

# KAS

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS



ROB EN HANNIE MOORS :  
**'GENIETEN VAN  
GEWONE DINGEN'**

VERDER IN DEZE KAS: OXIN GROWERS / KADIR VAN LOHUIZEN / AGRO CARE / HOMMELS & LED  
HORTI EXPERIENCE CENTER / COBAPLANT / ZONNE-ENERGIE / AUTONOOM TELEN EN MEER...

Nieuwe service  
voor klanten

# Heb jij al een **GROEN PLAN?**

Realiseer met zo laag mogelijke  
energiekosten een zo laag  
mogelijke CO<sub>2</sub>-uitstoot

**SLIM NAAR KLIMAATNEUTRAAL**

[agro-energy.nl/groenplan](https://agro-energy.nl/groenplan)

**agro**  
ENERGY



Jacco Strating  
Uitgever KAS Magazine

# BEWEGEN

Net als voorgaande jaren ontvang je bij deze uitgave van KAS Magazine weer de speciale KAS Werken & Leren-editie. In dat extra magazine staat werken in de tuinbouw centraal. Een groot aantal medewerkers van bedrijven uit de sector stelt zich aan je voor en vertelt wat hun werk zo uitdagend maakt. Maar we focussen dit jaar ook in het bijzonder op ontwikkeling. Want alleen door in beweging te blijven, kun je groeien. Als medewerker én als werkgever.

Zelfontwikkeling stelt werkgevers namelijk in staat om hun eigen vaardigheden te verbeteren. Door te investeren in persoonlijke groei, kun je beter communiceren, motiveren en leiden. Dit creëert een positieve werkomgeving waar medewerkers zich gewaardeerd en begrepen voelen. Bovendien verandert de wereld om ons heen in rap tempo. Door jezelf continu te ontwikkelen, blijf je op de hoogte van de nieuwste trends en technologieën en maak je jouw organisatie veerkrachtiger in tijden van verandering en onzekerheid.

Maar zelfontwikkeling stimuleert ook innovatie en creativiteit. Door jezelf bloot te stellen aan nieuwe ideeën en perspectieven, kun je creatieve oplossingen bedenken voor complexe problemen. Dit kan leiden tot verbeterde processen en producten binnen je bedrijf. En door jouw medewerkers regelmatig om feedback te vragen, voorkom je blinde vlekken en kun je jouw leiderschapstijl aanpassen aan de behoeften van het team.

Het is dus zaak om niet alleen medewerkers te stimuleren om te groeien, maar ook zélf stappen te blijven maken als werkgever. Door samen te groeien, groeit ook de organisatie als geheel. En hoe dynamischer jouw bedrijf is, hoe interessanter jij weer wordt voor jong talent.

Ik raad je daarom van harte aan om KAS Werken & Leren erbij te pakken tijdens de feestdagen. Niet om kennis te maken met de tuinbouw, maar om je te laten inspireren door de ervaringen en ambities van collega's uit het vak. Veelal jonge mensen met ervaring buiten de sector, een andere kijk op het leven en vol met frisse ideeën. Lees hun verhalen. Ik hoop dat ik jou daartoe kan bewegen...



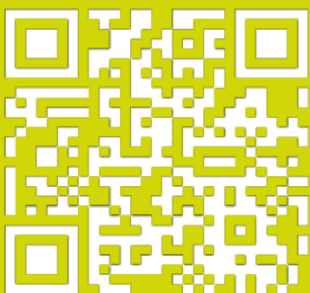
**FLORI  
FOOTPRINT  
TOOL**

# De meest voordelige en uitgebreide footprinttool voor de tuinbouw!

Of u het nu doet voor de toekomst van de aarde of omdat uw klanten graag willen weten of u duurzaam onderneemt, de berekening van de milieu-impact van uw bloemen en planten is essentieel geworden. Met de Flori Footprint Tool berekent u dat gemakkelijk zelf.



- CSRD-rapportages
- Meerdere locatie op 1 licentie
- Onbegrensd aantal voorgaande jaren berekenen
- Ongelimiteerd aantal producten
- Koppelingen mogelijk met exporteurs en retailers
- Meest uitgebreide data output



Scan de QR code en  
breng vandaag nog uw  
duurzaamheid in kaart!

[FLORIFOOTPRINTTOOL.COM](https://florifootprinttool.com)

**INNOVEREN**

Schoon water door ionisatie / 8  
Rabobank helpt startup ADI / 36

**ONDERNEMEN**

Van den Belt thuis bij Oxin Growers / 18  
'Sector moet begrip oogsten...' / 40  
Noodopvolgingsplan biedt uitkomst / 56

**VERDUURZAMEN**

'100% Groen Geteeld' zoekt grens op / 26

**GROEIEN**

Marjoland baas over het klimaat / 32  
Andere aanpak hommelmot door LED / 48

**ONTWIKKELEN**

Experimenteren in Oostland / 44

**DIGITALISEREN**

AI oplossing voor telerstekort? / 62

**EVENEMENT**

Tips & Tools voor succesvolle beurs / 66

**ENERGIE**

Optimaal rendement uit zonnestroom / 74

**GEZONDHEID**

Betere natuurlijke afweer planten / 78

**INTERVIEWS**

Coverinterview: Rob en Hannie Moors / 10  
Food for Thought: Kadir van Lohuizen / 22

**COLUMNNS**

Mike Gitzels / 61  
Roger Engelberts / 73

**SERIES**

Uit de Greenport / 20  
Bellen met... / 31  
Brightlands / 52  
Tuinbouwvrouwen / 70

**VERDER**

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



# KORT

## GEEF JOUW KAS WERKEN & LEREN WEG!

Bij deze KAS ontvang je weer de speciale Werken & Leren-uitgave. In dit magazine stellen medewerkers van uiteenlopende bedrijven uit de sector zich aan je voor. Ze vertellen hoe ze in de tuinbouw terecht zijn gekomen, wat ze dagelijks doen, wat hun ambities zijn en wat werken in de tuinbouw zo uitdagend maakt.

KAS Werken & Leren wordt niet alleen meegezonden met KAS Magazine, maar ook verspreid onder zo'n 2.000 studenten in Nederland. Op die manier willen we werkenden, werkzoekenden én jong talent laten zien welke kansen de tuinbouw biedt voor een mooi carrière. Maak kennis met collega's van Syngenta, Dutch Flower Group, KUBO, Van Iperen, Koppert Cress, Stolze, The Valley, Greenport West-Holland, Thermeleon, FOTONIQ, Voltiris, Skytree, Van der Voort Potplanten, Nitea, Little Spider, Rabobank, Rijk Zwaan, Division Q, Opti-flor, KG Systems, Schenkeveld en Ledgnd.

### Heb jij KAS uit?

Alle artikelen staan ook op [www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.nl) en kunnen dus online worden gelezen en gedeeld. In februari, tijdens HortiContact, krijgt het magazine ook nog een vervolg tijdens de KAS Werken & Leren Tour 2025. Daarbij zullen studenten kennismaken met een aantal van de deelnemers aan het magazine. Heb jij KAS Werken & Leren uit? Geef jouw exemplaar dan aan iemand buiten de sector, zodat die persoon ook kan kennismaken met de tuinbouw als goede werkgever. Zo help jij ook mee aan een beter imago voor de glastuinbouw!





# WINNAARS BOEKEN

In de vorige uitgave van KAS kon je interviews lezen met Joris Lohman van Food Hub en oud-kassenbouwer Piet Bom. Bovendien maakte je als lezer van KAS kans op een exemplaar van het boek 'Boter, Kaas en Havermelk van Joris Lohman of op een exemplaar van het boek 'Innoveren, Doorzetten & Familie' van Piet Bom. We hebben heel veel reacties ontvangen. Uit alle inzendingen zijn twee winnaars getrokken. Het boek van Joris Lohman is gewonnen door Rene Beerkens. Daarnaast mogen we Patric Bouten blij maken met het boek van Piet Bom. We nemen contact op met beide winnaars en sturen de boeken zo snel mogelijk op. Niet gewonnen? Ook in deze uitgave maak je kans op een boek. Lees het interview met Kadir van Lohuizen op pagina 22 en mail ons om kans te maken.

# SCHONER WATER DOOR IONISATIE

“Gooi ‘m d’r maar in...” zei aubergineteler Rob van der Knaap toen hij voor het eerst kennismaakte met de circulatiepomp van FreshWater. En daarbij wees hij meteen op de vuilwatersilo bij kwekerij PandA in Honselersdijk. ‘Baat het niet, dan schaadt het niet’ dacht hij daar meteen achteraan, want erg veel vertrouwen in de ionisatietechniek had hij aanvankelijk niet. De resultaten bewijzen echter het tegendeel.

**Tekst:** Ton van der Vliet

**Fotografie:** Sharon Schouten

Een energiezuinige circulatiepomp die continu water door een speciale ‘device’ pompt en door ionisatie zorgt voor schoon water met minder algen, minder bacteriën en minder micro-organismen? Rob van der Knaap had er aanvankelijk geen hoge pet van op. “Mij werd verteld dat ‘dit apparaat je water ioniseert en structureert, waardoor het geheugen van het water wordt gereset en het weer in zijn oorspronkelijke vorm komt.’ Helemaal begrijpen deed ik het niet, ik vind het lastige materie, maar de belofte dat ik hiermee schoner water kon krijgen en minder waterstofperoxide hoefde te gebruiken sprak me wel aan.” Dus nam hij eerst enkele monsters in de vuilwatersilo, gooide het apparaat erin en nam na tien dagen opnieuw enkele monsters. “En toen zagen we dat het werkte.”

Het apparaat verhuisde vervolgens naar de dagvoorraadsilo en daarna naar het bassin, en elke keer lieten de monsters er geen misverstand over bestaan: het water was drinkbaar geworden. Maar er gebeurde nog veel meer, want op een zekere dag raakte Van der Knaap lichtelijk verontrust toen er ineens een flinke schuimlaag in de mengbak verscheen. Wat was het geval? Het zeil in het bassin was al wat ouder, en in de loop der tijd had zich daarop een flinke laag algen afgezet. En die kwam door het ionisatie-proces los. Hans Smaal, consultant bij FreshWater B.V., kent het fenomeen ook van andere proefprojecten. “Een teler belde mij bezorgd op omdat er een halve meter schuim in zijn dagvoorraadsilo stond. In de leidingen tussen zijn bassin en de silo had zich een slijmlaag met allerlei organismen vastgezet. En ja, die kwam ineens los want ons systeem is bio-organisch. De leidingen zijn een stuk schoner.”







## WAT IS IONISATIE?

Door doorlopend ionisatie los te laten op het water, ontstaan nano bubbels die zorgen voor een O<sub>2</sub>-verbinding met pathogenen. Zo doodt ionisatie micro-organismen in het water en zorgt daarmee dat de biofilm verdwijnt en niet meer terugkomt.

### Minder waterstofperoxide

Het is een natuurlijk proces en geen reden tot paniek. Van der Knaap was wel bezorgd dat al die loskomende algen tot verstopping in zijn waterafgiftesysteem zou kunnen leiden, en monteerde een extra fijn filter (25 micron) om die problemen voor te zijn. Over de proef met de waterionizer, die een klein jaar heeft geduurd, is hij zó te spreken dat hij inmiddels twee nieuwe devices heeft aangeschaft. Hierdoor kan hij ook in een tweede bassin én in de dagvoorraadsilo met deze techniek aan de slag gaan. "Tot nu toe ontsmetten wij het water met gestabiliseerde waterstofperoxide en zilverpennen (zilver ionisatie). Maar je wilt uiteindelijk naar 'chemieloos' telen toe. Minder zilvergebruik scheelt bovendien in mijn portemonnee."

Minder gebruik van chemische schoonmaakmiddelen is een belangrijke overweging bij telers om over te stappen op ionisatie, zo merkt Hans Smaal in de praktijk. "Reken maar uit, als je aan waterstofperoxide 60 cent per vierkante meter uitgeeft is dat voor een kas van 5 hectare op jaarbasis 30.000 euro. Eén device kost rond de 5.000 euro en

daarmee kun je tussen de 2.000 en 3.000 m<sup>3</sup> water schonen. Enkele devices in het bassin en in de belangrijkste silo's – het is ook mogelijk een device direct op de hoofdleiding richting tuin aan te sluiten – kost je rond de 20.000 euro. Dat heb je binnen een jaar terugverdiend."

### Meer vitaliteit

Met Rob van der Knaap zijn er momenteel nog zo'n vijftig andere telers die waterionizers van FreshWater gebruiken. De installatie bij kwekerij PandA kostte Van der Knaap geen enkele moeite. "Een extra lang verlengsnoer, dat was het enige wat ik nodig had om de pomp in het bassin te installeren." Zijn aanvankelijke aarzelingen bij de techniek heeft hij inmiddels laten varen: "Vitaal water in je systeem verkleint de kans op besmetting. We hebben verschillende analyses genomen en zien dat het steeds beter gaat. We hebben geen last meer van crazy roots. De planten hebben een sterkere textuur en we zien minder virussen. Ik denk dat we nog grotere stappen kunnen maken om de voedingswaarde van onze aubergines nog verder omhoog te krijgen. Een vitale plant levert immers ook vitale groente."



ROB (46) EN HANNIE MOORS (45)

# 'WE DOEN WAT WE LEUK VINDEN, MAAR WEL OP HOOG NIVEAU'

Kwekerij Moors bestaat vijftig jaar. Onder de bezielende leiding van Rob en Hannie Moors groeide het bedrijf uit Asten-Heusden de afgelopen jaren uit tot een belangrijke speler in de paprikateelt. Al is groei nooit een doel op zich geweest. Ambitie, plezier, betrokkenheid en verantwoordelijkheid zijn vele malen belangrijker, menen de ondernemers, die door gezondheidsproblemen van Hannie leerden om te genieten van de kleine dingen in het leven. "Het gaat niet om wat je hebt, maar hoe je daarmee omgaat."

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

Rob Moors loopt door de kas, terwijl de stralen van een aangenaam najaarszonnetje door het glas vallen. Het seizoen loopt op zijn einde en de laatste paprika's hangen nog aan de planten. Rob kijkt tevreden om zich heen. "Ik ben nooit echt in de wieg gelegd om voor een baas te werken", zegt hij. "Als ondernemer is geen dag hetzelfde, dat past veel beter bij mij." De tuinbouw, en de teelt in het bijzonder, heeft hem altijd getrokken. Zijn ouders begonnen de kwekerij in 1974, exact vijftig jaar geleden. Rob werd geboren in het huis naast de kas. Hij hielp als kind mee op de kwekerij en besloot uiteindelijk ook om een tuinbouwopleiding te volgen. "De Middelbare Tuinbouwschool, want ik was altijd al praktisch ingesteld", zegt Rob. "Ik was geen student. Huiswerk stond op de tweede plaats. Ik wilde veel liever op het bedrijf werken dan in de schoolbanken zitten. Net zoals ik nu nog steeds liever in de kas ben dan op kantoor zit." Zijn broer en zus hadden in die tijd beiden geen interesse om in het bedrijf te stappen. Rob wel en in 1998 was het moment daar.

Het was een jaar later, in 1999, dat Rob Hannie ontmoette. Tijdens de lokale kermis in de kroeg. Hannie, een boerendochter, studeerde op dat moment nog Agrarische Bedrijfskunde aan de HAS in Den Bosch. De twee werden verliefd en er bloeide iets moois op. Hannie ging na haar studie aan de slag bij Rabobank. Parallel daaraan gingen Rob en Hannie samenwonen, kregen zij hun drie zoons Sven, Tim en Stan en ontwikkelden zij plannen om het bedrijf van Rob's ouders over te nemen. Rob was stapje voor stapje verder in het bedrijf gegroeid. "In 2007 zijn we plannen gaan maken om het bedrijf te verdubbelen van 4 naar 8 hectare. Dat was een flinke diepte-investering, waarbij mijn ouders besloten om daar niet meer aan mee te doen. Daarom hebben we het pad gekozen om in 2008 eerst de overname te regelen en daarna uit te breiden", aldus Rob. "We zijn nog een traditionele man-vrouwmaatschap", vult Hannie aan. "Dat past goed bij ons. Ik heb het ondernemerschap van huis uit meegekregen en het voelde als een logische stap om zelf ook in het bedrijf te stappen. Door de komst van de kinderen ben ik vervolgens parttime gaan werken. Rob de teelt, ik op kantoor."

### **De verkeerde kant op**

Het klinkt bijna te mooi om waar te zijn. En dat was in zekere zin ook zo. Want het ging allerm minst vanzelf. Na de geboorte van hun eerste kind kreeg Hannie serieuze gezondheidsproblemen door een ernstige zenuwbeschadiging. Jarenlang leefde ze met chronische pijn en continue vermoeidheid. "De beginjaren waren echt wel tropenjaren omdat ik eigenlijk geen energie had", zegt

Hannie. "Ik zat toen nog behoorlijk in de ontkenningfase, ook omdat ik geen keuze had. We hadden net het bedrijf overgenomen, hadden geïnvesteerd in een uitbreiding en kregen in ons eerste teeltjaar ook nog eens te maken met het meest dramatische paprikajaar ooit." In korte tijd belandde het bedrijf daardoor ook nog eens in bijzonder beheer. "Het was heel moeilijk, alles leek op dat moment de verkeerde kant op te vallen", vertelt Rob. "We moesten qua kosten alles uitknijpen, alle kleine dingetjes hielpen. En gelijktijdig worstelde Hannie met haar gezondheid." Toch bleven ze positief. "Want we dachten ook: als we door al deze ellende heen komen, hebben we uiteindelijk de beste start ooit gehad en hebben we een stevige basis voor de toekomst", zegt Hannie. "We kregen daarbij ook heel veel vertrouwen van mensen en partijen om ons heen. Uiteindelijk is zakendoen dan ook mensenwerk."

Zo kwamen ze er zakelijk gezien daadwerkelijk weer bovenop. In 2014 werd een bestaand bedrijf aangekocht en groeide Kwekerij Moors opnieuw. "We zaten toen nog wel in de situatie van bijzonder beheer en kregen de EHEC-crisis ook nog even tussendoor, maar we hebben die stap wel kunnen zetten", zegt Rob. "En vanaf dat moment hebben we de wind weer in de zeilen gekregen." Hannie knikt. "Het gaf ons weer zelfvertrouwen, de organisatie klopte en we konden weer vooruit kijken. Er is heel veel veranderd qua bedrijfsgrootte de afgelopen jaren en door mijn gezondheid werden we gedwongen om nog meer na te denken over de toekomst, maar in de kern zijn we altijd hetzelfde gebleven."

### **Leuk leven leiden**

Rob en Hannie geven aan dat groei nooit een doel op zich is geweest. "Ambitie, plezier, betrokkenheid en verantwoordelijkheid, dat zijn onze kernwaarden en dat vat goed samen wie we waren en nog steeds zijn. We willen op Champions League-niveau paprika's telen, maar wel met oog voor de omgeving en de mensen die bij en met ons werken." Rob: "En we willen zelf een leuk leven blijven leiden, ook met oog op de gezondheid van Hannie. Dat is altijd een afweging die we maken: doen we een uitbreiding, moeten we daar dan harder door gaan lopen en wordt het lastiger of maak het ons leven leuker? In ons ondernemersplan hebben we daar echt een paragraaf aan gewijd. Als we een keuze maken, dan doen we dat alleen omdat we daar een leuker leven van krijgen en anders doen we het gewoon niet."

De meeste recente uitbreiding, een jaar geleden, is daar een goed voorbeeld van. De tomatenkas van de buur-



## DE 15 KEUZES VAN HANNIE

**FEYENOORD** – PSV

**RESTAURANT** – KROEG

BIER – **WIJN**

PATAT – **FRIET**

**VROEG OP** – UITSLAPEN

SAMSUNG – **APPLE**

**KOFFIE** – THEE

INTROVERT – **EXTRAVERT**

**ZOMERVAKANTIE** – WINTERSPORT

**STIPT OP TIJD** – ALTIJD TE LAAT

**GRAPPIG** – SERIEUS

ROZEN – **TULPEN**

TOMATEN – **PAPRIKA'S**

**MEEGAAND** – KRITISCH

**CASUAL** – FORMEEL

A man in a light green polo shirt and blue jeans stands on a yellow scissor lift in a large greenhouse. He is looking towards the right. The greenhouse is filled with rows of tomato plants, some with red tomatoes. The structure of the greenhouse is visible, with metal beams and a translucent covering. The lighting is bright, suggesting daytime.

'WE ZIJN ALS BEDRIJF TE  
GROOT OM HET ALLEMAAL  
MET Z'N TWEEËN TE DOEN

## DE 15 KEUZES VAN ROB

FEYENOORD – **PSV**

RESTAURANT – **KROEG**

BIER – **WIJN**

PATAT – **FRIET**

**VROEG OP** – UITSLAPEN

**SAMSUNG** – APPLE

**KOFFIE** – THEE

**INTROVERT** – EXTRAVERT

**ZOMERVAKANTIE** – WINTERSPORT

**STIPT OP TIJD** – ALTIJD TE LAAT

GRAPPIG – **SERIEUS**

**ROZEN** – TULPEN

TOMATEN – **PAPRIKA'S**

**MEEGAAND** – KRITISCH

**CASUAL** – FORMEEL

man werd gekocht, waardoor er maar liefst 17 hectare bijkwam. Daar tegenover werd de locatie in Someren van 6 hectare verkocht. Op die manier wordt de volledige productie geclusterd in Asten-Heusden, wat voor meer overzicht en gemak zorgt. De tomatenkas werd afgelopen jaar verbouwd en het eerste gedeelte wordt in 2025 in gebruik genomen. Daarnaast werd de afgelopen jaren geïnvesteerd in meerdere alternatieven voor de energievoorziening. "We willen als bedrijf verduurzamen en minder fossiele brandstoffen gebruiken", aldus Rob. "Want telers zijn net gewone mensen", vult Hannie aan. "Iedereen is thuis ook veel bewuster geworden de laatste tien jaar, bij het aanzetten van de wasmachine of het scheiden van afval. Dat zie je in de tuinbouw net zo goed terug."

### **'Niemand wil gedoe'**

Daarbij maakt Hannie zich wel zorgen over de polarisatie in de samenleving en de mening die iedereen heeft over de tuinbouw. "We moeten onszelf niet gek laten maken. We zijn een hartstikke mooie sector en moeten dat met veel meer trots uitstralen. Ik vind dat zelf ook best ingewikkeld, want als mensen kritisch zijn betrek ik dat ook al snel op mijzelf. Maar we doen echt ons best en dat moeten we ook laten zien. Lang niet alles is wat het voor de buitenwereld lijkt." Ook dat is een transitie die de sector moet doormaken, meent Rob, al is dat niet gemakkelijk. "Want als we ons openstellen, moeten we wel het échte verhaal vertellen en niet alleen de rooskleurige kant. Dat is best eng, want het levert ook weer tegengas op." Om die reden zijn veel telers terughoudend in wat zij vertellen en uitdragen, denkt Rob. "Niemand wil gedoe. Maar we moeten daar ook niet van weglopen als we iets willen veranderen. Alleen kost die verandering wel tijd, dat gaat niet van de ene op de andere dag."

Dat soort thema's zijn ook onderdeel van het ondernemer zijn, geeft Rob aan. Maar wat voor type ondernemer zijn Rob en Hannie eigenlijk? "Wij zijn modern, innovatief en vooruitstrevend, maar wel met de traditionele normen en waarden", zegt Hannie vol overtuiging. "We zijn een echt familiebedrijf, waarbij iedereen in de organisatie even belangrijk is. Of je nu uit Bulgarije, Someren of Heusden komt, iedereen mag mij 's avonds een berichtje sturen als hij of zij ergens hulp bij nodig heeft." Toen er in Polen hevige overstromingen waren, werd ook aan medewerkers gevraagd of hun familieleden hulp konden gebruiken. Bovendien kregen alle getroffen een bijdrage om op een passende manier

te besteden. "Dat soort dingen vinden wij gewoon belangrijk en past bij hoe wij als werkgever willen zijn. We zijn als bedrijf te groot om het met z'n tweeën te doen en hebben hele fijne mensen bij ons werken. Zonder hun commitment hadden we niet gestaan waar we nu staan. Dat wij in deze tijd van arbeidskrachte niet mogen mopperen, is misschien wel het mooiste compliment."

### **Kritischer geworden**

Rob en Hannie vullen elkaar goed aan, zegt Rob. "Ik ben meer van het doen, van het organiseren en het regelen, Hannie is meer de strateeg en voorziet bepaalde gevolgen." Hannie kan zich daar wel in vinden. "Daar komt bij dat Rob rustiger is en vooral in oplossingen en kansen denkt, terwijl ik sneller risico's en problemen zie. Soms zijn die terecht en kun je daarop anticiperen. Maar dat is niet altijd makkelijk als de één sneller wil dan de ander." Rob: "Toen we in 2008 begonnen hadden we niets te verliezen. We waren jong en hadden een goede financiering. Maar nu hebben we wat opgebouwd en gaan we richting de vijftig, dan ga je toch kritischer kijken wat je wel en niet in de waagschaal wilt leggen."

Daar komt ook de gezondheid van Hannie om de hoek kijken. Want hoewel er onlangs een nieuwe behandelmethodede werd gevonden die haar helpt, zal ze waarschijnlijk wel altijd ziek blijven. "Door mijn gezondheidsproblemen loop ik tien jaar voor op mijn leeftijd. Daardoor maak je bewuste keuzes en zoek je meer naar de balans. Je wilt vooral ook een leuk leven hebben. Ik kan mijn energie niet overal in stoppen, maar wil wel graag de maïzena, de verbinder, kunnen zijn in de organisatie. Ik wil tijd en energie hebben om, als het even niet goed gaat met iemand, 's avonds langs te gaan met een bloemetje. Dat vind ik veel waardevoller dan een netwerkborrel. Mijn energie besteed ik het liefst aan dat intermenselijke contact."

### **Werk en privé door elkaar**

En dan zijn er ook nog drie kinderen en een leven naast het werk. "De jongens zijn nu 18, 16 en 14 en ik vind het heel mooi om hen te zien opgroeien in een ondernemersgezin. Je ziet dat zij heel creatief denken en met oplossingen komen. Aan de keukentafel gaat het altijd over werk, maar als ik op kantoor zit kan ik ook opeens worden gebeld door een mentor van school. Dus werk en privé lopen heel erg door elkaar heen. Dat maakt het ook leuk, dat is de charme van een agrarisch bedrijf. Dat 'kneuterige' hoort er wat mij betreft bij, terwijl

we ook super vooruitstrevend zijn in de teelt en acteren op Champions League-niveau in de paprikasector. We hebben van alles een beetje en proberen alle ballen hoog te houden.”

Daarbij probeert Rob zijn hoofd leeg te maken door op de fiets te stappen. Hij deed afgelopen jaar mee aan Alpe d’HuZes en ziet het fietsen echt als uitlaatklep. “Ik probeer wel twee tot drie keer in de week te fietsen en ieder vrij moment dat ik heb ook. Ik doe dat samen met vrienden uit het dorp, dus het heeft ook een sociaal aspect, maar ik vind het heerlijk om in de buitenlucht te zijn. Hoe moe ik ook ben, het geeft mij toch weer energie.” Hannie haalt haar ontspanning onder andere uit koffie drinken met vriendinnen en Netflix kijken. “Dat klinkt misschien heel suf, maar door de behandel-methode die ik op dit moment krijg, kan ik weer meer dan voorheen. Ik ben zó blij dat ik zelf de was kan doen en de hond weer kan uitlaten. Lange tijd kon ik niet lopen en was ik afhankelijk van een rolstoel. Het is niet in woorden uit te leggen hoe fijn het is om dat soort gewone dingen weer te kunnen.” Dat betekent niet dat de pijn weg is, geeft Hannie aan. “Ik merk ook dat de pijp snel leeg is als ik te veel doe. Maar ik geloof wel dat mijn lijf in staat is om meer en meer te herstellen door de pijnbehandeling en dat ik op wilskracht nog stappen kan zetten.”

### Alles eruit halen

Hoewel zij nu mobieler is dan de afgelopen jaren, is ze niet aanzienlijk gelukkiger dan dat ze voorheen was, zegt Hannie. “Het is wel gemakkelijker geworden om het leven leuk te vinden. Maar ik heb geleerd om met die pijn en vermoeidheid om te gaan en mij daaraan aan te passen. Zoals ik ook heb geleerd om alles uit vriendschappen te halen en te genieten van kleine dingen. Ik kon nooit met mijn kinderen fietsen, maar met mijn handbike kon ik, als ik een beetje energie had en het heel goed weer was, met onze Stan naar de bakker. Dat was misschien maar één keer per jaar, maar daar genoot ik meer van dan iemand die elke dag met zijn kinderen fietst. Voor mij was dat een uitje, iets speciaals. Het gaat dus niet om wat je hebt, maar hoe je daarmee omgaat.”

Inmiddels werkt de broer van Rob ook in het bedrijf en wie weet volgt er met de kinderen straks nog een nieuwe generatie. Al hoeft dat van Rob en Hannie niet. “Ze moeten vooral doen waar zij gelukkig van worden. Het bedrijf is ónze passie, we hopen vooral dat zij de vrijheid ervaren om hun eigen keuzes te maken. Onze succesfactor is dat wij doen wat we leuk vinden, waar-door we mensen aan ons binden die ook doen wat zij leuk vinden. En als je iets leuk vindt om te doen, word je daar vaak ook heel goed in. Zo valt de puzzel voor ons in elkaar.”

## OVER DE KEUZES VAN ROB EN HANNIE MOORS

Bij elk coverinterview laten we de geïnterviewde dit jaar 15 keuzes maken om de persoon in kwestie beter te leren kennen. Bekijk de keuzes van Rob en Hannie Moors op pagina 13. Maar waarom deze keuzes? Rob en Hannie lichten enkele keuzes kort toe.

**PSV/FEYENOORD:** Rob: “We zitten hier in Brabant, Eindhoven ligt hier om de hoek, dus ja... Onze zoon Tim heeft ook nog een jaartje bij PSV in de jeugd voetbald. Maar zelf ben ik geen die-hard fan.” Hannie: “Feyenoord zit in mijn genen, dat heb ik van mijn vader. Ik ben een tijd lang ook best fanatiek geweest. Maar dat is nu wel wat meer naar de achtergrond gegaan.”

**INTROVERT/EXTRAVERT:** Rob: “Ik ben wel de mindere prater van de twee, dat is een feit.” Hannie: “Hij heeft ook geen tijd om te praten, want dan zit ik er alweer tussen. Maar we vullen elkaar daar wel in aan. Het is ook niet zo dat Rob heel timide is, maar ik ben wel wat meer uitgesproken.”

**GRAPPIG/SERIEUS:** Rob: “Als ik een keuze moet maken, dan ben ik wel het serieuzere type van ons. Maar ik heb ook wel mijn grappige kant, het is niet zo dat ik alleen maar serieus ben.” Hannie: “En daarnaast is het ook niet zo dat ik nou über grappig ben. Al zeggen de kinderen wel altijd dat ik mijn eigen grapjes heel leuk vind.”





'HET IS NIET UIT TE LEGGEN  
HOE FIJN HET IS **OM GEWONE  
DINGEN WEER TE KUNNEN**'

# OXIN GROWERS PAST NAADLOOS BIJ STRATEGIE VAN DEN BELT TOMATEN

Wat maakt nu dat je als tomatenteler voor telersvereniging Oxin Growers kiest om je producten af te zetten? Voor Jacob van den Belt uit IJsselmuiden is er geen twijfel mogelijk: de voordelen van gezamenlijke afzet benutten en toch klanten bedienen die passen bij de eigen bedrijfsstrategie. Dat is de kern van het verhaal: er is gewoon een goede match tussen telersvereniging, klant en teeltbedrijf.

**Tekst:** Pieter van Velden

**Fotografie:** Lianne Torn-Boschman

18



Van den Belt Tomaten is een begrip in IJsselmuiden en omgeving. De broers Klaas en Jacob van den Belt hebben gezamenlijk 35 hectare tomaten. Jacob teelt middelgrove trostomaten, zijn broer juist losse tomaten. Beiden telen ze Intense (pruim)snijtomaten. Hun afzet gaat via telersvereniging Oxin Growers. De bedrijven zijn vlot met de tijd meegegaan. In 2011 zijn de broers begonnen met de installatie van luchtbehandelingskasten (LBK's) met luchtslurven boven het gewas in de onbelichte teelt. In 2019 volgde een uitbreiding van LBK's in de belichte teelt met SON-T lampen. "We hebben overal twee energieschermen, waarvan één verduisteringsdoek in de belichte teelten" legt de tomatenteler uit. De jongste investering is de nieuwbouw van 6 hectare met full LED, een investering die door Oxin Growers is gedaan. Dat is een flinke stap, die Jacob met vertrouwen tegemoetziet. "Het is ons eerste jaar, waarbij we begin november hebben geplant."

## Klaar voor elektrificatie

Met de complete installatie kan Van den Belt telen volgens de principes van Het Nieuwe Telen. "Dat heeft ons geen windeieren gelegd. We hebben de afgelopen jaren ongeveer een derde kunnen besparen op energie." Voor het gebruik van warmte en licht hebben ze gekozen voor een energiemix. Zo nemen ze al jaren warmte af van Aardwarmte Koekoekspolder. Daarnaast hebben de broers hun WKK's op orde. Door verzwarende van het elektriciteitsnet komen e-boilers en warmtepompen ook binnen handbereik. "Die hele ontwikkeling vind ik best mooi. Wij zijn klaar om te elektrificeren. Het is ook de kunst om met overschotten het net in balans te houden. We hebben als tuinbouw enorm veel te bieden aan de samenleving, vindt Van den Belt, die langs neus en lippen noemt dat hij op zoek is naar een nieuwe teeltman.

## Anders dan anderen

Met de afzet van hun tomaten maakten de broers door de jaren eveneens een flinke ontwikkeling door. "Toen ik in 2003 begon gingen mijn tomaten naar The Greenery, destijds heel gebrui-



Ton van Dalen en  
Jacob van den Belt

kelijk. Ik stapte over naar veiling ZON en in 2013 gingen we uiteindelijk naar deze telersvereniging”, legt Van den Belt uit. Oxin Growers ontstond in 2020 door een fusie tussen Best of Four en Van Nature. Hierdoor ontstond de grootste telersvereniging van Nederland met nu 230 leden en bijna 1.100 hectare glas-, 2.265 hectare vollegrondsgroente en 1.313 hectare aan zacht- en hardfruit. Komkommer en paprika zijn de grootste producten, gevolgd door tomaten. Kortom, het is een afzetorganisatie met een breed spectrum aan producten en daardoor zeer aantrekkelijk voor afnemers.

Directeur Ton van Dalen legt uit hoe het DNA van Oxin Growers eruitziet. “We zijn anders dan andere verenigingen. Daar waar anderen zich toeleggen op de complete keten van zaad tot retailer pakken wij een stukje. Wij laten de teler vooral ondernemen op zijn eigen bedrijf en wij ontzorgen op een aantal diensten. We hebben geen verpakkingsbedrijf of logistiek. Dat ligt bij onze klanten of leden. We verkopen ook niet uit één blok. Dan weet je namelijk als teler niet altijd naar welke klant jouw tomaten gaan. We zoeken vanuit het teeltbedrijf klanten die bij de teler passen. Elke teler kan zich zo onderscheiden in kwaliteit of andere voorwaarden die een afnemer stelt.”

### Ook daghandel via de klok

Die aanpak sprak de broers aan. “Onze losse tomaten en Intense gaan op contract, maar onze trostomaten vinden hun

weg via daghandel via de klok van ZON, zoals dat voorheen al het geval was”, legt Van den Belt uit. Hiervoor maakt Oxin Growers afspraken over volume en kwaliteit en legt deze schriftelijk vast. De financiële afhandeling – en daardoor ook kredietverzekering – loopt via de telersvereniging. “Het mooie van de klok is dat je op deze manier ook de groothandel kunt bedienen, met Duitsland als achterland”, vult Ton van Dalen aan. Los van contracten en klok bedient Van den Belt Tomaten ook klanten in de regio, met klantspecifieke producten onder eigen merk in eigen fust.

### Moderne bedrijven door SIG&F

Niet onbelangrijk is dat Oxin Growers als erkende vereniging gebruik kan maken van de SIG&F-regeling. Dit stelt de leden in staat om met behulp van Europese gelden te investeren in een duurzame toekomst. “Wij hebben mede door de investeringen onze productkwaliteit kunnen verbeteren”, vindt Van den Belt. “Dat is ontzettend belangrijk, zodat je de bedrijven modern houdt en een kwalitatief en duurzaam product kunt leveren”, beaamt Van Dalen. “We zetten ons in voor al die zaken die belangrijk zijn voor onze leden. Via de Federatie van Vruchtgroente Organisaties (FVO) pleiten we voor één duurzaamheidslabel op basis van de Horti Footprint. Zo kunnen we straks binnen Europa een betrouwbaar vergelijk maken tussen een tomaat van Nederlandse of Spaanse bodem en hebben wij een meetinstrument om de bedrijven nog verder te verduurzamen.”

# UIT DE GREENPORT: YOUNG DIGITALS

In elke KAS Magazine komt een ondernemer aan het woord over zijn bedrijf, de toekomst en de meerwaarde die Greenport West-Holland voor deze onderneming heeft. Dit keer spraken wij met Sjoerd Hauptmeijer en Umran Sahin van The Young Digital.

**Tekst:** Ton van der Vliet

**Fotografie:** Astrid Grootcholten



The Young Digitals is een sociale onderneming. Jongeren die zonder diploma de schooldeuren achter zich dicht smeten krijgen hier een tweede kans. Met een programma van 24 maanden worden ze klaargestoomd voor een baan in marketing of communicatie. Marketeer Sjoerd Hauptmeijer en zijn compagnon Marc Pieterse komen allebei uit die wereld en besloten zes jaar geleden het over een andere boeg te gooien toen ze zich lam schrokken van het hoge uitvalpercentage in het mbo-onderwijs. "Want zonder diploma is het verdraaide lastig om een baan te vinden."

### Andere skills

Ervaren professionals brengen de jongeren de fijne kneepjes van het vak bij. Daarnaast zijn er coaches die de young digitals andere skills bijbrengen. Zoals omgangsvormen op de werkvloer. Of ze op weg helpen naar de schuldhulpverlening, want de jongeren die hier aankloppen komen zeker niet allemaal uit een gespreid bedje. Twee jaar lang worden de deelnemers gekneeld en gevormd binnen de muren van een van de drie vestigingen (Den Haag, Rotterdam, Utrecht) van de onderneming. Stapje voor stapje worden ze 'losgelaten' op de klanten. Hauptmeijer: "Altijd onder begeleiding van onze ervaren professionals. Wie heeft aangetoond het vak te beheersen kan bij ons in dienst komen. Die zetten we hier aan het werk op klanten als onder andere het Rijksmuseum, KRO/NCRV en de gemeente Rotterdam. En we detacheren ook mensen die we opgeleid hebben. Zoals Umran bijvoorbeeld, die bij Greenport West-Holland aan de slag is gegaan." (Zie kader)

### Uurtarief

Het sociale karakter van de onderneming is terug te vinden in de kosten voor de opleiding. Voor de deelnemers bedraagt de rekening namelijk nul euro. "We kunnen het programma voor hen gratis draaien dankzij enkele grote sponsors en het uurtarief van € 60,- dat we onze klanten in rekening brengen als zij een young digital inschakelen. Dat tarief is inderdaad niet niks, maar het ligt altijd nog een stuk lager dan wat je in de markt betaalt voor een social media-specialist, online marketeer of copywriter."

Waar worden de young digitals zoal voor ingeschakeld? Ze leveren bijvoorbeeld content in de vorm van pakkende teksten, foto's en video's voor social media en websites. Maar ze draaien hun hand ook niet om voor een doelgroep gerichte campagne op LinkedIn, Facebook of Instagram. "En ze helpen met het maken van analyses en opstellen van rapporten. Dat is bij veel bedrijven nog een ondergeschoven kindje, maar als ondernemer wil je graag weten wat de resultaten van je marketing- en communicatie-activiteiten zijn en wat er beter kan."

### Begeleiding

Potentiële opdrachtgevers hebben soms wat aarzelingen om juist met deze groep jongeren aan het werk te gaan, omdat ze bang zijn dat ze veel tijd in de begeleiding moeten stoppen. Maar die vrees is geheel onterecht, zegt Hauptmeijer: "Wij worden ingehuurd door opdrachtgevers omdat ze zelf te weinig tijd hebben. Die kunnen die begeleiding er dus niet ook nog eens bij doen. Vandaar dat wij er in ons opleidingsprogramma alles aan doen om onze kandidaten moeiteloos te laten instromen in het arbeidsproces."

## TALENTONTWIKKELING

Greenport West-Holland heeft verschillende ambities. Eén daarvan is leidend te zijn op het gebied van kennis en innovatie. Daarbij gaat het onder meer om het ontwikkelen van talenten. Daarvoor werken ze al enkele jaren samen met The Young Digitals. Via hen is Umran Sahin sinds afgelopen zomer voor 28 uur in de week gedetacheerd op de communicatieafdeling bij dit samenwerkingsverband. Twee vragen aan haar...

### Wat doe je precies?

"Ik vind het hartstikke leuk om aan de slag te zijn met het maken van content. Ik maak teksten, visuals en video's voor social mediakanalen en voor de website. Dit sluit ook aan bij de opleiding die ik heb gedaan aan het Grafisch Lyceum

Rotterdam. Daar deed ik de opleiding Mediavormgeving in de richting Art&Design."

### Wat is het leukste van je werk?

"Bij Greenport kan ik de kennis en vaardigheden inzetten die ik de afgelopen periode bij The Young Digitals heb opgedaan. Voor eerdere opdrachtgevers heb ik werkzaamheden uitgevoerd als: Social media posts schrijven, visuals opmaken, flyers, posters, art board maken en vormgeven. Het maken van video's vind ik hartstikke leuk om te doen: opnames maken én editen van het materiaal. Wat ik heel leuk vond is om mee te werken aan de video voor het jaarevent van Greenport."

# 'GESLOTENHEID BEDRIJVEN WEKT WANTROUWEN'

Fotograaf en filmmaker Kadir van Lohuizen dook de afgelopen jaren in de wereldwijde grootschalige voedselindustrie. Onder de naam 'Food For Thought' bracht hij verschillende sectoren in beeld met een tv-serie, boek en expositie. Van veehouderij tot pluimveesector en van akkerbouw tot tuinbouw. Daarbij maakte hij ook kennis met de Nederlandse glastuinbouw. Zijn begrip en bewondering voor de sector groeide sindsdien, maar hij is evengoed verbaasd over de gesloten houding van veel bedrijven richting de buitenwereld. "Meer transparantie zal de glastuinbouw ten goede komen."

**Tekst:** Jacco Strating

**Fotografie:** Diane van der Marel

22

Kadir van Lohuizen is voor velen in de tuinbouw én daarbuiten al lang geen onbekende naam meer. Met zijn tv-serie, boek en expositie 'Food for Thought' gaf hij eenieder de laatste jaren een uniek kijkje achter de schermen van bedrijven in de voedselindustrie. Want waar komt ons voedsel eigenlijk vandaan? Van Lohuizen reisde de hele wereld over, klopte op menig deur en kreeg met regelmaat toegang tot plekken waar consumenten doorgaans niet komen. En daarbij sloeg hij ook Nederland niet over. Op uitnodiging van het platform EatThis, maakte Van Lohuizen kennis met de glastuinbouw. "Zij nodigden mij uit om een paar dagen zelf te zien hoe het reilt en zeilt binnen deze sector. EatThis opende letterlijk deuren voor mij en die kennismaking heeft zondermeer ook bijgedragen aan een positief beeld over de glastuinbouw."

## Klimaat en omgeving

Maar eerst even terug naar Kadir van Lohuizen zelf. Want wie is hij nu eigenlijk? "Van huis uit ben ik fotograaf en journalist, dat doe ik sinds 1988. Ik heb diverse conflicten over de hele wereld verslagen, vaak ook conflicten in Afrika en het Midden-Oosten die de voorpagina's niet meer haalden. Langzaamaan werden dit steeds grotere projecten, ging ik langer aan verhalen werken en onderzocht ik ook de relatie met wat er met ons klimaat, de omgeving en ons milieu gebeurt. Want ik zag dat veel conflicten te maken hebben met de beschikbaarheid van land en veilig drinkwater."

Lohuizen maakte naam met een project over de stijgende zeespiegel. "Ik wilde laten zien dat dit niet iets is dat in de verre toekomst gaat spelen, maar in heel veel regio's al aan de hand is. Daardoor ontdekte ik dat veel boeren in de problemen komen door het

verzilten van hun grond." Ook werkte hij aan een project over afvalstromen, waarbij hij zag hoeveel voedsel wereldwijd wordt weggegooid. "Iedereen weet wel dat er veel voedsel wordt verspild, maar als je wordt geconfronteerd met de daadwerkelijke volumes, dan komt dat toch harder binnen." Dit alles leidde ertoe dat zijn interesse in voedsel groeide. "Ik wist zelf ook niet meer waar mijn eten nu precies vandaan komt en zo ontstond het idee om een kijkje in de keuken van de voedselindustrie te nemen."

## Af en toe shockerend

Project 'Food for Thought' was geboren, al bleek hij zijn nieuwe missie wel te hebben onderschat. "Het was af en toe shockerend hoe moeilijk het was om toegang te krijgen tot bedrijven. Ik had vooraf wel bedacht dat het lastig zou zijn om een slachthuis binnen te stappen, maar ik had niet verwacht dat het ook lastig zou zijn om in een kas te komen. Eigenlijk was in het begin alles ingewikkeld." Dat hij midden in coronatijd startte, hielp al niet mee, maar toen ook de boerenprotesten ontstonden, nam het wantrouwen richting Van Lohuizen toe. "Diverse agrarische sectoren hebben meestal niet een hele warme band met journalisten. Er werd al snel gedacht dat ik op zoek was naar misstanden, maar dat was oprecht niet mijn intentie. Uiteindelijk is dat goed gekomen, de aanhouder wint zullen we maar zeggen. Maar het gaf wel te denken."

Van Lohuizen geeft aan dat hij zelf in een andere wereld opgroeide dan die van vandaag. "Ik ben nog van de seizoensgroenten. Het brood kocht je bij de bakker en het vlees bij de slager. En een mango of avocado had ik nog nooit geproefd. Tegenwoordig gaat het veel over 'comfort dient de mens'. Ik was in een groentesnijde-



## FVO EN EATTHIS.

EatThis. is een platform dat zich richt op het verbinden van de (voedings)tuinbouw met de maatschappij door middel van de pull-strategie: het beginnen van de dialoog aan het einde van de keten. EatThis. is ontstaan in aanloop naar de expositie 'Countryside, the future' van Rem Koolhaas in het Guggenheim in New York (2020). EatThis. gaat de dialoog aan met onder meer topsporters, economen, journalisten, medici, bekende Nederlanders en kunstenaars. Een dialoog start met een luisterend oor. De vervolgstap is het organiseren van driedaagse 'In Residency'-programma's, waarmee zij worden meegenomen naar de wereld van de tuinbouw. Volgend op zo'n 'In

Residency' met het bestuur van de Caring Doctors, heeft EatThis. op 29 november de vrijwel gehele tuinbouwsector een collectieve steunbetuiging laten tekenen. De Caring Doctors zetten zich in voor het preventiever invullen van de zorg aan de hand van een plantaardiger dieet gebaseerd op de wetenschap / EAT Lancet. Sinds dit jaar wordt EatThis. ondersteund door de Federatie Vruchtgroenteorganisaties (FVO). Een goede verbinding met de maatschappij is immers cruciaal is voor de 'licence to operate' die de FVO nastreeft voor de Nederlandse glastuinbouw. Lees meer over EatThis. Op [www.EatThis.info](http://www.EatThis.info).

rij, waarbij ik mij afvroeg of kinderen nog wel weten hoe een ongesneden andijvie eruit ziet of hoe een tomaat groeit. We zijn heel erg met voedsel bezig, maar vaak niet op die manier. Het gros van de Nederlanders weet niet waar de producten vandaan komen die we in onze mond stoppen. Ik vind dat we dat wél moeten weten.”

### Discussie op gang

In zijn tv-serie voor de VPRO, maar ook in zijn boek en tijdens de foto-expositie in Het Scheepvaartmuseum in Amsterdam, laat Van Lohuizen vooral zien wat hij zelf zag. “Ik onthoud mij van commentaar en laat mensen hun eigen mening vormen. Achteraf is dat een goede beslissing geweest. Als ik mij sterker had uitgesproken, had ik eerder een label gekregen dat ik uit een bepaalde hoek kom. Nu blijft de discussie op gang, wat veel belangrijker is.” Dat neemt niet weg dat Van Lohuizen op sommige momenten tijdens zijn reis verbijsterd was en andere momenten bewondering had. “Natuurlijk vind ik er wel iets van, maar het draagt niets bij om dat te delen. Waar ik mij wél over heb uitgesproken, is dat ik vind dat meer transparantie veel sectoren kan helpen. Het ging soms zó moeizaam om ergens binnen te komen, dat ook ik wantrouwend werd. Er zal wel iets mis zijn of ze zullen wel iets te verbergen hebben. Maar negen van de tien keer was dat volkomen onterecht.”

Zo was er in de tuinbouw vaker bewondering dan verbijstering bij Van Lohuizen. “Kijk bijvoorbeeld naar de energiecrisis en hoe de sector in rap tempo maatregelen nam om duurzamer te worden en los te komen van fossiele energie. Heel veel mensen weten dat gewoon niet, dus het zou bijdragen als je vaker mensen toelaat en transparanter bent als sector. Dat zou geen windeieren leggen.” Daarnaast spelen ook de marketingmachines een bepalende rol, geeft Van Lohuizen aan. “We moeten vaak het idee krijgen dat alles oké is, maar dat is natuurlijk niet altijd zo. De plaatjes van vrolijke kippen op een doosje eieren komen niet overeen met de werkelijkheid. Dus er was misschien ook een zekere angst dat ik iets zou laten zien waardoor de realiteit contrasteert met de marketing.”

### Ook kanttekeningen

In het geval van de glastuinbouw hielp de uitnodiging van EatThis., geeft Van Lohuizen nog eens aan. “Ik ben een beeldenmaker en heb tijd nodig. EatThis. bood mij de kans om langer in een kas rond te kijken en het proces te volgen.” Waar die kennismaking zijn beeld van de sector positief beïnvloedde, plaatst hij ook enkele kanttekeningen. “Want in hoeverre zijn de gigantische exportvolumes van Nederland houdbaar? En moeten we dat wel willen? Ik vond het bovendien verbazingwekkend dat al die tomaten even rood en even groot zijn. We gooien heel veel weg, terwijl het nog eetbaar is. Maar we hebben wel een schoonheidsnorm voor onze producten in de supermarkt.”

Daarom is het volgens Van Lohuizen belangrijk om als consument na te denken over wat je in jouw mond steekt. Tegelijkertijd moeten sectoren als de tuinbouw in gesprek blijven met de maatschappij, zodat je de uitdagingen in de industrie samen kunt aangaan. “Ik heb zelf nog geen antwoord gevonden wat dé oplossing zou kunnen zijn. We kunnen radicaal minder vlees gaan eten, we kunnen meer plantaardig gaan eten. Moeten we terug naar seizoensgroenten? En kunnen we de ketens verkorten? Er ligt genoeg op ons bordje om te doen, maar de vraag is h<sup>o</sup>e we dat gaan doen.”

### Wederzijds begrip

Doordat Van Lohuizen achter de schermen mocht kijken, kreeg hij meer begrip voor boeren en telers. “We weten te weinig van elkaar, daarom is die transparantie essentieel. Ik heb heel veel geleerd en ik hoop dat bezoekers van de expositie dat ook doen.” En dan heeft hij het niet alleen over consumenten. “Het is juist ook goed voor telers om langs te komen en kennis te maken met andere sectoren en andersom. Dat wederzijdse begrip kan het startpunt zijn voor verandering.” Zelf is Van Lohuizen nu wel even klaar met dit onderwerp. “Ik ben even uitgegeten, zeg maar en wil wat meer afstand gaan nemen. Maar ik sluit zeker niet uit dat ik op een later moment opnieuw in deze fascinerende wereld duik.”

## WIN HET BOEK ‘FOOD FOR THOUGHT’

Benieuwd naar de voedselatlas ‘Food for Thought’ van Kadir van Lohuizen, met beelden, facts & figures en unieke infographics? KAS Magazine mag één exemplaar weggeven. Stuur een mail naar [info@kasmagazine.nl](mailto:info@kasmagazine.nl), vertel waarom jij zijn boek wilt lezen en maak kans. Het boek is ook te bestellen via <https://shop.noorimages.com/books/food-for-thought> (je krijgt dan een gesigneerd exemplaar) of bij de betere boekhandel. De tentoonstelling in Het Scheepvaartmuseum in Amsterdam is nog te zien tot 5 januari 2025.



# KAS



[KASMAGAZINE.NL](https://kasmagazine.nl)

**LEES DE ARTIKELEN UIT  
KAS OOK ONLINE EN  
MELD JE AAN VOOR  
DE NIEUWSBRIEF!**



# GRENZEN OPZOEKEN IN PROJECT '100% GROEN GETEELD'

Om een topprestatie te kunnen leveren moet alles kloppen. Als Kjeld Nuis een wereldrecord op de 1.500 meter schaatst (in 1.40,17 dat is bijna 55 km per uur!) moet alles 100 procent zijn. Zijn lichaam, zijn wil om te winnen, zijn materiaal, het ijs, de luchtdruk en nog veel meer. Diezelfde hoge eisen zien we ook in de kas van Agro Care in Rilland waar ze, in het kader van het project '100% Groen Geteeld', met biologie en groene middelen tomaten telen. "Het is topsport; de grenzen opzoeken en ze telkens weer verleggen."

**Tekst:** Ton van der Vliet  
**Fotografie:** Sharon Schouten



V.l.n.r. Edwin Datthijn, Henk van Gulp en Danny van der Made

## DE SPELERS VAN '100% GROEN GETEELD'

De Federatie Vruchtgroenteorganisaties (FVO) telt vijf telersverenigingen: Growers United, Harvest House, Oxin Growers, The Greenery en ZON. Het zijn de grootste telersverenigingen van Nederland met ruim 400 aangesloten groenteproducenten van paprika, aubergine, courgette, komkommer en tomaat. Binnen het project '100% Groen Geteeld' werken FVO-leden en toeleveranciers aan een duurzaam en weerbaar teeltsysteem. Dit systeem streeft naar het telen van vruchtgroenten zonder synthetische middelen, met als doel om tegen eind 2026 volledig groen en rendabel te zijn. Alle aspecten, denk aan water, klimaat

en substraat komen daarbij aan bod. Het project omvat zeven praktijkpilots, ondersteund door specialisten van Hoogendoorn Growth Management, LetsGrow.com, Van Iperen, Van der Knaap, Koppert en Rijk Zwaan. De deelnemende glasgroentebedrijven zijn: Frestia (puntpaprika), Agro Care (tomaat belicht), Bryte (tomaat onbelicht), Van Duijn De Jong (aubergine), Fitterstee (komkommer onbelicht), Drenthe Growers (komkommer belicht) en Reijm & zn. (blokpaprika). In de sierteelt lopen er pilots met phalaenopsis, gerbera, kalanchoë en chrysant en er vindt praktijkonderzoek plaats bij Botany.

Senior teeltmanager Danny van der Made heeft in Zeeland de verantwoordelijkheid voor 24 hectare tomaten, verdeeld over zeven kassen. In de belichte kas vindt de praktijkpilot plaats die nu het tweede jaar is ingegaan. En de pilot verloopt goed, zegt Van der Made, die al ruim 25 jaar actief is in de tomatenteelt. "Het grote verschil is dat we nu gelijk biologisch gestart zijn. Normaal start je chemisch om schoon te beginnen en ga je biologisch verder." Die andere aanpak vereist ook een andere 'speelwijze'. Het dwingt Van der Made om nog meer en nog verder vooruit te kijken om preventief biologie in te zetten; voorkomen is immers beter dan genezen. En hij moet ook dieper in de buidel tasten, want intensiever scouten en meer uitzetwerk van de biologie en het nodige 'naloop-werk' kost hem meer uren. "Hoeveel? Hmmm, al gauw vijftig procent meer dan we eerst deden. Maar zo zijn we deze pilot wel ingegaan. We doen er alles aan om te zorgen dat het goed gaat en hebben vooraf een budget opgesteld. Normaal hangen er tien vangplaten per hectare, nu twintig. Je kunt beter met veel beginnen en later teruggaan, dan met te weinig beginnen. Dan weet je zeker dat het niet slaagt."

### **Groen en rendabel**

De opzet van dit project van de Federatie Vruchtgroenteorganisaties (FVO) is om telerscoöperaties en toeleveranciers (zie kader) samen te laten werken aan een duurzaam weerbaar teeltsysteem. Met als doel tegen eind 2026 vruchtgroenten zonder synthetische middelen te telen en dan volledig groen en rendabel te zijn. Twee technisch specialisten van Van Iperen, Edwin Datthijn (gewasbescherming en biologie) en Henk van Gurp (meststoffen, biostimulanten) zijn nauw betrokken bij deze pilot en gaan de uitdaging om een topprestatie te leveren maar wat graag aan. Er staat dan ook veel op het spel zegt Van Gurp: "We investeren hier met z'n allen om over twintig jaar nog steeds tomaten te kunnen telen in Nederland." Een jaar of zes geleden was de tomatenteelt al goed op weg om chemische middelen buiten de deur te zetten. Maar de roofwants *Nesidiocoris* kwam er toen met gestrekt been in. Die plaag greep zo wild om zich heen dat direct ingrijpen met drastische middelen onvermijdelijk was.

### **Samen de kar trekken**

Inmiddels zijn er weer de nodige stappen gezet op

weg naar een duurzame teelt. In Rilland hebben ze tijdens het eerste jaar van deze pilot onder andere goede ervaringen opgedaan met aangepaste voeding; met minder stikstof en juist extra silicium om de planten weerbaarder tegen stresssituaties te maken. En in het tweede jaar gaan ze weer een paar stapjes verder. Zo gaan ze voor het eerst werken met planten die honderd procent biologisch zijn opgekweekt. En komende maand zetten ze een nieuw wapen in, en wordt de kas van 46.000 m<sup>2</sup> voorzien van insectengaas. Danny van der Made: "Wat niet invliegt hoeft je ook niet te bestrijden."

Iets van de olympische gedachte ('meedoen is belangrijker dan winnen') is ook terug te zien in deze pilot. Edwin Datthijn: "Dat wij van Van Iperen hier samen met Koppert de strategie, de middelenkeuze en de inzetschema's voor de biologie maken was tien jaar geleden ondenkbaar. Dat is uniek en een mooie doorbraak in deze samenwerking. Ik vind het heel positief dat bedrijven die in de markt concurrenten van elkaar zijn, samen deze kar trekken om te kijken waar we in de toekomst heen gaan met de vergroening." Henk van Gurp: "Het probleem is voor iedereen even groot. Dus kun je het beter sámen oplossen, dan dat elke partij veel geld gaat investeren om voor zichzelf het wiel uit te vinden." Extra bijzonder aan '100% Groen geteeld' is de open kennisdeling. Niet enkel de deelnemende bedrijven maar de hele sector kan profiteren van de nieuwe inzichten.

### **Wereldkampioen**

Zoals een schaatser op een gegeven moment niet harder kán, omdat hij bij een bepaalde snelheid simpelweg de bochten niet meer kan houden, zo is het ook zoeken naar waar de grens ligt bij 'integraal weerbaar telen'. Datthijn: "Technisch kan er veel, maar je moet wel telkens de afweging maken wat nog haalbaar en rendabel is." Van der Made knikt instemmend bij die opmerking. "Ja, daar kan de schoen zeker gaan wringen. Alles kan natuurlijk, maar tegen welke prijs?" Toch is hij vastbesloten om de pilot nog twee jaar voort te zetten. En daarbij heeft hij alle vertrouwen in een goede finish: "De Nederlandse tuinbouw is altijd al beste van de wereld geweest. Ik denk dat we dit ook onder de knie zullen krijgen, en straks kunnen laten zien dat we op het gebied van rendabel groen telen ook de beste van de wereld zijn."

## Goed voorbereid op onverwachte situaties

Een acute situatie kan grote gevolgen hebben voor je bedrijf, personeel en familie. Hoe zorg je voor een veilige toekomst voor je onderneming én rust voor je gezin en medewerkers in onzekere tijden?

Met een goed doordacht noodopvolgingsplan help je je familie en bedrijf door een crisissituatie heen. De specialisten van ABAB begeleiden je bij het opstellen van een plan op maat. Van een duidelijke taakverdeling en volmachten tot het afstemmen van verwachtingen en concrete stappen in noodsituaties.

[www.abab.nl](http://www.abab.nl)



**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](mailto:info@oxin-growers.nl) of (0180) 203 203

[oxin-growers.nl](http://oxin-growers.nl)

**EIGEN.  
WIJS.  
SAMEN.**



# BELLEN MET... MARTIN VAN DER HOUT

Angelique de Wit is directeur bij Greenport West-Holland, het regionale samenwerkingsverband van ondernemers, overheden, onderwijs- en kennisinstellingen. In elke KAS 'belt' zij met een collega. Dit keer: Martin van der Hout, Programmaregisseur EnergieAkkoord.

#### **Martin, Wat is het doel van het EnergieAkkoord?**

"In het programma EnergieAkkoord is de ambitie om de productie van de glastuinbouw uiterlijk in 2040 klimaatneutraal te hebben. Dit programma van Greenport West-Holland wordt ondersteund en medegefinancierd door meer dan 50 publieke en private partners. Daarin wordt samengewerkt op allerlei thema's die met de energietransitie te maken hebben. Mijn organiserende rol daarbij is te werken aan verdere verbinding tussen partijen en vraagstukken, kennisdeling, monitoring van de opgave en faciliteren van gerelateerde activiteiten van de partijen."

#### **Wat betekent een gebiedsgerichte aanpak?**

"In de gebiedsgerichte aanpak worden ondernemers ondersteund om zich te organiseren in transitieopgaven. De gebiedsaanpak energie is een samenwerking tussen overheden (Rijk, Provincie, Gemeenten), Glastuinbouw Nederland, alle Greenports en ondernemers. Deze aanpak richt zich vooral op de collectieve warmtevoorziening, zoals geothermie en ontsluiting van restwarmte."

#### **Waarom is het belangrijk dat we samenwerken op het gebied van energietransitie?**

"De uitdagingen en vraagstukken zijn niet altijd toe te wijzen aan óf overheid óf markt. Wet- en regelgeving schept vaak een kader waarin de markt kan ontwikkelen en dat kader is of wordt wel beleidsmatig bedacht, maar geeft in de uitvoering vaak allerlei discussies of onduidelijkheden. Met andere woorden, ieder heeft zijn of haar eigen rol, mening en belang, maar als je samen wat nieuws moet ontwikkelen moet je wel openstaan voor de positie van de ander. Daarnaast zijn investeringen in voorzieningen, zoals transportnetten voor warmte zo omvangrijk dat de markt dat nooit kan financieren. Hulp van overheden is dan noodzakelijk en dient bovendien het maatschappelijk belang, omdat de gebouwde omgeving daar ook gebruik van zal maken."

#### **Wat hebben telers aan de uitvoering van het EnergieAkkoord?**

"De kracht zit in de georganiseerde samenwerking tussen regionale overheden en de ondernemers. Door steeds uit te gaan van het gezamenlijk belang en gezamenlijke kennisvragen uit te werken, ontstaat wederzijds begrip. Zo wordt bij verschillende dossiers in de energietransitie samen opgetrokken, zoals warmte, elektriciteit, CO<sub>2</sub> en nieuwe energie-infrastructuur. Die basishouding in de glastuinbouw is zeer constructief en draagt sterk bij aan de keuzemogelijkheden voor de energievoorziening die in de regio van Greenport West-Holland aan ondernemers geboden wordt. Telers staan dus nooit alleen in de energie-uitdagingen."

# 'JE BENT NU BAAS



32

**Tekst:** Mario Bentvelsen  
**Fotografie:** Simon Metselaar

De transitie van SON-T naar LED-belichting zorgt op tal van tuinbouwbedrijven voor een aanzienlijke besparing op stroomkosten, maar leidt ook tot nieuwe uitdagingen. Het klimaat in de kas verandert immers onder full LED, zo ook bij rozenkwekerij Marjoland. Een Luxous 1147 FR energiescherm, verticale ventilatoren van ClimaFlow en een extra groeibuis boven in de kas worden ingezet om de uitstraling, vochtbalans en warmteverdeling beter te managen.

Marjoland teelt hoofdzakelijk Red Naomi's en nog negen andere snijrozencultivars (totaal 20 hectare) in Waddinxveen en telt als een van de beste rozentelers van Nederland. De omschakeling van SON-T naar LED-belichting begon twaalf jaar geleden, en zal naar verwachting volgend jaar worden afgerond. "Wij zitten nu volop in dat transitieproces. Nu we een paar jaar met full LED bezig zijn, zien we dat de productkwaliteit omhooggaat, in vergelijking met SON-T. Twaalf jaar geleden begonnen we met LED als tussenbelichting. In 2018 zijn we op 1 hectare lineair begonnen, vanaf 2020 zijn we fors gaan investeren in LED. Nu hebben we 75 procent van de SON-T lampen vervangen door dimbaar LED. Die omschakeling naar full LED betekent een ander kasklimaat. Vandaar onze investeringen in isolatie en ontvochtiging", zegt Daniel van den Nouweland, algemeen directeur.

## **Kas isoleren**

Energiebesparing is een van de grote uitdagingen van Marjoland, zegt de directeur. "Het wordt nu wel steeds meer duidelijk dat elek-



# OVER JE KLIMAAT'

trisch interessanter wordt dan gas. De WKK-motor kunnen we steeds minder gebruiken in de komende tien jaar. Tot 2035 zal die nog steeds interessant zijn, maar met steeds minder draaiuren. Daarom zijn we ook aan het kijken hoe we langzamerhand naar 100 procent full LED kunnen gaan. De eerste stap is het isoleren met schermen, zodat we nog meer energie kunnen besparen. Daarnaast is arbeid voor ons een uitdaging, de grootste denk ik."

Marjoland-4, een afdeling van 6,8 hectare, schakelt voor het eind van dit jaar om naar full LED. Het energiescherm is er net geïnstalleerd. Teeltmanager Erwin van Adrichem: "We hadden tot dan alleen een lichtuitstoot- en een zonwerend doek. Omdat we zo min mogelijk licht willen missen, kozen we voor de Luxous 1147 FR. De lichtdoorlatendheid is voor ons heel belangrijk."

## Schermprestaties meten

Volgens klimaatconsultant Bart Bakker is de Luxous 1147 FR het helderste energiescherm dat momenteel verkrijgbaar is. De 11 staat voor 11 procent lichtverlies, de 47 voor het percentage energiebesparing. Maar kloppen die cijfers eigenlijk wel? "Ongeveer 65 procent van het licht in Nederland is diffuus, zeker in de winter. Ik vind dat je daarom altijd onder diffuse omstandigheden naar een schermdoek moet kijken, dat is ook het moment dat je het energiescherm gaat sluiten in de kwekerij. Een lichtverlies van 11 procent komt eigenlijk nooit voor, want dat is loodrecht gemeten. De zon staat in Nederland nooit loodrecht op een scherm. Meten we volgens NEN-norm 2675:2018, dan is het lichtverlies 18 procent, omdat we daarin de reflectie meenemen en dat gereflecteerde licht ben je kwijt. Bij diffuus licht is het lichtverlies 25 procent. Dat is het eerlijke verhaal. Het gaat hier om natuurlijk licht, dat is gratis. Daarvan wil je zoveel mogelijk binnenhalen. Ik vind dat je daarom altijd moet kiezen voor het helderste scherm."

## Buitenlicht benutten

Van Adrichem bevestigt het belang van natuurlijk licht: "Wij hebben hier tussen de 300 en 360  $\mu\text{mol}/\text{m}^2\cdot\text{s}$  hangen. Wij belichten het hele jaar door om een constante kwaliteit te kunnen garanderen, dus ook in de zomer. In onze LED-armaturen zitten rood, blauw, verrood en groen om wit te creëren. Ik denk dat we daarmee aan de goede kant zitten, maar een SON-T lamp lijkt meer op de zon dan een LED-lamp. Dus dat stukje buitenlicht vinden wij heel belangrijk. Als vandaag de zon een half uur schijnt gaat alles gewoon open, zeg maar. Achterin op Marjoland-3 (4,8 hectare) hebben we dit scherm al sinds een jaar zitten. Niet alleen voor de energiebesparing, maar ook voor het klimaat."



Dominique Blok



Dave Boer



Daniel van den Nouweland

## Energiebesparing en klimaat

Vocht wordt lastiger onder LED, vervolgt de teeltmanager. Om die reden heeft Marjoland onder full LED een buis naar boven gehaald, voor een betere warmteverdeling. Ook is het bedrijf als een van de eersten gestart met verticaal ventileren. "Met de stralingswarmte kun je makkelijker vocht afvoeren. We wilden die extra warmte eigenlijk niet bij onze wortels hebben, maar liever bovenin onder de tralie. Het ClimaFlow-systeem hebben we voornamelijk aangeschaft voor een gelijkjer klimaat. Het zijn hele lange paden, 125 meter links en rechts, in een relatief lage kas van 4,5 meter goothoogte. Dan merk je dat je gauw klimaatverschillen krijgt. Dankzij het ClimaFlow-systeem durfden we ook een zonwerend doek te wisselen voor een energiedoek. Dat zou ik niet durven zonder de mogelijkheid om te ontvochtigen of ventileren." Kieren is door het ClimaFlow-systeem verleden tijd, omdat je op veel meer momenten 100 procent dicht kan, zegt Van den Nouweland. "Een gelijkjer kasklimaat is het belangrijkste voordeel en indirect ook wel energiebesparing." Van Adrichem: "Onder de 16 graden buitentemperatuur kieren wij niet meer. In sommige perioden gaan wij naar de 19 graden. Je bent nu gewoon baas over je klimaat."

## Vervanging minimumbuis

Volgens Dominique Blok, accountmanager van ClimaFlow is hun ventilator de vervanging geworden van de minimumbuis. "De energie die je met een minimumbuis erin stopt is eenmalig. Daarna moet je afluchten, want je wilt die verticale luchtbeweging hebben. Wij zorgen voor een mooi actief klimaat in de vorm van een lichte bries die door het gewas heen gaat." Volgens Van den Nouweland zit er wel potentie in verticaal ventileren: "Rond luchtbeweging zit nog wel wat onbekendheid, ja. Wij zien daar positieve ontwikkelingen in, ook op het gebied van product. Als wij een kier zetten heb je zo 5 tot 6 graden verschil in bepaalde hoeken. Als het scherm dicht zit, valt het verschil denk ik binnen 1 graad. Met die VentilationJets verdeel je de verse, droge lucht mooi gelijkmatig over de kas." Teeltmanager Van Adrichem valt hem bij: "Hoe gelijkjer je klimaat, hoe vochtiger je kan telen."

## Nieuwe trekdraad

Het ophangen van de ventilatoren in de kas van 4,5 meter hoogte was wel kantie boord. Dave Boer, commercieel directeur van installateur Huisman: "Het energiescherm moest er qua inbouwruimte onder komen, dat kon niet anders. Het was uitdagend om dat passend te maken. De ventilatoren moesten daarin worden geïntegreerd. Er stond ook nog gewas in de afdeling. Aan de teelt mag er geen schade ontstaan en de mensen zelf moeten ook door kunnen werken. Daar gebruiken wij speciale montagekarren voor. Wij hebben ook een nieuw type trekdraad ontwikkeld, die tien keer meer schermbewegingen aankan. Met de hedendaagse schermen wordt veel meer bewogen. Nauwkeurig kunnen kieren is nog steeds belangrijk, maar met die ventilatoren heb je de luxe dat je dat veel minder hoeft te doen."



**'EEN GELIJKER KASKLIJMAAT IS HET  
BELANGRIJKSTE VOORDEEL'**

# ROBUUSTE, INDUSTRIËLE



# GEGEVENSVERZAMELING

In tien jaar tijd heeft AgriData Innovations flink voet aan de grond gekregen in de glastuinbouw. Het Delftse bedrijf heeft inmiddels 26 camerasystemen draaien, voornamelijk in veredeling, opkweek, sla, chrysanthe en orchidee. Twee jonge honden hebben mede dankzij het Startup en Scale-up Team van Rabobank hun droom kunnen waarmaken. Ze sturen nu een team van zeventien professionals aan.

**Tekst:** Pieter van Velden

**Fotografie:** ADI

Mijn moeder maakt wel eens de grap dat ik in Liverpool niet voor elkaar had kunnen krijgen wat we nu in Nederland doen. En ik denk dat ze gelijk heeft." William Simmonds, die samen met studiegenoot Lucien Fesselet startte met AgriData Innovations (ADI), voelt zich als Engelsman als een vis in het water tussen glastuinbouwondernemers in Nederland. "Hier krijg we mensen enthousiast en voelen we ons welkom. Ondernemers zijn hier gewend om samen naar oplossingen te zoeken."

## **Vliegende drones**

Die oplossingen liggen in de richting van data verzamelen en verwerken. "Lucien en ik begonnen met vliegende drones bij Bunik Plants in Bleiswijk. We probeerden met camera's ziekten en plagen te detecteren met als doel ze eerder te zien dan het menselijke oog. We maakten plattegronden van aantastingen. Na een paar jaar, in 2018, hebben we ons idee voorgelegd aan YES!Delft, het validatieprogramma dat is gelieerd aan TU



Delft. En met succes." Yes!Delft is al vanaf het begin partner van dit programma, vertelt Fabian Groeneveld. Hij is Startup & Scale-up Banker binnen het Startup & Scale-up team van Rabobank, een toegewijd team dat snelle, meestal technologisch gedreven innovatieve bedrijven helpt te groeien. "Onze missie is om bij te dragen aan hun groei en succes. Dat doen wij door het beschikbaar stellen van ons internationale netwerk, onze kennis en financieringsoplossingen in verschillende fases."

Dat is best een bijzondere constructie. De Rabo Innovatie Lening (RIL) is een lening voor startups in een vroege fase. Het is een kick-start naar de markt. De bank vestigt geen zekerheden. Vanaf het begin betaal je rente, maar de aflossing gaat pas na twee jaar in. Starters kunnen het geld volledig voor hun onderneming gebruiken. De volledige aflossing verloopt over een periode van zeven jaar. In oktober 2018 heeft AgriData Innovations startkapitaal ontvangen.

### **Robuuste, industriële systemen**

Dat aanbod pakten Simmonds en Fesselet met beide handen aan. "Het bood ons de mogelijkheid om er voor te gaan. We konden ons daarmee fulltime richten op onze onderneming", legt Simmonds uit, die daardoor kon stoppen met bijbaantjes. Ze waren er inmiddels wel achter dat ze de drones gingen vervangen door meer robuuste, industriële systemen. Camera's, bevestigd op een spuitrobot, een servicewagen of op een transportrobot. Zo komt de apparatuur ook op iedere plek in de kas. Daarnaast heeft het bedrijf de Seedling Scan Pro ontwikkeld. Hiermee kun je digitaal zaailingen scannen en analyseren. Dit apparaat komt goed van pas op veredelingsbedrijven en bij plantenkwekers en het spaart enorm veel handwerk uit. Het team ontwikkelt nu ook een Seedling Scan app waarmee ze wereldwijd digitale beoordeling kunnen opschalen.

Inmiddels bestaat het team uit zeventien mensen, waaronder bedrijfsontwikkelaars die de waarde voor klanten maximaliseren met zowel

hardware als software. Ze focussen op robuuste, industriële gegevensverzameling. Daarnaast is er een cloudsoftwareteam dat zich richt op het analyseren van de verzamelde data, het integreren ervan bij klanten en partners, en het optimaliseren van de presentatie.

### **Samen ontwikkelen**

Het bedrijf leert en ontwikkelt samen met ondernemers. Zo heeft het bij Zentoo-teler Leen Middelburg Chrysanten een camera op de spuitrobot gemonteerd. Simmonds: "We kunnen gewassen realtime monitoren en cruciale gegevens over de groei te verzamelen. We meten lengte, bladoppervlak, knop- en bloem diameter, voor optimalisatie van het QMS (Quality Management System) van Delphy. We krijgen zo inzicht in de ontwikkeling van de gewassen en helpen bij het verbeteren van de teelt." In het project CHIP werkt ADI samen met Royal Brinkman en Van Iperen. Hier ligt de nadruk op plaagdetectie en optimaliseren van biologische bestrijding, met als doel het middelenverbruik omlaag te brengen. Bij Ter Laak is een camera gemonteerd op een transportkraan van Bosman van Zaal, waarmee de bloemrijpheid wordt gemonitord. We willen niet alle disciplines zelf beheersen, maar een deel zijn van de keten" licht Simmonds toe.

### **Versnellen door vertrouwen**

Een belangrijk moment van versnelling was het contact met angel investors (vermogende particulieren). "We hebben veel te danken aan John Ammerlaan, voorheen Plantize. Als pionier zag hij de potentie en had vertrouwen in ons. Hij heeft samen met zijn netwerk in ons geïnvesteerd. Als Rabobank ons niet had geholpen met een innovatie lening was het toch een moeilijk verhaal geworden", legt Simmonds uit. "Samen met aanvullende subsidies maakt dat waar we op dit moment staan; break-even." Simmonds is nuchter. Hij weet dat er nu winst moet worden gemaakt. Daarvoor zal hij de grenzen over moeten, Europa lokt. "We zijn optimistisch. Vijf jaar ondernemen schijnt een goed signaal te zijn voor succes. We zijn dat punt al voorbij."



## ZONDER INNOVATIE GEEN RENDABELE GROEI

Onder maatschappelijke druk ontstaan mooie innovaties. De herkomst van onze producten wordt steeds belangrijker, weet Remon Blok, directeur Food & Agri Rabobank Zuid-West. Ontsluiten van data kan een hulpmiddel zijn bij transparantie in de keten.

Duurzaamheidsrapportage (CSRD), het klimaatakkoord van Parijs, waterkwaliteit, CO<sub>2</sub>-reductie, middelenverbruik en arbeid. De Food & Agrisector staat voor veel uitdagingen. "Daar kun je alleen een antwoord op geven via innovatie", vindt Blok. "Nieuwe technieken als robotisering en visietechnologie zijn daarbij belangrijk. Als je met camera's eerder plagen kunt ontdekken heb je minder middelen nodig om ze te bestrijden. In onze Agrofoodvisie 2040 beschrijven we de trend naar

opscaling. Voor de omvang die dan ontstaat heb je middelen nodig om processen onder controle te houden. Ook bewegen we richting duurzame bedrijfsvoering. Als bank zijn we een voorstander van innovatie en nemen daar graag het voortouw in. We pakken ontwikkelingen op waar potentie in zit, want dat gaat de sector helpen. We helpen startende ondernemers door de 'valley of death' heen, de fase tussen start en opschalen naar succesvol ondernemen. AgriData Innovations is daar een goed voorbeeld van. Maar het allerbelangrijkste doel van onze Startup & Scale-up Team is om jonge ondernemers kansen te geven en ze te koppelen aan ervaren ondernemers. Het gaat uiteindelijk niet alleen om geld lenen, maar om het opbouwen van kennis en netwerken. Dat is een rol die we als bank graag op ons nemen."

# VAN GELIJK KWEKEN NAAR BEGRIP OOGSTEN

Met feiten en zendingsdrang over hoe goed we het als sector doen, overtuigen we allang niet meer. Communicatiespecialisten Roger Engelberts, Paul Houtepen en Bart de Voogd van Imagro betogen het eind van sectorcommunicatie, steken de hand in eigen boezem én komen met oplossingen en een EPO-aanpak voor begrip.

40

Beste maatschappij, we willen je iets bekennen. We kennen je nu al dertig jaar, maar hebben veel te laat erkend dat emotionele verandering jouw constante is. Per onderwerp toon je een ander gezicht en als we opnieuw kijken, is dat alweer veranderd. Dat ben jij, de Barbapappa bubbelende maatschappij. Iedereen mag daarin van alles zeggen. Tot extreme meningen aan toe. Maar met feiten overtuigen we allang niet meer.

En daar slaan wij als agri-, food- en tuinbouwsectoren de plank volledig mis. In onze zendingsdrang, vallen we telkens collectief terug op het werkwoord zenden, zenden, zenden. Vergetend dat communicatie niet gaat over hoe de boodschap wordt verzonden, maar hoe die ontvangen wordt. Communication = the message received, not the message send. Wij blijven roeptoeteren als de WC Eend van de Tuinbouw, Akkerbouw, Veehouderij, of Levensmiddelenproducenten: "We doen het wél goed, we zijn wél goed bezig en als je het niet begrijpt zullen we het nog één keer uitleggen... Daarmee stappen we in een lelijke valkuil van sectorcommunicatie, want die is failliet in de huidige tijdsgeest van polarisatie, framing en issue-management. In de huidige tijdgeest hebben we een andere kweek nodig om begrip te oogsten. Een schot voor de boeg...

In vorige decennia leefden we in het informatietijdperk. We verzamelden veel informatie, bestudeerden die, be-

spraken die met allerlei partijen en kwamen dan veelal tot besluitvorming op basis van consensus. Het poldermodel was zo succesvol omdat het aantal partijen beperkt, het aantal issues gering en de belangen relatief homogeen waren. Meningsvorming vond plaats op basis van een gedegen proces van bespreking en weging van belangen langs gebaande paden. En, in de polder was het zaak om 'aan tafel' te komen. Want wie aan tafel zat, had autoriteit. Wij boeren en tuinders en onze sectoren zijn blijven hangen in dit stadium. Wij hebben nog een informeringsbehoefte. Maar de maatschappij heeft geen informatiebehoefte, wel een urgente meningsbehoefte.

Iedereen in Nederland vindt steeds sneller iets van alles. #mijnmening wordt me aangedragen via mijn mobieltje. We vinden iets, zonder ons ergens in te verdiepen. Want de bevestiging halen we uit social media algoritmes. Daarna is het lastig om – bang voor gezichtsverlies – uit de meningsloopgraaf te stappen. En hier staan we op een keerpunt; trekken we ons terug in onze bubbel, of reiken we naar de ander? En hoe dan? Daarvoor pakken we hét corona televisiefragment van Diederik Gommers en Famke Louise er even bij. Weet je het nog? Gommers zag als Chef OK's in Nederland het probleem elke dag groeien. Famke Louise was als invloedrijke artiest opeens het boegbeeld van Willem Engels' beweging #ikdoenietmeer-mee. Famke, mordicus en niet alwetend, was zij tegeninerten. Aan tafel bij Jinek ging Gommers er niet tegenin.





## 9 TIPS OM MET EFFECTIEVE COMMUNICATIE BEGRIP TE OOGSTEN

1. Ben bereid tot strijd om het stille midden naar je toe te laten bewegen of zelf naar het stille midden op te schuiven.
2. Kweek ambassadeurs. Identificeer, betrek & faciliteer hen
3. Identificeer bruggenbouwers in 't stille midden: opinieleiders, influencers en beleidsmakers die een open maatschappijbeeld hebben.
4. Maak continu issue-analyses om te prioriteren obv realisme x impact: Analyseer, anticipeer en harmoniseer op de relatie die je aan wilt gaan
5. Luister niet om te antwoorden, maar om te begrijpen en neem als ambassadeur de zorgen en angsten van de bruggenbouwers serieus.
6. Creëer vertrouwen door je eigen dilemma's en onzekerheden over de toe- of uitkomst als ambassadeur en sector op tafel te leggen. Hier oogst je begrip
7. Dialogiseer als ambassadeur en beweeg mee met de zoektocht van de bruggenbouwers
8. Zorg dat ambassadeurs gehoord worden door die journalisten en media die belangrijke bruggenhoofden in het stille midden zijn. Dus die in het stille midden zijn belangrijker dan die van de eigen parochie of die van het tegenkamp.
9. Probeer de beweegredenen van antagonisten te snappen en anticipeer op hun stappen.

Overrede, overruledde of overtuigde Famke niet van een tegenoordeel. Nee integendeel, hij toonde begrip en zei dat hij de angst van Famke heel goed begreep. Dat hij zelf ook bang was en hij nodigde haar uit bij hem langs te komen om de praktijk te zien.

Imago en reputatie worden van buiten de sector waargenomen. Daarom geldt Perceptie = Realiteit. Want de perceptie van wat mensen ervaren, wordt gevoeld als waar. Dat gaat primair over hoe ik iets zie en wat ik daarbij voel. De betekenis daarvan is dat sentimenten het winnen van argumenten. Emotie wint het van feiten. Daarom horen we tegenwoordig "Een feit is ook maar een mening". Niet het RIVM en Jaap van Dissel met veel feiten werkten overtuigend voor mensen die het ook niet meer wisten. Die mensen waren op dit onderwerp massaal vertegenwoordigd in het stille midden. Gommers als ambassadeur bouwde wél een brughoofd naar Famke die als influencer een bruggenbouwer naar het stille midden was. Gommers gebruikte de beproefde EPO methode. EPO? Ja: 1. Toon eerst Empathie. 2. Geef aan wat de Perspectieven zijn. 3. En duidt de Ontwikkelingen. En hij beweerde niet dat hij wist wat de oplossing was.

42 Om deze tijden van toenemende polarisatie goed te begrijpen, gebruiken wij vaker het model van Bart Brandsma. Bij het verbeteren van de reputatie in een maatschappij die polariseert, wordt vaak geprobeerd een tegenpartij te overtuigen van het eigen standpunt. Allereerst moet begrepen worden dat een partij zelf, dus in ons geval de sector zelf, geen geloofwaardige afzender voor het stille midden meer is. Die wordt per definitie verdacht van 'preken voor eigen parochie' én daardoor

ongeloofwaardig. Strooien met feiten bevestigt dit idee alleen maar. De wantrouwende burger van nu heeft al te vaak meegemaakt dat er selectief met feiten wordt gewerkt of dat beide partijen elkaar met feiten in de haren vliegen, waardoor ze tussen de bomen het bos ook niet meer zien. Ook de macht van de mediacratie, die vaak aan de flanken van het debat verslag uitbrengt, draagt niet bij aan een zuiver beeld voor het midden. Zelfs een bruggenbouwer tussen de partijen, denk aan Johan Remkes ten aanzien van de landbouw, leidt vaak niet tot het gewenst effect. Het voeden van 'het stille middenveld' heeft meer kans van slagen. Daar kan een ambassadeur, een partij in de periferie van de volgers, wél geloofwaardig in gesprek gaan met de bruggenbouwers van het midden.

Het 'hoe' luistert daarbij nauw. Zie daarvoor onze negen tips voor het begrijpen en benaderen van het stille midden. En vergeet niet het tegenkamp. Probeer ze niet te overtuigen, ook niet de partijen die al een sterke voorkeur hebben voor die andere kant (de antagonist), maar schaak vooruit: wat worden hun volgende zetten en hoe ontkracht je die zelf naar het stille midden van het bord? Dat vergt wel dat je, net als bij schaken, de stukken van de andere partij steeds blijft bestuderen: zijn ze van positie veranderd zoals je dacht of hebben ze een ander plan dat een andere proactieve actie van ons vergt? Hoe voorkomen we hun verovering van het midden?

Want daar, in het midden ligt de winst: het oogsten van begrip in plaats van het kweken van het eigen gelijk. Door te luisteren en te bouwen aan relaties. Door zorgen en emoties te delen voordat je over feiten kunt praten.

Imago en reputatie worden van buiten de sector waargenomen. **Daarom geldt Perceptie = Realiteit.**

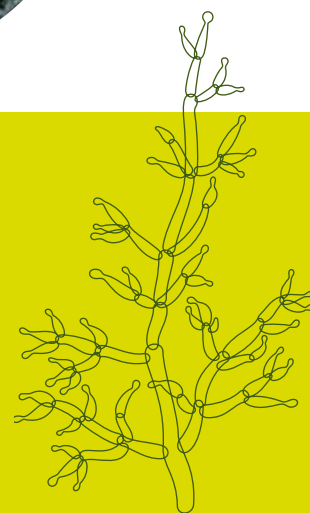
**ASPERELLO®** T34  
Biocontrol

  
**biobest**®  
SUSTAINABLE CROP MANAGEMENT



## Pak het probleem bij de wortel aan

- Duurzame bescherming tegen wortelpathogenen
- Zonder residu
- Start bij de plantenkwaker



[www.biobest.com](http://www.biobest.com)

Biologisch fungicide (10481P/B) op basis van 1012CFU/KG *Trichoderma asperellum* stam T34. Beschermt wortels tegen wortelziekten. Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor het gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

# STUDENTEN EN BEDRIJVEN VINDEN ELKAAR IN OOSTLAND

Met nieuwe experimenten tussen bedrijfsleven en onderwijsinstellingen in Oostland gaat het Horti Experience Center (HEC) een nieuwe fase in. Een interessante fase, vindt docent en lector Frank van der Helm van Hogeschool Inholland, omdat zich in de regio rondom Bleiswijk een groot cluster aan onderwijsinstellingen, bedrijven en onderzoeksinstituten bevindt. "Er zit daar veel kennis en die kunnen allemaal gebruik maken van de ervaringen die we eerder al in het Westland hebben opgedaan."

**Tekst:** Ton van der Vliet

**Fotografie:** Sharon Schouten

Het samenbrengen van onderwijs en bedrijfsleven is keihard nodig willen we onze internationale positie als koploper in de glastuinbouw behouden. Het Nationaal Groeifonds kwam niet voor niks met een miljoenenbijdrage over de brug voor het Greenport Horti Campus-Katapultprogramma (zie kader). "Het gaat supergoed!", klinkt het uit de mond van directeur Jaco Speksnijder van Lentiz MBO Oostland. Terwijl er op dit moment nog vier opdrachten vanuit het bedrijfsleven lopen, dienen de volgende aanvragen zich alweer aan. Dat wordt nog wel even puzzelen, want MBO Oostland in Bleiswijk telt een totaal van 300 ingeschreven studenten en 25 teeltstudenten ("we timmeren hard aan de weg om dat aantal omhoog te brengen") maar die kunnen niet overal tegelijk zijn. Bovendien wordt die groep – van eerste- tot vierdejaars

– altijd begeleid door een docent als ze op locatie aan de slag gaan, dus diens rooster moet ook aansluiten.

## **Eigen dynamiek**

De gewenste samenwerking tussen mbo en hbo is ook weer een puzzel op zich, zo tekent Frank van der Helm daarbij aan. "Hbo en mbo hebben elk hun eigen dynamiek en eigen leerprocessen. Wat kun je studenten wel of niet zelfstandig laten doen? Welke diepgang zoek je op in de vraagstelling? Aan welke vaardigheden moet er worden gewerkt? Dat is voor beide onderwijsrichtingen zeer verschillend." Om nog maar te zwijgen over de afstemming van de roosters. Van der Helm herinnert zich nog het allereerste begin van de samenwerking tussen Inholland en Lentiz binnen



## FORMULE 1 IN DE KAS

"Het is racen!", zo vat hbo-student Matthijs Meijndert de opdracht samen die hij en andere studenten momenteel uitvoeren in de kas van Delphy in Bleiswijk. In het kader van HEC 2.0 doen ze voor Vreugdenhil Young Plants verschillende proeven hoe ze tomatenplanten zo snel mogelijk kunnen opkweken. De studenten werden nadrukkelijk uitgenodigd de uiterste grenzen op te zoeken.

"Ik noem het Formule 1-racen. In deze ronde belichten we de planten bijvoorbeeld met 310 micromol, terwijl 160 normaal is", aldus Matthijs, vierdejaarsstudent Tuinbouw & Agribusiness bij Inholland in Delft. Hij heeft twaalf uur per week om aan deze opdracht - 'modulering vruchtgroente' luidt de officiële naam - te werken. Donderdag is dé dag waarop het vooral moet gebeuren, want dan treffen de studenten van Inholland, van Lentiz MBO Oostland en de contactpersonen van Vreugdenhil en

Delphy elkaar in Bleiswijk. "Lekker compact en efficiënt," zo noemt Matthijs deze werkwijze. Leerzaam is deze race zeker voor hem: "We doen als studenten heel veel samen en kijken ook samen naar die planten. De mbo-studenten doen dat net iets meer praktisch en dat levert bijzondere ideeën op."

De opdracht loopt nog tot midden januari en helpt Matthijs indirect ook bij het maken van een keuze voor als hij straks z'n studie heeft afgerond. "Superinteressant wat we hier doen, maar ik wil straks toch de teelt en de productie in. Mijn stage in Canada was ook in de opkweek, daar van aardbeien, en dat is voor mij net niet spannend genoeg. Juist op het moment dat je een strategie kunt gaan loslaten op die plant gaat ie weg!" Oftewel, om in Formule 1-terminen te blijven, ná de opwarmronde wil Matthijs gewoon vól op het gas...

de Horti Campus Westland. "Mijn studenten waren op donderdag ingeroosterd, die van Lentiz op woensdag. Ze werkten aan hetzelfde project maar zagen elkaar dus nooit..."

### **Veel geleerd**

Van die kinderziektes is het nodige geleerd. Zoals ook de omgang met het bedrijfsleven is verbeterd. Een goed intakegesprek en duidelijke spelregels zijn een vereiste om duidelijk te maken wat ze wel en niet van de studenten mogen verwachten. Soms gaan opdrachtgevers er te dicht opzitten en te veel 'sturen'. Maar dat is nadrukkelijk niet de bedoeling: "Je wilt dat studenten zich ontplooien en zelf dingen ontdekken. Daar hoort bij dat dingen niet altijd goed gaan." Wat blijkbaar wel heel goed gaat, is dat studenten via deze weg makkelijk

46

## **'JE WILT DAT STUDENTEN ZICH ONTPLOOIEN EN ZELF DINGEN ONTDEKKEN'**

een baan binnen de sector vinden. Van der Helm: "De begeleiding van een van de lopende projecten vanuit Delphy gebeurt door een oud-student van ons. En degene die namens de opdrachtgever begeleidt is óók een oud-student van ons. Dat kan toeval zijn, maar het werkt wel zo prettig. Zij weten als geen ander wat er van de studenten verwacht kan worden. En ze weten ook dat ze ze een schop onder hun achterste moeten geven als ze te veel achteroverleunen!"





Jaco Speksnijder

## KATAPULT VOOR INNOVATIE

Om innovatie naar een hoger plan te brengen werd in 2014 het Katapult-programma gelanceerd. Op meer dan 550 projecten bundelen bedrijfsleven en onderwijs de krachten om het Nederland van de toekomst vorm te geven. 134.000 studenten, 19.000 docenten en onderzoekers en 21.000 bedrijven zijn erbij betrokken. De overheid investeert er via het Nationaal Groeifonds € 210 miljoen in. De aanvraag voor HEC 2.0 is onderdeel van een breder programma rondom de koppeling van beroepsonderwijs aan innovatie, waarin Greenport Horti Campus/Greenport West-Holland, Lentiz en Inholland samenwerken. Totale omvang is € 9

miljoen subsidie. Zo kunnen onder meer in het Oostland mbo- en hbo-studenten aan de slag met innovatievragen van bedrijven. Er zijn al belangrijke stappen gezet, ziet Nico van Hemert, Projectmanager Greenport Horti Campus Katapult-programma: "Aan de slag gaan met innovatievragen is 'the next step' in stage lopen. Het vereist de nodige aanpassingen bij het onderwijs en de bedrijven. En dat lukt goed. Knap werk, want landelijk zie je dat 'cross-sectoraal' samenwerken – dus bijvoorbeeld techniek met de zorg – in de praktijk eenvoudiger te realiseren is dan mbo en hbo op eenzelfde spoor zien te krijgen."



# HOMMEL VRAAGT ANDERE BENADERING BIJ GEBRUIK FULL LED

LED-belichting vraagt een andere benadering van hommels in de kas dan een traditionele belichting met SON-T, zeker in de winter. Biobest ontwikkelde speciale hommelnesten voor de belichtingsperiode, met extra stuifmeel en extra suikerwater. De hommel zit in de winter veel langer in zijn nest, zegt Marvin Koot van Biobest. "Een teler moet dan voor voldoende brandstof zorgen voor een goede ontwikkeling van dat nest."

48

**Tekst:** Annemarie Gerbrandy

**Fotografie:** Sharon Schouten

Biobest deed in de winter van 2023/2024 onderzoek naar het gedrag van hommels op het lightspectrum van LED. Dat vereist een andere aanpak dan in een kas zonder LED-belichting: hommels zien namelijk geen rood licht en in de tomatenteelt wordt nu gewerkt met LED met een spectrum van 85 tot 90 procent rood licht. Dat betekent dat de bestuivers niet gaan vliegen als er geen daglicht binnenkomt, zegt Marvin Koot, specialist gewasbescherming van Biobest. "Ze denken dat het donker is. We weten van SON-T belichting dat hommels 's nachts niet terugkeren naar het nest, omdat ze gedesoriënteerd zijn. Daarvoor zijn destijds de hommelflats ontwikkeld, om in de computer een tijd in te stellen dat de beestjes mogen uitvliegen."

## Leren omgaan met natuur

Het grote verschil met LED-belichting is dat LED's geen warmte afgeven en dat op andere manieren

warmte in de kas wordt gebracht. Telers houden zo lang mogelijk de schermen dicht, waardoor er minder daglicht in de kas komt. Toch is daglicht belangrijk om de hommel zijn werk te laten doen, aldus Koot. "We moeten leren omgaan met de natuur. In de zomermaanden is dat geen probleem, dan zijn er genoeg momenten dat er daglicht in de kas komt. Maar nu de dagen korter worden en er minder instraling van buitenaf is, is het belangrijk dat hommels in een bepaalde periode toch hun werk kunnen doen."

Uit de theorie is bekend dat een hommel 30 watt/m<sup>2</sup> natuurlijk licht nodig heeft om uit te vliegen, vervolgt de specialist. Dan heeft hij voldoende UV-licht tot zijn beschikking om zich in de kas te kunnen oriënteren. "Daaronder raakt hij de weg kwijt. Dat betekent in de praktijk dat een teler de hommelflat pas moet openzetten als er voldoende lichtinval van buitenaf is, eerder heeft geen zin. December en januari zijn





de maanden met de kortste dagen, dat is de meest spannende periode, waarin de hommelvevlieging alle aandacht nodig heeft. Dat zijn zaken die wij met de telers bespreken, als wake-up call." Daarnaast wordt gekeken of het mogelijk is om met het groene/witte licht dat de LED-lampen uitstralen bevlieving te realiseren in donkere periodes. Dat is iets wat samen met de telers moet worden onderzocht, zegt Koot.

### **Extra stuifmeel en suikerwater**

Biobest heeft speciale hommelnesten ontwikkeld voor de belichtingsperiode. Het gaat hier om nesten met extra stuifmeel en extra suikerwater. Koot: "Hommels zitten in de wintermaanden veel langer in hun nest. Ze hebben voldoende bouwstenen nodig om het nest te onderhouden. Als de temperatuur goed is en er wordt voldoende voedsel aangeboden, kan het volk in het nest zich goed doorontwikkelen, wat in de paar uur daglicht die er is tot een betere bestuiving leidt.

We zien al dat telers met LED-belichting naar dit type hommelnest gaan vragen. Het is leuk dat dit in de sector gaat leven."

Het bedrijf biedt twee verschillende soorten nesten aan: de Standard Hive met tachtig werksters en de Premium Hive met 110 werksters. Biobest adviseert voor de donkere wintermaanden de Premium Hive, om zoveel mogelijk hommels in een nest te hebben voor bestuiving. "Een teler heeft tijdens de belichtingsperiode soms maar vier uur per dag instraling door daglicht in de kas. Hoe meer hommels er in een nest zitten, hoe beter je die ruimte kunt benutten. In het voorjaar en de zomer kan de ondernemer dan weer prima met de Standard Hive uit de voeten", aldus Koot.

### **Voorkom desoriëntatie**

De bloem van een tomatenplant blijft in de regel 12



uur na de startbelichting openstaan. Als een teler om 12 uur 's nachts met belichten begint, betekent dat dat de bloem om 12 uur 's middags weer dicht gaat. In de zomermaanden is dat geen probleem, zegt Koot. "Maar in december komt er pas vanaf half 10 voldoende zonlicht binnen. Dat betekent dat de hommels dan maar effectief 2,5 uur de tijd hebben om de bloemetjes te bestuiven. We adviseren telers om anderhalf uur voordat de schermdoeken dichtgaan en het natuurlijk licht onder de 30 watt/m<sup>2</sup> komt de hommelnesten te sluiten, zodat de bestuivers weer op tijd terug zijn. Anders raakt de hommel gedesoriënteerd en verzwakt en is het maar de vraag of hij de volgende dag weer kan bestuiven."

De technisch specialist snapt dat de ondernemer goedkoop wil belichten, maar de hommel

moet óók de kans krijgen zijn werk te doen, zegt hij. "Als een teler veel wil belichten, raden wij aan voldoende hommelflats neer te zetten. Hoe meer hommels, hoe meer bestuiving er in een korte periode kan plaatsvinden. Een derde deel van het nest doet maar bestuifwerk, de rest is er voor het onderhoud. Daarnaast hebben grovere tomaten minder bloemen dan fijne tomaten. Het tomatenras dat je teelt, vraagt dus om minder of meer hommels."

Een hommelnest moet na ongeveer zes weken worden vervangen, adviseert Koot. "In de winter raken ze toch wat sneller leeg, de activiteit gaat achteruit. Dan is het beter om nieuwe volkeren op de flats neer te zetten: een nieuw nest gaat meer bevliegingen realiseren." In de zomer hoeft een nest na 8 tot 12 weken te worden gewisseld, zegt hij.

## 'TOMATENRAS BELANGRIJK BIJ HOMMELBEVLIEGING'

Frans van den Arend van tomatenkwekerij Bryte Greenbalance teelt cocktailtomaten onder 8,3 hectare glas in 's-Gravenzande. De teler heeft sinds vier jaar full LED in de kas hangen, het lichtspectrum bestaat uit 88 procent rood, 6 procent blauw en 6 procent wit/groen licht.

Van den Arend doet samen met Biobest ervaring op om de bevlieging van hommels zo goed mogelijk te laten verlopen. Dat is een leerproces, zegt hij. "We zagen in de mini-cherries dat het lastig was de bevlieging op orde te krijgen. Daar was het nodig om de bloemetjes met de hand te tikken. Dat hebben we opgelost door meer hommelpakketten per vierkante meter te plaatsen."

De tomatenteler schermt met een dubbel scherm. In de donkere wintermaanden doet hij de schermen 2 à 3 uur open om maximaal daglicht voor de hommels in de kas te krijgen om uit te vliegen. "We kunnen de hommelflats op afstand besturen. Vaak zagen we dat de bloem tot maximaal 12.00 uur open stond, daarna ging die dicht. De hommel heeft dan maar een korte tijd om de bloem te bevliegen."

Van den Arend heeft half oktober cocktailtomaten geplant. Hij hoopt vanaf begin december de eerste vruchten te oogsten. "Het voordeel van dit ras is dat de bloemetjes tot 16.00 uur open staan, de hommel heeft meer tijd om te bevruchten. We hebben geleerd dat het tomatenras heel belangrijk is voor de hommelbevlieging."

# INHOUDSSTOFFEN EN DUURZAME TEELT

Twee nieuwe, veelbelovende projecten gaan van start op Brightlands Campus Greenport Venlo. Succes4BioActives verdiept zich in het vergroten van de kennis over gezonde stoffen in groente en fruit, terwijl Brightlands Next Generation Farming werkt aan klimaatbestendige gewassen en de ontwikkeling van groene gewasbeschermingsmiddelen.

**Tekst:** Lise Schregardus

**Fotografie:** Brightlands Campus



De tuinbouwsector staat voor grote uitdagingen op het gebied van klimaat, biodiversiteit en voedselzekerheid. Klimaatbestendige zaden, groene gewasbeschermingsmiddelen en efficiëntere verpakkingen en transport om productieverlies te verminderen zijn hard nodig.

Tegelijkertijd groeit het bewustzijn in de maatschappij over het belang van een dieet met veel groenten en fruit om welvaartsziekten zoals diabetes type 2, obesitas en hart- en vaatziekten te voorkomen. De kennis over bioactieve stoffen zoals vitamines en antioxidanten in groente en fruit is gegroeid, maar de concentraties variëren sterk per ras en zijn de afgelopen decennia zelfs afgenomen. Rassenonderzoek en teeltsturing kunnen hier verbetering in brengen.

Met de start van de projecten Brightlands Next Generation Farming en Succes4BioActives wil Brightlands Campus Greenport Venlo een flinke boost aan geven aan innovaties rondom duurzame tuinbouw en de kennis over inhoudsstoffen. Beide projecten zijn geïnitieerd door Brightlands en krijgen ondersteuning vanuit de Regiodeal Noord-Limburg.

### **Brightlands Next Generation Farming**

In het project 'Brightlands Next Generation Farming' werken bedrijven en onderzoeksinstituten samen aan innovatieve oplossingen voor klimaatbestendige, voedzame zaden, groene gewasbeschermingsmiddelen en het verminderen van productieverlies door betere verpakkingen, opslag en transport. "Er was een gedeelde wens bij ondernemers en onderzoekers om deze uitdagingen gezamenlijk aan te pakken. In het innovatiecluster 'Brightlands Next Generation Farming' bundelen we onze krachten", vertelt projectleider Peter Korsten.

Om deze samenwerking te faciliteren, komt er een nieuwe faciliteit op Brightlands Campus Greenport Venlo met vijf state-of-the-art onderzoeksfaciliteiten: laboratoria voor de naooogst-fysiologie, het verwerken en verpakken van producten, groene gewasbescherming op zaden, het ziektevrij maken van zaden en een testfaciliteit voor de doorontwikkeling van duurzame hulpstoffen voor de toepassing op zaden. Volgens Peter is Brightlands in Venlo de eerste plek in Nederland waar al deze labs onder één dak te vinden zijn. "We willen een praktische plek creëren waar ondernemers,

onderzoekers en studenten samenkomen en samenwerken. Het zijn open faciliteiten die voor iedereen toegankelijk zijn."

### **Dicht bij elkaar**

Juist die open samenwerking zorgt volgens Peter voor een versnelling in de ontwikkelingen. "We investeren hier met elkaar in innovatie, talent en kennisuitwisseling. Dat versterkt niet alleen de tuinbouwsector, maar heeft ook een positieve impact op het milieu, de economie en de gezondheid van de consument. Omdat alle labs in één gebouw zitten, kom je elkaar snel tegen en ontstaan er mooie kruisbestuivingen. Neem bijvoorbeeld de naooogst en het verpakken: dat

**'Hoe mooi is het dat je dit allemaal op een plek kunt onderzoeken?'**

zit dicht tegen elkaar aan. Hoe mooi is het dat je dit allemaal op een plek kunt onderzoeken?"

Het reduceren van afval staat centraal in alles wat dit nieuwe innovatiecentrum gaat doen. "Voor het uitgangsmateriaal gaat het om zaadcoating, agro- en biochemische zaadbehandelingen en fenotypering om de zaden te beschermen en voeden. Voor de planten richten we ons op de verwerking en verpakking: hoe kun je nieuwe technieken en duurzame materialen inzetten om afval te voorkomen? Richting de consument gaat het over het beter houdbaar maken van de producten en het behoud van de voedingsstoffen in groente en fruit", vertelt Peter.

### **Zaden en primaire sector**

De focus ligt nu op het realiseren van het gebouw en de samenwerkingen. "We verwachten dat de faciliteiten eind 2025 gereed zijn. We zijn nu bezig met het opstellen van de programma's en de aansluiting van bedrijven en organisaties, waarbij we ons richten op zaden en de primaire sector. Maar we gaan voor open innovatie, dus heb je een innovatief plan, wil je een



54

techniek of systeem testen of heb je zelf een idee om de afvalberg op je eigen bedrijf te verkleinen, neem dan vooral contact op.”

### **Succes4BioActives**

Via het project Succes4BioActives werken Maastricht University en HAS green academy samen met Blue Engineering en campusbewoners Compas Agro, Botany en Brightlabs om meer inzicht te krijgen in de aanwezigheid, teelsturing en verwerking van bioactieve stoffen in groente en fruit, die waardevol zijn voor de gezondheid van mensen. Volgens Harm Waterborg, interim projectleider, zitten er meer dan 2.000 gezonde stofjes in groente en fruit. “Maar het is onmogelijk om die nu allemaal te onderzoeken. Dit project is een eerste aanzet om tot een langer programma te komen

waarin we ook meerdere gewassen én stoffen kunnen onderzoeken. Voor de teelt in de vollegrond leggen we nu de focus op broccoli en prei. Deze groenten bevatten polyfenolen die een antioxiderende en ontstekingsremmende werking hebben. Voor de teelt in de kas zijn we bezig met het selecteren van de inhoudsstoffen en gewassen.”

### **Nieuwe verdienmodellen**

Succes4BioActives is een vervolg op de projecten ‘Waarde van Limburgs Fruit’ en ‘De Waarden van Groente en Fruit’. In deze eerdere projecten is gekeken naar welke inhoudsstoffen verantwoordelijk zijn voor welke gezondheidseffecten. Harm: “Met de opgedane kennis gaan we nu een stap verder en willen we partijen bij elkaar brengen en langdurige samenwerking

## **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.



creëren. Dit is nodig om uiteindelijk tot nieuwe producten en verdienmodellen voor de tuinbouwsector te komen.”

### **Celniveau**

Er zijn vier modelprojecten geformuleerd. De eerste richt zich op de bodem: hoeveel effect heeft de bodem op het gehalte inhoudsstoffen in het gewas? De tweede draait om de teelt in de kas: kun je via teeltinterventies zoals bemesting, water en licht het gehalte aan inhoudsstoffen in een gewas beïnvloeden en verhogen? De derde gaat om de bewerking van groente en fruit: wat gebeurt er met de inhoudsstoffen tijdens het conserveren, drogen en verwerken van de verse producten? Het laatste project draait om de opname van bioactieve stoffen in het maag-darmstelsel zodat deze gezonde stoffen ook op celniveau in het lichaam opgenomen worden.

Naast de modelprojecten, worden er vier werkgroepen ingericht die zich bezighouden met teelt, product en markt, meettechnieken en protocollen en de gezondheidseffecten. “We hebben hiermee de gehele keten te pakken: van zaadleverancier tot het verse of bewerkte product bij de klant. De bedrijven en onderzoeksinstellingen die nu zijn aangehaakt, hebben een enorme drive om er een succes van te maken. Zij zijn bereid om hun kennis te delen om met elkaar de geheimen van de gezonde stoffen in groente en fruit verder te ontrafelen. Bedrijven die ook willen meedoen, zijn van harte welkom.”

stellingen die nu zijn aangehaakt, hebben een enorme drive om er een succes van te maken. Zij zijn bereid om hun kennis te delen om met elkaar de geheimen van de gezonde stoffen in groente en fruit verder te ontrafelen. Bedrijven die ook willen meedoen, zijn van harte welkom.”

### **Preventie versus gedrag**

De uitvalsbasis van het project is Brightlands Campus Greenport Venlo. “Voeding en gezondheid zijn belangrijke thema’s voor de campus, waarbij het vooral om preventie gaat. Bijna 60% van onze ziektes hebben te maken met gedrag. Hoe kunnen we met een gezond voedingspatroon voorkomen dat mensen ziek worden, waardoor de kwaliteit van leven verbetert én de kosten voor de gezondheidszorg dalen? De tuinbouw kan daar een bijdrage aan leveren. De campus is de katalysator in dit project, brengt de partijen bij elkaar en heeft de onderzoeksfaciliteiten, maar het zijn uiteindelijk de bedrijven en onderzoeksinstituten die het moeten gaan doen.”

De Regio Deal Noord-Limburg investeert € 35 miljoen in projecten die bijdragen aan een gezonde toekomst van Noord-Limburg voor een gezonde, duurzame en veilige regio.

# HOE TE HANDELEN BIJ CALAMITEITEN?

Wat als je als ondernemer wordt getroffen door ziekte of zelfs komt te overlijden? Kan je bedrijf dan gewoon doordraaien of valt alles stil? Om bij een dergelijke calamiteit de continuïteit van de kwekerij te waarborgen, stellen tomatentelers Gerard en Joost van der Vleuten - samen met ABAB - een noodopvolgingsplan op. "Je voorkomt dat de hectiek leidend wordt in geval van een calamiteit."

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Jordy Caris

Wie via de A58 van Eindhoven naar Tilburg rijdt, kan 'm niet missen: de tomatenkas die pal naast de snelweg bij Oirschot ligt. De familie Van der Vleuten streek hier in 1968 neer. "Mijn vader Cees begon op deze locatie met de teelt van tomaten en sla onder glas en met volleggronddaarbeien", vertelt Gerard van der Vleuten. "In 1980 legde hij zich volledig toe op de tomatenteelt. Die focus is gebleven. Sinds 2015 telen we Intense-pruimtomaten, twee jaar geleden startten we ook met de teelt van de ronde Intense-tomaat. Die

wordt aan consumenten verkocht onder de naam 'De Snijmaat'. Onze afzet loopt via Veiling ZON."

## Nieuwe generatie

In de loop der jaren maakte het bedrijf een behoorlijke groei door. Sinds 2015, toen het buurbedrijf kon worden bijgekocht, komt de omvang uit op 4,9 hectare. Daarnaast trad de nieuwe generatie toe tot het bedrijf; vijf jaar geleden stapte zoon Joost (27) in de maatschap. "Aanvankelijk ambieerde ik geen carrière in de







tuinbouw”, vertelt hij. “Sterker nog: ik werkte twee jaar als lasser. Maar de hele dag in een fabriek zitten, dat was niets voor mij. Uiteindelijk besloot ik toch de switch te maken naar de tuinbouw. Ik heb een tijdje bij mijn vader in loondienst gewerkt, inmiddels ben ik mede-eigenaar. Hierdoor deel ik mee in de winst en kan ik kapitaal opbouwen om het bedrijf op termijn over te nemen.”

### **Samen aan kerstdiner**

Hoewel het nog een tijdje duurt voordat Gerard uit het bedrijf zal stappen, besloten vader en zoon om - in aanloop naar de toekomstige overname - wel alvast een familiestatuuut op te stellen. René Boots, bedrijfsadviseur Tuinbouw bij ABAB, legt uit wat dit inhoudt: “In een dergelijk statuut maak je met alle betrokken familieleden afspraken over de bedrijfsoverdracht. Dan

gaat het zowel om de harde als om de zachte kant. Er worden bijvoorbeeld afspraken gemaakt over het overnamebedrag, over welke normen en waarden men belangrijk vindt, over de missie en visie, enzovoorts. Bij de familie Van der Vleuten waren ook de andere drie kinderen van Gerard betrokken bij het opstellen van dit statuut, net zoals Gerards echtgenote. Het proces werd begeleid door ABAB. Om iedereen de ruimte te geven om zijn of haar mening te geven, spraken we ook met ieder familielid afzonderlijk. Dan praten mensen toch vrijer.”

Voor Gerard van der Vleuten is het belangrijk dat de toekomstige bedrijfsoverdracht in goede harmonie verloopt en dat alle familieleden hierachter staan. “En we willen zeker niet dat iemand wordt benadeeld. Met het familiestatuuut waarborgen we dat. Ik heb vaak ge-

zien dat er ruzie ontstond in de familie, als gevolg van een overname. Ik wil ook in de toekomst met zijn allen aan het kerstdiner kunnen zitten.”

### Eyeopener

Toen het familiestatuuat bijna klaar was, bracht de betrokken adviseur de meerwaarde van het ABAB-noodopvolgingsplan onder de aandacht. Een dergelijk plan waarborgt de continuïteit van het bedrijf op korte termijn, wanneer zich een calamiteit voordoet. “Dit kan van alles zijn: brand, storm, uitval van personeel of ziekte of overlijden van de ondernemer”, legt Boots uit. “In de praktijk focussen de meeste telers op dit laatste aspect. Wanneer een ondernemer uitvalt, bestaat namelijk het risico dat het bedrijf gedeeltelijk of volledig stilvalt. Dit zorgt dan logischerwijs ook voor omzetverlies, met alle gevolgen van dien. Ook bij de familie Van der Vleuten ligt de focus van het plan op de gevolgen van uitval van de ondernemer, en dan met name van Gerard.”

Gerard van der Vleuten geeft aan dat het advies om een dergelijk plan op te stellen voor hem een eyeopener was. “Ik werd wakker geschud hierdoor. Eerlijk gezegd had ik nog nooit nagedacht over de bedrijfsmatige impact wanneer ik zou uitvallen. Ik zag meteen de meerwaarde van een noodopvolgingsplan. Zo doe ik bijvoorbeeld de betalingen en de elektraverkoop op het bedrijf. Zonder de juiste informatie kan niemand dat overnemen; veel dingen staan niet op papier, maar zitten in mijn hoofd. Door hier vooraf over na te denken, weet iedereen wat te doen in geval van een calamiteit. Het familiestatuuat moet zorgen voor continuïteit op de lange termijn, een noodopvolgingsplan biedt dit - bij calamiteiten - voor de korte termijn.”

### Verrassingen

In het noodopvolgingsplan, dat zich inmiddels in de afrondende fase bevindt, leggen de ondernemers onder meer zaken aangaande de ‘harde assets’ vast. “Denk bijvoorbeeld aan waar de sleutels liggen, wat de inlogcodes zijn voor

machines en computers, enzovoorts. Dit is allemaal vastgelegd in een praktisch draaiboek”, vertelt Boots. “Ook staat op papier wie welke taken en verantwoordelijkheden overneemt wanneer er iets met Gerard gebeurt. Wie pakt bijvoorbeeld de gewasbescherming op of onderhoudt de contacten met afnemers? En als dat externe mensen zijn, moet je ze hier ook over informeren. Zodat zij op de hoogte zijn van het feit dat ze op de ‘plan B-lijst’ staan.”

Gerard van Vleuten geeft aan dat in de gesprekken aangaande het noodopvolgingsplan diverse zaken naar voren kwamen waar hij geen weet van had. “Wanneer ik kom te overlijden, worden bijvoorbeeld betaalrekeningen geblokkeerd. Dan moet Joost met mijn vrouw, de wettelijke erfgename, samenwerken om hier toegang tot te krijgen. Daar had ik geen idee van. Maar het is goed dat we dit nu weten.” Volgens Boots komen bij het opstellen van het noodopvolgingsplan vaak zaken naar boven waar ondernemers in de waan van de dag niet over nadenken. “Dikwijls maken de gesprekken ook het nodige los en leiden deze tot diepere discussies. In feite gaat het ook om een stukje risicomanagement: je brengt risico’s in kaart en probeert deze te minimaliseren.”

### Regelmatig bijwerken

De ABAB-adviseur benadrukt dat een noodopvolgingsplan niet in beton gegoten is; dit moet regelmatig worden bijgewerkt. “Daar herinneren wij als ABAB de ondernemers ook aan. Bij Kwekerij Van der Vleuten zal het plan bijvoorbeeld moeten worden aangepast als Gerard op termijn uit het bedrijf stapt”, zegt hij. “Er zijn nog maar weinig tuinbouwbedrijven die een dergelijk plan hebben. Dat is jammer, want de meerwaarde is groot. Een noodopvolgingsplan helpt de continuïteit van het bedrijf op korte termijn te waarborgen. Je kunt de eerste periode na de calamiteit overbruggen en hebt de rust om na te denken over de toekomst. Ofwel: je voorkomt dat de hectiek leidend wordt.” Joost van der Vleuten is blij dat er zometeen een gedegen plan ligt, voor het geval er iets gebeurt. “Dit geeft rust en duidelijkheid.”

‘NOODOPVOLGINGSPLAN  
GEEFT RUST EN DUIDELIJKHEID’



Joost en Gerard van der Vleuten



**VAN IPEREN**  
groeispecialist sinds 1921

## Maak kennis met onze groeispecialisten!

De beste ondersteuning op het gebied van gewasbescherming, bemesting, waterkwaliteit en praktijkgericht onderzoek. Daar gaan onze specialisten voor.

Wilt u weten wat onze groeispecialisten voor u kunnen betekenen? Kijk op [iperen.com/tuinbouwspecialisten](http://iperen.com/tuinbouwspecialisten)

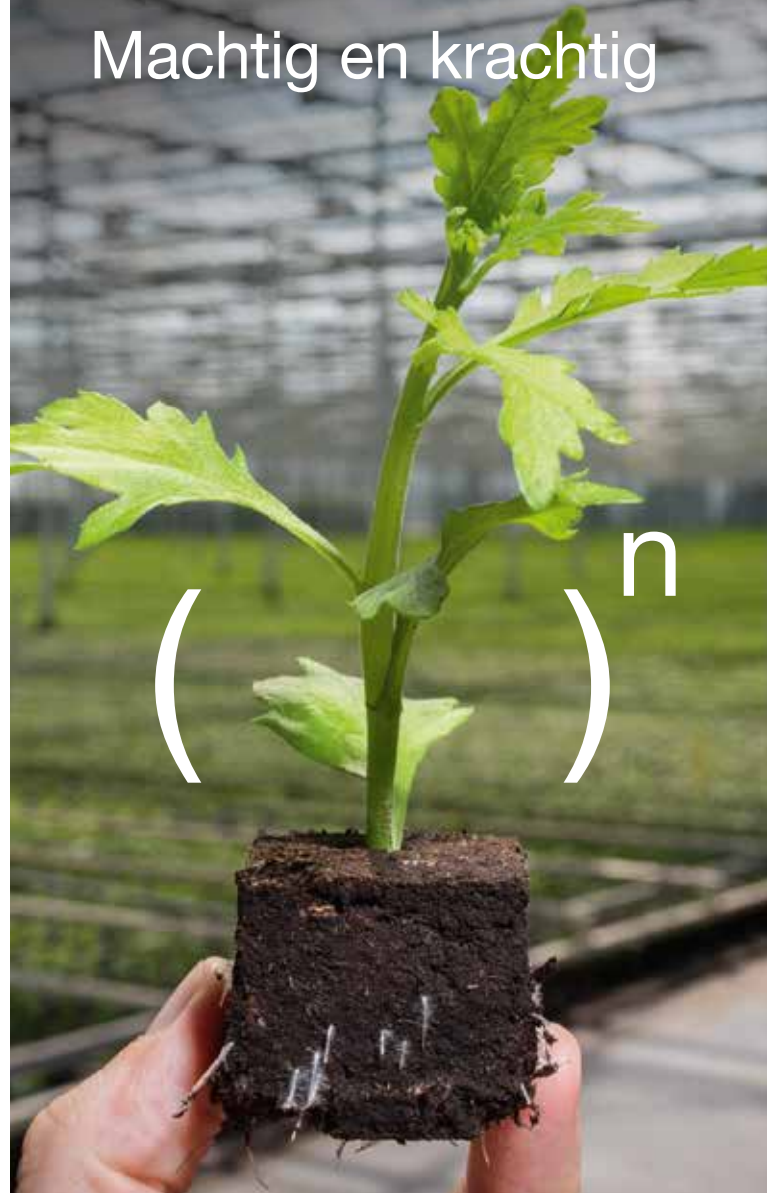


**De beste  
ondersteuning,  
door onze  
groeispecialisten.**

[iperen.com](http://iperen.com)

# Soriale<sup>®</sup>

Machtig en krachtig



- Brede schimmelwerking
- Stimuleert afweersysteem
- Werkt systemisch

**BASF**  
We create chemistry

Soriale<sup>®</sup> is een geregistreerd handelsmerk van BASF. Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor gebruik eerst het etiket en de productinformatie.

# KOM UIT DE KAS!

Met het einde van het jaar in zicht komt er ook een einde aan mijn serie columns voor KAS Magazine. Dit jaar heb ik met veel plezier mijn visie op de tuinbouwsector gedeeld. Voor mij iets nieuws, maar juist daarom vond ik het belangrijk om mijn mening te geven. Het is essentieel dat wij als (tuinbouw)ondernemers ons eigen verhaal vertellen.

In de snelle, veranderlijke wereld van vandaag worden opinies en emoties snel gevormd. De politiek is bovendien vaak gericht op snelle, disruptieve veranderingen. Waar wij als ondernemers werken met langetermijnvisies van tien tot twintig jaar, moeten we opereren in een omgeving waar regelgeving en beleid soms al binnen een jaar veranderen. Daarbij spelen maatschappelijke opinies en NGO's een steeds grotere rol, vaak beïnvloed door rechtspraak. Dit maakt het nog belangrijker dat wij onze verhalen vertellen.

De vorige generatie heeft keihard gewerkt om de tuinbouw efficiënter en duurzamer te maken door technische innovaties. Onze generatie zoekt nu steeds meer samenwerking en fusies om kleine verbeteringen door te voeren of door groei verder te optimaliseren. Dit heeft ons in de sector al enorme stappen vooruit geholpen op het gebied van duurzaamheid, energiegebruik en arbeidsomstandigheden. Toch gebeurt veel van deze ontwikkelingen binnen de kas, terwijl we soms vergeten dat we ons verhaal ook buiten de kas moeten vertellen. Onze kassen beslaan enorme oppervlakten, maar de burger ziet vaak niet wat er

binnen gebeurt. Wij als sector vinden dat we veel goede dingen doen, maar de maatschappelijke opinie over de glastuinbouw en vollegrondsgroenteteelt is nog steeds niet positief. Dit is vreemd, want met de 10.000 hectare glas die Nederland telt, produceren we dagelijks gezond voedsel en brengen we geluk via sierteelt. Maar buitenstaanders zien dit niet, omdat we het zelf niet zichtbaar maken.

Veel mensen zijn steeds minder verbonden met voedselproductie en geloven dat kleinschalige biologische boerderijen rond de stad ons lokaal kunnen voeden, of denken dat plastic bloemen uit China duurzamer zijn dan lokaal geteelde chrysanten. We kunnen het hen niet kwalijk nemen dat ze op basis van emoties of verhalen van NGO's een oordeel vellen, zolang wij ons eigen verhaal niet uitdragen.

Het is daarom tijd voor ons als tuinbouwondernemers om uit de kas te komen en ons verhaal te vertellen. Er zijn al mooie initiatieven zoals Eat This en Stop the Food Fight die de dialoog aangaan met buitenstaanders. Rob Baan had onlangs een uitstekend verhaal in Onze Boerderij, en ik ben ervan overtuigd dat er nog veel meer mooie verhalen zijn in onze sector. We moeten als ondernemers opstaan en actief samenwerken om onze sector zichtbaar te maken. Als wij het zelf niet doen, zullen anderen het voor ons doen — en dat kan negatief uitpakken. Dus, teler, kom uit je kas en laat zien waar wij als sector trots op mogen zijn!

## Mike Gitzels

is directeur/eigenaar van  
plantenkwekerij Gitzels.



# 'AI IS GEEN REVOLUTIE, MAAR LOGISCHE ONTWIKKELING'

Waar het aantal ervaren telers in Nederland sterk terugloopt, gaat de aanwas van jong talent niet hard genoeg. En dat terwijl het aansturen van grote kasarealen alsmaar complexer wordt. Biedt kunstmatige intelligentie de oplossing voor het groeiende gebrek aan teeltexpertise? We legden de vraag voor aan een kwekerij, recruitmentbureau, teeltadviseur en specialist in autonoom telen.

Tekst: Jacco Strating

Fotografie: Sharon Schouten / Simon Metselaar



Ines van Marrewijk

## 'OPEN HOUDING VOOR INNOVATIEVE TECHNOLOGIEËN'

Ines van Marrewijk is Senior Consultant Tuinbouw bij Ceres, gespecialiseerd in recruitment in de agri-, food- en tuinbouwsector. "Ik volg ontwikkelingen rondom softwaresystemen met interesse. De ideale teeltmanager combineert gewaskennis met een open houding voor innovatieve technologieën en ziet datasystemen als een verlengstuk van zijn of haar expertise." Of er een tekort aan telers is? "Veel bedrijven hebben moeite om mensen te vinden, in de eerste plaats omdat er sprake is van vergrijzing binnen de sector. Daarnaast is er gebrek aan instroom van jong talent. Dat jonge talent is er wel, zeker in andere beroepsgroepen, maar je moet jezelf als sector aantrekkelijk maken om die mensen aan je te binden."

### Technisch manager

Volgens Van Marrewijk is het belangrijk dat werkgevers investeren in de ontwikkeling van medewerkers. "Als scholieren zijn opgeleid op mbo- en hbo-niveau, dan zijn ze niet gelijk teler. Dus neem de tijd om iemand te adopteren in het bedrijf. Als je kijkt naar de teeltprocessen in combinatie met de moderne automatiseringssystemen die in de kassen zijn, kun je misschien ook beter spreken van een technisch manager dan een teeltmanager. Een teler wordt toch vaak geassocieerd met groene vingers, terwijl je tegenwoordig veel meer een techneut bent." De nieuwe technologieën in kassen kunnen de tuinbouw bovendien interessanter maken voor medewerkers en helpen om zichzelf te ontwikkelen. "Dus benoem die ontwikkelingen op gebied van onder andere kennis, water, data en mechanica ook in vacatureteksten."



## 'JE KUNT ALS TELER NIET MEER OM TECHNOLOGIE HEEN'

Ruud van den Berg is teeltadviseur bij Vortus Greenhouse Consultants, dat glastelers over de hele wereld adviseert. "De expertise van de Nederlandse teler is bekend, net als het technologisch niveau hier. Technologische innovaties gaan hand in hand met schaalvergroting. Wij merken dat het met name de laatste teeltseizoenen hard gaat qua innovaties, mede omdat arbeid steeds duurder wordt en de beschikbaarheid van arbeidskrachten afneemt. Dus of je nu wilt of niet, je kunt als teler niet meer om technologie heen. Zeker niet als je een groot aantal hectares beheert of je kassen op meerdere locaties staan." Een digitaal brein dat met je meedenkt en je klimaat en irrigatie aanstuurt is daarom zeker een meerwaarde, meent Van den Berg. "De uitdaging voor telers is het loslaten van de dagelijkse aansturing van de kas; het vraagt om vertrouwen in technologie en om een nieuwe manier van in controle zijn. Vergelijk het met een zelfrijdend voertuig, waarbij je toch je handen op het stuur houdt en altijd zelf kunt ingrijpen. Maar systemen voor autonome teelt beschikken over veel meer data, waardoor je je handen niet continu op het stuur hoeft te houden terwijl je feitelijk meer in controle bent en ook meer tijd overhoudt om de overige taken van een teeltverantwoordelijke beter uit te voeren."

### **Persoonlijke relatie**

Ook zijn eigen werk zal veranderen door de toepassing van AI, verwacht hij. "Als we door het verzamelen en analyseren van data de resultaten van meerdere teeltjaren kunnen vergelijken, kan het teeltconcept steeds verder worden gepolijst. De teler krijgt die adviezen direct uit de computer en heeft mij daar minder voor nodig. Als teeltadviseur word ik dan veel meer iemand om mee te sparren. De behoefte bij telers om iemand één-op-één in de ogen te kijken, zal blijven. Dus uiteindelijk verwacht ik dat deze ontwikkelingen de persoonlijke relatie tussen mij en de teler alleen maar zal versterken."



## 'SPRONG MAKEN VAN REACTIEF NAAR PROACTIEF'

Desiree van der Kaaij is HR Manager bij tomatenspecialist RedStar. Het bedrijf teelt in Nederland op 66 hectare in totaal acht verschillende tomatenrassen. "Zelf ben ik opgegroeid tussen de tomaten, maar het aantal jongeren dat opgroeit in de kas neemt af. Het wordt ook steeds lastiger om mensen te enthousiasmeren voor de glastuinbouw en specifiek voor de teelt. Er gaan steeds meer ervaren telers met pensioen, die vanuit hun onderbuik weten of hun plant het goed doet. Bij de knappe koppen die van school komen ontbreekt dat fingerspitzengefühl nog." RedStar is altijd al innovatief geweest en gaat steeds meer AI-gestuurd telen, geeft Van der Kaaij aan. "De teler zal daarmee moeten leren omgaan. Naast groene vingers moet je ook gevoel voor data en analyses hebben. Dit vergt weer andere competenties, maar telers vinden het ook leuk om beter te worden en gaan ook echt mee in die ontwikkelingen,

merken wij." Tegelijkertijd blijft intuïtie voorlopig nog onmisbaar, meent Van der Kaaij. "Autonoom telen helpt ons met het bepalen en sturen van de juiste condities in de kas en voorspelt onze oogsten."

### Uitdagender geworden

Door de technologische ontwikkelingen verschuift de rol van de teler naar die van procesmanager. Maar we moeten hierin ook nog veel leren en kennis opdoen om de sprong te kunnen maken van reactief naar proactief." Het aansturen van een kas is vandaag de dag niet veel complexer dan tien jaar geleden, vindt Van der Kaaij. "Alleen zijn de bedrijven groter geworden en moet dat gebeuren met minder ervaren telers. Daardoor is het beheren en overzien van een groot areaal wel uitdagender geworden. AI gaat daar zeker bij helpen."



## 'VIRTUELE TELER DIE 24/7 DOET WAT DE TELER VRAAGT'

Rudolf de Vetten is medeoprichter en verantwoordelijk voor productontwikkeling bij Blue Radix, specialist en marktleider op het gebied van autonoom telen. Met Crop Controller wordt geautomatiseerde intelligentie toegevoegd aan de dagelijkse beslissingen in de kas. "We zorgen voor een hele precieze, continue en consistente uitvoering van de strategie van de teler op gebied van klimaat en irrigatie. De teler bepaalt hoe er wordt geteeld, Crop Controller zorgt voor de uitvoering en bepaalt het optimale klimaat en de irrigatie voor de komende uren en dagen. Ook zorgt het systeem voor de berekening van alle setpoints voor verwarming, ventilatie en scherming. En dat alles gewoon via de eigen klimaatcomputer."

### 'Het is geen revolutie'

Crop Controller is een actieve virtuele teler die 24/7 aanstaat om te doen wat de teler van hem vraagt, schetst De Vetten. "We willen ervaren telers helpen om hun kennis, optimaal te benutten. Dankzij Crop Controller krijgen zij meer tijd voor andere dingen, maar zeker zo belangrijk is dat jongere telers sneller 'up to speed' zijn. Ze kunnen hierdoor eerder een groter areaal aan, omdat zij niet alle details van de klimaatcomputer hoeven te kennen en bezig moeten zijn met instellingen." De behoefte aan ondersteuning groeit hard, ook in Nederland. "Over een jaar of acht is 40 procent van de ervaren telers wereldwijd met pensioen. Dat gaat ineens snel. Daarom moet je niet te lang wachten met toepassing van deze technologie. Door het nu te implementeren, kan het onderdeel worden van je bedrijfsvoering. Het is geen revolutie, het is een logische ontwikkeling binnen de sector. Vroeger deden we alles met de hand, toen kwam de klimaatcomputer en nu voegen we daar wiskunde aan toe. Waarom zou je als teler niet verkennen of dat jouw leven makkelijker maakt?"

Bovendien, zo geeft De Vetten aan, ben je als teler juist meer 'in control' dan voorheen. "Nu reageer je als teler op veranderingen om je heen, terwijl het systeem het optimale kasklimaat vooruit berekent en heel precies, op 5 minuten basis, bijstuurt als dat nodig is. Daarmee is het dus ook heel dynamisch: het laat zien waar het heen gaat en doet aanpassingen als het nodig is." Daarin zit volgens De Vetten het onderscheid van Crop Controller in de markt. "Heel veel data-oplossingen tonen alleen grafieken en tabellen of doen enkel voorspellingen. Wij gebruiken die data ook daadwerkelijk om te sturen in de kas." Daarbij blijft ook de rol van de teeltadviseur belangrijk, besluit De Vetten. "De focus van de teler zal nog meer verschuiven naar het bepalen van de strategie, waarbij de teler en de teeltadviseur via Crop Controller kunnen volgen hoe de uitvoering van die strategie verloopt. Een teeltadviseur heeft hiermee dus veel meer mogelijkheden om samen met de klant tot een hoger niveau te komen."



Rudolf de Vetten

# MAAK HORTICONTACT TOT EEN SUCCES MET DEZE TIPS EN TOOLS!



66

Nog maar twee maanden en dan komt de Nederlandse glastuinbouw weer samen in Evenementenhal Gorinchem. HortiContact 2025 belooft weer een waardevol platform te worden voor innovatie en netwerken. Om jouw beursbezoek of -deelname zo succesvol mogelijk te maken, zetten we alvast een aantal tips en tools op een rij.

## TIPS VOOR DEELNEMERS

Bij een beursdeelname komt er veel op je af. Voorafgaand moet je een aantal zaken voorbereiden en jouw klanten uitnodigen. Tijdens de beurs wil je zoveel mogelijk uit jouw beursdeelname halen. En na afloop van de beurs wil je de bezoekers die je hebt gesproken natuurlijk een zo goed mogelijke opvolging geven.

Scan de QR-code voor enkele handige tips en video's, waarmee succes gegarandeerd is!





## MUST-HAVE: EASYFAIRS NL APP

De Easyfairs NL app is hét hulpmiddel voor iedereen die HortiContact bezoekt of eraan deelneemt. Met deze app hebben bezoekers toegang tot handige functies zoals het vinden van exposanten en een gepersonaliseerd beursprogramma. Exposanten kunnen met de app juist hun zichtbaarheid vergroten, leads scoren, en hun deelname optimaliseren door gebruik te maken van de tools die de app biedt.

### Voor de bezoeker

Het vooraf plannen van een bezoek aan HortiContact is cruciaal om het meeste uit de beurs te halen. De Easyfairs NL app stelt je in staat om jouw beursdag tot in de puntjes voor te bereiden, nog voordat het begonnen is. Ontvang op maat gemaakte suggesties over bedrijven die je zou willen ontmoeten. Dankzij slimme algoritmes worden jouw voorkeuren geanalyseerd en krijg je de meest relevante connecties aangeboden. Maar de Easyfairs NL app is ook handig om de verschillende kennissessies bij te kunnen wonen. Ontdek wat er op HortiContact allemaal plaatsvindt, wie

de verschillende sprekers zijn, lees meer over de onderwerpen die voorbij komen en voeg activiteiten die jij interessant vindt rechtstreeks toe aan jouw persoonlijke agenda. Tot slot biedt de app jou de mogelijkheid om de plattegrond te raadplegen, waardoor je moeiteloos de weg kunt vinden op de beursvloer.

### Voor de exposant

Als exposant doe je er goed aan om je voor te bereiden door in aanloop naar HortiContact al een profiel aan te maken en teamleden uit te nodigen. Bedrijfsgegevens worden vooraf ingevuld vanuit My Easyfairs. Je hoeft alleen jouw planning tijdens het event voor te bereiden met de app, zodat bezoekers van tevoren al met jou kunnen communiceren en afspraken op het event kunnen plannen. Je kunt bovendien gepersonaliseerde aanbevelingen ontvangen. De Easyfairs NL app stelt jou de meest relevante connecties voor. Mensen die je waarschijnlijk absoluut op het event wilt ontmoeten, gebaseerd op jouw voorkeuren en interesses.



## LEADS EN CONTACTEN MET DE SMART BADGE

De Smart Badge technologie biedt een eenvoudige en efficiënte manier om contactinformatie uit te wisselen zonder gedoe met visitekaartjes. Bezoekers hoeven alleen hun badge bij een stand te scannen om de informatie van exposanten digitaal te ontvangen. Voor exposanten is dit een kans om alle leads te verzamelen zonder handmatige verwerking.

### Voor de bezoeker.

Tijdens jouw bezoek aan HortiContact verzamel je informatie over bedrijven met de bezoekersbadge die je bij binnenkomst ontvangt. Scan je jouw badge bij een stand, dan ontvang je na afloop van het bezoek alle informatie over deze bedrijven direct in jouw mailbox. Zelfs wanneer het niet is gelukt om iemand

ter plekke te spreken, hou je zo wel waardevolle informatie en contacten over aan jouw beursbezoek. Bovendien hou je je handen vrij, want je hoeft niet meer met folders en visitekaartjes over de beursvloer.

### Voor de exposant

Ook als je geen gelegenheid hebt om alle bezoekers te spreken, kunnen zij jouw product- en bedrijfsinformatie per e-mail ontvangen door jouw badgelezer te scannen. Het is daarbij wel zaak dat je zoveel mogelijk informatie upload in My Easyfairs. Dankzij deze digitale uitwisseling van informatie, bespaar je op brochures en transportkosten. Na afloop van de beurs ontvang je een kant-en-klare lijst van de bezoekers die jouw bedrijfsinformatie digitaal verzamelden.

## INNOVATIE AWARD

**De HortiContact Innovatie Award belooft de meest baanbrekende innovaties in de sector. Exposanten die deelnemen, krijgen de kans om hun product onder de aandacht te brengen, extra zichtbaarheid te krijgen en waardevolle leads te verzamelen. Hoe meld je jouw innovatie aan en wat haal je eruit?**

1. Upgrade naar een Easy Go Plus-pakket. Dit pakket biedt extra voordelen voor deelname aan de Innovatiezone. Met de upgrade krijg je een tweede leadscanner, die wordt geplaatst naast de video van jouw innovatie. Bezoekers kunnen via deze scanner stemmen op hun favoriete innovatie, waardoor je direct leads ontvangt van alle stemmers.

2. Registreer jouw innovatie in My Easyfairs door in te loggen op jouw My Easyfairs-account en voeg jouw product toe via 'Beheer profiel'. Selecteer de innovatie daarna in de Innovatiegalerij. Op deze manier wordt jouw product zichtbaar op de HortiContact-website.

3. Maak een promotievideo. Deze video van jouw innovatie wordt tijdens de beurs getoond in de Innovatiezone, ook wel de Tunnel van de Toekomst genoemd. Zorg dat de video uiterlijk 1 februari wordt verstuurd.

4. Innovaties kunnen worden ingediend tot 31 december. Na deze datum beoordeelt een vakjury alle inzendingen en worden halverwege januari de genomineerden bekendgemaakt. Vanaf dat moment kunnen bezoekers voorafgaand aan de beurs online hun stem uitbrengen.

5. De Innovatiezone is dé plek tijdens HortiContact waar genomineerde innovaties extra onder de aandacht komen. Bezoekers kunnen hier de video's bekijken en via een reader hun stem uitbrengen. Alle stemmen worden gekoppeld aan de leadscanners, zodat deelnemers na afloop toegang hebben tot deze waardevolle leads.

6. Als deelnemer ontvang je na de beurs een overzicht van alle verzamelde leads. Daarnaast biedt Easyfairs de mogelijkheid om drie belangrijke inzichten over jouw innovatie te delen voor extra zichtbaarheid.

7. De winnaar van de HortiContact Innovatie Award ontvangt niet alleen de prestigieuze award, maar ook een professionele video-opname bij een eindgebruiker van de innovatie, die breed wordt gedeeld via de kanalen van HortiContact en landelijke vakmedia. Ook krijgt de innovatie van de winnaar een prominente plek op de beursvloer tijdens de volgende editie van HortiContact.

**Wil je meer weten over HortiContact om jouw bezoek of deelname zo goed mogelijk voor te bereiden? Kijk dan op de vernieuwde website [www.horticontact.nl](http://www.horticontact.nl).**





# 4 VRAGEN AAN...

## LEONIE HOGERVORST

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: Leonie Hogervorst van bloembollenkwekerij en -broeierij Gebr. Hogervorst uit Noordwijkerhout.

**Tekst:** Jacco Strating

**Fotografie:** Marieke Treffers

### Wie ben je en wat doe je?

"Ik ben Leonie Hogervorst, getrouwd met bollenkweker Dimitri Hogervorst. Wij hebben een bloembollenkwekerij en -broeierij in Noordwijkerhout. We kweken hyacinten en in de winter zetten we de hyacinten, maar ook narcissen en tulpen op een potje en dat verhandelen we voor de export. Sinds 2015 heeft Dimitri het bedrijf als derde generatie overgenomen. Zelf wilde ik in eerste instantie helemaal niet binnen het bedrijf werken, maar sinds een jaar of tien doe ik dat toch fulltime. Enerzijds omdat het praktischer was met de kinderen om thuis te werken, maar ook omdat het best zwaar is om een bedrijf als dit alleen te runnen. Ik ondersteun Dimitri nu met de administratie, doe de verkoop en sta op beurzen als de Trade Fair."

### Ervaar je de tuinbouw als mannenwereld?

"Ik ken geen vrouwelijke bollenkweker om eerlijk te zijn. Dus ja, de bollenteelt is echt wel een mannenwereld. Het is ook fysiek zwaar werk. Vroeger zeker. Tegenwoordig hebben we wel meer machines, maar dit soort bedrijven is door de jaren heen toch altijd overgegaan van vader op zoon omdat het mannen denk ik meer aanspreekt. Mijn eigen dochters willen het bedrijf ook niet overnemen, die vinden dat helemaal niet aantrekkelijk. Maar er zijn natuurlijk wel vrouwen werkzaam binnen de sector,

zeker in de export. Vaak is dat in administratieve functies."

### Wat kun je juist als vrouw zijnde bijdragen?

"We hebben een heel assortiment bollen op pot. Ik bedenk vaak met welke producten we kunnen uitbreiden en heb ook meer gevoel bij het mixen van verschillende bollen in een pot. Mannen zien dat al snel als te veel werk, maar ik zie vooral een leuk product voor in de supermarkt. Dus dat is wel echt iets waar ik als vrouw met een ander oog naar kijk. En dat geldt bijvoorbeeld ook voor de inrichting van een beursstand. Daarnaast hebben we veel vrouwelijke uitzendkrachten op het bedrijf werken. Zij planten de bollen en steken met de hand etiketten in de potjes. Dat is een heel precies werk, wat vaak ook op kleur moet gebeuren. Vrouwen hebben dan toch wel fijnere handen en kunnen dat net iets mooier en netter dan mannen."

### Waarom heb je meegedaan met de kalender?

"Ik hoefde aanvankelijk niet zo met mijn gezicht op een kalender, maar omdat er ook hyacinten tussen moesten, heb ik het toch gedaan. En daar heb ik geen spijt van. Het is echt op een hele kunstige manier gedaan en er wordt nog steeds over gesproken. Ik heb eigenlijk alleen maar leuke reacties gehad, dus ik ben er best trots op."

De Verjaardagskalender Iconische Kwekersvrouwen is een project van Marjolein van Ruiten en Marieke Treffers. De kalender is te koop via [marieketreffers.nl](http://marieketreffers.nl).



Wat zoek jij?

hortibiz  
**tuinbouw**  
**marktplaats**



hortibiz  
**marketplace**



# 2025, WAKE UP BEFORE YOU GO-GO

Rob Baan zei het netjes tegen Yvonne Jaspers: al vijftig jaar spelen we de absolute World Champions League in innovatie en productie. Tegelijk bungelen we maatschappelijk gezien onderaan het rechterrijtje als het gaat om communicatie en reputatie. Kunnen we het dan nooit goed doen? Telkens laten we anderen ons vertellen wat onze problemen zijn. En zitten we daarmee upfront in de verdediging. Mijn pleidooi is om dat om te draaien. Zelf op de voorvoet gaan staan met een aanvalsplan.

Na Lubach's 'stop met het bloemetje' (de kans: 100% schone bloemen met de laagste footprint van de wereld, carbon is the new currency) en Klaas Knot's opmerking over de lage toegevoegde waarde hebben we nu het Wilders' issue rondom laagwaardige arbeid (smigranten) en Rijk Zwaan's Ben Taxes' opmerking in het FD dat we meer aan imago moeten doen (Ik Moet Altijd Goed Ondernemen). Als klap op de vuurpijl zette vier weken geleden Volkskrant-columnist Frank Kalshoven de land- en tuinbouw bij het huisvuil, want volgens hem zijn we geen dragende economische factor met slechts 1,4% van het BBP (= optelsom van alle inkomens die in een jaar worden verdiend). Iets wat in echte impact op onze economie en toegevoegde waarde de plank volledig mislaat.

Mijn oproep: hoe gaan we de tuinbouw transformeren van tolereren via accepteren naar waarderen? Waarderen van voedsel en voedselproducenten. Hoe worden we weer nummer één? Het is de hoogste tijd om alle maatschappelijke issues die we op ons af zien komen:

1. pro-actief te arresteren en te vertalen naar een concreet en hard nationaal aanvalsplan waardoor we weer onderscheidend worden.

2. Die strategie te wijzigen van hard en moet naar hart en moed.

3. Niet langer de WC Eend uit te hangen en te blijven papagaaien dat we het wél goed doen ("we zullen het nog een keer uitleggen").

4. Van Kom in de Kas (incrowd) naar Kom uit de Kas gaan. Ben dus op de plek in het hart van het debat. Beweeg je naar het stille midden, de stilzwijgende welwillende meerderheid. Het debat waar het issue benoemd en geframed wordt. Ja, vaak is dat vanuit een Randstedelijk perspectief.

5. Niet op een eiland blijven zitten als (glas)tuinbouw maar samen met de brancheorganisaties, de relevante spelers één blok vormen over voeding en groen, uiteindelijk Gezondheid en Geluk. Een nieuw collectief met een daadkrachtige uitvoeringsorganisatie kan de nieuwe hand naar Den Haag wijzen op iets waar ze momenteel behoefte aan hebben: een scherp kompas. Want de route is zoek. Sterker, een land zonder primaire sector heeft geen verdienvermogen en innovatiepotentieel in de periferie wereldwijd. Wie de teler en boer niet waardeert, heeft van de geschiedenis niets geleerd.

Goed voornemen voor 2025? Ik wil een ronde tafel meeting beleggen met strategen en thoughtleaders om hier een gezamenlijke collectieve strategie op te zetten en een rode draad uit te destilleren. Acht stoeltjes van Max zijn beschikbaar. Wie volgt? Laat het jouw beste voornemen van 2025 zijn! Krachtige kerstdagen en in alle opzichten een gezond 2025!

**Roger Engelberts**

is Chief Emotions  
Officer bij Imagro BV



ENERGIE

A black and white photograph of two men standing in a large, modern greenhouse. The man on the left is older, wearing glasses and a patterned sweater, looking towards the younger man. The man on the right is younger, wearing a dark jacket, and is gesturing with his hand as if explaining something. The greenhouse has a complex structure of metal beams and a grid of solar panels on the ceiling. The floor is covered in soil, and rows of plants are visible in the background.

# OPTIMAAL RENDEMENT UIT ZONNESTROOM

Zonnepark Branderwal in Kootwijkerbroek is in veel opzichten uniek. AgroEnergy regelt de verkoop van de opgewekte stroom. Daarnaast ondersteunen de energiespecialisten ondernemer Brand Jan van den Bosch in de verdere ontwikkeling van het park. Hij heeft diverse innovatieve plannen om op termijn te komen tot een maximale flexibiliteit in duurzame energiestromen.

**Tekst:** Ank van Lier

**Fotografie:** Lianne Torn-Boschman

Zonnepark Branderwal is gesitueerd op het terrein van Boerderij De Kleine Brand in Kootwijkerbroek. De wieg van Brand Jan van den Bosch stond op deze plek, waar zijn voorouders een boerenbedrijf runden. Vijftig jaar geleden begonnen zijn ouders hier een betonfabriek. Van den Bosch werkte mee in het familiebedrijf, dat met name prefab keerwanden maakt. "Ik zat tot 2019 in het managementteam van het bedrijf", vertelt hij. "Toen verhuisde de fabriek naar een nieuwe locatie in Barneveld, waar een state-of-the-art-fabriek was gerealiseerd. In Kootwijkerbroek waren we uit ons jasje gegroeid."

De nieuwe fabriek in Barneveld werd uitgerust met frameloze glas-glas zonnepanelen. "Dit was een bijzonder project geeft Van den Bosch aan. "Dat wakkerde mijn belangstelling voor de energiemarkt aan. Tegelijkertijd zochten we naar een nieuwe bestemming voor onze locatie in Kootwijkerbroek. Toen bleek dat de gemeente Barneveld de ambitie had om zonneparken te realiseren in haar gemeente, was de keuze snel gemaakt. De energietransitie was in die periode ook een 'hot item', het verdienmodel van zonnepanelen was goed - mede dankzij de beschikbare SDE-subsidie - en we vonden het mooi om een bijdrage te kunnen leveren aan een fossielvrije toekomst. In die tijd oriënteerden we ons overigens ook al op de productie en toepassing van waterstof."

### Verlengstuk van weilanden

Het kostte vier jaar om het zonnepark van 20 hectare ook daadwerkelijk te realiseren. Nadat de oude betonfabriek in 2019 was verhuisd, werd het 20 hectare tellende terrein in 2020 en 2021 volledig ontmanteld en opgeruimd. In 2022 kon het terrein voor het zonnepark bouwrijp worden gemaakt. In dit kader werd ook 40.000 kuub teeltaarde aangevoerd, voor het aanbrengen van een teeltlaag en de realisatie van een 1,7 kilometer lange grondwal rond het park. "Een goede landschappelijke inpassing had prioriteit voor ons", zegt Van den

Bosch. "Daarom is de wal ook ingezaaid met een bloemenrijk grasmengsel, dat we aan de buitenzijde mooi onderhouden. Op die manier is de wal een soort verlengstuk van de weilanden in de omgeving."

Begin 2023 kon worden gestart met de realisatie van de constructie. De ondernemer koos ervoor om deze zelf te ontwikkelen en te bouwen. "De meeste zonneparken worden in zuidelijke richting gebouwd, omdat je dan de meeste stroomopbrengst genereert. Ook zit de constructie dicht op de grond; dat is immers goedkoop bouwen. Wij kwamen er echter achter dat een opstelling met oriëntatie op oost-west bijna net zoveel elektriciteit oplevert. Wel is de stroomproductie meer verspreid over de dag. Dat is gunstig voor zowel de omvormers als de opbrengst per uur."

### Speciale opstelling

Van den Bosch ging in zee met de bedrijven Dursol en KS Systems. Samen ontwikkelden zij een speciale oost-west-opstelling voor veldgebruik. "Deze opstelling is ook ongeveer twee meter hoog; een stuk hoger dan gebruikelijk. Hierdoor creëer je de mogelijkheid om gras in te zaaien onder de panelen of er een gewas te telen", legt hij uit. "Duaal landgebruik was een belangrijk doel van ons, aangezien je de ruimte en de ondergrond op deze manier nuttig kunt inzetten. Ook kan beheer en onderhoud eenvoudig worden uitgevoerd, aangezien er met kleine elektrische machines onder de panelen kan worden gewerkt."

De ontwikkelde onderconstructie wordt nu ook in de markt gezet samen met de genoemde twee partijen. Daarvoor werd de joint venture Greenrack BV opgezet. "Met ons systeem zijn we flexibel in de hoogte van de opstelling en in de dekkingsgraad. Het is zelfs mogelijk om de dekkingsgraad aan te passen op een bepaald type gewas. Op deze manier maken we een mooie combi tussen een zonnepark en agrarisch grond-

gebruik." Er zijn volgens Van den Bosch legio mogelijkheden. "We richten ons ook op boeren, die bijvoorbeeld willen investeren in een kleinere veldopstelling voor duaal landgebruik. In combinatie met een batterij kunnen zij dan functioneren als stroombuffer in de regio."

### Samenwerking met AgroEnergy

Op 18 december 2023 werd het startsein gegeven voor de exploitatie van zonnepark Branderwal. 42.588 panelen zijn samen goed voor een totaal elektrisch vermogen van ongeveer 28,5 MW. "Met deze hoeveelheid stroom zouden we zo'n 7000 huishouders van stroom kunnen voorzien", zegt Van den Bosch. De opgewekte elektriciteit wordt teruggeleverd aan het elektriciteitsnet. Hierbij werkt Zonnepark Branderwal samen met AgroEnergy. "Wij maken de energiemarkten niet alleen toegankelijk voor glastuinders, maar ook voor zonneparken als Branderwal", vertelt EnergieSpecialist Robert Meijer van AgroEnergy. "Concreet betekent dit dat we de opgewekte stroom van het zonnepark met een zo laag mogelijk risico en tegen een zo hoog mogelijke prijs verkopen. Dat klinkt eenvoudiger dan het is. Tot enkele jaren geleden kon je als zonnepark een contract afsluiten tegen een vaste terugleverprijs. Nu is die markt dynamischer en complexer geworden, mede doordat de stroomprijzen steeds meer worden bepaald door duurzame energiebronnen. Ook zijn veel verschillende contractvormen mogelijk. Wij helpen Brand Jan om binnen dit speelveld het maximale financiële resultaat te behalen. Daarbij sluit een innovatief zonnepark natuurlijk perfect aan bij de doelstelling van AgroEnergy - en van ons moederbedrijf Eneco - om in 2035 klimaatneutraal te zijn."

Van den Bosch is zeer tevreden over de samenwerking met AgroEnergy. "Omdat onze constructie gecombineerd kan worden met agrarisch grondgebruik vonden we het belangrijk om een energiepartner te kiezen die thuis is in de agrarische sector. Zo kwamen we uit bij AgroEnergy. De samenwerking verloopt uitermate prettig. Ik spar regelmatig met Robert over de terugleverstrategie. Hij informeert mij dan ook over wat er speelt in de markt, welke nieuwe contractvormen er zijn, enzovoorts."

Dankzij AgroEnergy halen we het optimale rendement uit onze zonnestroom."

### Unieke energiemix

AgroEnergy ondersteunt de ondernemer ook in de verdere ontwikkeling van het zonnepark. Er zitten diverse zaken in de pijplijn. "We oriënteren ons momenteel onder meer op de investering in batterijen, waarin we elektriciteit kunnen opslaan. Dat maakt het mogelijk om op de meest gunstige momenten stroom terug te leveren aan het net. Op dit moment zijn we in overleg met de netbeheerder over de mogelijkheden op dit vlak", zegt Van den Bosch. Daarnaast start volgend jaar een pilot met het opwekken van waterstof. Hiertoe wordt, aangrenzend aan het zonnepark, een elektrolyzer geplaatst. "Deze gaat waterstof maken met stroom die is opgewekt door de zonnepanelen. Een dergelijke koppeling is uniek in de wereld", legt de ondernemer uit.

Hij werkt hierbij samen met de fabrikant die de elektrolyzer maakt. Het plan is om de waterstof te gaan opslaan in containers en vervolgens te verkopen. "De uitdaging is nu om dit technisch goed te laten werken. Wanneer dat lukt, schalen we verder op. Met het zonnepark, batterijen, waterstof en de net aansluiting is sprake van een unieke energiemix en creëren we maximale flexibiliteit in duurzame energiestromen. Zo kunnen we een grotere rol gaan spelen in de duurzame energievoorziening in onze regio en een energiehub gaan vormen in de gemeente Barneveld. Ook dat is onderdeel van onze missie, die we uitvoeren onder de overkoepelende naam Energieion."

### Bijdrage aan energietransitie

Volgens Van den Bosch geeft het opzetten van een duurzaam energiesysteem - samen met innovatieve bedrijven - een geweldige boost. "En hierbij proberen we constant de juiste aansluiting te vinden bij de markt. Deze markt is enorm dynamisch, er gebeurt veel. Daarbij is de elektriciteitsmarkt volop in ontwikkeling. Dat vind ik mooi, net zoals het feit dat we als Energieion een wezenlijke bijdrage kunnen leveren aan de energietransitie."





'ZONNEPARK SLUIT PERFECT  
AAN BIJ ONS DOEL **OM IN  
2035 KLIMAATNEUTRAAL  
TE ZIJN**'

# STERKERE PLANT DOOR BETERE NATUURLIJKE AFWEER

Kwekerij CoBaplant is gespecialiseerd in het telen van subtropische kamerplanten. Teler Bart Jansen streeft daarbij naar een duurzame teelt. Het middel Soriale helpt hem om Phytophthora de baas te blijven.

**Tekst:** Annemarie Gerbrandy  
**Fotografie:** Sharon Schouten



Bart Jansen teelt Scindapsus, Philodendron en Schefflera onder 1,4 hectare glas in Wateringen. Daarnaast heeft hij samen met een compagnon een bedrijf in plantstokken; de ondernemers leveren duurzame alternatieven voor de mosstok. De kwekerij kampte jarenlang met Phytophthora-problemen door het gerecyclede water uit de silo's, vooral in de maand februari en als de temperatuur naar de zomer toe weer opliep. In het voorjaar teelde hij de Thunbergia (Suzanne-met-de-mooie-ogen), waardoor hij een break van vijftien weken in de teelt had. Deze plant zorgde voor een natuurlijke verversing van het water, zegt de teler. "Maar naarmate het seizoen vorderde, zag je de vervuiling met schimmelsporen weer toenemen."

Nadat hij stopte met de teelt van 'Suzanne-met-de-mooie-ogen' werd de schimmelziekte écht een probleem. "Ik heb twee silo's achter elkaar staan in een gesloten systeem, in de achterste silo zitten allerlei verkeerde organismen. We hebben eerst geprobeerd om de Phytophthora met waterstofperoxide vermengd met zilver aan te pakken, maar dan dood je alle organismen, ook de goede bacteriën en schimmels. Je wil wel een natuurlijke barrière in de planten houden, anders slaat de ziekte echt toe. Daarna ben ik een middel gaan toepassen dat alleen de slechte organismen in het water aanpakt, maar geen goede bacteriën en schimmels in de grond doodt. Toen ging het al een stuk beter."

### Natuurlijke afweer

Specialist gewasbescherming Rob van der Velden van Benfried tipte de teler over het middel Soriale van BASF. Dit is een systemisch fungicidemiddel voor de sierteelt dat zowel voor, tijdens als na de bloei goed werkt. De werkzame stof kaliumfosfonaat, ook bekend als kaliumfosfiet, activeert de natuurlijke afweer van de plant, vertelt hij. "In de plant ontstaat een alarmreactie die zorgt voor een snelle verdedigingsactie in de plantcellen,

waardoor de schimmel er moeilijker doorheen kan dringen. Daarnaast heeft het middel een direct sporendodende werking. Het vertraagt de groei van de schimmel en remt de vorming van schimmelsporen."

De gewasbeschermingspecialist had vanuit het verleden al ervaring met kaliumfosfiet in rozen. De werkzame stof was toentertijd als meststof toegelaten, sinds 2019 is het een gewasbeschermingsmiddel, zegt hij. "Het is een mooi middel: mensen hebben er vanuit het verleden ervaring mee in de groente- en sierteelt. Het werkt opwaarts en neerwaarts systemisch en de natuurlijke plantafweer wordt geactiveerd. Op het moment dat je het product gaat toepassen, vallen de zouten (kali=zout) uit een in water en ontstaat er een zuur: fosforigzuur. Dat is de stof die de plant tot een natuurlijke verdediging aanzet."

### Preventief inzetten

Bart Jansen had op dat moment een vak met 150 planten staan die al afgeschreven waren. Hij besloot daarin te testen of Soriale werkt en hoe het werkt. De planten gingen na vier weken weer wortels maken, zegt hij. "Het bleven slechte planten, maar je zag duidelijk een verbetering. Ik heb het middel vier keer in het vak toegepast, het werkte als een trein. We zagen ook dat het middel opwaarts en neerwaarts systemisch is: als je het toepast via het blad, vind je het terug in de wortels van de plant en andersom." Van der Velden: "Dat heeft met de molecuulopbouw en de transportstromen in de plant te maken."

Jansen gebruikt het product vooral bij wortelproblemen in planten, hij kijkt naar de ziektedruk in het gewas. Het mooie van deze fungicide is dat je het niet hoeft na te regenen of na te spoelen; het is arbeidsvriendelijk, zegt hij. Van der Velden adviseert het middel preventief in te zetten, al voordat de wortelproblemen worden verwacht. "Met het opbouwen van







V.l.n.r. Rob van der Velden, Bart Jansen en Wessel van Vliet

kaliumfosfaat tijdens het seizoen zorg je voor een krachtig gewas." Het middel mag zes keer per jaar worden toegepast.

### Combinaties mogelijk

Wessel van Vliet, crop manager greenhouse bij BASF, is ook bij het gesprek aangeschoven. Van Vliet stelt dat Soriale goed is te combineren met Serifel, een biologische schimmelbestrijder. "Je ziet in de combinatie met deze middelen geen afbraak van bacteriën." Soriale kan echter niet in een tankmix met producten op basis van een schimmel worden gebruikt, waarschuwt hij. Volgens Van Vliet is er recent een onderzoek in aardappelplanten gedaan, waarin op één blad Soriale was aangebracht. In alle omliggende bladeren werd wel iets van het product teruggevonden, zegt hij.

Bij CoBaplant wordt regelmatig gebruik gemaakt van biologie, groene middelen en producten als Soriale. Jansen is ervan overtuigd dat die een meerwaarde voor de glastuinbouw hebben. "We zijn ooit begonnen met het inzetten van biologie tegen trips. Het blad van jonge planten zit opge-

kruld, er zaten veel tripsen onder in het gewas. Daar kom je met de spuit niet bij. We hebben toen roofmijten ingezet. Dat werkte zo goed, dat we hebben besloten meer met biologie te gaan werken."

Belangrijk daarbij is wel dat de teler zich goed laat informeren. De sierteelt is een gesloten sector, daar mag wel wat meer openheid in komen, vindt Jansen. "Door kennis te delen, kun je van elkaar leren en kom je verder." Hij zit daarom graag met iemand als Rob van der Velden om tafel. "Rob ziet de praktijktesten en hoort het verhaal wanneer je een bepaald middel het beste kan toepassen." Van der Velden vult aan: "Voor mij zijn gewasveiligheid en werking de belangrijkste criteria. Ik wil eerst zelf zien of een product werkt. Niet alles staat op een etiket."

Ten slotte wil Wessel van Vliet nog weten of de teler en gewasbeschermingspecialist nadelige effecten van Soriale op de biologie zien. Nee, zeggen ze allebei. "Het fungicide kan veilig in combinatie met natuurlijke bestrijders worden gebruikt."

**Contact**

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

**Aan dit nummer werkten mee:**

Mario Bentvelsen / Roger Engelberts /  
Annemarie Gerbrandy / Mike Gitzels / Ank  
van Lier / Ron Meijers / Lise Schregardus /  
Jacco Strating / Pieter van Velden / Ton  
van der Vliet

**Coverfoto:**

Lianne Torn-Boschman / Salted by Salt

**Fotografie:**

Brightlands Campus / Jordy Caris / Astrid  
Grootcholten / Diane van der Marel /  
Myriams-Fotos / Pixabay / Johan Seijbel /  
Sharon Schouten / Lianne Torn-Boschman /  
Marieke Treffers / Unsplash

**Vormgeving:**

Diseno Vormgeving

**Druk:**

Vellendrukkerij BDU BV

**Uitgever:**

Jacco Strating

**Samenwerken met of  
adverteren in KAS?**

Mail naar [jacco@kasmagazine.nl](mailto:jacco@kasmagazine.nl) of bel  
met 06-18827446 of bekijk de factsheets op  
[www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.nl).

**Abonnement**

Vul het contactformulier in op  
[www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.nl) en ontvang KAS ieder  
kwartaal 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 abonnements termijn  
per mail op te zeggen. Indien u meerdere  
exemplaren van KAS wilt ontvangen  
binnen uw organisatie, kunt u contact op-  
nemen via [jacco@kasmagazine.nl](mailto:jacco@kasmagazine.nl) voor een  
speciaal aanbod. Aanpassingen van abon-  
nementsgegevens kunnen eveneens via het  
contactformulier op [www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.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](mailto:info@kasmagazine.nl) of kijk op  
[www.kasmagazine.nl](http://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  
verstreekte 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.



# EEN MOOI NIEUW JAAR!

Dit was alweer de laatste uitgave van KAS Magazine in 2024. Namens het hele team van KAS wensen wij jou fijne feestdagen toe en alvast een mooi, gezond en succesvol 2025! In het nieuwe jaar valt KAS Magazine in maart, juni, september en december door de bus en lees je weer verrassende interviews, boeiende achtergrondreportages en verhelderende kennisartikelen. Maar je leest veel van de artikelen ook terug op [www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.nl), waar je bovendien foto, video en audio vindt. Heb je redactionele tips of suggesties voor magazine of online? Of wil je samenwerken met KAS? Neem dan contact op met Jacco Strating via [jacco@kasmagazine.nl](mailto:jacco@kasmagazine.nl) of tel. 06-18827446 om de mogelijkheden te bespreken of kijk op [www.kasmagazine.nl](http://www.kasmagazine.nl).

# Waar de toekomst begint

18,19 & 20  
februari '25  
Evenementenhal  
Gorinchem

Bezoek de  
website

Ga voor meer informatie  
naar [HortiContract.nl](https://www.horticontract.nl)



HORTICONTRACT

  
**HortiContract**

# Onze duurzame **toekomst**

Rijk Zwaan is een belangrijke speler in de veredeling van fruit en groenten en draagt bij aan de wereldwijde voedselvoorziening. Maar het is niet alleen technologie dat ons onderscheidt. Bij Rijk Zwaan geloven we dat de weg vooruit ligt in het stellen van mensen op de eerste plaats. Daarom draagt elk zaadje dat ons verlaat bij aan de groeiende behoeften van de wereld. Voor ons is dit de duurzame weg vooruit.

Ontdek onze waarden op [rijkszwaan.nl](https://rijkszwaan.nl)



**RIJK ZWAAN**