijzen de twee bestuursleden resoluut van de hand. Op vrachtwagens van aangesloten bedrijven wordt de Decorum-uitstraling toegevoegd, maar prijkt ook nog steeds de eigen bedrijfsnaam. Moerman: "Gespecialiseerde inkopers en verkopers op Nederlandse bodem zullen een aantal van onze kwekers bij naam kennen. Maar eenmaal over de grens is de naamsbekendheid van een individuele kweker vele malen kleiner dan die van het collectief. Buitenlandse afnemers willen gewoon goede bloemen, en daarvoor staat het merk Decorum garant. Wij zeggen niet voor niks: 'hoe verder weg van de veiling, hoe bekender Decorum is.'"

Strengere controle

Om toe te kunnen treden tot Decorum moet je in de eerste plaats behoren tot de top van je productgroep. Maar daarbij wordt er ook naar gestreefd om overlap in producten te voorkomen. Om verschillende redenen heeft Decorum 'nee' moeten verkopen aan kwekers die zich zelf hadden aangemeld. Toegepaste kwekers krijgen een lijst met eisen - aantal

bloemknoppen, grootte, diameter, rijpheid etc. - waaraan het product moet voldoen om in Decorum-verpakking gehuld te mogen worden. Externe controleurs bezoeken regelmatig plantenkwekerijen en doen wekelijks controles op de veiling en bij exporteurs. Vreugdenhil: "De rapportcijfers van die controleurs worden gedeeld met alle kwekers. Dat is een uiterst doeltreffend systeem. Het hoogst haalbare cijfer op diverse onderdelen is een vijf. Maar kwekers zijn ook maar mensen. Het kan dus gebeuren dat je een keertje onderuitgaat en ergens een viertje scoort. Nou, omdat iedereen dat ziet, weet je één ding zeker; dat gaat je niet nog een keer gebeuren!"

Soep koken

Over welke activiteiten Decorum allemaal onderneemt kan Moerman kort zijn. "Decorum doet enkel marketing, punt!". In het verleden zijn er wel pogingen gedaan om commerciële acties te ontplooiën, maar dat werd geen succes. "Zaten we als bestuur eindeloos te wikken of te wegen over bepaalde acties. Waren we er dan eindelijk uit, dan kwamen er misschien twee of drie aanmeldingen. Of nul. Dus dat hebben we snel losgelaten, we kunnen geen soep koken die iedereen smaakt." Maar binnen het

netwerk worden wél aparte soepjes gekookt. Dat gebeurt dan door leden onderling. Decorum faciliteert dat door vergaderruimte beschikbaar te stellen en soms wat hand- en spandiensten te leveren, maar daarmee houdt het op. Er zijn Decorum-kwekers die gezamenlijk een box op de veiling bemannen, of hun krachten bundelen op het gebied van transport. Kwekers die te klein zijn om een eigen verkoper in dienst te nemen, hebben met enkele andere Decorum-leden de koppen bij elkaar gestoken en op die manier een gezamenlijke verkoper aangesteld. Dat is volgens Moerman en Vreugdenhil de toegevoegde waarde van het netwerk. Moerman: "Er zijn, buiten de twee ledenvergaderingen per jaar, nog tal van andere contactmomenten. Themabijeenkomsten bijvoorbeeld. Maar ook de eindejaarsborrel, de barbecue, de ledendag. Daar spreek je elkaar informeel, en je weet; als je ondernemers bij elkaar zet, dan gebeurt er altijd wat. Daar komen telkens weer verrassende dingen uit voort!" Vreugdenhil knikt instemmend bij die woorden. De afgelopen jaren heeft ook hij heel wat nuttige informatie bij Decorum collega's opgehaald. "Ik verwacht dan ook dat kwekers, die nu als aanvoerder instappen, na verloop van tijd de waarde van het netwerk zullen leren kennen, en zich alsnog als gewoon lid zullen aanmelden."



Jochem Vreugdenhil

SNEEUWBALEFFECT

Decorum houdt kantoor op het World Horti Center in Naaldwijk en biedt werk aan twaalf medewerkers. Een van hen is Senior Manager Operations Stef de Jong. Hij ziet hoe kwekers via verschillende kanalen in contact komen met zijn club. "Soms benaderen wij ze. Soms komen ze zelf. En er zijn ook wel exporteurs die kwekers bij ons aandragen. Beurzen zijn altijd een geschikt contactmoment. En nadat we een tijdje terug in de Bommelerwaard enkele nieuwe leden hebben aangesloten, ontstond er een sneeuwbaaleffect en zien we in die regio de belangstelling voor wat wij doen toenemen."

Professionele podcast met jouw bedrijf?



- Opent deuren bij nieuwe klanten
- Maakt jouw bedrijf bekend onder jonge doelgroep
- Voor iedereen toegankelijk op Spotify
- Tevens gratis uitzending op Hortibiz Newsradio
- Meer weten? Whats app 06-23 757 240



hortibiz
NEWS & MEDIA

Goedemorgen – Hortibiz Newsradio – Tuinbouwmarktplaats – Hortibiz Daily

EXPEDITIE Groei expert



GA MEE op
expeditie!

Word een groei expert!

De groeispecialisten van Van Iperen gidsen u door het oerwoud van biostimulanten, leren u plagen vroegtijdig te spotten en wijzen de weg naar optimale waterkwaliteit en hygiëne.

Ontdek alle thema's
op de website.

ONTDEK 'T



iperen.com

 **VAN IPEREN**
groeispecialist sinds 1921

GROENE AANPAK BOEKT TERREIN TEGEN **SCHIMMEL** IN **KOMKOMMERTEELT**

Door het zonnige voorjaar is er relatief weinig schimmeldruk in komkommer, maar bij een omslag naar een wat vochtiger en milder weertype liggen botrytis, mycosphaerella en echte meeldauw op de loer. Groene middelen zijn een goede oplossing om schimmels te lijf te gaan, maar bij een hoge druk blijft chemisch ingrijpen noodzakelijk.

Tekst: Annemarie Gerbrandy

Fotografie: Simon Metselaar



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

De komkommer staat er landelijk heel netjes op, zegt teeltadviseur Floris Coenders van Delphy. Het is eind april, de zon schijnt volop, het is een ideaal voorjaar voor de komkommerteelt, zegt hij. "De producties zijn dit voorjaar goed: de vruchten worden gemakkelijk aangemaakt en er is weinig abortie. De schimmeldruk is voorlopig laag, maar bij een omslag naar een natter en milder weertype wordt het gewas al snel gevoeliger voor schimmels als mycosphaerella en botrytis. Mycosphaerella is een schimmel die we regelmatig in komkommer tegenkomen, zeker in een wat ouder gewas. Dat is deels met klimaatmaatregelen in de kas te beperken, maar op een gegeven moment moet je toch ingrijpen om de druk laag te houden."

Biologische oplossing

Coenders ziet dat telers steeds meer geïnteresseerd raken in biologische alternatieven, zoals het middel Serifel van BASF, een product tegen echte meeldauw. Door dit middel preventief in te zetten en vaak te herhalen, zie je goede resultaten, zegt de teeltadviseur. Serifel is een fungicide op basis van *Bacillus amyloliquefaciens*, een stam die is gevonden op een blad van een tabaksplant in Engeland, vult Wessel van Vliet aan, crop manager greenhouse bij BASF. "Om die reden positioneren wij het middel als bladtoepassing. Dan komt het goed tot zijn recht. Het is wel aan te raden om bij het middel een uitvloeier te gebruiken en het over de planten heen te spuiten, voor een goede bladbedekking."

Voor Serifel is recent een etiketuitbreiding in komkommer gerealiseerd. De biological mocht voorheen 6 keer per teelt met een maximum van 18 keer per jaar worden ingezet, nu is dat 18 keer per teelt met een maximum van 54 keer per jaar. Dat heeft voor de kweker als voordeel dat hij jaarrond hetzelfde bacillusproduct kan gebruiken, aldus Van Vliet. "Door de lage dosering per hectare is het ook makkelijk in

de GBM-kast op te bergen. Een product met veel gebruiksgemak, dus." Hij raadt aan om het middel wekelijks toe te passen, zeker in een snelgroeiend gewas als komkommer, waarbij voortdurend nieuwe plantdelen beschikbaar komen. Serifel is zonder problemen te combineren met andere producten.

Resistentiemanagement

Floris Coenders vindt het belangrijk om in de teelt te kiezen voor komkommerrassen met resistentie tegen echte meeldauw, omdat dit in de praktijk duidelijke voordelen biedt. Resistentie tegen mycosphaerella is een veel lastiger verhaal, zegt hij. "Er zijn rassen die wat minder gevoelig voor deze schimmel zijn, maar de verwachting is niet dat er op termijn resistente rassen tegen mycosphaerella op de markt komen. In komkommer zijn er veel plekken waar schimmels kunnen binnendringen, zoals in wondjes, open bloemen en gebroken bladeren. De kweker moet goed blijven scouten op ziektedruk, om snel te kunnen ingrijpen. Mocht de schimmeldruk toch uit de hand lopen, dan ontkom je er niet aan een chemisch middel in te zetten."

Bifasto is een belangrijk chemisch fungicide van BASF, met een werking op echte meeldauw en mycosphaerella. Het gaat hier om een middel op basis van twee werkzame stoffen, waardoor schimmels minder makkelijk resistent voor het product worden. Van Vliet ziet goede resultaten van Bifasto in de schimmelbestrijding in komkommer, maar adviseert het middel niet te mengen met andere producten, vanwege de gewasveiligheid. Een ander goedwerkend middel is Collis. Dit fungicide is al sinds 2003 op de markt, maar knokt zich door het wegvallen van andere chemische stoffen terug in het spuitschema tegen botrytis en mycosphaerella. Ook dit is een middel op basis van twee werkzame stoffen en het is zacht voor het gewas, zegt hij. "Dat maakt Collis een veelzijdig product."



Wessel van Vliet (l) en Floris Coenders (r)



LUISTER
ARTIKEL



Ervaringen buitenland

Floris Coenders en Wessel van Vliet hechten veel waarde aan het contact tussen Delphy en BASF. Beide partijen wisselen voortdurend kennis uit, waarbij de kansen voor en behoeften van de kweker centraal staan. "Ik kijk heel kritisch naar de producten die op de markt zijn: wat zijn de beste middelen tegen ziekten en plagen", zegt Coenders. "Daarbij is het afwisselen van middelen van belang, om het resistentiemanagement in goede banen te leiden. Er zijn steeds minder chemische middelen beschikbaar, de kans op resistentie wordt groter. Het is belangrijk om bij chemische producten op FRAC-codes te letten en voldoende af te wisselen tussen de middelen." Van Vliet: "Bij groene middelen is dit van minder belang, omdat ze vaak meerdere aangrijpingspunten op een ziekte of plaag hebben."

De teeltadviseur komt ook bij kwekers in landen als Ierland, Duitsland en Zwitserland. In Duitsland worden ongeveer dezelfde middelen gebruikt als in Nederland; in Ierland en Zwitserland zijn aanmerkelijk minder chemische producten toegestaan, weet hij. "Dat kan in Ierland een uitdaging zijn, omdat het klimaat daar nog vochtiger is dan hier. Toch slagen Ierse kwekers erin kwalitatief

goede komkommers te telen met een hoge productie, mede door het gebruik van sterke rassen." Ook hebben buitenlandse komkommertelers groene producten in hun GBM-kast staan. Vooral in Zwitserland zijn kwekers al behoorlijk ver met het inzetten van biologische middelen, ziet Coenders onderweg.

Hygiënisch werken

Met een krimpend middelenpakket wordt de aandacht voor en inzet van groene middelen steeds belangrijker voor de glastuinbouw, naast rassenkeuze en klimaatbeheersing. We merken dat het aanvragen, verdedigen en in stand houden van actieve stoffen en producten steeds lastiger wordt, zegt Van Vliet. Coenders vervolgt: "Groene middelen kunnen dat gat deels opvullen, maar ook netjes en hygiënisch werken is een punt van aandacht. Wel één met flinke uitdagingen: het werkt kostprijsverhoging in de hand en het is niet eenvoudig goed personeel te vinden."

Toch is teeltadviseur Coenders positief over de toekomst van de glasgroente. "De gangbare teelt kan nog veel leren van de biologische teelt. Het is mooi om te zien dat er steeds meer succesvolle initiatieven ontstaan om waar mogelijk met minder chemie te telen."

MICROSCOPISCHE SUPERHELDEN IN DE TUINBOUW

De inzet van natuurlijke bestrijdingsmiddelen is steeds meer van belang. Met toenemende regulaties en kennis over de chemische bestrijding van plaaginsecten is het tijd om alternatieven te zoeken, zo ook voor rouwvliegjes in de glastuinbouw. Met de Toekomstvisie Gewasbescherming 2030, waarin de agrarische sector zelfregulerend dient te worden, zal de urgentie voor deze alternatieven alleen maar toenemen.

Tekst: Robbie Aarts,

Fotografie: Biobest / Pixabay

30



ROBBIE AARTS

Robbie Aarts is student aan Aeres Hogeschool Almere en schreef dit artikel als onderdeel van zijn studie. Hij dook nadrukkelijk in de problematiek van de varenrouwmug. Op basis van wetenschappelijk onderzoek deelt hij zijn bevindingen over deze plaag en de opties om het probleem aan te pakken.

Het is in menig huishouden bekend, de kleine zwarte vliegjes rond de fruitschaal. Vaak vliegen ze rond je hoofd en in je gezicht. Zeer frustrerend om in huis te hebben, maar ze zijn niet alleen binnenshuis berucht. Ook in kassen zorgen ze voor de nodige overlast. Als het niet de werknemers zijn die er gek van worden, zijn het wel de planten. De larven van de varenrouwmug, oftewel de rouwvlieg, kunnen gewassen aantasten omdat ze levend weefsel van planten als voedingsbron hebben. Doordat larven het gezonde weefsel van een plant doorboren, is deze ook vatbaarder voor andere ziektes. De meest beruchte variant die zo ongeveer over de hele wereld voorkomt is de zogenaamde *Bradysia impatiens*.

Aangezien rouwvliegen zich goed voortplanten in natte omstandigheden doen ze het ook goed in de kas en kunnen ze soms een hardnekkig probleem vormen met bijbehorende schade voor de teler. De larven hebben een breed scala aan planten die ze aantasten. Zelfs verbouwbare paddenstoelen staan op het menu, zoals de champignon en shiitake. Een greep uit de planten waarvan de larven leven zijn: bieslook, tuinboon, ijsbergsla, verschillende koolsoorten en peperplanten. Maar zelfs ook op siergewassen van tulpen tot orchideeën komt de varenrouwmug voor. Buiten de kas is de rouwvlieg bovendien te vinden bij tarwe, rode klaver, luzerne, pijnbomen en zelfs aardappelen. Een breed probleem dus.



Wat zijn de opties?

Wereldwijd is er veel onderzoek op het gebied van preventie en bestrijding. Omdat een plaag overgedragen kan worden door ongepasteuriseerde stekken gaat dit vaak onopgemerkt. Er zijn vele manieren om de varenrouwmug in kassen een halt toe te roepen. Planten individueel controleren op larven wordt al gedaan en kan effectief zijn, maar het is geen verrassing dat dit tijdsintensief en geestdodend werk is. Ook worden in kassen of kweekcellen van champignons vaak plakvallen opgehangen om de kwantiteit van de rouwvlieg in te dammen. Echter, ook werknemers kunnen hier last van hebben en het garandeert geen vliegrijke kas.

Natuurlijk zijn er pesticiden die een uitkomst kunnen bieden zoals allyl-isothiocyanaten, oftewel AITC dat door de kas kan worden gespoten. Naast dat een fumigatie de kas een dag plat legt, zijn er meerdere studies die aangeven dat dit voor de gezondheid van medewerkers niet wenselijk is. En dan is er nog de optie om natuurlijke predatoren in te zetten. Beestjes zoals nematoden (aaltjes) en roofmijten staan hierbij centraal. In het teken van duurzaamheid en het natuurvriendelijk werken is dit bij uitstek de meest impactvrije en praktische optie. Daarnaast scheelt het ook veel mankracht.

Hoofdpijn en kosten

Er is veel onderzoek gedaan naar verschillende bodemorganismen. Een aantal opties voor een natuurlijke bestrijding zijn nematoden, ook wel bodemaaltjes genoemd. Naast dat het de glastuinbouw veel hoofdpijn en kosten kan besparen hebben aaltjes ook het voordeel dat ze de bodem omwoelen en daardoor wortels voorzien van zuurstof. Een goed voorbeeld van zo'n aaltje is de veelgebruikte *Steinernema*-familie. Ondergeslachten zoals *yirgalemense*, *feltiae* en *carpocapsae* jagen actief op de larven van rouwvliegen en andere plaaginsecten. Ook is er ook nog de *Heterorhabditis*-familie met geslachten zoals *bacteriophora*, *indica* en *zealandica* die een uitkomst kunnen bieden. Een voordeel van deze aaltjes is dat ze de planten zelf niet aantasten. Er zijn aaltjes die dit wel doen, maar deze staan vaak op het menu van de eerder genoemde 'microscopische superhelden'.

Roofmijten zijn ook een alternatief. *Stratiolaelaps scimitus* wordt vooral gebruikt bij het verbouwen van paddenstoelen en met succes. Ook trips, een alom bekende plaag voor veel gewassen ontkomt niet aan deze mijt en delft in groten getale het onderspit. Toch zijn er ook mijten die wel als besmettend voor de oogst worden gezien. Een voorbeeld hiervan is het *Rhizoglyphus*-geslacht (bollen-



mijt). Deze soort wordt vaak gevonden op aard-appels en wortelen en wordt dus ook als plaag gezien. Er is dus enige voorzichtigheid geboden bij het uitzoeken van de juiste mijtensort. Met de juiste keuzes van aaltjes en mijten kan de preventie van plagen echter een peulenschil zijn.

Gezonde bodem vol leven

De biologie is een brede wetenschap en we zijn nog maar net bezig met het verkennen van alternatieven als het aankomt op het beschermen van de oogsten. Uiteindelijk heeft evolutie gezorgd voor een prachtige balans tussen alle levende organismen. In het verleden waren chemische middelen vaak de standaard. Inmiddels worden natuurlijke middelen steeds vaker ingezet en worden deze oplossingen ook effectiever, gezonder en goedkoper. Het is logisch dat elke teler zo'n hoog mogelijke opbrengst uit zijn veld of kas wil halen, maar pesticiden zijn op de lange termijn niet het beste idee.

Met het oog op de Toekomstvisie Gewasbescherming 2030, waarbij de teelt zelfregulerend dient te worden is het de hoogste tijd om alternatieven te verkennen. Rouwvliegjes zijn een van de vele plagen die voor kunnen komen in de glastuinbouw en met de opwarming van de aarde kunnen hier nog vele plagen bij komen. Het inzetten van biologische gewasbeschermingsmiddelen zorgt niet alleen voor een balans in de bodem, maar omzeilt ook zaken als resistentie tegen bepaalde middelen.

Aaltjes en mijten zijn in het geval van rouwvliegjes een bewezen en simpele manier om plagen te voorkomen. De meeste commercieel verkrijgbare soorten jagen op meer dan alleen rouwvlieglarven. Ondersoorten zoals *feltiae* worden zelfs speciaal voor de glastuinbouw gekweekt. Zorg daarom dat je gewas en je werknemer er in de zomer zonnig bij zitten met deze aanpak.

PASSIE VOOR DE NEDERLANDSE TELER!

Binnenkort is het weer zover. Van 10 tot en met 12 juni a.s. vindt GreenTech Amsterdam plaats en dit jaar staat de Nederlandse teler meer dan ooit centraal. We nodigen iedereen dan ook uit om naar Amsterdam te komen, want we hebben echt héél véél te bieden: 47 ingezonden innovaties (waarvan 6 genomineerden en voor het eerst dit jaar 4 internationaal), kennisprogramma, een internationaal deelnemersveld én dit keer ook een speciale dag voor telers uit Nederland!

Tijdens GreenTech kom je als bezoeker in contact met de wereld waarin je als teler actief bent. Nergens ter wereld vind je een plek waar technologie voor teeltoptimalisatie zo groot en specifiek bij elkaar komt als op GreenTech. Bedrijven uit Nederland, maar ook heel veel innovatieve partijen uit andere landen. Tegelijkertijd realiseren we ons ook dat het soms lastig is om een weg te vinden tussen die vele bedrijven en sprekers. De beurs is ook dit jaar weer groter geworden. Daarom hebben we de woensdag dit keer speciaal ingericht voor Nederlandse telers, met een eigen kennisprogramma en een feestavond. Maar we doen we er ook alles aan om bezoekers wegwijs te maken op de beursvloer zelf.

Dit jaar is 'passie' het thema van GreenTech. We willen telers wereldwijd verbinden die een gemeenschappelijke passie hebben voor het optimaliseren van hun gewas.

Ter voorbereiding op het event zijn we in gesprek gegaan met Nederlandse tuinbouwondernemers en hebben we gevraagd wat zij belangrijk vinden. Nederland presenteert zich drie dagen lang aan de wereld. Van heinde en verre komen mensen naar Amsterdam, uit wel meer dan 120 landen. Dat biedt Nederlandse telers dus ook de mogelijkheid om collega's uit het buitenland te ontmoeten. Wij horen dat daar behoefte aan is. Tijdens de 'Dag van de Nederlandse teler' faciliteren we die connectie om telers uit binnen- en buitenland samen te brengen en kennis uit te wisselen.

Nederlandse telers weten natuurlijk al ontzettend veel. Het kennisprogramma dat wij op de woensdag bieden is daarom specifiek afgestemd op deze doelgroep en biedt oplossingen voor de uitdagingen die er liggen. Geopolitieke spanningen, maar ook thema's als chemieloos telen, robotisering en verduurzamen hebben een grote invloed op de sector en komen uitgebreid aan bod. De afgelopen jaren is het voor sommigen misschien onduidelijk geweest welke meerwaarde GreenTech heeft voor Nederlandse telers. Wij willen met de 'Dag van de Nederlandse teler' laten zien dat wij niet alleen het clubhuis zijn voor buitenlandse bezoekers, maar dat we alle ingrediënten in huis hebben om juist ook een thuisbasis te zijn voor telers uit eigen land. Dus wees welkom!

33

Mariska Dreschler
is Director Horticulture
GreenTech Global





MELLANIE SPUIJ, NMZH:

'TUINBOUW HEEFT OOK MAATSCHAPPELIJKE ROL'

Hoe kijkt men van 'buiten' naar de glastuinbouw? Wat gaat goed? Wat kan beter? En waar liggen kansen? KAS Magazine sprak Mellanie Spuij van Natuur en Milieufederatie Zuid-Holland (NMZH), de organisatie die zich inzet voor een duurzame leefomgeving. Als Westlandse voelt ze trots voor de tuinbouw. '100% Groen Geteeld' juicht ze toe. Maar een kritische noot is er ook. "Het mag grootschaliger. Op waterkwaliteit en circulariteit is nog veel te winnen."

Tekst: Wilma van den Oever

Fotografie: Astrid Grootcholten

35

Mellanie Spuij heeft een achtergrond in de agrarische sector. Als peuter ging ze in Westland wonen, ze groeide op in de landbouw. Zestien jaar werkte ze bij het Productschap Vee, Vlees en Eieren en vervolgens onder meer bij Lely in Maassluis. Tot ze ruim vier jaar geleden begon bij Natuur en Milieufederatie Zuid-Holland (NMZH). "Met wat ik doe wil ik impact maken. Ik omschrijf mijzelf als een bewuste consument. Ik lees etiketten en geloof in een vruchtbare bodem. Mijn overstap naar de Milieufederatie was voor mij logisch, niet activistisch. Een combinatie van meedenken en -werken aan beleid, altijd kritisch constructief en af en toe de luis in de pels. NMZH is idealistisch, maar ook realistisch. Ik

snap dat verduurzaming niet van vandaag op morgen kan worden gerealiseerd."

De aarde voeden

Het werkgebied van Spuij reikt verder dan de hightech glastuinbouw. Rode draad is het belang van weerbare planten, de korte keten, een gezonde bodem, de wisselwerking tussen bodem, organische stof, het product en het microbioom in onze darmen. En de grenzen van het systeem. "Intensivering en efficiency hebben veel opgeleverd, maar je kunt niet blijven maximaliseren. Met elkaar hebben we een systeem gecreëerd dat overeind wordt gehouden door chemische toepassingen. Hoe

PILOT BIODIVERSITEIT

In 2018 organiseerde NMZH een congres over biodiversiteit rond tuinbouwbedrijven. De sector heeft de handschoen opgepakt. Op initiatief van Glastuinbouw Nederland, het ministerie van LNV, Versnellers Siernteelt en Federatie Vruchtgroente Organisaties (FVO) voeren Wageningen U&R en Universiteit Leiden een pilotproject uit met een breed consortium. Bij twintig ondernemers (negen voedingstuinbouw) zijn in november 2024 biodiversiteitsvelden aangelegd. Er wordt onderzocht in hoeverre dit de biodiversiteit daadwerkelijk verbetert en of dit risico's en/of voordelen met zich meebrengt.

kunnen we ervoor zorgen dat de volgende generatie een voedzame maaltijd kan eten en we tegelijkertijd de aarde kunnen voeden?"

De waterkwaliteit en het feit dat daar nog altijd residuen van meststoffen en gewasbeschermingsmiddelen in worden gevonden, is voor NMZH een groot punt van aandacht. "We hebben regelmatig contact met het Hoogheemraadschap", zegt Spuij. "Er worden residuen gevonden van stoffen die al lang verboden zijn. Deels omdat stoffen heel persistent zijn, maar ook als gevolg van illegaal gebruik. En een lekke emissieloze kas. Dat kan echt niet!"

Zorgen voor sociale cohesie

Tegelijkertijd ziet Mellanie Spuij voor heel veel maatschappelijke vraagstukken oplossingen in de land- en tuinbouw. "Naast de productie van gezond voedsel heeft de tuinbouw een maatschappelijke rol te vervullen. Ze moet investeren in een goed sociaal klimaat en zorgen voor sociale cohesie tussen de bewoners en werknemers. Dat leidt tot goede leefbaarheid in dorpen. Of de logistiek optimaliseren met volle heen- en terugvracht en reststromen en inhoudsstoffen goed verwaarden. Een mooi voorbeeld is de verwerking van de stengels van tomatenplanten tot bijvoorbeeld bioplastics." Ook ziet ze kansen in het posi-

36

'MEEDENKEN ALS DIALOOGPARTIJ, NIET ALS ACTIVIST'

tioneren van voeding als medicijn. "Dan moet bekend zijn welke nutriënten producten bevatten en wat hun effect is op je microbioom. Weeg kosten en baten af en bereken de besparing in de gezondheidszorg. Dáár ligt een enorme kans."

De hoofdthema's binnen 'Landbouw en Voedsel' zijn volgens Spuij het versnellen van natuurinclusieve landbouw, het versterken van de korte keten, regionaal verbindingen realiseren en werken aan nieuwe bestaansmodellen, zoals agroforestry. "Je moet landbouw en natuur benaderen als combinatie. Wat er gebeurt in de bodem en vervolgens in de plant heeft ook effect op de gezondheid in de darmen van de mens. Het is zonde dat in kassen vruchtbare grond verdwijnt onder plastic en substraatmatten", zegt Spuij. Ze houdt zich veel bezig met regeneratieve landbouw en een

regionaal voedselsysteem. "Een gezonde bodem en herstel van biodiversiteit spreken me aan. Voor voedselzekerheid hebben we ook hightech glastuinbouw nodig. Voor beide systemen is ruimte."

De consument opvoeden

Op een bewuste manier telen is volgens Mellanie Spuij de sleutel voor het verkrijgen van ecologisch evenwicht. "Hoe beter het evenwicht is, des te minder je hoeft in te grijpen. Het liefst zien we dat chemische middelen worden uitgefaseerd. Daarbij zal het wellicht nodig zijn om een 'EHBO-kistje' achter de hand te houden. Middelen preventief of vanwege cosmetische overwegingen inzetten is een no-go." Dat vraagt opvoeding van de consument. "Die is perfecte producten gewend. Maar dat levert de natuur niet. NMZH ziet hier zeker een taak voor zichzelf om dat maatschappelijke geluid te laten horen."

Transitiefonds

Spuij pleit voor meer experimenteerruimte. Ze vindt het niet terecht dat telers die duurzame methodes uitproberen of omschakelen naar bio, hier zelf het ondernemersrisico van lopen. "Er wordt veel gevraagd van de boer en tuinder. Wij vinden het belangrijk dat ze daar een eerlijke prijs voor krijgen. '100% Groen Geteeld' is een fantastisch initiatief! We zouden het liefst zien dat 700 tuinders dit toepassen in plaats van 7. Omdenken is precies wat we nodig hebben. Daar zou een transitiefonds voor moeten zijn." Het lijkt Spuij een mooi experiment om rijenteelt of polycultuur toe te passen in de kas. "Als je in een monocultuur een plaag hebt, heb je de optimale omstandigheden voor de plaag om zich te ontwikkelen. Het is interessant om te onderzoeken of rijenteelt in de kas ook zou werken." Tegelijkertijd beseft ze dat de teelt geen hobby is en dat een goede balans tussen ecologie en economie ook belangrijk is om te overleven.

Dialoogpartij

Mellanie Spuij is stellig dat er werk aan de winkel is voor herstel van de biodiversiteit. Buiten en binnen in de kas, zoals met insecten, mijten en wormen als ook bacteriën en schimmels. "Neem insectenpopulaties, hiervan is 75 procent verdwenen. Dat kan bijvoorbeeld met kruidenrijke grasstroken en meer diverse beplanting rondom de kas." Soms loopt de Milieufederatie op de troepen vooruit. "In 2018 organiseerden we een congres over biodiversiteit rondom tuinbouwbedrijven. Dat was toen voor veel ondernemers een brug te ver. De laatste tijd zien we het op steeds meer agenda's." Spuij eindigt het interview met een uitnodiging. "Wij denken graag mee over innovaties. Als dialoogpartij en niet als activistische club."



WAT DOET NMZH?

De Natuur en Milieufederatie Zuid-Holland (NMZH) werkt sinds 1972 als non profit organisatie aan duurzame oplossingen voor natuur - en milieuproblemen in de provincie Zuid-Holland. Iedere provincie heeft een Natuur en Milieufederatie en legt haar eigen accenten. "Zuid-Holland is de drukst bevolkte provincie met veel bebouwing en bedrijvigheid en ook natuur en landschap. Van de Rotterdamse haven tot de duin- en bollenstreek en van het tuinbouwcluster tot de akkerbouw in de Hoekse Waard", zegt Mellanie Spuij, betrokken bij het maken van beleid en initiatie van projecten voor NMZH. De organisatie wordt deels gefinancierd vanuit de Postcode Loterij. Een ander deel komt uit projecten. "Wij financieren zelf geen projecten, maar kennen de weg naar beschikbare middelen." De NMZH zet zich in voor de energietransitie, en een circulaire economie en ook is er de 'Nacht van de Nacht' en 'De Groenste Familie'. Projecten waarbij zoveel mogelijk mensen enthousiast worden gemaakt voor duurzaam geproduceerd voedsel van dichtbij. Daarnaast zit NMZH vaak aan tafel in Den Haag om daar de belangen van haar brede achterban van lokale natuur- en milieuorganisaties te behartigen.

IN BEELD: 10 JAAR VALKSCREENVISION 2.0

Tien jaar geleden werd ValkScreenVision 2.0 gelanceerd, een compleet nieuwe intrekmethode voor schermdoeken. Met Valk Horti Systems, South Essex Fabricating Inc. en A1 Tuinbouwtechniek blikken we terug en kijken we vooruit aan de hand van 10 ontwikkelingen, 10 partners en 10 landen.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Valk Horti Systems / South Essex Fabricating

10 PARTNERS

South Essex Fabricating, gevestigd in het Canadese Leamington, is al meer dan dertig jaar gespecialiseerd in het leveren van kant-en-klare kasprojecten. Door continu te innoveren, te focussen op kwaliteit en strategische samenwerkingen aan te gaan wil het bedrijf nadrukkelijk bijdragen aan de tuinbouw, zo laat CEO Jonathan Dick weten. De samenwerking met Valk Horti Systems is daar een goed voorbeeld van. "Onze samenwerking begon rond 2005, in een cruciale periode waarin glazen kassen in Canada steeds populairder werden ten opzichte van traditionele folieconstructies. Toen deze verschuiving plaatsvond, gingen we actief op zoek naar partners voor

de lange termijn, die onze groeiende behoefte aan luchtings- en schermssystemen konden ondersteunen. Valk onderscheidde zich door hun hoogwaardige ontwerp, technische uitmuntendheid en toewijding aan voortdurende innovatie."

Leercurve

Dick is trots dat zijn bedrijf als eerste het ValkScreen-Vision-systeem mocht installeren. "En we begonnen niet klein", herinnert hij zich. "Ons eerste project was een uitdagende bebouwing van 10 hectare. Zoals met elke nieuwe technologie was er een leercurve, maar de installatie was een succes. Dezelfde klant installeerde ValkScreenVision vervolgens in twee extra uitbreidings-



SCAN VOOR
10 FUNFACTS
EN MEER...

ley. "Dit is de grootste hightech kas in zijn soort in Noord-Amerika. Een project van deze omvang brengt aanzienlijke logistieke uitdagingen met zich mee, vooral wat betreft de precieze en tijdige levering van materialen. Valk Horti Systems leverde feilloos, zelfs te midden van wereldwijde verstoringen in de toeleveringsketen, materiaaltekorten en de COVID-19-pandemie. Hun projectmanagement en betrouwbaarheid zijn altijd uitzonderlijk geweest."

Echte partner

Sowieso is de relatie tussen beide bedrijven vanaf het begin uitstekend geweest, laat Dick weten. "Ze zijn niet alleen een leverancier, maar een echte partner in onze projecten. Hun toewijding aan productontwikkeling, levering en klantondersteuning heeft hen een integraal onderdeel gemaakt van ons succes. We waarderen het vertrouwen en de samenwerking die we in de loop der jaren hebben opgebouwd enorm."

De 10 belangrijkste partners zijn: South Essex Fabricating Inc., A1 Group BV, Prospiant (ThermoEnergy Solutions), SchermNed BV, SCRE3NS B.V., Vepritec BV (Prins Group), Huisman Scherming, Maurice Kassenbouw, Luiten Greenhouses B.V. en Horconex.

projecten, wat een bewijs is van zowel de prestaties van het systeem als de ondersteuning van Valk Horti Systems."

South Essex Fabricating koos voor ValkScreenVision omdat het een slimmere, veiligere en efficiëntere manier bood om schermen te installeren, geeft Jonathan Dick aan. "Het ontwerp verbetert de installatietijd en -kwaliteit aanzienlijk en verhoogt tegelijkertijd de veiligheid van de werknemers. De componenten zijn uitzonderlijk goed ontworpen, waardoor het zich onderscheidt in de branche." En het bedrijf realiseerde zelfs het grootste ValkScreenVision-project tot nu toe: Hacienda Farms, een paprikakas van 38 hectare in het Canadese Wheat-

'Wij zijn de afgelopen tien jaar uitgegroeid tot een specialist op het gebied van **ValkScreenVision**'

10 LANDEN

A1 Tuinbouwtechniek levert en monteert complete installaties voor tuinbouwbedrijven op gebied van water, luchtcirculatie en schermen. Op het gebied van scherminstallaties gaat het om alle soorten schermen, van horizontale- en verticale installaties tot insectengaas. Tien jaar geleden, toen Kevin Kuivenhoven ook in het bedrijf kwam, werd A1 Tuinbouwtechniek partner van Valk Horti Systems. "Op dat moment werd ValkScreenVision net geïntroduceerd", vertelt hij. "Het systeem stond nog in de kinderschoenen. Zo werden de pezen die aan het doek zitten nog op de tuin geconfectioneerd. Wij zagen daar geen toegevoegde waarde in. Maar toen Valk de confectie op het eigen bedrijf ging doen, veranderde dat en hebben we het systeem geïnstalleerd tijdens een mooi project in Duitsland."

Feedback

Daarmee was A1 Tuinbouwtechniek het eerste bedrijf dat ValkScreenVision in Europa in een kas installeerde. In die periode monteerde Kuivenhoven zelf ook nog. "Leuk dat ik dat ik zelf ook allemaal meegemaakt heb. We stuitten toen op een aantal punten die volgens ons beter konden en Valk is met die feedback aan de slag gegaan. Dat heeft geleid tot een systeem dat nog vele malen eenvoudiger te installeren is dan voorheen."

Toen A1 Tuinbouwtechniek aan de slag ging in Australië, ging het bedrijf ValkScreenVision ook daar verkopen. "De klanten daar zagen heel veel toegevoegde waarde in het systeem op gebied van veiligheid en snelheid. Kassen worden steeds hoger, dus hoe meer werkzaamheden er zijn, hoe meer risico's er zijn. Traditionele systemen zijn ingewikkelder en tijdrovend. De installatie van ValkScreenVision is veel eenvoudiger en sneller, waardoor je juist risico's voorkomt. Daardoor wordt het systeem op heel veel bedrijven in Australië toegepast." Zo wordt het nu ook geïnstalleerd tijdens een enorm project bij Goodness Grown Tongala in dat land. "Het gaat om vier blokken van 5 hectare waar ze verschillende groenten gaan telen. Daar zijn we nu volop mee bezig." Daarnaast is Flavorite een hele grote klant van A1 Tuinbouwtechniek, die elk jaar minimaal 6 hectare nieuw bouwt met ValkScreenVision. "Die twee bedrijven zijn, samen met Flavourwave Katunga, goed voor 97 hectare ValkScreenVision in Australië in vier jaar tijd."

Open voor ideeën

Omdat A1 Tuinbouwtechniek de hele reis van ValkScreenVision heeft meegemaakt in de afgelopen tien jaar, was het bedrijf ook altijd nauw betrokken bij alle

ontwikkelingen. "Wij zijn de afgelopen tien jaar uitgegroeid tot een specialist op gebied van ValkScreenVision en kunnen we het systeem ook scherp aanbieden. Daarnaast wordt altijd goed geluisterd naar onze feedback, wat de samenwerking heel prettig maakt. Ze staan altijd open voor ideeën en die ideeën ontstaan toch altijd het beste in de praktijk." Kuivenhoven vindt het goed dat de tuinbouw stilstaat bij ontwikkelingen als ValkScreenVision. "We roepen vaak dat er niet veel verandert in onze sector, maar als je over een periode van tien jaar kijkt, dan is er wel degelijk heel veel gebeurd. Kennelijk vinden we dat allemaal heel normaal, maar dat is het natuurlijk niet. Het is mooi om daar een rol in te mogen spelen."

De 10 belangrijkste landen zijn: Nederland, Canada, VS, Australië, Japan, Oostenrijk, Zwitserland, Duitsland, Frankrijk en Verenigde Emiraten.





10 ONTWIKKELINGEN

1. In 2011 werd de eerste scherminstallatie geïnstalleerd, waarbij het schermdoek ter plaatse werd geconfectioneerd en direct ingetrokken. Deze installatie, de Quattro Plus, was de eerste intrekschermvariant en vormde de voorloper van het huidige ValkScreenVision 2.0. Hoewel er veel geleerd werd van de Quattro Plus, bleek deze niet volledig toekomstbestendig, wat in 2015 resulteerde in een compleet nieuw systeem.

2. Het doel was duidelijk: maximale efficiëntie door alle voorbereidingen zelf te doen en op locatie alleen nog het doek in te trekken. Dit leidde tot een innovatief profielontwerp in 2015. Via een prijsvraag ontstond de naam van het nieuwe systeem, passend bij de visie: ValkScreenVision.

3. In hetzelfde jaar werd een efficiënte schermdoekinstallatietool ontwikkeld, de ValkDelta. Deze innovatieve tool, herkenbaar aan zijn opvallende rode driehoek, zorgt ervoor dat het doek moeiteloos en zonder spanning over de volledige breedte wordt ingetrokken, waardoor ongewenste plooien worden voorkomen.

4. In 2016 maakten inloopstukken het mogelijk om schermprofielen snel en netjes in één keer te monteren.

5. Vervolgens werd in 2017 een fabrieksmatig aange-

brachte kopstrip toegevoegd aan het doek, waardoor het bevestigen op locatie minder dan een minuut kost.

6. Verdere optimalisaties volgden. Een jaar later werd de doekconfectiemachine aangepast voor meerlaagse en drielaagse schermdoeken.

7. Ook de installatie van schermbanen langer dan 100 meter werd vereenvoudigd, met de ontwikkeling van een dilatatiekoppeling. Deze vangt rek en krimp op en werkt bovendien als in- en uitvoerstuk bij het intrekken van het doek.

8. In 2020 volgde een schermprofiel met dubbele doekkamers, dat doekrimp bij vlak afgehangen installaties opvangt.

9. Om schade te voorkomen bij het intrekken van schermbanen breder dan 100 meter, werd vervolgens een wegneembaar profiel ontworpen. Dit profiel is tijdelijk te monteren en na het intrekken eenvoudig te verwijderen zonder het doek te beschadigen.

10. Dit jaar is er weer een nieuwe innovatie. Met de ontwikkeling van het ValkScreenProfiel VSV tussenprofiel is het mogelijk om twee achter elkaar lopende scherminstallaties te monteren op één dradenbed.

'PREVENTIEF DENKEN



42

AgroBuren is het nieuwe 'zusje' van Van Iperen. De toeleverancier is voornemens om vanaf 1 januari 2026 volledig te gaan opereren onder de vlag van Van Iperen. Daarmee haalt Van Iperen veel kennis en ervaring in huis over de aardbeienteelt onder glas en kan een totaalpakket aan producten en advies worden geboden. Dit helpt aardbeientelers bij het tackelen van toekomstige teeltuitdagingen. "Het onder controle houden van luis, witte vlieg en meeldauw gaat een flinke kluit worden."

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Sharon Schouten

De aardbeienteelt onder glas is geen onontgonnen gebied voor Van Iperen. "Zeker niet", zegt Floor Oomen, Technisch Specialist Gewasbescherming en Biologie bij de groeispecialist. "We komen al jarenlang op aardbeienbedrijven. Met name voor het leveren van meststoffen, maar ook voor andere zaken. Bijvoorbeeld het delen van kennis op het gebied van waterkwaliteit en hygiëne. We kunnen telers nu echter een breder palet aan producten en diensten bieden, vooral ook als het gaat om advisering omtrent de gewasbeschermingsstrategie en de inzet van biologie."

Delen van kennis en ervaring

De uitbreiding van de dienstverlening heeft alles te maken met het feit dat het moederbedrijf van Van Iperen vorig jaar toeleverancier AgroBuren overnam. Hierdoor werden beide ondernemingen

IN AARDBEIENTEELT'

zusterbedrijven. AgroBuren is voornemens om vanaf 1 januari volgend jaar volledig te gaan opereren onder de vlag van Van Iperen. "AgroBuren levert producten voor met name de akkerbouw, de boomkwekerijsector en de fruitteelt. Dan gaat het bijvoorbeeld om meststoffen, biologie en plastics", zegt Peter Jeurninck, Adviseur Kleinfruit bij AgroBuren. "Daarnaast hebben we een sterke naam in de zachtfruitteelt, waaronder de aardbeienteelt onder glas. Zelf adviseer ik al zo'n tien jaar tal van aardbeientelers over gewasbescherming en biologie. Die kennis brengen we in bij Van Iperen. Tegelijkertijd kunnen wij leren van Van Iperen. Zij hebben bijvoorbeeld veel kennis in huis over thema's als waterkwaliteit en -hygiëne en over de vruchtgroenteteelten en sierteelten onder glas. Die informatie kan ook waardevol zijn voor aardbeientelers. Zo versterken we elkaar en kunnen we aardbeientelers een compleet palet aan producten en diensten bieden. Kortom: door de krachten te bundelen en kennis en ervaring te delen, helpen we ondernemers verder."

Insecten als grootste uitdaging

Kennisdeling is ook nodig, benadrukken de beide specialisten. De aardbeienteelt staat namelijk voor flinke uitdagingen; vooral op het gebied van gewasbescherming. "Insecten worden met stip het grootste probleem richting de toekomst", stelt Jeurninck. "En vooral witte vlieg en luis zullen in de toekomst lastig te tackelen zijn. Eind dit jaar vervalt namelijk de toelating voor diverse breedwerkende middelen. Hierdoor zullen deze insecten lastiger onder controle te houden zijn. Tot de maand mei lukt dat meestal nog wel met de inzet van biologie, maar daarna is sprake van een enorme invasie aan insecten via natuurlijke vluchten. Dat is niet meer te beheersen met alleen biologie. Veel telers zijn nog niet zo doordrongen van het probleem dat eraan gaat komen: zij verwachten dat er toch nog een chemische oplossing beschikbaar zal blijven. Dat is wishful thinking."

Insectengaas vraagt om nieuwe rassen

Inzet van insectengaas is volgens de adviseur een must om witte vlieg en luis naar de toekomst toe



Floor Oomen



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

onder de duim te houden in de aardbeienteelt onder glas. "Wanneer je afgazen combineert met de inzet van biologie kun je deze problemen beheersbaar houden", stelt hij. "Zo kun je met beperkte meerkosten toch een goede teelt draaien." Oomen deelt die mening, mede op basis van zijn ervaringen in de komkommerteelt. "Veel komkommerbedrijven werken al langer met insectengaas. En dit heeft absoluut een meerwaarde en helpt problemen met insecten te beheersen."

De inzet van gaas brengt volgens Jeurninck echter weer nieuwe uitdagingen met zich mee. "Dit vraagt om andere rassen. Door de inzet van gaas gaat de kastemperatuur namelijk omhoog, terwijl de huidige rassen goed gedijen bij koude nachten. Daar ligt een taak voor veredelaars. En de aardbeienrassen van de toekomst moeten niet alleen bestand zijn tegen hogere temperaturen en minder gevoelig zijn voor witte vlieg en luis, maar ook voldoende grote vruchten geven én goed van smaak zijn."

Meeldauw-puzzel lastig te leggen

Een ander belangrijk aandachtspunt is dat rassen zoveel mogelijk meeldauwtolerant en -resistent dienen te zijn. Ook deze schimmel gaat in de toekomst namelijk voor uitdagingen zorgen, geeft Jeurninck aan. "Nu worden veelvuldig chemische en groene middelen ingezet om meeldauw beheersbaar te houden. Maar dat wordt steeds lastiger; vanwege het vervallen van toelatingen en omdat je geen gewasbescherming kunt inzetten als er mensen aan het werk zijn in de kas. Sommige aardbeientelers werken wel met een UV-robot, die met UV-C-licht de schimmel afdoodt. Deze komt echter niet tot in de kern van de plant. Aanvullende inzet van groene middelen is dus nodig. Maar vaak ruimt deze UV-robot ook groene middelen op. Kortom: deze puzzel is heel lastig te leggen."

Preventieve mindset nodig

Om de toekomstige uitdagingen op het gebied van gewasbescherming te tackelen, is het volgens de adviseur vooral zaak dat telers een andere mindset aannemen. "Aardbeientelers moeten preventiever gaan denken. De tijd dat er voor ieder probleem een chemische oplossing was, is definitief voorbij. Het is vooral belangrijk om zo vroeg mogelijk in de teelt te starten met de inzet van biologie en groene middelen - nog vóórdat een probleem zich aandient - en dit te

combineren met de inzet van insectengaas. Dan kom je een heel eind. Maar voor ondernemers is het vaak lastig om die knop om te zetten: ze zijn niet gewend om preventief te werk te gaan en kosten te maken terwijl er nog geen problemen zijn." Oomen herkent dit. "Maar ik zie ook - onder meer in komkommer en chrysant - dat die preventieve mindset langzaam maar zeker meer gaat komen. Dikwijls moet het echter eerst fout gaan vóórdat telers het belang hiervan erkennen."

Juiste verdeel- en spuittechniek

Met de overstap naar een preventieve strategie wordt het hanteren van de juiste verdeeltechniek voor de inzet van biologie volgens Oomen belangrijker. "Nu worden biologische bestrijders nog vaak handmatig uitgezet. Maar arbeid wordt duurder en schaarser. Automatisch verdelen zal daarom nodig zijn en zorgt ook voor een betere verdeling van de biologie door het gewas. Als Van Iperen werken wij intensief samen met technische bedrijven, die meerdere verdeeltechnieken aanbieden en ook technieken op maat kunnen realiseren. Op die manier kunnen we een aardbeienteler de oplossing bieden die bij hem past. Ook kunnen we opgedane ervaringen in de vruchtgroenten meenemen in de advisering richting aardbeienbedrijven."

Daarnaast wordt het gebruik van de juiste spuittechniek belangrijker, geeft de technisch specialist aan. Veel groene middelen zijn namelijk bedekkingsfungiciden en insecticiden met een contactwerking. "Dit betekent dat het - voor een optimale werking - van cruciaal belang is dat deze middelen op de juiste plek terechtkomen. 'Raken' wordt een bepalende succesfactor. En veel zaken spelen hierbij een rol: de uitvloeier die je gebruikt, de luchtdruk, de pH en hardheid van het water, enzovoorts. Over al deze zaken kunnen wij adviseren, om ervoor te zorgen dat de gewasbeschermingsstrategie van een aardbeienteler maximaal effect sorteert."

Krachtenbundeling helpt

Samenvattend krijgen aardbeientelers dus flink wat uitdagingen voor hun kiezen, vooral op het gebied van gewasbescherming. Jeurninck en Oomen geven aan dat AgroBuren en Van Iperen - door het bundelen van hun krachten - ondernemers kunnen helpen om deze beter het hoofd te bieden. "Zo zetten we samen de schouders onder een toekomstbestendige aardbeienteelt."



'DE TIJD DAT ER VOOR IEDER
PROBLEEM EEN CHEMISCHE
OPLOSSING WAS IS
DEFINITIEF VOORBIJ'

TELERS INVESTEREN IN DE TOEKOMST MET AARDWARMTE

Goed nieuws voor de leden van de Warmte Coöperatie Noordpolder in het Oostland: de subsidieaanvraag voor het warmtenet in het gebied is officieel aan de organisatie toegekend. De coöperatie werd in 2018 opgericht met als doel een aansluiting op een warmtenet te onderzoeken. Rabobank stelde hiervoor 10.000 euro voor vooronderzoek beschikbaar uit de Rabo Ontwikkelbijdrage.

Tekst: Annemarie Gerbrandy

Fotografie: Simon Metselaar

Aardwarmte is een belangrijke mogelijkheid om in de nabije toekomst minder of geen aardgas te gebruiken in de glastuinbouw. Reden voor telers in de Noordpolder in het Oostland (ZH) om de koppen bij elkaar te steken en de Warmte Coöperatie Noordpolder op te richten. Doel van de coöperatie was om een verkennend onderzoek te starten naar een warmtenet voor de polder met behulp van een voormalige aardwarmtebron aan de Noordeindseweg, één van de eerste bronnen van Nederland. Ook werd de belangstelling van telers voor geothermie in het

gebied onderzocht, zegt Gerard Scholtes, voorzitter van de coöperatie.

Kip-ei verhaal

Met de oprichting van de coöperatie startte Horti-Cultura een casus om het aantal deelnemers voor het project te inventariseren. Berekend werd dat de afname van aardwarmte in de polder tussen de 15 en 20 MW moest liggen. Met die wetenschap zijn we een verkennend onderzoek begonnen naar een nieuwe eigenaar voor

46



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!





de warmtebron, om die nieuw leven in te blazen, zegt Scholtes. "Dat traject heeft uiteindelijk vier jaar geduurd. Eigenlijk is het een soort kip-ei verhaal; zonder bron heb je geen warmte-afnemers, daar zit een spanningsveld. De grote vraag was: wie gaat het risico nemen om in een bron en een netwerk te investeren?"

Leverancier 85 Degrees Renewable (85 DR) durfde het aan om met intentieverklaringen van de leden van de Warmte Coöperatie Noordpolder de bron te kopen. Er werd een businesscase opgesteld waaraan beide partijen zich conformeerden voor levering en afname. "Met die overeenkomst en intentieverklaringen zijn we 2,5 tot 3 jaar bezig geweest", aldus voorzitter Scholtes. "In het laatste jaar, 2024, is het proces in een stroomversnelling geraakt." De putten werden in november vorig jaar opgeleverd en de bronnen zijn gereed; het is nu wachten op het netwerk en het overdrachtstation, zegt hij. De verwach-

ting is dat in het laatste kwartaal van 2025 het tracé kan worden aangelegd, begin 2026 moet het aardwarmtenet operationeel zijn.

Klaar voor de toekomst

Inmiddels hebben in de Noordpolder 22 telers de contracten getekend, drie ondernemers hebben toegezegd te tekenen. Dat betekent dat van de 160 ha glas er 140 ha glas aan het project meedoet, rekent Scholtes voor. Er wordt in totaal 16.6 MW aardwarmte afgenomen, met de mogelijkheid om in de toekomst meer te gaan gebruiken. De minimale afname voor de bedrijven is 250 kWh/ha aan aansluiting, ongeacht de grootte van de onderneming, aldus de voorzitter, tot een maximum van 375 kWh/ha. "Daarmee voldoen we precies aan de eisen van Brussel wat de subsidiemogelijkheden betreft."

De positieve uitkomst van het project is geweldig voor de



Warmte Coöperatie Noordpolder, vindt Scholtes. "Aardwarmte geeft ons de mogelijkheid om minder of geen aardgas meer te gebruiken in de glastuinbouw. Daarmee is de polder klaar voor de toekomst, zeker met het oog op 2029, als de energiebelasting wordt opgevoerd. We zien 2026 als opstartjaar voor zowel de leverancier als de afnemers; de bedrijven in de polder - vooral glasgroentebedrijven - worden voorzichtig op het warmtenet aangesloten." Daarnaast gaat de Noordpolder in de toekomst onderdeel uitmaken van een groter netwerk, er worden bijvoorbeeld ook bronnen aangelegd in centraal Oostland. Scholtes: "Door alle bronnen in de polders aan elkaar te koppelen, ben je niet meer afhankelijk van één bron bij eventuele verstoring of uitval. Uiteindelijk gaat 85 DR een heel warmtesysteem in de regio aanleggen."

Energietransitie versnellen

Rabobank helpt energie- en warmtecoöperaties in Zuid-Holland met de Rabo Ontwikkelbijdrage voor de kosten die zij maken in de oriëntatie- en ontwikkelfase van een project. Dit met als doel om samen de energietransitie te helpen versnellen, aldus Arne Bac, sectormanager tuinbouw bij de bank. Alle banken zijn bezig om verduurzaming in de financieringsafweging mee te nemen, zegt hij. "Dat betekent dat wij onze klanten beoordelen op hun transitiepotentieel. We verwachten dat de energiekosten in de glasgroententeelt de komende jaren met 30-40 procent zullen stijgen door extra energiebelasting en CO₂ heffingen. Dat stelt heel veel telers voor strategische keuzes om hun bedrijf via investeringen toekomstbestendig te maken." Rabobank ziet dan ook dat veel klanten investeren in duurzame maatregelen op energiegebied, aldus de sectormanager. "Als je daar nu nog niet mee begonnen bent, ben je misschien al te laat."

Warmtecoöperaties spelen een belangrijke rol bij het versnellen van de energietransitie. Als Rabobank willen wij deze coöperaties ondersteunen om projecten sneller van

de grond te krijgen, stelt Bac. "Na de opstartfase van een coöperatie komt er een fase waarin geld nodig is voor de oriëntatie en ontwikkeling van projecten. We stellen daar vanuit de Ontwikkelbijdrage een bedrag van 10.000 euro voor beschikbaar, als werkkapitaal. Dit om de samenwerking aan te moedigen om onderzoek te doen naar de haalbaarheid van een project. De bijdrage is afkomstig vanuit ons coöperatief dividend. Dit is een deel van de winst die de bank investeert in de lokale leefomgeving. Dat kan een sportclub zijn, maar ook een groep leden glastelers."

Blij met subsidie

Gerard Scholtes zegt blij te zijn met de Ontwikkelbijdrage van Rabobank. Deze bijdrage is heel belangrijk geweest voor het eerste verkennende onderzoek, aldus de coöperatievoorzitter. "We hebben de subsidie gebruikt voor de opstartfase, om commitment te krijgen. Horti-Cultura heeft in deze fase een cijfermatige onderbouwing gemaakt van de warmteafname- en productiekant. Dat heeft ons inzicht gegeven in welke mogelijkheden het warmtenet voor de polder heeft, zowel voor de afnemers als de leverancier. Je moet als coöperatie wel aangeven wat je met het bedrag wil doen en wat leden zelf kunnen bijdragen, voor de transparantie. Door de Ontwikkelbijdrage heeft elk lid een lagere eigen bijdrage hoeven te betalen."

Nu de subsidieaanvraag voor het warmtenetwerk in het gebied officieel aan de Warmte Coöperatie Noordpolder is toegekend, ligt de weg open voor de verdere uitvoering van het project. Vanuit de coöperatie wordt verwacht dat de vergunningverlening voor het Noordpoldergebied op korte termijn rond zal zijn. Dan kunnen de voorbereidingen voor de aanleg van het warmtenet worden voortgezet, aldus Scholtes. De totale investeringen in het project bedragen 80 miljoen euro, voor het netwerk liggen die op 25 miljoen euro. Een derde van de investeringen van de 80 miljoen euro zijn voor de Noordpolder.

48

RABO ONTWIKKELBIJDRAGE

Het aardwarmteproject in de Noordpolder is een mooi initiatief, vindt Patricia Ammerlaan, accountmanager zakelijk bij Rabobank en contactpersoon voor vragen over de Rabo Ontwikkelbijdrage en warmtecoöperaties.

"Met de subsidie van 10.000 euro hebben wij als bank een bijdrage kunnen leveren aan het vooronderzoek om het aardwarmteproject van de grond te krijgen. We willen met elkaar dat er steeds meer duurzame energie in ons werkgebied wordt geleverd en gebruikt. In elk bezoek van de bank aan een ondernemer is dit onderwerp van gesprek. Rabobank heeft veel kennis en een groot netwerk in huis, wij kunnen de klant de goede richting op helpen. Het grotere doel is dat uiteindelijk het hele Oostlandgebied met één groot duurzaam (aard)warmtenetwerk aan elkaar wordt gekoppeld." Voor meer informatie over de Rabo Ontwikkelbijdrage en warmtecoöperaties kan contact worden opgenomen met Patricia Ammerlaan, Patricia.ammerlaan@rabobank.nl.



VOEDSELTUIN INSPIREERT TOT DUURZAMERE TEELT

Voedselbossen zijn in opkomst als duurzame vorm van landbouw waarbij biodiversiteit en ecologie vooropstaan. Professor Pim Martens van University College Venlo en onderzoeksinstituut System Earth Science gelooft sterk in deze aanpak. Hij realiseert op Brightlands Campus Greenport Venlo een 'voedselbos light': een compacte voedseltuin als levend lab voor onderzoek, onderwijs en praktijk.

Tekst: Lise Schregardus

Fotografie: Universiteit Maastricht



Duurzame voedselproductie vraagt om nieuwe benaderingen. Eén daarvan is het voedselbos: een door mensen ontworpen ecosysteem dat lijkt op een natuurlijk bos, maar dan vol met eetbare planten, struiken en bomen. Het bestaat uit meerdere lagen - van hoge bomen tot bodembedekkers - waarin alles samenwerkt zoals in de natuur. Denk aan fruitbomen, notenbomen, bessenstruiken, kruiden en eetbare bloemen.

Op Brightlands Campus Greenport Venlo krijgt deze aanpak nu een plek in de praktijk. Initiatiefnemer Pim Martens legt er samen met studenten en partners uit het onderwijs een zogenaamde 'voedseltuin' aan: een voedselbos light. "We willen laten zien hoe je met relatief weinig middelen een systeem kunt opzetten dat duurzaam, biodivers en productief is", vertelt hij. "Maar ook hoe je dit systeem kunt integreren in bijvoorbeeld de land- en tuinbouw. Boeren en tuinders moeten steeds meer rekening houden met de natuur, al was het maar om klimaatverandering het hoofd te kunnen bieden. Kennis over teelttechnieken die de biodiversiteit bevorderen in plaats van aantasten, is daarbij essentieel. Veel van die kennis is te vinden in het voedselbos."

Light variant

Martens beheert zelf een voedselbos in Cadier en Keer. Hij onderzoekt daar hoe zulke systemen ingericht en beheerd kunnen worden voor een optimale opbrengst. "Voedselbossen zijn nog jong in Nederland, het oudste is pas vijftien jaar oud. Veel kennis komt uit ervaring, maar met wetenschappelijk onderzoek kunnen we die ontwikkeling versnellen." Een volledig voedselbos vraagt tijd, ruimte en onderhoud. Daarom kiest Martens op de campus voor een toegankelijke light variant, op twee percelen van in totaal 750 vierkante meter. "We werken volgens de principes van het voedselbos met meerlagigheid, eetbare soorten, ecologische balans, maar op een schaal die beheersbaar is voor studenten en geschikt voor een onderwijsomgeving."

Hoewel Martens enthousiast is over voedselbossen, is er nog een lange weg te gaan. "We zullen landbouw duurzamer moeten maken, maar je kunt niet morgen het hele akker- en tuinbouwareaal omzetten in voedselbossen. Er zijn wel tussenop-

lossingen." Eén daarvan is volgens hem strokenteelt, ofwel 'voedselbos light' in de vollegrond. "Verschillende gewassen op één akker, rij na rij een andere soort. De traditionele oogstmachines kunnen hier gewoon doorheen, maar door de afwisseling verhoog je de biodiversiteit en verlaag je de kans op ziektes. Het is een praktische stap richting natuur-inclusieve land- en tuinbouw."

Levend lab

De nieuwe voedseltuin op Brightlands Venlo wordt een plek voor experiment, educatie en innovatie. Studenten van onder andere Universiteit Maastricht, HAS green academy, Yuverta en Hogeschool Zuyd gaan er ervaring opdoen met combinaties van gewassen, onderzoeken bodemgezondheid en testen technologische innovaties zoals sensoren of precisielandbouw. "Maar we kij-

'Hoe kiezen mensen voeding? Wat maakt dat ze duurzame keuzes maken?'

ken ook naar gedragsverandering", zegt Martens. "Hoe kiezen mensen voeding? Wat maakt dat ze duurzame keuzes maken? Die inzichten zijn net zo belangrijk als de teelt-technische kant."

Vruchtbare voedingsbodem

Brightlands biedt volgens Martens een vruchtbare voedingsbodem voor samenwerking. "Er is op de campus veel kennis over bodemkunde, technologie, consumentengedrag én een netwerk van ondernemers. Voor bedrijven op de campus - en daarbuiten - is dit een unieke kans om nieuwe producten te testen, zoals eetbare gewassen, bodemverbeteraars of biodiversiteitsmetingen." Ook over het onderhoud en gebruik van de tuin is gedacht: de studenten zijn verantwoordelijk voor het onderhoud en de oogst gaat naar eenieder die het kan gebruiken.



Persoonlijke drijfveer

Voor Martens is deze voedseltuin niet alleen een onderzoeksproject, maar ook een persoonlijke missie. "Ik ben begonnen met mijn eigen voedselbos uit frustratie over het huidige landbouwsysteem, en uit de overtuiging dat het anders kan. Het is bijzonder om met je handen in de aarde te werken aan een gezond ecosysteem dat ook nog heerlijk voedsel oplevert." De belangrijkste les die hij leerde van zijn eigen

voedselbos? Geef het de tijd. "We willen vaak te snel resultaat zien, maar de natuur laat zich niet haasten. Het vraagt tijd en toewijding." Martens hoopt dat de nieuwe voedselbostuin anderen aanzet tot nadenken, en vooral ook tot meedoen. "Je hoeft geen hectare bos aan te leggen om te starten. Ook kleinere stappen kunnen al bijdragen aan biodiversiteit en bodemgezondheid. Ik zie deze tuin echt als een plek om samen te leren en te inspireren."

SERIE: BRIGHTLANDS

Op Brightlands Campus Greenport Venlo werken vernieuwers uit het MKB, startups, wetenschappers en studenten samen aan innovaties op het gebied van gezonde voeding, future farming en bio-circular economy. In KAS Magazine worden specifieke projecten en initiatieven uitgelicht.



**OXIN
GROWERS**

Samen vooruit, zelf aan het stuur!

Bij Oxin Growers, een van de grootste telerscoöperaties voor groenten en fruit, kunnen leden hun eigen keuzes maken. Wij waarderen en stimuleren individueel ondernemerschap, behartigen de belangen van onze telers en bieden support.

Onze ondersteuning geeft je de vrijheid in te spelen op kansen en biedt rugdekking bij uitdagingen.

Meer weten? Neem vrijblijvend contact met ons op: info@oxin-growers.nl of (0180) 203 203

oxin-growers.nl



where Plants
meet People



FlowerTrials®
10 - 13 juni 2025



Registreer
online

**Het internationale pot- en perkplanten evenement op
27 verschillende locaties in Nederland en Duitsland**

Niet minder dan 56 bedrijven in het pot- en perkplantensegment kijken er naar uit om u tijdens de FlowerTrials® hun meest recente noviteiten, hun creatieve concepten en hun brede assortiment te laten zien. Van teelttechnische informatie tot inspirerende ideeën voor de retail, van grote successen in de veredeling tot de nieuwste trends; iedere professional in de plantenwereld heeft wel een aanleiding om de FlowerTrials® te bezoeken

Voor een overzicht van de deelnemende bedrijven, routes en gratis aanmelden bezoekt u www.flowertrials.com

AI-REVOLUTIE HELPT TELERS AAN GRATIS DUURZAME WARMTE

Gratis warmte. Dat is wat samenwerking tussen IT-professionals en tuinbouwspecialisten oplevert. "Het lijkt te mooi om waar te zijn", zegt Carlos Reuven, medeoprichter en CEO van Digital Energy. "Maar de ontwikkelingen op het gebied van AI gaan razendsnel. Bij het berekenen van al die data komt veel warmte vrij. Tuinbouwproducten groeien daar goed op. Nu is het moment om in te stappen."

Tekst: Wilma van den Oever

Fotografie: www.digital-energy.group

54

"Digital Energy combineert de installatie van gecontaineriseerde en schaalbare datacenters met plaatsen waar een grote behoefte is aan warmte. Zoals de glastuinbouw", zegt Carlos Reuven. "Onze missie is om de digitale economie te verbinden met de glastuinbouw voor een duurzame en winstgevende toekomst." Met per saldo alleen maar voordelen voor de teler: een lagere energierekening (want dertig jaar gratis warmte), zonder CO₂ uitstoot (waarmee je kunt voldoen aan de regelgeving voor 2030) en de investering komt helemaal voor rekening van Digital Energy.

Twee containers

Co ten Wolde is medeoprichter en VP Sales bij Digital Energy. Zijn hele werkzame leven, werkt hij al in de tuinbouw, onder andere bij AgroEnergy. Hij is het aanspreekpunt in Nederland voor telers die de combinatie van een Digitaal Energie Centrum van Digital Energy in ruil voor een fikse korting op hun energierekening wel zien zitten. "Die hele grote datacenters, waarvan er een aantal staan in Noord-Holland, produceren niet alleen veel warmte, maar ook veel lawaai. Daar komt steeds meer weerstand tegen vanuit de maatschappij", zegt Ten Wolde. "Digital Energy heeft nu op zeven plaatsen in Nederland datacen-

ters geplaatst naast glastuinbouwbedrijven. Het kleinste datacenter heeft de omvang van twee containers met een capaciteit van 5-10 MW. Deze digitale energiecentra leveren rekenkracht voor AI en betaalbare en duurzame warmte voor telers tot 80° C. En dat 365 dagen per jaar."

Voorrang op netaansluiting

De datacenters van Digital Energy maken gebruik van bestaande netaansluitingen. "Wij begeleiden het project van begin tot eind", zegt Ten Wolde. "We investeren, bouwen en onderhouden de datacenters. Telers die nu instappen en met Digital Energy in zee gaan, weten zich de komende dertig jaar verzekerd van warmte. Het uitgangspunt is dat één netaansluiting tweemaal wordt gebruikt. Win-win dus."

Carlos Reuven vult aan dat telers bij nieuwbouwprojecten zelfs voorrang krijgen op een netaansluiting. "Door plaatsing van een datacenter, kunnen ze gebruik maken van emissieloze energie. Energiebedrijven haken daarop aan omdat ook zij hun CO₂-doelstellingen moeten halen. De combinatie die Digital Energy biedt, helpt hen daarbij." Als de datacenters meer warmte produceren dan je als teler zelf nodig hebt, is het ook mogelijk om een net-



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

55

werk aan te leggen naar de burens. De opbrengst daarvan deelt Digital Energy met de teler waar het datacenter is geplaatst. Een andere mogelijkheid is ondergrondse opslag, als de benodigde vergunningen daarvoor zijn verleend. Water van 55°C kan in de zomer ondergronds worden opgeslagen en in de winter worden gebruikt.

Maar wat te doen met de WKK? "Die kan gewoon blijven en wordt steeds belangrijker als reserve. Het grootste deel van het jaar zal deze worden ingezet op noodvermogen", licht Ten Wolde toe. Ook kan deze worden aangezet als er een prijsspiek wordt verwacht. "Dit kan een teler € 100.000 tot € 400.000 per MW per jaar opleveren."

AI revolutie begint pas

Verdwijnt het voordeel als de AI-chips veel sneller en kleiner worden en er dus minder warmte vrijkomt? "Zelfs dan nog is de verwachting dat de totale behoefte aan AI-datacenters de komende jaren flink zal toenemen", zegt Reuven. Hij ziet nu al dat de vraag explodeert. "De ontwikkelingen bij 'techreuzen' als Google, Meta en Amazon gaan in sneltreinvaart. Robotisering staat nog in de kinderschoenen. De AI-modellen die ervoor zorgen dat robots doen wat ze moeten doen, zullen de vraag

naar datacenters de komende jaren alleen maar doen toenemen. AI zal alles veranderen. We staan nog maar aan het begin van de AI-revolutie." Reuven weet dat de EU op zoek is naar vijf locaties om datacenters te plaatsen waar 1 GW aan data kan worden verwerkt. Daarmee illustreert hij de enorme behoefte aan Digitaal Energie Centrales.

Dertig jaar warmte

"We leven in een instabiele wereld", zegt Ten Wolde. "Iedereen die nu instapt krijgt de garantie van gratis warmte voor de komende dertig jaar. Maar ook wij weten niet wat de toekomst brengt. Het is denkbaar dat we de levering van warmte via onze Digitaal Energie Centrales in de toekomst niet meer helemaal voor niks kunnen doen. Het moment om in te stappen is dus nu." In 2025 hebben acht telers, voor in totaal 50 MW zich aangemeld bij Digital Energy. Voor nog eens 150 MW worden de onderhandelingen gevoerd. De wens van Digital Energy is een netwerk van 1 GW van digitale energiecentrales verspreid over Nederland en de Benelux. Hiermee kan 1 miljoen ton CO₂ worden bespaard en houden telers honderden miljoenen euro's in hun zak door besparing op de energierekening.

MINDER ARBEID EN



56

Er waait een frisse wind door de wereld van biologische bestrijding. De kaartjes, de busjes en het intensieve handwerk maken plaats voor volledig geautomatiseerde strooitechnieken. Dat is niet alleen minder arbeidsintensief, maar zorgt er ook voor dat de verdeling van natuurlijke vijanden beter is. Komkommerteler Tom Koot is ook op die trein gesprongen. "Het is zoveel efficiënter en scheelt veel tijd."

Tekst: Pietermel van Velden

Fotografie: Sharon Schouten

BETERE VERDELING

Op een steenworp afstand van de dorpskern van Kwintshul ligt komkommerbedrijf Van der Linden, met een oppervlakte van 4,5 hectare. Sinds 2020 teelt Tom Koot er hogedraad komkommers. Hij plant twee keer per jaar: in januari en juni. De teler is aangesloten bij Green Diamonds en verkoopt zijn komkommers via coöperatie Growers United. In de afgelopen jaren is gebleken dat het bedrijf kwetsbaar is voor spint, door de ligging tussen woonwijken.

Schrale planten, verstoorde balans

“Spint is hier al jaren een lastpak”, vertelt Tom Koot. Aangetaste planten blijven schraal en raken elkaar niet meer. Dat verstoort het microklimaat in de kas en de rooftermieten kunnen zich zo ook niet meer goed verspreiden.” Spintplekken leiden uiteindelijk tot uitval, wat het klimaat voor omliggende planten verder onder druk zet. Curatieve inzet van biologische bestrijders werkt dan niet meer goed. Opvallend was dat spint tot voor kort óók leidde tot extra tripsdruk. Tripslarven doen zich te goeder aan spinteieren. In spintharden ontstaan webjes waar biologische bestrijders niet graag komen. Zo ontstaat een vicieuze cirkel die uiteindelijk geen alternatief meer biedt dan chemisch ingrijpen, maar ook dat voldeed de afgelopen jaren niet. “Spuiten, dat wil ik niet”, zegt de komkommerteler heel beslist. Hij wil vooral voorkomen dat die situatie ontstaat. Ook trips en witte vlieg vragen aandacht. Die zijn gelukkig goed onder controle te houden met *Transeius montdorensis* (Mondorensis-System).

Phytoseiulus persimilis is hier de aangewezen rooftermit tegen spint. Tot voor kort werd het uitzetten van deze rooftermieten door iedereen gedaan: medewerkers zetten de rooftermieten uit na het afronden van hun clip-werkzaamheden. In drukke periodes was tijd hierbij nog wel eens de beperkende factor, waardoor tijdig uitzetten



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!



een probleem werd. Soms werden Phytoseiulus en Montdorensis handmatig gemengd. Dat klinkt makkelijker dan het is. Phytoseiulus kruipt namelijk omhoog in de voorraadkoker, waardoor de verdeling scheef werd. Dat veranderde toen het bedrijf dit jaar startte met de Entomatic RD, een volledig geautomatiseerde verdeler van biologische bestrijders. Gewasbeschermingsspecialist Marvin Koot van Biobest legt uit hoe deze is ontwikkeld. "Wij zijn specialisten in biologische bestrijding en bouwen geen machines. We zochten naar een apparaat dat roofmijten en andere nuttige insecten automatisch en homogeen in het gewas kan brengen. Daarbij kwamen we uit bij Hortiworld uit Angeren dat technische oplossingen ontwikkelt. Het is opvallend hoe goed het bedrijf onze vraag heeft begrepen."

In 2020 werd de eerste automatische verdeler ontwikkeld voor gewassen als gerbera en aardbei, de Entomatic MD (Multi Dispenser). Door het succes in die teelten werd het tijd voor een apparaat dat geschikt is voor hoog opgaande vruchtgewassen. Dat werd de Entomatic RD (Row Dispenser). Van der Linden is het derde komkommerbedrijf dat hiermee werkt. Opnieuw blijkt hoe goed Hortiworld heeft nagedacht over een praktische en robuuste oplossing voor het hoge gewas.

Niet blazen, maar vallen

Het principe is eenvoudig. Het apparaat past op elke buisrailkar en heeft flexibele slangen om de biologische bestrijders uit te strooien boven het gewas. In een groot reservoir wordt het product geroerd, zodat de roofmijten goed gemixt blijven met het vulmateriaal. Ze bewegen met lucht door de slang en vallen daarna door de zwaartekracht op het gewas. In tegenstelling tot andere verblazers vallen de beestjes op de plaats waar ze horen en niet ernaast. Daardoor heb je minder verlies van beestjes. Ook kunnen tegelijk voedermijten (Feedamite) worden meegegeven. Nutrimite, op basis van stuifmeel, kan niet worden gebruikt, omdat het systeem dan verstopt raakt. Het heeft Tom Koot verbaasd hoe goed het apparaat werkt. De flexibele slangen bewegen makkelijk langs het

gewas. Een uitstekend touwtje of een stengel zijn geen hindernis.

Op het komkommerbedrijf rijdt nu één medewerker mee op de kar. Zij bepaalt de rijdsnelheid. Op de heenweg beoordeelt ze de planten en op de terugweg strooit ze de roofmijten uit. Waar de plaagdruk hoger is, rijdt ze langzamer of strooit ze met de hand extra bij met een losse koker. Het werk kost nu zo'n 3 tot 3,5 uur per hectare. Op het hele bedrijf komt dat neer op zo'n 15 uur per 2 à 3 weken. Dat vindt Tom Koot een enorme winst. "We besparen flink op arbeid. Nu het uitstrooien een taak is van één persoon gebeurt het ook veel nauwkeuriger." Voor de teler is er veel veranderd. "Wij hebben nu één specialist aangevoerd die de biologische bestrijding uitzet. Dat is gewoon een van onze medewerkers. Ze ziet elke ronde elke plant en weet zo waar de plaagdruk het hoogst is en ze scout meteen op virusplanten. Dit doet zij eens per twee, drie weken, afhankelijk van de spintdruk."

Toekomst biologische bestrijding

Marvin Koot ziet de Entomatic als een stap in de richting van de toekomst voor geïntegreerde gewasbescherming. "Bedrijven worden groter en de kosten voor arbeid stijgen. Chemische middelen werken minder goed, dus is biologische bestrijding een must. Plagen mogen gewoonweg niet uit de hand lopen. Daarom kiezen telers ervoor om ruime hoeveelheden biologie uit te zetten. Verhoudingsgewijs zet je met dit systeem een grote hoeveelheid uit. Maar het blijft uiteraard altijd spannend en afhankelijk van de omstandigheden hoe het evenwicht zich ontwikkelt." In de sierteelt is de techniek inmiddels omarmd door een flink aantal bedrijven. In de groenteteelt zijn de eerste apparaten nu in gebruik bij komkommer en paprika. De tomatenteelt toont ook al interesse. Elke Entomatic wordt klant-specifiek gebouwd, afgestemd op onder meer de rijafstand en de situatie ter plekke. De Entomatic kun je ook gebruiken voor andere bestrijders, zoals poppen van sluipwespen, eitjes van gaasvliegen en Artemac (Artemia) om roofwantsen bij te voederen.



**'NU HET UITSTROOIEN DOOR
ÉÉN PERSOON GEBEURT,
GAAT HET NAUWKEURIGER'**

SLEUTEL IN SLOT TUSSEN POLARISATIE EN COÖPERATIE

Een samenleving waarin tegenstelling harder klinkt en nuance verloren gaat, sleurt de tuinbouw mee naar de flanken van het debat. Terwijl ons glazen huis enorme sprongen maakt op het gebied van innovatie en duurzaamheid, blijft het maatschappelijk beeld hardnekkig steken op oude issues en incidenten. Het is 1 over 12 om niet opnieuw in de verdediging te schieten, maar vanuit offensieve kracht aan reputatie te werken. Die komt te voet en gaat per Ferrari. Daarom: zelf in the lead! Innovatie als sleutel in het slot tussen polarisatie en coöperatie.

Tekst: Laura Penninx en Roger Engelberts, Imagro

Fotografie: AI-gegenereerd

60

De tijd waarin rationele argumenten automatisch overtuigen, ligt ver achter ons. In een wereld waarin algoritmes het debat aanwakkeren en meningen steeds emotioneler worden gebracht, winnen sentimenten het van argumenten. Discussies worden gedomineerd door uitersten, terwijl het genuanceerde midden nauwelijks hoorbaar is.

Planten geven antwoorden

De tuinbouwsector behoort tot de absolute wereldtop als het gaat om technologische innovatie, productiviteit en verduurzaming. Van de inzet van aardwarmte tot slimme waterrecycling, van geautomatiseerde teeltsystemen tot de drastische vermindering van chemische gewasbescherming: de kassen van vandaag zijn een toonbeeld van circulaire landbouw. Planten geven zo antwoorden op grote maatschappelijke uitdagingen. Kijkend naar de uitdagingen waar de tuinbouwsector voor staat (klimaatadaptatie, biodiversiteit, verdienvermogen, digitalisering en gezondheid) kunnen we alleen samen het verschil maken. Deze challenges zijn te complex voor een one size fits all. In die zin zijn we veel meer onderdeel van de oplossing dan van het probleem. Innovatie in co-operatie is daarbij de sleutel.

Toch blijven deze prestaties voor een groot deel on-

zichtbaar voor het brede publiek. In de media domineren berichten over lichtvervuiling, arbeidsmigranten en waterkwaliteit. Eén incident – residu in het oppervlaktewater of een probleem met arbeidsomstandigheden – zet de reputatie op achterstand na jaren van verduurzamingsinspanningen. Wie zich voortdurend verdedigt tegen negatieve beelden, blijft gevangen in het frame van 'schuld en boetekleed'. Je verliest het momentum, zit in de hoek. En het is waar, telkens laten we anderen ons vertellen wat ons probleem is en staan we zelf onvoldoende op de voorvoet. Dat zien we nu langzaam veranderen.

Bewijs de belofte en vertel het

De kern van het probleem? Allereerst de defensieve reactie. Dat verandert nu de sector zelf de proactieve rol pakt op maatschappelijke issues. Hulde dan ook voor het project Transparante Tuinbouw, waarin de sector zelf de sensing oppakt in oppervlaktewater en de huisvesting van arbeidsmigranten zelf laat certificeren. Ten tweede is de tuinbouw volop bezig met verduurzaming, maar communiceert daarover onvoldoende op een manier die het publiek écht raakt. We zéggen wel dat we goed bezig zijn, maar vertellen het onvoldoende. Storytelling verbindt. En een krachtig, herkenbaar verhaal verbindt mensen en maakt trots. Echte verha-



len, échte gezinnen, échte emoties. En ja dat mag een moonshot zijn met superlatieven. Stand out in the crowd. Shoot for the moon and if you miss, you'll rank amongst the stars.

Een schot voor de boeg: de aller- allerbeste zijn in kwalitatieve smaakproducten vanuit couleur locale productie, vanuit de meest duurzame en gezonde voedseldelta van de wereld. In 10 jaar tijd moveren we daarmee van kwantiteit naar echt onderscheidende kwaliteit met toegevoegde (Dutch brand) waarde. Een ambitieus verhaal dat niet alleen de feiten opsomt, maar ook dromen deelt en uitnodigt om mee te dromen, mee te denken en mee te doen. De eerste initiatieven zijn daar. Nu nog alle kabels dikker maken naar elkaar toe.

Samen sterk

Juist innovatie en nieuwe bijna onlogische coöperatie biedt een uitweg uit de spagaat van polarisatie. Nieuwe coöperaties zijn gebouwd op samenwerking, gedeeld eigenaarschap en gezamenlijke ambitie. Ga uit van combinatorisch innoveren. Denk Harvest House x Van der Lande x Picnic x Drones. Ze maken het mogelijk om als collectief sterker naar buiten te treden, zonder individuele ondernemers te beperken in hun eigenheid. In de glastuinbouw is deze coöperatieve traditie springlevend. Kijk naar de successen van telersverenigingen, gezamenlijke innovatieprojecten en collectieve marketinginitiatieven. Maar de uitdaging ligt erin deze samenwerking ook extern in 'neue combinationen' veel sterker te laten zien en beleven. In plaats van ieder voor zich een eigen, versnipperd verhaal te vertellen, kunnen coöperaties een overkoepelend narratief neerzetten dat Trots, Transparantie en Toekomstvisie ademt. Een narratief maken en

storytelling wordt de nieuwe sleutel tot draagvlak. Dat wint het van alles wat artificial intelligence is. Niet als PR-trucje, maar als echte authentieke manier om verbinding te maken.

Wat vragen we van de overheid?

Een robuuste tuinbouwsector vraagt ook om een overheid die kaders biedt in plaats van barrières opwerpt. Stabiel beleid, heldere doelen en ruimte voor ondernemerschap zijn cruciaal. Weg van verstikkende regelgeving en papieren controle, richting vertrouwen en samenwerking op basis van resultaat. Regels leiden tot regels, ze maken hartenloos en hersendood. De overheid moet niet aan de zijlijn staan, maar actief bijdragen aan het creëren van een aantrekkelijk ondernemings- en innovatieklimaat. Dat betekent investeren in kennis, infrastructuur, exportbevordering én reputatieverbetering. Want wie de tuinbouwsector ondersteunt, investeert in voedselzekerheid, duurzame economie en maatschappelijke samenhang.

De tuinbouw staat op een kruispunt. Doorgaan op de oude voet leidt tot verdere vervreemding en polarisatie. Maar kiezen voor pro-activiteit, samenwerking, transparantie en trots opent de weg naar herstel van vertrouwen en vergroting van maatschappelijke waardering. Alleen ben je sneller, samen kom je verder. De nieuwe coöperatie is het instrument bij uitstek om de brug te slaan tussen ondernemers, burgers en politiek. Om niet langer reactief te zijn, maar proactief het nieuwe verhaal te schrijven. Een verhaal waarin duurzaamheid, innovatie én verbinding centraal staan. Een verhaal waarin de tuinbouw niet langer verdedigt wat was, maar inspireert wat kan zijn. Laten we samen het glazen dak openen naar een wereld vol kansen.

EMIGRATIE VAN INNOVATIE

Ons appél. Stimuleer het ondernemers en innovatie klimaat. Nederlandse ondernemers scoorden onlangs een magere zes (2022 nog een magere zeven) in de Monitor Ondernemingsklimaat. Alle indicatoren laten een verslechtering zien in die Monitor, de voorstelbaarheid van het overheidsbeleid voorop.

Eén op de vijf ondernemers overweegt om activiteiten binnen twee jaar te verplaatsen naar het buitenland. En let op: die verhuisbereidheid zit 'm juist bij internationaal georiënteerde hoogproductieve jonge innovatieve bedrijven. En juist daar moet onze Hollandse polder het de komende jaren van hebben.

SAMENLEVEN EN VERBINDEN: HET INTEGRATIECONTRAST

Wonen in het buitenland geeft je een nieuw perspectief op je eigen land. Sinds ik in Nederland ben, voel ik me echt welkom in een internationale omgeving waar multiculturalisme geen uitzondering is, maar de norm.

Hier maakt het niet uit waar je vandaan komt: je hoort allerlei accenten, geniet van eten uit alle hoeken van de wereld en je voelt je gemakkelijk onderdeel van het dagelijks leven. Nederlands is niet bepaald een gemakkelijke taal, en hoewel de bereidheid van de lokale bevolking om over te schakelen naar Engels ongelooflijk nuttig is, kan het soms lastig zijn om Nederlands te oefenen in het dagelijks leven.

Toch betekent buitenlander zijn hier niet dat je je buitengesloten voelt. Spanje, mijn thuisland, is in die zin anders. Hoewel we bekend staan om onze warmte

en sociale contacten, hebben we ook een zeer sterke culturele identiteit. Taal en gewoonten kunnen wat lastiger te navigeren zijn voor nieuwkomers, vooral omdat het spreken van meerdere talen niet zo gebruikelijk is. Integratie kan meer moeite kosten en die eerste connectie met mensen duurt soms wat langer. Echt integreren betekent dus diep in onze taal en mediterrane levensstijl duiken, en de eerste barrières omzetten in bruggen.

Nederland en Spanje hebben allebei hun eigen unieke manieren om nieuwkomers te verwelkomen, elk met hun eigen charme en uitdagingen. De schoonheid schuilt misschien juist wel in deze verschillen. Terwijl de ene route gemakkelijker toegankelijk is en de andere een diepere onderdompeling vereist, kunnen beide routes naar dezelfde bestemming leiden: een plek waar je je eindelijk thuis kunt voelen.

63

Daniel Lopez Lacasa

verhuisde twee jaar geleden van Spanje naar Nederland om bij Syngenta aan de slag te gaan als Assistent Veredelaar. In KAS deelt hij zijn ervaringen.



AUTOMATISERING HELPT, MAAR **MENSEN BLIJVEN** **BELANGRIJKSTE FACTOR**

Bij Seed Extraction draait alles om het goed organiseren van de eerste stappen in het zaadverwerkingsproces. Team Coördinator Robbin de Jongste van Rijk Zwaan legt uit hoe groot de impact is van de verhuizing van deze afdeling naar een nieuwe locatie voor de kwaliteit van de zaden én voor de mensen die er werken. Wat zij doen blijft vaak onzichtbaar voor de buitenwereld, maar is onmisbaar in de keten van zaad tot plant.

Tekst: Pieter van Velden

Fotografie: Sharon Schouten

64 Het personeelsbestand van groente- en fruitveredelingsbedrijf Rijk Zwaan in De Lier telt opvallend veel gelijke familienamen. Wie eenmaal in de wereld van zaden en veredeling terecht komt heeft zijn hart eraan verpand. Zo ook

Robbin de Jongste, Team Coördinator Operations Zaadlob & Seed Extraction, die zijn jeugd doorbracht in De Lier en net als zijn vader bij hetzelfde bedrijf werkt. In die functie begeleidt hij de grote verhuizing van de extractie-afdeling





SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

65

van het oude gebouw De Plantage naar het nieuwe Seed Connect Centre (SCC).

Zaadbewerking en zaadopslag

Begin april opende Rijk Zwaan het SCC op de hoofdlocatie in De Lier. Met deze uitbreiding vergroot het bedrijf de capaciteit voor zaadschoning, bewerking, opslag en verpakking, om zo te blijven voldoen aan de groeiende vraag naar groentezaden. Bij de bouw van het gebouw van 200 meter lang, 80 meter breed en 15 meter hoog, is rekening gehouden met de milieu-impact die deze nieuwe locatie heeft. Zo ligt het dak vol zonnepanelen en het gebouw is aardgasvrij. Een warmte-koude opslagsysteem zorgt voor verwarming in de winter en koeling in de zomer.

Efficiënt gebruik van water heeft eveneens een hoge prioriteit. Voor het extractieproces, het

proces waarbij de zaden van de vruchten worden gescheiden, is dagelijks $\pm 200 \text{ m}^3$ water nodig dat van goede kwaliteit moet zijn. Deze hoeveelheid water is nodig voor het verwerkingsproces van vruchten tot zaden. Achter het gebouw ligt daarom een groot regenwaterbassin. Ook is het mogelijk om regenwater op te slaan in de grond.

Meer ruimte nodig

"Het was hoog tijd dat we met de afdeling Extractie gingen verkassen", vertelt De Jongste. "Op de vorige locatie, in een ander gebouw op ons terrein, groeiden we uit ons jasje. Er leefden verschillende ideeën en wensen om de werkprocessen en omstandigheden te verbeteren, zoals meer licht op de afdeling, betere waterafvoer in het extractieproces en automatisering van de processtappen die fysiek belastend zijn. Daarom is er een compleet nieuwe afdeling Extractie ontworpen en gere-

liseerd in het SCC. Hier zitten we nu samen met de andere afdelingen van Operations. Deze afdeling is verantwoordelijk voor de verwerking, opslag, en logistiek van zaden.”

Kneuzen en spoelen

Rijk Zwaan bewerkt en verpakt in De Lier de zaden die het wereldwijd produceert. Dit zijn naast zaden van vollegrondsgroentegewassen zaden van vruchtgewassen als aubergine, courgette, komkommer, paprika, peper en tomaat. Iedere vrucht heeft zijn eigen verwerkingsproces. De oogst komt dagelijks in kuubskisten of kleine kisten binnen op de verwerkingslocatie. Bij binnenkomst krijgen de partijen een label met barcode. “Bij elke stap in het proces scannen we het label. Hiermee borgen we de tracking en tracing van alle partijen”, legt De Jongste uit.

De vruchten van bijvoorbeeld tomaten gaan vervolgens in een machine die ze kneust en fijnslaat. Door water toe te voegen ontstaat een mengsel van zaden en pulp. Het mengsel wordt gescheiden: de pulp drijft en de zaden zakken naar beneden. Daarna volgt het drogen van de zaden. Na de extractie volgen binnen Operations nog verschillende bewerkingen. De Jongste: “Op verschillende momenten in het vervolgproces doen we kwaliteitstoetsen. Deze voeren we uit in onze eigen laboratoria. We zijn hiervoor geaccrediteerd door Naktuinbouw. Op basis van de toetsresultaten bepalen we welke volgende bewerkingsstappen er nodig zijn om uiteindelijk de hoge kwaliteit te leveren aan onze klanten. Zo gebruiken we sorteermachines die op basis van röntgenbeelden van het zaadje alleen de best kiemende zaden kunnen sorteren. Ook kunnen we de zaden primen om ervoor te zorgen dat ze uniform gaan kiemen of we geven ze een kleurcoating mee. De laatste handeling is het verpakken voor de klant.”

Efficiënter, schoner, professioneler

Het nieuwe gebouw is volledig ingericht voor de toekomst. “We hebben nu twee bewerkingslocaties, waarin identieke apparatuur staat”, legt De Jongste uit. “Zou zich een calamiteit voordoen, in één van de afdelingen, dan kunnen we op de andere locatie gewoon doorgaan met ons werk.” Arbo technisch is er ook veel verbeterd. De kisten worden nu automatisch gewassen in plaats van met de hand. De fysieke belasting voor medewerkers is ook afgenomen, Vroeger moest de pulp handmatig worden afgevoerd. Nu zorgen pompen ervoor. “Die zijn we nu aan het testen. Dat is spannend, maar het ziet er goed uit.” Al deze verbeteringen samen maken het verwerkingsproces efficiënter, schoner en professioneler, met grote voordelen voor zowel het personeel als de kwaliteit van het zaad.

Ontwikkelproces voor personeel

“Het is een enorme operatie, heel gaaf om daaraan deel te nemen”, vertelt de coördinator. “Sinds januari zit Extractie op de nieuwe locatie. Momenteel zijn we bezig met het verhuizen van de andere afdelingen van Operations. Aan het einde van het jaar is alles verhuisd. Tegelijkertijd met de verhuizing van de afdelingen passen we de organisatie aan.” Er is daarbij veel aandacht voor de medewerkers. Ze worden meegenomen in de veranderingen die de verhuizing met zich meebrengt. Ook krijgen ze de kans om nieuwe taken te leren en zich verder te ontwikkelen De Jongste: “Daar krijg ik zelf de meeste energie van. Hoe mooi je dit technische proces inricht, hoe goed de hygiëneprotocollen werken, de belangrijkste factor blijft de mens. Iedereen is zich erg bewust van de verantwoordelijkheden die bij dit werk horen.” Voor de teler geeft deze investering vooral betrouwbaarheid. Het proces is efficiënter en nog beter geborgd. Dit zorgt uiteindelijk voor zaadpartijen van hogere kwaliteit.



Tot
70x
toepasbaar in
sierteelt onder
glas



Serifel®

Voor een biologische schimmelpreventie
in meer dan 100 gewassen

- Gebruiksgemak door laag volume per ha
- Ondersteuning van het resistentiemanagement
- Veilig voor natuurlijke vijanden

BASF Nederland B.V., Agricultural Solutions, Telefoon (026) 371 72 71,
www.agro.basf.nl. Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig.
Lees voor gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

BASF
We create chemistry



Wat zoek jij?

hortibiz
**tuinbouw
marktplaats**



hortibiz
NEWS & MEDIA

Goedemorgen - Hortibiz Newsradio - Tuinbouwmarktplaats - Hortibiz Daily

KRACHT VAN 'HKW'

Mentaliteit is die innerlijke bril waardoor we naar de wereld kijken. Het beïnvloedt hoe we reageren op tegenslagen, omgaan met succes, en samenwerken met anderen. Oftewel het kompas van ons gedrag. Het bepaalt niet wát we doen maar hóe we het doen. Binnen organisaties vind je vaak een mix van pessimisten, optimisten en realisten. Pessimisten zien de moeilijkheid in elke mogelijkheid, de obstakels. Optimisten zien de mogelijkheid in elke moeilijkheid, zij geloven dat alles vanzelf goed komt. Realisten erkennen de uitdagingen maar blijven zoeken naar oplossingen. Juist die realistische positiviteit vormt de basis van een duurzame 'HKW'-mentaliteit: 'Hoe Kunnen We' of 'Het Kan Wel'. Niet alles is eenvoudig, maar met samenwerking, doorzettingsvermogen en creativiteit is veel meer mogelijk dan je denkt.

Dat is de essentie van de HKW'er: geloven in kansen, zelfs als uitdagingen groot lijken. Het vraagt om bewuste keuzes: groot denken, klein beginnen. (Kleine) successen zichtbaar maken. Leren van tegenslagen. Focus houden op wat wél mogelijk is. Van buiten naar binnen. Dat wél. Immers, focus staat voor de afkorting for our customers & us. In die volgorde. Door kleine overwinningen te vieren en successen te koppelen aan gedeelde doelen, groeit de energie en motivatie binnen het team. Ontwikkel een houding waarin alles mogelijk lijkt!

Een HKW'er stimuleert niet alleen innovatie, maar

ook samenwerking en veerkracht. Maar... dit klinkt to good to be true. Hoe creëer je dan zo'n 'HKW'-mentaliteit? Een positieve werkcultuur begint bij vertrouwen. Investeer in duidelijke communicatie, ruimte voor initiatief én waardering voor inzet. Richt de schijnwerper op:

- 1) Positief denken; wat inspireert? Motiveer sterke punten en eigenschappen en blijf zoeken naar positief potentieel om positieve deviatie te bereiken
- 2) Positief doel; richt je pijlen op een (gezamenlijk) bepaald doel met een positieve maatschappelijke bijdrage daar waar het goed voelt. Liefst gebaseerd op purpose, passie, ambitie en verdienvermogen. Ook wel een Big Hairy Audacious Goal genoemd, een groots, ruwharig, gedurfd doel; denk in moonshots; shoot for the moon and if you miss, you'll rank amongst the stars
- 3) Positieve autonomie; laat mensen zelf opstaan en stimuleer eigen initiatief, geef dat Pokon, daardoor ontstaat eigenaarschap

Kortom, een 'HKW'-mentaliteit is in de tuinbouw geen luxe, maar een keiharde noodzaak voor organisaties die willen blijven groeien in een stevig veranderende tuinbouwwereld die veel meer op het proactieve offensieve schietbeen moet gaan staan, in plaats van het reactieve defensieve standbeen. De eerste stappen worden nu gezet in het Westland en in Zuidoost-Nederland. Dat creëert een omgeving waarin talent floreert, innovatie ontstaat en werkplezier de standaard is.

Roger Engelberts

is Chief Emotions
Officer bij Imagro BV



ACTIEMODUS 'AAN' BIJ TELERS VOOR ENERGIETRANSITIE

De glastuinbouw moet in 2040 klimaatneutraal zijn; een flinke uitdaging. Hoewel er meerdere verduurzamingsopties zijn, is het voor telers vaak lastig om de juiste keuzes te maken voor hun specifieke situatie. Het 'GroenPlan' van AgroEnergy biedt hierbij houvast: dit stappenplan maakt voor ondernemers inzichtelijk hoe zij de benodigde transitie het beste kunnen vormgeven. EnergieSpecialist Tom van Dijk: "Om de gestelde sectordoelen te kunnen halen, móet de elektrificatie verder doorgang kunnen vinden."

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: AgroEnergy / KAS Magazine



K



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

Dat de glastuinbouw aan de slag moet met CO₂-reductie is al langer bekend. Niet alleen moet de sector in 2040 klimaatneutraal zijn, ook mag de glastuinbouw in 2030 nog maximaal 4,3 megaton aan broeikasgassen uitstoten. “Dit zijn forse doelstellingen”, zegt Tom van Dijk. Hij is EnergieSpecialist bij AgroEnergy. “Naarmate die data dichterbij komen, krijgen wij als EnergieSpecialisten steeds meer vragen van klanten. En zeker sinds in 2023 fiscale maatregelen werden aangekondigd, om de gestelde doelen te bereiken. Sinds begin 2025 hebben telers te maken met een hogere energiebelasting. Ook is gas dat in een WKK gaat sinds 1 januari van dit jaar niet meer automatisch vrijgesteld van energiebelasting.” Een en ander bracht en brengt volgens Van Dijk veel vragen met zich mee voor telers. “Ondernemers vragen zich af: welke opties heb ik om klimaatneutraal te worden en wat betekent dat voor mijn kostenplaatje qua energie? En terwijl de doelstellingen aanvankelijk nog een ‘ver-van-mijn-bed-show’ waren voor veel ondernemers, is bij een heleboel telers inmiddels het besef doorgedrongen dat ze aan de slag moeten. De actiemodus staat ‘aan’ en ze willen stappen zetten. En dat doen ze in veel gevallen ook al.”

Roadmap in energietransitie

Om telers tegemoet te komen en antwoorden te bieden op hun vragen, lanceerde AgroEnergy het ‘GroenPlan’. Dit is een advies c.q. stappenplan dat ondernemers inzicht geeft in hoe zij - in hun specifieke situatie - de transitie naar klimaatneutraal het beste kunnen vormgeven. “Het GroenPlan vormt in feite een ‘roadmap’ in de energietransitie; het plan laat zien welke stappen een ondernemer moet nemen om energieneutraal te worden”, zegt Van Dijk. “We baseren dit advies op basis van een speciaal rekenmodel. Dit model rekent uit hoeveel CO₂-reductie kan worden behaald door te investeren in bepaalde assets, zoals bijvoorbeeld een warmtepomp.” In het plan wordt ook meegenomen wat dit betekent voor de toekomstige energiekosten van de teler. “We brengen in kaart hoeveel méér een ondernemer gaat betalen ten opzichte van zijn huidige situatie. Ook dat is immers cruciaal. Want hoewel verduurzamen per definitie kostenverhogend is - daar moeten we geen doekjes om winden - is het natuurlijk cruciaal dat het rendement van een bedrijf op peil blijft. Bij het bepalen van de toekomstige energiekosten nemen we ook de verwachte ontwikkelingen op de elektriciteitsmarkten mee. Dat is allemaal verwerkt in het rekenmodel.”

Gesprek over toekomst

Om een GroenPlan te kunnen opstellen, gaat de EnergieSpecialist altijd eerst in gesprek met de ondernemer. “Mijn allereerste vraag is hoe hij zijn toekomst ziet, wat

zijn horizon is? Sommige telers hebben geen opvolger en willen nog maar een beperkt aantal jaren doorgaan met hun bedrijf. Ze zingen hun tijd wel uit, zoals ze dat zelf zeggen. Dan hoef je wellicht niet meer na te denken over verdere verduurzaming. Maar ik benadruk hierbij altijd dat het desondanks belangrijk is om te anticiperen op toekomstige regelgeving en om je bedrijf up-to-date te houden. Anders kan een toekomstige koper hier immers ook niet mee verder.” In de gesprekken brengt de specialist daarnaast in kaart welke opties er zijn om te verduurzamen. Het besparen op energie – bijvoorbeeld via ontvochtigingssystemen – is hierbij een belangrijke route, geeft Van Dijk aan. “Daarna gaan we kijken of aardwarmte tot de mogelijkheden behoort. Is dat niet het geval, dan kijken we verder. Bijvoorbeeld naar restwarmte of de inzet van een warmtepomp. Zo ‘pellen’ we het vraagstuk langzaam af, tot de juiste route helder wordt.”

Knelpunten

Volgens Van Dijk is soms vrij snel duidelijk wat het juiste transitiepad is voor een teler. In andere gevallen is dat niet meteen helder. “Onder meer voor kleinere, weinig energie-intensieve bedrijven is het dikwijls een hele opgave. Zij hebben in de zomer vaak geen warmtebehoefte, waardoor de inzet van aardwarmte al geen optie is. Daarbij moet je jaarrond immers een constante hoeveelheid warmte afnemen. Een warmtepomp kan dan een oplossing zijn.” In feite kan iedere kas worden verduurzaamd door middel van een warmtepomp, geeft de specialist aan. “Deze optie komt dan ook al snel in beeld wanneer aardwarmte en restwarmte niet beschikbaar zijn. Om een warmtepomp te kunnen inzetten, moet je elektriciteitsaansluiting echter wel voldoende groot zijn. Dat is niet altijd het geval. En uitbreiding van de stroomaansluiting is niet altijd meteen mogelijk, omdat er diverse regio’s zijn waar het elektriciteitsnet vol zit. Hierdoor komen ondernemers in bepaalde gebieden echt in de knel. Om in 2040 klimaatneutraal te kunnen zijn als glastuinbouw móet de elektrificatie verder door- gang kunnen vinden.”

Van Dijk adviseert telers die te maken krijgen met netcongestie om ieder geval contact op te nemen met de netbeheerder, met het verzoek om uitbreiding van hun elektriciteitsaansluiting. “Hoewel het waarschijnlijk nog een tijd duurt voordat dit gerealiseerd kan worden, sta je dan in ieder geval op de wachtlijst. Telers hoeven ook nog niet à la minute te investeren, maar het is wel belangrijk om te weten waar je staat en wat je gaat doen richting 2030. Want wanneer je bijvoorbeeld aan de slag wilt met een warmtepomp vergt dat ook aanpassingen aan de CV-installatie in je kas. Die moeten dus ook tijdig



LUISTER
ARTIKEL



gebeuren. Ook dat soort zaken worden meegenomen in het GroenPlan; telers krijgen een totaaloverzicht van de te zetten stappen én de bijbehorende kosten. En ook de overheidssubsidies die beschikbaar zijn - bijvoorbeeld voor een warmtepomp - nemen we hierin mee.”

Continu bijsturen

De EnergieSpecialist benadrukt tot slot dat het GroenPlan geen statisch adviesrapport is, maar een dynamisch document. “Op basis van de gesprekken stellen we een startdocument op. Dit vullen we

gedurende de tijd aan met nieuwe informatie en ontwikkelingen. Bijvoorbeeld het nieuws dat onlangs bekend werd, dat de glastuinbouw mogelijk moet gaan voldoen aan de groengas-bijmengverplichting en wordt opgenomen in het Europese emissiesysteem ETS-2. Deze zaken werken kostenverhogend en zijn van invloed op het transitiepad van ondernemers. Kortom: we blijven continu anticiperen en bijsturen, om er zo voor te zorgen dat het stappenplan van telers up-to-date blijft en zij de gestelde doelen daadwerkelijk kunnen halen. Mét behoud van een goed bedrijfsrendement.”



4 VRAGEN AAN...

BIANCA VAN EIJK

In een serie korte interviews laten we vrouwelijke ondernemers aan het woord die schitteren op de Verjaardagskalender Iconische Kwekersvrouwen. We stellen hen telkens vier vragen. Dit keer: Bianca van Eijk van Agapanthuskwekerij Eyco uit Nootdorp.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Marieke Treffers

Wie ben je en wat doe je?

"Ik ben Bianca van Eijk en samen met mijn broer Danny run ik een kwekerij voor snij-Agapanthus in Nootdorp. Mijn vader Cor heeft bovendien een kwekerij in Portugal waar ook Agapanthus wordt gekweekt. Daarnaast hebben we Kniphofia en Zantedeschia Aethiopica. Alle producten worden in Nederland verzameld en verkocht. Ik hou mij vooral bezig met de verkoop en alle administratieve zaken binnen het bedrijf. Maar in de drukke periodes help ik natuurlijk ook mee in de kas en ik werk mee in de veredeling."

Ervaar je de tuinbouw als mannenwereld?

"Ja, de sector is altijd wel een echte mannenwereld geweest, maar de laatste jaren zijn daar toch ook wel heel veel vrouwen bijgekomen in verschillende functies. En die laten zich ook steeds meer zien. Dat vind ik wel positief. Ik heb het persoonlijk nooit als een probleem gezien dat er vooral mannen in de tuinbouw actief zijn, maar vrouwen hebben toch een andere kijk op sommige dingen. Doordat het werk in de tuinbouw minder zwaar is geworden, is het misschien ook wat aantrekkelijker geworden voor vrouwen. Zelf ben ik op mijn acht-tiende in het diepe gegooid door mijn vader, waardoor ik met de tijd ben meegegroeid en mijzelf heb ontwikkeld. En hoe meer kennis en ervaring je hebt, hoe leuker het ook wordt. Maar overall is de sierteelt ook gewoon een mooie, vrolijke en innovatieve sector, die superleuk is om in te werken. Dat trekt toch aan."

Wat kun je juist als vrouw zijnde bijdragen?

"Ik denk dat vrouwen over het algemeen beter zijn in het aanvoelen en begrijpen van andere mensen. Dus op dat persoonlijke vlak kunnen vrouwen wel het verschil maken. Vrouwen werken misschien ook iets meer vanuit hun gevoel. Waarmee ik niet wil zeggen dat vrouwen niet zakelijk kunnen zijn, want je ziet ook in de tuinbouw steeds meer vrouwen in hoge functie, bijvoorbeeld bij Royal FloraHolland. Daarnaast zijn het vaak toch vrouwen die de bloemen in de winkel kopen, dus dan is het wel belangrijk dat er ook vrouwen op tuinbouwbedrijven meedenken over die producten. Zo maak ik zelf ook net weer andere keuzes dan mijn broer en mijn vader."

Waarom heb je meegedaan met de kalender?

"Ik vond vooral het concept erg leuk, een kalender om tuinbouwvrouwen op een bijzondere manier in de spotlights te zetten. Het gaat dus niet zomaar om een foto, maar om iets wat je langere tijd kunt gebruiken. Daarbij werd er ook niet voor de standaardproducten gekozen. De Agapanthus is een liefdesbloem die het verdient om aandacht te krijgen. Maar zelf neem je er ook nooit echt de tijd voor om jezelf in de picture te zetten, dus ik vond het ook gewoon een hele leuke ervaring. Ik heb er iets moois aan overgehouden waar ik echt wel trots op ben en waar ik elke dag naar kan kijken. En de reacties waren heel leuk. Bij mijn moeder hang ik nu op de wc!"

De Verjaardagskalender Iconische Kwekersvrouwen is een project van Marjolein van Ruiten en Marieke Treffers. De kalender is te koop via marieketreffers.nl.

VOLLE FOCUS OP



76

Het is nog maar zo'n vier maanden geleden dat HortiContact 2025 plaatsvond, maar de voorbereidingen voor 2026 zijn alweer in volle gang. Daarbij kan de beursorganisatie doorbouwen op het succes van dit jaar, waarbij HortiContact zich profileerde als innovatief podium met focus op de toekomst.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Johan Seijbel

DE TOEKOMST

Innovatie stond dit jaar meer dan ooit centraal tijdens HortiContact. Naast de jaarlijkse Innovatie Awards werd er in het bijzonder aandacht besteed aan de toekomst van de sector. Hoe blijven we samen bouwen aan duurzame en vooruitstrevende oplossingen? Het is een vraag die steeds relevanter wordt nu technologie en innovatie de manier waarop we werken blijven veranderen.

Samen stappen zetten

HortiContact 2025 bracht in februari 300 exposanten en 7.542 vakprofessionals samen. Van innovaties en slimme energietoepassingen tot inspirerende kennissessies, prijswinnende oplossingen en primeurs: HortiContact was dé plek waar de Nederlandse glastuinbouwsector samenkam om vooruit te kijken en samen stappen te zetten richting de toekomst. Zo vond het Nationaal Horti Symposium voor de tweede keer plaats voorafgaand aan de beurs, waarbij experts actuele vraagstukken bespraken en hun inzichten deelden in interactieve break-out sessies. In het KasLokaal werden bovendien drie dagen lang praktische workshops over warmtepompen, verdamping en cybersecurity georganiseerd door Kas als Energiebron, het innovatieprogramma van het ministerie van LNV en Glastuinbouw Nederland. In het World Horti Center Paviljoen vonden eveneens sessies plaats over teeltsystemen, energiebesparing en de invloed van zonlicht.

Maar ook jong talent kreeg een plek tijdens het evenement. Op de tweede beursdag kregen studenten Tuinbouw & Agribusiness van Inholland Delft een unieke praktijkervaring in de sector via de KAS Werken & Leren Tour, inmiddels een traditie op HortiContact. Tijdens deze rondleiding langs exposanten en



innovaties maakten zij kennis met de nieuwste ontwikkelingen en carrièremogelijkheden voor de toekomst.

Innovaties volgen

En dan was er nog de jaarlijkse uitreiking van de Innovatie Award. Bezoekers konden voorafgaand aan de beurs hun stem uitbrengen op hun favoriete innovatie en ook tijdens de beurs zelf werd volop gestemd in de Innovatie Zone op Next Level. Door gebruik te maken van smartbadges konden bezoekers hun voorkeur snel en eenvoudig kenbaar maken. Het nieuwe stelsysteem zorgde voor direct inzicht in welke innovaties het populairst waren. Na het tellen van de stemmen werd OPUSWatch uitgeroepen tot winnaar. De OPUSWatch applicatie registreert automatisch repeterende taken via een smartwatch, waardoor bedrijven efficiënter kunnen werken en waardevolle inzichten verkrijgen in hun werkprocessen. Door arbeidsregistratie te automatiseren, bespaart het systeem kosten, verhoogt het de productiviteit en creëert het een betere werkomgeving voor medewerkers. Deze overwinning benadrukt het belang van digitalisering en slimme technologieën in de glastuinbouwsector. "We blijven de verdere ontwikkelingen van de OPUSWatch applicatie op de voet volgen en onderzoeken hoe deze technologie in de praktijk wordt toegepast", laat Lucas van 't Hof, Head of Cluster Agri, Groen & Horti bij Easyfairs weten. "We zijn benieuwd hoe deze innovatie de werkvloer kan transformeren en andere bedrijven kan inspireren om slimme oplossingen te omarmen."

Dat geldt ook voor andere innovaties die in Gorinchem in de spotlights stonden. Zo werden twee innovatieprijzen uitgereikt door Greenports Nederland en het Ministerie van Infrastructuur & Waterstaat voor watermanagement en waterkwaliteit: Division Q werd bekroond voor hun transparante waterkwaliteitsmeting, terwijl Delphy's QMS Water een prijs ontving voor sociale innovatie. Ook werd op HortiContact de eerste 4,5 MWh Huawei-containerbatte-

rij in de Benelux officieel gepresenteerd. Deze primeur markeert de start van een bredere uitrol van energieopslagsystemen in de tuinbouwsector. De samenwerking tussen Bata Energy Solutions, Wattkraft Benelux en Huawei Digital Power zorgt voor een oplossing die overtollige zonne-energie opslaat, piekbelastingen verlaagt, energiekosten stabiliseert en grip biedt op netcongestie.

Uitdagingen van morgen

De toekomst van een duurzamere en efficiëntere glastuinbouw ligt volgens Van 't Hof juist in de innovaties van vandaag. "Samen met de sector en haar partners zetten we ons in om de uitdagingen van morgen aan te gaan en blijven we werken aan een groene, digitale toekomst. Als organisatie van HortiContact zijn we daarnaast bezig met het doorontwikkelen van ons beursconcept. Door samen te werken, komen we verder. Dit is ook waar we voor staan en waar we in de toekomst op gefocust blijven."

Van 't Hof benadrukt bovendien het belang van de dialoog met de sector: "We nemen de komende periode uitgebreid de tijd om in gesprek te gaan met de sector en samen te bouwen aan de toekomst van de beurs." HortiContact keert terug op 24, 25 en 26 februari 2026 in Evenementenhal Gorinchem, en een groot deel van de exposanten heeft zich al ingeschreven. Tijdens die editie keert ook Ranking the Grower terug. De telersverkiezing die tot 2022 werd georganiseerd door KAS Magazine, wordt in samenwerking met beursorganisator Easyfairs in ere hersteld. De afgelopen maanden vond een zoektocht plaats naar de 'meest duurzame bedrijven' in de categorieën groenten, bloemen en planten. Deze zomer wordt die zoektocht afgerond en start de volgende fase van de verkiezing. Genomineerden krijgen dan de kans zichzelf te presenteren en een vakjury buigt zich over de aanmeldingen. De grote ontknoping vindt plaats op het Ranking the Grower Event tijdens HortiContact 2026.



COLLECTIEVEN AAN DE SLAG MET MILIEUFOOTPRINT

Steeds meer bedrijven en organisaties binnen de glastuinbouw berekenen hun milieufootprint op bedrijfs- of productniveau. Die berekeningen worden gedaan aan de hand van de FloriPEFCR en sinds kort ook de FreshProducePEFCR. Deze Europese standaarden voor milieu-footprintberekeningen geven een betrouwbaar inzicht in de milieu-impact en maken een eerlijke vergelijking mogelijk. We vroegen Oxin Growers, Air So Pure en Zentoo naar hun ervaringen.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Oxin Growers/Air So Pure/Zentoo

80

OXIN GROWERS: 'BEZIG MET LEGGEN PUZZEL'

Met 230 leden is Oxin Growers één van de grootste telerscoöperaties van Nederland voor groenten en fruit. 135 leden telen groenten onder glas, 35 doen dat in de vollegrond en dan zijn er nog 60 telers met zacht- en hardfruit. Om bewustzijn te creëren en concrete stappen te ondernemen om de impact op het milieu te verminderen, werd begin vorig jaar een pilot Milieu Footprint gestart in samenwerking met GreenlinQdata en Greenhouse Sustainability. "In eerste instantie met een klein aantal telers, daarna met een grotere groep en de ambitie is nu om voor het eind van dit jaar alle telers aangesloten te hebben", zegt Sandra van der Veer, verantwoordelijk voor duurzaamheid en innovatie binnen Oxin Growers. "We zijn een diverse vereniging, wat het ingewikkelder maakt om van iedereen de footprint te berekenen. Daarom is ons doel om voor eind 2027 een werkbaar tool te hebben, waarin we zoveel mogelijk de teeltregistratieprogramma's gebruiken waar de telers nu al mee werken. Door die informatie te koppelen aan het dashboard van Greenhouse Sustainability kunnen we een goed beeld krijgen van onze prestaties."

In 2023 ontwikkelde Oxin Growers een duurzaamheidsstrategie, waarmee het belang van verduurzamen nadrukkelijk werd erkend. "We zien in de markt terug dat dit thema steeds belangrijker wordt en zijn onze werkwijze daarop aan het aanpassen. De footprintberekeningen maken daar ook deel van uit.

Daarnaast willen we door middel van een duurzaamheidsverslag laten zien waarmee we bezig zijn en we nemen deel aan innovatieve projecten. Twee mensen binnen onze organisatie zijn fulltime met duurzaamheid bezig." Het inzichtelijk maken van de footprint van de gehele organisatie kost volgens Van der Veer wel een paar jaar tijd. "Alle verplichte gegevens over gewasbeschermingsmiddelen en registraties zijn aanwezig, maar voor een footprint heb je nog veel meer data nodig. Daar zit de grootste uitdaging."

Realistische doelen

De footprint moet straks antwoord geven op vragen van onder andere afnemers, maar ook inzicht geven waar Oxin Growers en haar telers zich verder kunnen verbeteren. "We zijn nu als telersvereniging bezig met stap één: het creëren van inzicht. Daarna gaan we kijken hoe we verder kunnen verduurzamen. Maar het mooie aan het dashboard van Greenhouse Sustainability is dat telers individueel al wel een berekening kunnen laten maken om zelf verbeteringen door te voeren. De kracht van Oxin Growers is dat wij onze telers hierin ondersteunen. We zijn als collectief nu nog bezig met het leggen van de puzzel, maar als we inzicht in het totale plaatje hebben, kunnen we realistische doelen stellen. Een uitdagend proces, dat mag duidelijk zijn, maar dat gaat ons zeker lukken."



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

Wes en Rick van Schie, Fa. L.A. van Schie (lid Oxin Growers)



ZENTOO: 'BASIS VOOR VERBETERINGEN'

Zentoo is een groep van 14 chrysantenkwekers. Allemaal hebben zij hun eigen productielocaties, maar ze delen hun kennis en verkopen hun chrysanten gezamenlijk onder de merknaam Zentoo. "Wij willen een toonaangevende club van kwekers zijn die altijd de hoogste kwaliteit nastreeft en waar duurzaamheid hoog in het vaandel staat", zegt kwaliteitsmanager Rob van den Broek. Sinds enkele jaren is hij ook verantwoordelijk voor het thema duurzaamheid binnen Zentoo. "We willen als sierteeltketen vergroenen, maar er zijn nog volop uitdagingen. Als Zentoo willen we daarom per locatie in kaart brengen hoe groot de milieu-impact is en waar we onszelf kunnen verbeteren. We weten dat energie een belangrijke impactcategorie is, maar hoe kunnen we dat verbruik verlagen en hoe kunnen we op ieder vlak zo efficiënt mogelijk te werk gaan? Gelukkig zien wij daarin steeds meer beweging. Er wordt bijvoorbeeld geïnvesteerd in zonnepanelen, aardwarmte, warmtepompen en batterijen om energie op te slaan. Iedere teler is er op zijn eigen manier volop mee bezig."

Enige tijd terug werd al eens een pilot gedraaid met footprinting, maar dat was nog voordat de FloriPEFCR, de Europese standaard werd ingevoerd. Nu gaat Zentoo serieus

met het berekenen van de footprint aan de slag. "Als je in de toekomst langer wilt blijven ondernemen, dan moet je duurzaam ondernemen", zegt Van den Broek. "Met behulp van een uitgebreide footprint-analyse willen we inzicht krijgen in de milieu-impact van onze 23 productielocaties. De analyse bestaat uit 16 verschillende onderdelen, waaronder CO₂-uitstoot, waterverbruik en ecotoxiciteit. Dit stelt ons in staat om nauwkeurig te berekenen welke stappen we al hebben gezet en waar we nog kunnen verbeteren."

Gerichte stappen

Greenhouse Sustainability ondersteunt Zentoo met het verzamelen en interpreteren van alle gegevens. Daarbij zal de footprint worden teruggerekend voor de afgelopen vijf jaar, geeft Van den Broek aan. "Door de verschillende locaties vervolgens met elkaar te vergelijken en de effectiviteit van duurzame innovaties te meten, kunnen we samen gerichte stappen zetten naar een nog groenere chrysantenteelt. Wij geloven we dat inzicht de eerste stap is naar echte verandering. Door onze impact in beeld te brengen, leggen we de basis voor verbeteringen en innovaties binnen onze sector. Deze samenwerking brengt ons dichterbij een transparante en toekomstbestendige tuinbouw."

AIR SO PURE: 'WERKEN AAN SCHONERE WERELD'

Air So Pure is het merk en de gelijknamige telersvereniging met 13 kwekers van sterk luchtzuiverende planten. Het assortiment bestaat onder andere uit *Spathiphyllum*, *Nephrolepis*, *Monstera*, *Kentia*, *Calathea*, *Dracaena*, *Livistona* en *Hedera*. "Alle producten zijn wetenschappelijk getest en hebben onderbouwd een sterke luchtzuiverende werking", geeft Pim van der Knaap aan. Van der Knaap is bestuurslid van Air So Pure en commercieel directeur van KP Holland, een van de bedrijven die bij het collectief is aangesloten. "We hebben gezamenlijk een tafelconcept ontwikkeld dat we bij tuincentra in Nederland en in het buitenland hebben uitgerold. Daarmee bereiken we de consument met het mooie verhaal over de meerwaarde van ons luchtzuiverende assortiment. Daarnaast is het voor verkooppunten een waardevol concept. Door de actieve promotie van het merk in B2B en B2C, zowel online als offline, creëert het verkooppunt een plek van herkenning voor de consument. Dit leidt in hogere mate tot aankoop, wat voor het verkooppunt een hoger schap-rendement betekent."

Serius opgepakt

De link tussen luchtzuivering en duurzaamheid is snel gemaakt. "We profileren onze producten als voor een mooier en gezonder leefomgeving, dus vinden we ook dat we een duidelijk positie moeten innemen op gebied van duurzaamheid. We krijgen geregeld de vraag hoe wij dat thema beetpakken en er wordt ook wel van ons verwacht dat wij daarmee bezig zijn. De mooiste planten op duurzame wijze produceren is ons doel. Het afgelopen jaar hebben we dit daarom nog serieuzer opgepakt door een achttal ambities op te stellen. Zo willen we uiteraard voldoen aan de wet- en regelgeving op gebied van water en gewasbeschermingsmiddelen. Maar we streven er ook naar om de CO₂-uitstoot jaarlijks te verlagen en in 2040 volledig klimaatneutraal te telen. Verder willen we vanaf 2027 alleen nog maar circulaire productverpakkingen gebruiken en willen we jaarlijks het veengebruik reduceren. En tot slot hebben we afgesproken om jaarlijks een footprintberekening te maken volgens de regels van de FloriPEFCR."

KP Holland begon drie jaar geleden al met het berekenen van de footprint. Het bedrijf koos voor samenwerking met Greenhouse Sustainability. "Wij vonden hen het meest vooruitstrevend en ze hebben goede ervaren mensen in dienst om dit op te pakken", zegt Van der Knaap. "Wij zijn enthousiast geworden en hebben het onderwerp vervolgens ook bij Air So Pure op tafel gelegd, waarna we hebben besloten hier allemaal mee aan de slag te gaan. Al heeft ieder bedrijf wel

de vrijheid om zelf te kiezen via welke organisatie hij dat wil doen."

Waaraan sleutelen?

De keuze voor footprintberekening is in de eerste plaats niet bedoeld om naar buiten toe uit te dragen, maar vooral voor de bedrijven zelf. "Als je niet weet waar je staat, kun je namelijk ook niet verbeteren", zegt Van der Knaap. "Op basis van de footprint kunnen onze leden zelf zien waaraan ze moeten sleutelen om nog duurzamer te produceren. Maar natuurlijk is het als collectief wel belangrijk dat we hiermee ook kunnen laten zien dat we met elkaar hard werken voor een schonere wereld. Het is mooi om dat samen te doen. Als we straks alle data koppelen, krijgen we een totaaloverzicht en weten we waar we als club staan en wat we van elkaar kunnen leren." Dat geeft volgens Van der Knaap ook een mooi uitgangspunt om op termijn in gesprek te gaan met ketenpartijen. "Want om voldoende snelheid op de duurzaamheidstransitie te houden, hopen we natuurlijk wel dat de markt voor duurzaamheid gaat betalen."



Contact

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

Aan dit nummer werkten mee:

Robbie Aarts / Roger Engelberts / Anne-
marie Gerbrandy / Ank van Lier / Daniel
Lopez Lacasa / Wilma van den Oever / Laura
Penninx / Lise Schregardus / Jacco Strating /
Pieter van Velden / Ton van der Vliet

Coverfoto:

Lianne Torn-Boschman / Salted by Salt

Fotografie:

AgroEnergy / Air So Pure / Biobest / Digital
Energy / GreenTech / Astrid Grootsholten /
Simon Metselaar / Oxin Growers / Pixabay
/ Johan Seijbel / Sharon Schouten / South
Essex Fabricating / Lianne Torn-Boschman /
Marieke Treffers / Universiteit Maastricht /
Valk Horti Systems / Zentoo

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 of bekijk de factsheets op
www.kasmagazine.nl.

Abonnement

Vul het contactformulier in op [www.kas-
magazine.nl](http://www.kas-
magazine.nl) en ontvang KAS ieder kwar-
taal voor € 39,50 per jaar. Abonnementen
op KAS worden ieder 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. Aanpassingen van
abonnementsgegevens kunnen eveneens
via het contactformulier op [www.kas-
magazine.nl](http://www.kas-
magazine.nl).

KAS verschijnt vier keer per jaar en richt
zich op ondernemers in de professionele
glastuinbouw. KAS is een uitgave van Jacco
Strating in Zoetermeer, KVK 27352113.

KAS Media

KAS Media richt zich specifiek op content-
productie voor eigen gebruik. Van artike-
len, podcasts en video's tot eigen magazines
en complete mediaproducten. Neem voor
informatie contact op via

info@kasmagazine.nl of kijk op
www.kasmagazine.nl voor de factsheet.

Disclaimer/copyright:

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

Privacy

KAS respecteert uw privacy. De door u
verstekte 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.



DOE OOK MEE MET KAS / VERDUURZAMEN!

De volgende reguliere uitgave van KAS verschijnt eind september. Wil je een bijdrage
leveren aan dit magazine met een artikel, advertentie of combinatie van beiden? Of
heb je redactionele tips? Neem dan contact met ons op via info@kasmagazine.nl.
Maar we zeiden het al eerder, er volgt nog een extra uitgave. Na de zomer verschijnt
een speciale uitgave van KAS in samenwerking met Greenhouse Sustainability over
verduurzamen. Hét visitekaartje van de tuinbouwsector. Wil je ook deelnemen aan dit
speciale magazine dat in een extra grote oplage wordt verspreid? Neem dan contact
op met uitgever Jacco Strating via jacco@kasmagazine.nl.





KOFFIETJE DOEN SAMEN?

KAS MEDIA maakt al jouw content, snel én op maat. Van artikelen en klantcases tot persberichten en webteksten. Van fotografie tot video. Van social media-posts tot podcasts. Of producten als een magazine, flyer of brochure.

De creatieve professionals van **KAS MEDIA** maken jouw content naar wens en zijn altijd flexibel. Daardoor worden opdrachten snel en vakkundig opgepakt en opgeleverd.

KAS MEDIA ontzorgt hiermee jou én jouw communicatieafdeling, zodat je snel en eenvoudig hoogwaardige communicatieproducten in huis haalt voor eigen gebruik.

Zullen we samen een koffietje doen om je vrijblijvend te informeren over de mogelijkheden én scherpe tarieven? Bel of mail ons, dan nemen wij een originele **KAS KOFFIEMOK** voor je mee! En ja, daar mag je ook een theetje uit drinken...

KASmedia

info@kasmedia.nl / tel. 06-18827446

Ontdek de inspirerende internationale tuinbouw community

AMSTERDAM
10 – 12 JUNI 2025



WAAROM GREENTECH?

- Sluit je aan bij duizenden **tuinbouwprofessionals** die de toekomst van de sector vormgeven
- Krijg inzichten van experts tijdens ruim **80 kennissessies**
- Leer meer over opkomende trends op het gebied van **'AI & Robotics', 'Renewable Energy' en 'Medicinal Plants'**
- Kijk op de **website** welke **exposanten** aanwezig zullen zijn
- Geniet van de **gezellige sfeer** en maak **onverwachte connecties**.

Laat je inspireren en verrassen. Registreer nu (gratis tot 9 juni 12u) en kom naar **GreenTech Amsterdam 10 –12 juni!**

GreenTech Amsterdam is dé plek die toegang geeft tot de nieuwste tuinbouwtechnologie en de unieke kans biedt om in contact te komen met de pioniers uit binnen- en buitenland.

Duik in de voorhoede van de tuinbouwketen en verken de oplossingen voor de uitdagingen waarmee telers worden geconfronteerd.