

KAS MAGAZINE 2024
NUMMER 2 / € 9,95

KAS

VOOR TUINBOUWONDERNEMERS

ANGELIQUE DE WIT:

'ELKAAR VERSTERKEN ONZE GROTE KRACHT'

VERDER IN DEZE KAS: GREENTECH / FLOWERTRIALS / AGRO CARE / BLADLUIS BESTRIJDEN /
GEOOTHERMIE / DUURZAME TRANSITIE / EFFICIËNT IRRIGEREN / TEELT OP WATER EN MEER...



Heb jij al een
**GROEN
PLAN?**

Nieuwe service
voor klanten

Realiseer met zo laag mogelijke
energiekosten een zo laag
mogelijke CO₂-uitstoot

SLIM NAAR KLIMAATNEUTRAAL

KRITISCH ÉN NIEUWSGIERIG

We hebben een nieuw kabinet. Na maanden van onderhandelen bereikten PVV, VVD, NSC en BBB een akkoord, waardoor Nederland een andere afslag neemt op politiek vlak. En zoals gebruikelijk bij nieuwe en onbekende dingen, zijn velen direct sceptisch. Een rechts kabinet kan volgens critici weinig goeds opleveren. Volgens hen zijn nieuwe verkiezingen dan ook een kwestie van tijd.

Maar is het heel raar gedacht dat het nieuwe kabinet ook wel eens heel lang kan blijven zitten? Misschien wel tot het einde van de rit? De rechtse coalitie is immers een goede afspiegeling van de verkiezingsuitslag en voor- én tegenstanders zullen het erover eens zijn dat er in ieder geval zaken in Nederland moeten veranderen. Of het nu gaat om bestaanszekerheid, immigratie, klimaat of ondernemersperspectief. Die verandering kan linksom of rechtsom worden bereikt, maar wat de beste route naar een beter Nederland is, kan alleen de praktijk uitwijzen.

Wie het nieuwe regeerakkoord erbij pakt, zal zien dat er veel punten in staan die ondernemers een duw in de rug geven. In de land- en tuinbouw, maar ook in andere sectoren. Bij de stikstofproblematiek worden boeren meer ontzien, belastingwijzigingen moeten ervoor zorgen dat ondernemen blijft lonen en grootverbruikers van energie gaan minder heffing betalen. Het zijn slechts voorbeelden van plannen waar ook tuinbouwondernemers van gaan profiteren. Zoals iedereen in Nederland zonder twijfel maatregelen gaat vinden die voor zijn of haar persoonlijke situatie goed uitpakken.

Moeten we dan maar blij zijn met het gehele akkoord? Natuurlijk niet. Waar iedereen positieve punten zal vinden, wordt ook iedereen ergens geraakt door de plannen van het nieuwe kabinet. We leven in een coalitieland waarin het altijd geven en nemen is. Maar feit is wel dat er dingen gaan veranderen en dat is in sommige gevallen hoog nodig. Of dat met deze maatregelen ten goede gebeurt, weet niemand op dit moment. Een kritische benadering mag dan ook zeker en houdt iedereen bij de les. Maar tegelijkertijd ben ik persoonlijk best nieuwsgierig wat deze nieuwe koers ons land en onze sector daadwerkelijk gaat opleveren. Want uiteindelijk zijn de daden van elke coalitie belangrijker dan de politieke kleuren.

Jacco Strating
Uitgever KAS Magazine

Vertical Farming



Greentech
hall 5
booth 119

#Growwithus



KG SYSTEMS

Leeuwenhoekweg 58
2661 DD Bergschenhoek
T. +31 (0)10 - 521 2644
www.kgsystems.nl



ENERGIE

Online thema: scan en lees / 18
Aardwarmte in Westland / 60

ONTWIKKELEN

Aan de slag met Katapult-bijdrage / 20

GEZONDHEID

Bladluis biologisch aanpakken / 26

VERDUURZAMEN

Bedrijfsvoering tot pensioen / 32
Online thema: scan en lees / 64

GROEIEN

Genetica én gewasbescherming / 36
Gelijk en stabiel lichtniveau / 42
Efficiënt telen bij Agro Care / 70
Slateelt op water in beweging / 76

EVENEMENT

Wat biedt GreenTech voor telers? / 40
Duik in planten tijdens FlowerTrials / 41
Samen werken aan tuinbouwbeurs / 66

ONDERNEMEN

Online thema: scan en lees / 46
Strategie voor de toekomst / 52

INNOVEREN

Beleid nodig voor innovatie / 54

INTERVIEWS

Coverinterview: Angelique de wit / 10
Ruud Heuvelmans, Easyfairs / 28

COLUMNIS

Mike Gitzels / 9
Mariska Dreschler / 59
Roger Engelberts / 75
Woody Maijers / 81

SERIES

Uit de Greenport / 24
Bellen met... / 31
Brightlands / 48

VERDER

Voorwoord / 3
Kort / 7
Colofon en volgende uitgave / 82



KORT

WE ZIJN ER WEER BIJ!

Op 14 juni a.s. gaat het EK Voetbal van start in Duitsland en jawel, ook Nederland is er weer bij. De gebruikelijke Oranjegekte begint dan ook alweer aardig op gang te komen. KAS wil daar ook aan bijdragen door verzending van de Hortisoccer EK 2024 muurposter. De poster, inmiddels een traditie tijdens de grote eindtoernooien, is een initiatief van het mediabedrijf achter Goedemorgen, Hortibiz en Tuinbouwmarktplaats. Tal van bedrijven uit de glastuinbouw staan op de poster vermeld als supporter van Hortisoccer, waaronder ook KAS. Op de muurposter staat het volledige wedstrijdschema van het EK Voetbal en kun je na elke wedstrijd de uitslag invullen. Maar er is meer. Want net als voorgaande jaren kun je via www.hortisoccer.nl ook weer meedoen aan de leukste online voorspellingspoule van de tuinbouw. Meespelen is gratis. Vul jouw uitslagen in, beantwoord enkele bonusvragen en maak kans op mooie prijzen. Maar probeer vooral ook jouw collega's te verslaan, zodat jij straks Koning Voetbal bent op jouw bedrijf of zelfs binnen de hele sector! Dus hang de poster op in de kantine, op kantoor, in de schuur of gewoon thuis boven je bed en speel ook mee met Hortisoccer. Wij wensen je alvast een mooi EK toe met hopelijk veel succes voor de mannen van Koeman. O en wil jij extra exemplaren van de poster ontvangen, stuur dan een mailtje naar redactie@hollandhortimedia.nl.

TIPS & SUGGESTIES?

Elk kwartaal valt KAS Magazine bij jou door de bus en elke dag kun je terecht op kasmagazine.nl voor de beste tuinbouwverhalen. Al die artikelen komen tot stand door nauwe samenwerking van onze redactie met partners en relaties in de tuinbouw. Daarmee proberen we zoveel mogelijk aan te sluiten bij wat leeft in de sector. Vinden er bijzondere ontwikkelingen plaats op jouw bedrijf, wil je jouw mening over specifieke zaken delen met de wereld of heb je suggesties voor thema's en onderwerpen die aan bod moeten komen in KAS? Laat het ons dan weten via info@kasmagazine.nl of vul het contactformulier op kasmagazine.nl in, dan gaat onze redactie er graag mee aan de slag!

ideas



VOLG KAS OOK ONLINE

KAS valt niet alleen als papieren magazine bij jou door de bus, je kunt ons ook online volgen. Op kasmagazine.nl vind je een selectie van de beste artikelen terug om te lezen en te delen met anderen. Ook publiceren we hier video's, podcasts en fotoreportages. Maar je kunt KAS ook volgen via social media. Op Instagram brengen we artikelen, acties en andere zaken onder de aandacht en ook op LinkedIn en X posten we met regelmaat interessante bijdragen. Volg KAS op Instagram via [@kas_magazine](https://www.instagram.com/kas_magazine), op X via [@KASMagazine](https://twitter.com/KASMagazine) en op LinkedIn via KAS Magazine.



**OXIN
GROWERS**

www.oxin-growers.nl



Eigen.
Wijs.
Samen.

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. Zo zorgen wij ervoor dat administratie, facturatie en betalingszekerheid uitstekend zijn geregeld. Daarnaast bieden we ondersteunende diensten, bijvoorbeeld op het gebied van certificering, verduurzaming, inkoop, kwaliteitscontrole en product- en conceptontwikkeling.

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

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



where Plants
meet People



FlowerTrials®

11 - 14 juni 2024

Het internationale pot- en perkplanten evenement op 30 verschillende locaties in Nederland en Duitsland

Niet minder dan 59 bedrijven in het pot- en perkplantensegment kijken er naar uit om u tijdens de FlowerTrials® hun meest recente noviteiten, hun creatieve concepten en hun brede assortiment te laten zien. Van teelttechnische informatie tot inspirerende ideeën voor de retail, van grote successen in de veredeling tot de nieuwste trends; iedere professional in de plantenwereld heeft wel een aanleiding om de FlowerTrials® te bezoeken

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

VANZELFSPREKEND

De afgelopen weken zijn bij ons de drukste weken van het jaar, waarbij er wekelijks meer dan 10 miljoen jonge groenteplanten de kas verlaten om buiten bij onze klanten de grond in te gaan. Altijd een mooie uitdaging om met het hele team te zorgen dat de planten op tijd bij de klant komen en voldoen aan de kwaliteitseisen.

Toen ik dit vertelde aan iemand, stelde hij mij direct de vraag: "Besef je dat dit best veel planten zijn en dat dit ook allemaal verse groenten worden?" Toen ik hier even over nadacht, vond ik dat zelf eigenlijk best vanzelfsprekend. Maar is het vanzelfsprekend dat we in een week tijd 10 miljoen planten naar buiten brengen, die een paar weken op het land laten groeien, worden geoogst en dan enkele dagen later vers in de supermarkt voor een geringe prijs gekocht kunnen worden?

Vroeger kon mijn opa op zo'n 3.000 m² het hele jaar druk zijn met de plantenteelt, en nu lopen we in een kas van 12 ha en denken we: 'Ach, doe er nog maar een stukje bij'. Dus bouwen we op dit moment een kas van 1,3 ha erbij. Dit lijkt aan de voorkant altijd een grote stap, maar als we er dan weer een tijdje in werken en het loopt, wordt het al snel vanzelfsprekend. Constant vinden we in de tuinbouwsector technieken en werkmanieren om het efficiënter en beter te doen.

Ook in de maatschappij vinden we het ondertussen vanzelfsprekend dat de schappen dagelijks gevuld zijn met gezonde groenten, exotische vruchten en verse broden. Nauwelijks wordt er beseft wat er allemaal moet gebeuren om dit te bewerkstelligen. Bij het kijken naar de documentaire 'Food for Thought' van Kadir van Lohuizen werd het mij eens te meer duidelijk hoe divers en complex ons wereldwijde voedselsysteem is, maar ook wat voor rol wij als Nederlanders daarin spelen. Zonder in Nederland te filmen kwamen er telkens herkenbare stukjes terug. Friese Holsteiners worden in de woestijn van Saoedi-Arabië gemolken, in de VS hebben ze deze gekruist tot een nog sneller groeiend ras voor vleesproductie, in China worden door Nederlanders gebouwde kassen volautomatisch sla geteeld en ga zo maar door.

Met deze gedachte vind ik het zelf steeds vanzelfsprekender dat we ons verhaal als voedselmakers nog meer moeten gaan vertellen. Daarom zijn we al enkele jaren verbonden aan het initiatief 'Eat This'. Vanaf dit jaar worden de krachten gebundeld met het initiatief 'Stop the Food Fight', waarin we gezamenlijk gaan optrekken om in gesprek te gaan met de maatschappij over ons voedselsysteem. Doen jullie ook mee?

Mike Gitzels

is directeur/eigenaar van
plantenkwekerij Gitzels.





ANGELIQUE DE WIT (51):

'WE FRAGMENTEREN ONZELF AF EN TOE EEN BEETJE KAPOT'

Op 1 februari startte Angelique de Wit als de nieuwe directeur van Greenport West-Holland, het samenwerkingsverband van ondernemers, overheden, onderwijs- en kennisinstellingen. Haar voorganger Jolanda Heistek zette de afgelopen jaren een stevig fundament neer waarop Angelique wil voortbouwen. Daar hoort volgens haar ook zelfreflectie bij. "Willen we als Greenport West-Holland de volgende stap zetten, dan moeten we ook naar onszelf blijven kijken. Het kan ook een remmende werking hebben als te veel mensen zich met dezelfde dingen bezighouden."

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

Westland, Oostland, Voorne aan Zee, Dutch Fresh Port (Ridderkerk/Barendrecht), Waddinxveen, Zuidplas, Midden-Delfland en eigenlijk alle steden daartussen. Dat zijn de regio's die onder Greenport West-Holland vallen. In 2014 ontstond de triple helix-organisatie, waarin ondernemers, overheden, onderwijs- en kennisinstellingen nauw samenwerken aan een duurzame en vitale toekomst voor het regionale tuinbouwcluster. Daarbij wordt actief gezocht naar verbindingen met stakeholders, zowel binnen als buiten de regio en zowel binnen als buiten de tuinbouw. Immers, samen kom je verder, is de gedachte. Dat bleek ook de afgelopen jaren in de praktijk tijdens uiteenlopende projecten. Met inmiddels 50 partners is Greenport West-Holland uitgegroeid tot een belangrijke schakel in het aanjagen van samenwerking binnen de sector.

Dat zag ook Angelique de Wit van dichtbij. Vanuit diverse functies binnen de tuinbouw had zij de afgelopen jaren met Greenport West-Holland te maken en ervoer zij zelf de waarde van het samenwerkingsverband. Toen de functie van directeur eind vorig jaar vacant kwam besloot zij, mede op advies van mensen uit haar omgeving, te solliciteren. "Ik ben mij op dat moment nadrukkelijk gaan verdiepen in wat Greenport West-Holland allemaal doet. Ik dacht de organisatie vrij goed te kennen en waar het de thematiek betreft klopte dat ook wel, maar ik heb mij echt verbaasd over de omvang van de organisatie. Niet zozeer qua mensen, maar wel qua diversiteit aan projecten en de hoeveelheid stakeholders die betrokken zijn. Er is de afgelopen jaren echt een enorme prestatie verricht door iedereen die zich daarmee heeft beziggehouden. Toen ik op de website van Greenport West-Holland keek ging het mij volledig duizelen door de veelheid aan initiatieven. Er gebeurt zóveel! Er zijn natuurlijk grote projecten, zoals het Energie-Akkoord, het Innovatiepact en de Human Capital Agenda, maar ook de Greenport Horti Campus en de Circulaire Metropool. En onder al die projecten hangen weer andere initiatieven. Inmiddels begin ik de logica en de verbanden tussen al die projecten te zien, maar dat heeft best even tijd gekost."

Elke euro 15 keer terug

Angelique was direct onder de indruk van Greenport West-Holland en dat gevoel was wederzijds. Zodoende volgde zij in februari Jolanda Heistek op als directeur. Vol ambitie, zo geeft zij aan. "Ik zie dat ondernemers heel graag willen ondernemen. Dan is het prettig als een organisatie als Greenport West-Holland zaken aanjaagt en agendaert. Wij pikken signalen op en gaan kijken of we daar vanuit de triple helix iets mee kunnen. En dat wordt

gewaardeerd vanuit de sector." Onlangs nog kreeg Angelique een compliment van een tuinbouwondernemer. "Hij zei dat elke euro die hij in ons stopt er tien of vijftien keer weer uitkomt. Dat is waar wij het uiteindelijk voor doen."

Het blijven betrekken van ondernemers binnen de projecten van Greenport West-Holland is volgens Angelique ook de voornaamste uitdaging voor de komende jaren. "We moeten ons voortdurend blijven afvragen of wat we doen ook is waar men behoefte aan heeft. En of we echt doen waar we als cluster goed in zijn. Is het nu echt een kracht om te roepen dat we de tweede voedslexporteur van de wereld zijn? Het gaat er volgens mij vooral om wat je daarmee doet en wat het de ondernemers oplevert. Wat heeft een ondernemer op dit moment nodig om goed te renderen en wat heeft diezelfde ondernemer over tien of twintig jaar nodig? Door in verbinding te blijven met elkaar kun je bijsturen waar nodig. Dát is een transitie."

Mouwen opstropen

Angelique komt van oorsprong niet uit de tuinbouw, maar was wel dochter van een ondernemer. "Ik ben geboren in Rotterdam en opgegroeid in Maassluis. Mijn ouders waren slager, waardoor ondernemerschap echt iets is wat ik van huis uit heb meegekregen. Mouwen opstropen en niet bij de pakken neerzitten, zoals je dat ook in de tuinbouw ziet. Maar mijn ouders hebben mij ook geleerd om respect te hebben voor je omgeving, je medemens en de natuur. En er zijn ook dingen die ik juist heel anders wilde doen dan mijn ouders. Mijn vader werkte zeven dagen in de week. Ook op zondagochtend was hij worst aan het roken en om zes uur 's ochtends ging hij al naar de zaak. Als je dan terugkijkt op je leven, hoeveel heb je dan geïnvesteerd in vriendschap, familie en vrije tijd? Die dingen geef ik echt wel nadrukkelijker aandacht in mijn eigen leven. Ik heb een dochter van 19, twee zoons van 17 en 14 en een geweldige partner die heel belangrijk voor mij zijn en ik hecht veel waarde aan goede vriendschappen. Want juist door de mensen om je heen kun je elke dag doen wat je doet. Het maakt je een completer mens en echte vrienden leren je ook om te spiegelen."

Zelf ging Angelique International Management studeren en woonde ze een half jaar in Amerika. "Ik vond het fantastisch om aan het buitenland te ruiken. Reizen maakt ook dat je anders naar de wereld gaat kijken en maakt je opener naar buiten toe." Ze zag zichzelf dan ook helemaal voor zich in een grote meeslepende baan bij een internationaal bedrijf als Shell, Heineken of Unilever. "Maar toen ik terugkwam moest ik mijn studie nog afronden. Ik kreeg toen de tip om te solliciteren bij Rabobank. Een baan bij Rabobank zag

DE 15 KEUZES VAN VAN ANGELIQUE DE WIT

FEYENOORD – AJAX

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





'LATEN WE MASSA
MAKEN DOOR
**AAN TE HAKEN BIJ
HETZÉLFDE VERHAAL'**

ik niet direct voor me, maar het leek mij wel goed qua sollicitatie-ervaring. Uiteindelijk heb ik daar toch 12,5 jaar gewerkt, met heel veel plezier.”

Voor de coöperatieve grondslag van de bank sprak haar aan. “Het is een mooie organisatie die niet alleen wil bankieren, maar ook impact wil maken en in contact wil staan met de maatschappij. Dat is denk ik ook wel de rode draad in alles wat ik daarna heb gedaan. Op het snijvlak van publiek en privaat dingen samen oppakken.” Bij Rabobank ontstond ook haar liefde voor de tuinbouw. “Ik deed aanvankelijk private banking en had veel met boeren en telers te maken. Een van mijn eerste klanten was een boerenbedrijf dat voor miljoenen was uitgekocht vanwege woningbouw. Die man ging handelen in aandelen en opties, maar ik zag hem met de dag ongelukkiger worden. Hij wilde maar één ding: zijn koeien melken. Dát was zijn passie. Uiteindelijk heeft hij zijn koffers gepakt en is hij in Nieuw-Zeeland opnieuw begonnen met boeren. Hoe mooi is dat? Datzelfde zie je ook terug bij telers: ze staan voor wat ze doen en houden echt van waar zij mee bezig zijn. Dat raakt mij enorm in de tuinbouw. Ik ken geen andere ondernemersgroep die bereid is om zo hard te werken en zoveel risico’s te nemen zonder garantie op een goed rendement. Die passie, maar ook het innovatieve vermogen en de veerkrachtigheid in de sector vind ik prachtig.” Waarbij Angelique direct aantekent dat de tuinbouw niet alleen uit telers bestaat. “Het gaat om het hele cluster en alle partijen die daarin betrokken zijn. Juist in het versterken van elkaar zit de grote kracht van deze sector.”

Sindsdien speelt de tuinbouw een belangrijke rol in haar leven. Na Rabobank volgden verschillende functies bij Gemeente Westland, Holland Horti International, Stichting Westland Marketing, VNO-NCW West, World Horti Center, Dutch Greenhouse Delta en Hagelunie. Rond 2000 ging Angelique ook in Westland wonen. “Ik had al een vrij groot netwerk in de regio door mijn werk, maar ik vond het toen ook belangrijk om persoonlijk lokale aansluiting te vinden. Ik ging daarom in de ouderraad op school, werd lid van een politieke partij, ging vrijwilligerswerk doen, ben mede-organisator van de Ride for the Roses geweest en toen kwam op een gegeven moment steeds vaker de vraag: ‘van wie ben jij er één?’. Ik zei dan altijd: ‘ik ben van mijzelf’. En ik merkte dat als je maar je schouders eronder zette en meedeed met alles, je vanzelf wordt geaccepteerd.”

Westlander of Zuid-Hollander?

Toch voelt Angelique zich geen Westlander. “Ik voel mij

wel verweven met Westland. Ik woon hier vooral omdat de mensen die mij het meest dierbaar zijn hier ook wonen. Verder geloof ik ontzettend in de economische kracht van Westland, maar tegelijkertijd sta ik nu ook voor een organisatie die veel breder is dan Westland alleen. Misschien ben ik wel vooral een Zuid-Hollander. We wonen en werken in zo’n geweldige provincie, daar mogen we ook heel trots op zijn.”

Sowieso moet er volgens Angelique niet alleen worden gekeken naar de tuinbouwregio’s zelf, maar moet ook de verbinding worden gezocht met de steden. “Voor die steden maken we het voedsel, maar we hebben ook weer de knappe koppen uit die steden nodig om ons van talent te voorzien. We kunnen niet zonder elkaar. Dat is misschien wel mijn kritiekpuntje richting Westland: er wordt vaak zo vierkant gedacht, terwijl de wereld veel ronder is dan dat. Kijk om je heen, zoek dat contact op en verbreed je horizon. En vertel iedereen wat je als sector doet en bijdraagt aan de maatschappij, dan zal dat ook weer tot nieuwe samenwerkingen leiden.”

Geen boegbeeld

Daarbij steekt Angelique ook de hand in eigen boezem, want ook de vele organisaties binnen de tuinbouw moeten de samenwerking veel meer opzoeken, meent zij. “We fragmenteren onszelf af en toe ook wel een beetje kapot. Er zijn zoveel clubjes en lagen. Maar wie is nu echt het boegbeeld van de tuinbouw? Vanuit alle organisaties is er wel iemand die naar buiten toe de stem of het gezicht is en iedereen heeft zeker ook wel zijn functie daarin. Maar het geeft ook aan hoe complex de tuinbouw georganiseerd is. Dat helpt ons niet om dat ene verhaal van de sector naar buiten te brengen. Er worden links en rechts allerlei campagnes ontwikkeld en allemaal vanuit goede intenties, maar laten we meer massa maken door allemaal aan te haken bij hetzelfde verhaal. We struikelen soms nog te veel over ego’s, waardoor projecten mislukken en de volgende stap niet kan worden gezet. Het wordt daarom tijd dat we minder óver elkaar en meer mét elkaar gaan praten. Vraag jezelf continu af: ben ik hier van of zit ik op de stoel van een ander? Organisaties zitten soms onnodig in elkaars vaarwater, dus durf soms ook een stapje achteruit te doen en heb vertrouwen in de partijen die het wel gaan doen. Want het kan een remmende werking hebben als te veel mensen hun plasje ergens over willen doen.”

Volgens Angelique is het belangrijk om voortdurend kritisch naar jezelf te blijven kijken. Dat geldt ook voor Greenport West-Holland. “Persoonlijke zelfreflectie is be-

langrijk door je af te vragen of je het goed hebt gedaan, iets hebt toegevoegd of wellicht dingen anders had kunnen doen. Maar dat geldt ook voor Greenport West-Holland als organisatie. We doen veel, maar bekijken we ook voldoende of we de juiste dingen doen voordat we verder gaan? Ga soms even terug naar binnen en vraag ook feedback aan anderen. Dat doe ik nu ook in heel veel kennismakingsgesprekken. Ik wil dat mensen alles eerlijk tegen mij zeggen, want vanuit die feedback kunnen we verder bouwen en de volgende stap zetten in de ontwikkeling van Greenport West-Holland." Dat betekent volgens Angelique ook dat je op een gegeven moment afscheid moet nemen van thema's. "Je moet ook ergens een punt achter kunnen zetten. Een project heeft een kop en een staart. Wat is je exit strategie? Elk project stopt een keer. Als een thema volwassen genoeg is, kan het ook door ondernemers zelf worden gedragen. En als de doelstelling is bereikt, wordt het misschien tijd om een ander thema op te pakken. Het is goed om daar met elkaar scherp op te zijn en op tijd knopen door te hakken."

Partijen bij elkaar brengen

In haar eigen rol binnen Greenport West-Holland wil Angelique vooral partijen bij elkaar brengen en het belang van alle partners wegen. "Daar hoort ook het koppelen van verschillende projecten bij. Denk bijvoorbeeld aan het maken van een verbinding tussen het EnergieAkkoord en het Human Capital Agenda. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat die projecten elkaar ook weer versterken? Ik geloof daarnaast heel erg in een cross-over tussen de gezondheidszorg en de tuinbouw. Daar liggen heel veel kansen. Ik wil helpen om die verschillende partijen bij elkaar te brengen." Daarbij wil Angelique vooral ook de programmamanager 'in de etalage zetten', geeft ze aan. "Op mijn visitekaartje staat dan wel directeur, maar daar hecht ik geen waarde aan. We hebben zoveel mensen met vakkennis die echt staan voor hun onderwerp en daar vol voor gaan. Daar heb ik ontzettend veel bewondering voor, dus mogen zij veel meer op de voorgrond. Het is vervolgens aan mij om aan de buitenwacht uit te leggen wat we doen en voor wie we het doen."

OVER DE KEUZES VAN ANGELIQUE DE WIT

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 Angelique de Wit op pagina 13. Maar waarom deze keuzes? Angelique licht 5 keuzes kort toe.

FEYENOORD: "Zondagavond 18.45 uur is 'not my finest hour'. Maar mijn dochter is een echte Feyenoord-freak, mijn zoon heeft zelfs mijn moeder van 76 laatst meegenomen naar De Kuip en ook mijn lief houdt van voetbal. Maar zelf zie ik het nut niet in van achter een balletje aanhollen."

RESTAURANT: "Ik hou van lekker eten en van mensen die met heel veel passie en verse ingrediënten een goede maaltijd kunnen bereiden. Maar in een restaurant kom je ook toe aan goede gesprekken. De combinatie eten en goede gesprekken is een van de mooiste dingen in het leven. Met een wijntje erbij natuurlijk."

ALTIJD TE LAAT: "Ik ben vaak op het randje van op tijd, zeg ik zelf. Ik vind het niet respectvol als mensen lang op jou moeten wachten, dus ik probeer het te beperken tot een paar minuten. Maar ik overschat doorgaans de tijd die ik voor dingen beschikbaar heb."

GRAPPIG: "Humor relativeert en kan dingen echt losbreken. Je kunt ook serieuze dingen verpakken in humor. Het is een belangrijk verbindend iets. Al moet je soms wel voorzichtig zijn, helemaal internationaal. En weet welke grap je bij wie kunt maken. Lachen is voor mij een graadmeter hoe mijn dag was."

EXTRAVERT: "Ik zeg wat ik denk en kan dingen ook benoemen als ik ze zie. En zet mij gerust in een zaal met honderd mensen die ik niet ken, dat vind ik oprecht heel fijn. Ik vind het heerlijk om mensen op te zoeken die ik nog niet ken. Je kunt zoveel van mensen leren als je daarvoor openstelt."



**'HET IS AAN MIJ OM UIT TE
LEGGEN** WAT WE DOEN EN
VOOR WIE WE HET DOEN'

ONLINE THEMA: ENERGIE

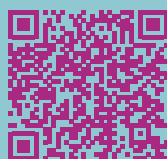
Eind 2023 lanceerde KAS een gloednieuw online kennisplatform. Hier kun je artikelen uit KAS Magazine terugvinden op thema om te lezen of om te delen met anderen. De thema's corresponderen met de thema's die in het magazine worden gehanteerd. Om je wegwijs te maken op het digitale platform, lichten we verschillende thema's in KAS uit. Dit keer het thema Energie. Wat kun je zoal op dat onderwerp terugvinden aan artikelen?

18



ELEKTRIFICATIE ALS TOVERWOORD

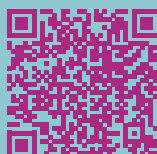
De inzet van gas wordt de komende jaren fors duurder. Hamvraag is hoe telers ervoor kunnen zorgen dat ze ook in de toekomst de beschikking hebben over betaalbare warmte. Elektrificeren biedt op dit moment de meeste potentie voor de tuinbouwsector, met name middels een warmtepomp. Daarnaast is het volgens Agro-Energy belangrijk om voorlopig de nodige flexibiliteit te houden qua warmtevoorziening. Inzet van de WKK blijft de komende jaren daarom zeker nuttig.





CONGESTIE BIEDT OOK KANSEN

Door de opmars van duurzame bronnen is regelmatig sprake van congestie op het elektriciteitsnet. Dat betekent dat meer stroom moet worden getransporteerd dan het net aankan. Om dit op te lossen, kloppen netbeheerders steeds vaker bij telers aan met het verzoek om tijdelijk geen WKK-stroom terug te leveren. Ook tomatenteler Arno Verbocht kreeg die vraag. AgroEnergy helpt hem om inzichtelijk te krijgen wat dit betekent en gaat daarnaast het gesprek aan met de netbeheerder. Doel is om te komen tot een oplossing die voor de teler het beste past.



HOE TEEL JE STRAKS KLIMAATNEUTRAAL?

De glastuinbouw staat voor een flinke uitdaging: binnen twintig jaar moeten we met zijn allen de switch naar klimaatneutraal maken. Dat is geen eenvoudige opgave. Het doel is weliswaar helder, maar de weg ernaartoe in de meeste gevallen niet. AgroEnergy helpt ondernemers om structuur aan te brengen, de opties voor het bedrijf helder te krijgen én een concreet stappenplan te formuleren richting een klimaatneutrale toekomst. Zodat de 'license to produce' van het bedrijf in de toekomst gegarandeerd blijft.



Meer lezen over energie of andere thema's? Ga naar www.kasmagazine.nl, klik op artikelen en kies een van de thema's. Meld je bovendien aan voor de gratis digitale nieuwsbrief van KAS die twee keer per maand wordt verzonden en blijf op de hoogte van alle updates op jouw online kennisplatform.

AAN DE SLAG MET



20

Tekst: Ron Meijers
Fotografie: Sharon Schouten

Om de samenwerking tussen bedrijfsleven en het beroepsonderwijs in de glastuinbouw te versterken, heeft een consortium van Hogeschool Inholland, Lentiz (MBO Westland, MBO Oostland en MBO Barendrecht) en de stichting Greenport Horti Campus (GHC) een financiële bijdrage gekregen vanuit het Nationaal Groeifonds voor het GHC-Katapultprogramma. Inmiddels zijn er met de bijdrage diverse praktijkprojecten van de grond gekomen, waarin mbo- en hbo-studenten samenwerken met partners uit het werkveld.

BIJDRAGE KATAPULT!

We spreken Frank van der Helm, Jeroen Sanders (beiden Inholland) en Sjoerd Nieboer (Lentiz) over de samenwerking tussen hbo en mbo. Daarnaast praten we met Bart van der Valk van paprikakwekerij Zwingrow, waar studenten onderzoek doen naar opbrengst- en kwaliteitsverlies.

Aansluiting mbo en hbo verbeteren

“Een van de doelen binnen het GHC-Katapultprogramma is de aansluiting tussen mbo en hbo te verbeteren”, begint Frank van der Helm, associate lector en docent bij de opleiding Tuinbouw & Agribusiness van Hogeschool Inholland. “Dat is niet eenvoudig, omdat je te maken hebt met een andere onderwijsstructuur, leerdoelen, vakken en roosters. Die aansluiting vinden is een geleidelijk leerproces, waar we al jaren in zitten met MBO Westland en binnenkort ook met MBO Oostland. Wat betreft praktijkprojecten moet je samen goede afspraken maken over wie wat gaat doen binnen een project, aansluitend bij de leerdoelen van hbo- respectievelijk mbo-studenten. Daarnaast is het roostertech- nisch een uitdaging om studenten van verschillende opleidingen op hetzelfde moment op dezelfde plek te laten zijn. Door de bijdrage van het Nationaal Groeifonds aan het GHC-Katapultprogramma kunnen we nu al in het voorstadium samen gaan zitten en kijken hoe we een bepaalde opdracht gezamen- lijk kunnen aanpakken, terwijl we dat eerder pas deden als we al in grote lijnen ons eigen plan hadden getrokken”, legt Van der Helm uit. “Ook gaan we met de bijdrage van het Nationaal Groeifonds in 2025 ons onderwijscurriculum updaten, waarin veel meer ruimte voor praktijkleren komt.”

Zwingrow en Van der Knaap

Een van de projecten die door de bijdrage van de grond is gekomen, vindt bij paprikateler Zwingrow plaats. Docent Jeroen Sanders begeleidt hier twee- dejaars studenten Tuinbouw van Inholland. “Onze



studenten voeren in groepjes praktijkopdrachten uit bij diverse bedrijven. Bij Zwingrow doet een groep onderzoek naar opbrengst- en kwaliteitsverlies door spontane uitval. Studenten leren in dit project onder andere te werken met biosensoren en optische sensoren voor het monitoren van interne stress en omgevingsfactoren”, licht Sanders toe.

Bart van der Valk, directielid van Zwingrow: “Paprikatelers kregen in 2022 en 2023 te maken met een hoge uitval door verwelking. De verwelkte planten hadden allemaal aangetaste wortels en vaatbundels. Waarschijnlijk is er een verband met de bodemschimmel *Fusarium oxysporum*. Mogelijk spelen ook andere factoren een rol, zoals andere wortelziekten en stress door plotselinge kou en een hoge vochtigheid in steenwolmatten. We doen onderzoek naar de precieze oorzaak, die nog onbekend is. We hebben een proefopstelling met twee substraten: traditioneel steenwol en kokos, als referentie. Studenten komen elke dinsdag langs om de sensoren af te stellen, metingen te doen en data te verzamelen, combineren en interpreteren. Zo hopen we de oorzaak al in een vroeg stadium op te sporen.”

Het kokossubstraat waar Van der Valk het over heeft, wordt geproduceerd door Van der Knaap, ontwikkelaar van onder meer organische substraten en partner van World Horti Center. “Bij Van der Knaap loopt een ander onderzoeksproject. Hier worden de effecten van de temperatuur en het vochtgehalte op de mineralisatie van organische meststoffen onderzocht. Zo krijgen we een beter beeld van wat zich in de bodem afspeelt”, aldus Sanders.

Vertical Farming en weerbare slarassen

In een gecontroleerde indoorfaciliteit van Vertify in World Horti Center, een van de drie fysieke locaties binnen de Greenport Horti Campus, wordt een onderzoeksproject uitgevoerd binnen het project Fieldlab Vertical Farming 2.0. “Hier wordt geëxperimenteerd met de verticale kweek van tomaten, in een gesloten, volledig geconditioneerde omgeving. Studenten doen samen met Vertify praktijkgericht onderzoek naar de invloed van onder meer licht, voeding en substraten op de tomatenteelt. Op een andere locatie van Vertify wordt voor het project CropXR gewerkt aan een Rhizotron, waarin de wortels van slarassen kunnen worden bekeken, voor de veredeling van

sterke rassen tegen interne rand”, verwijst Jeroen Sanders naar twee andere innovatieprojecten.

Samenwerking MBO Westland

Sjoerd Nieboer is als praktijkdocent betrokken bij de fonkelnieuwe opleiding Horti Technics & Management van MBO Westland, een krachtenbundeling van Lentiz onderwijsgroep, ROC Albeda en ROC Mondriaan, gevestigd in World Horti Center. “We werken al een aantal jaar samen met Inholland op het gebied van praktijkleren en onderzoekend leren. Bij Vertify werken onze studenten samen met hbo-studenten van de opleiding Tuinbouw & Agribusiness in leuke praktijkprojecten, die binnen het GHC-Katapultprogramma een flinke impuls hebben gekregen. Een mooi voorbeeld hiervan is een klimaatkas voor circulaire tomatenteelt. Hier gebruiken we kokosmatten als substraat in plaats van steenwol, organische meststoffen en biologische gewasbescherming. De kokosmatten zijn geleverd door Van der Knaap. Van der Knaap is erg betrokken bij het onderwijs en komt ook wekelijks een kijkje nemen in de kassen. Deze kas is een mooi voorbeeld van een project waarin mbo en hbo samen optrekken en onderwijs en ondernemers samenkomen”, aldus Nieboer. “Binnen het GHC-Katapultprogramma vernieuwen we ook ons onderwijscurriculum. Vanaf volgend jaar zijn onze studenten een dag per week in de kas te vinden. Dat breiden we stapsgewijs uit naar drie praktijkdagen, waarin klassikaal onderwijs ondersteunend is. Zo maken we het onderwijs ook aantrekkelijker voor onze doelgroep, wat op termijn moet zorgen voor meer instroom.”

Leven Lang Ontwikkelen

Om te zorgen voor voldoende goed geschoolde medewerkers in de glastuinbouwsector, moeten ook de talenten van huidige medewerkers worden benut en ontwikkeld. “De huidige instroom voldoet bij lange na niet aan de behoefte in het werkveld”, zegt Frank van der Helm. “Bovendien wordt de beroepspraktijk door ontwikkelingen als robotisering, digitalisering en veranderende teelttechnieken steeds complexer. Dat vraagt het nodige van bedrijven en hun medewerkers. In het kader van een Leven Lang Ontwikkelen (LLO) heeft een aantal partners in de sector de Horti Academy opgericht, waaronder Inholland en Lentiz. Binnen deze academie gaan we intensiever samenwerken, ons cursusaanbod vergroten en beter afstemmen op waar in de praktijk behoefte aan is.”

**SOFT
FRUIT**



**'DE HUIDIGE INSTROOM VOLDOET
BIJ LANGE NA NIET AAN DE
BEHOEFTE IN HET WERKVELD'**

UIT DE GREENPORT: POWER OF PLANTS

In elke KAS Magazine komt iemand aan het woord over zijn of haar bedrijf, organisatie of project en de toekomst en de meerwaarde die Greenport West-Holland heeft. Dit keer spraken wij met Barbara Schrammeijer van Hogeschool Rotterdam over het project 'Power of Plants'.

Tekst: Annemarie Gerbrandy

Fotografie: Astrid Grootscholten



De Nederlandse tuinbouwsector produceert jaarlijks zo'n 9,5 megaton aan rest- en zijstromen. Zonde om weg te gooien, vindt Barbara Schrammeijer, docent onderzoeker Biobased onderzoek bij de opleiding Biologie en Medisch Laboratoriumonderzoek van Hogeschool Rotterdam. Zij zette in 2018 voor de hogeschool een onderzoeksprogramma op om deze reststromen zo hoogwaardig mogelijk te verwaarden, om daarmee nieuwe verdienmodellen te ontwikkelen voor de agrosector.

Binnen de Applied Science opleidingen van Hogeschool Rotterdam wordt nauw samengewerkt met onder andere Erasmus MC. "We lopen in de gezondheidszorg voor een aantal ziektebeelden tegen het probleem aan dat er nog geen effectieve genezing mogelijk is", zegt zij. "We zijn in deze samenwerking op zoek naar plantenstoffen met een antimicrobiële of antitumorwerking. We richten ons daarbij op plantenextracten afkomstig van Nederlandse teeltgewassen. Met dit onderzoek heb ik vanuit de hogeschool de medische en agrarische sector aan elkaar kunnen verbinden."

Project 'Power of Plants'

In een consortium met Erasmus MC, De Ruiter Innovations, INNO Growers, Dubbel Doel Flora, Valorisatielab Varta en Greenport West-Holland doet Hogeschool Rotterdam onderzoek naar plantenstoffen met een geneeskrachtige werking in (rest)stromen van tuinbouwgewassen. In het project 'Power of Plants' is met een subsidie KIEM-ce van regieorgaan SIA de 'Dutch Extract Library' aangeschaft, zegt Schrammeijer. De extractenbibliotheek wordt beheerd door Universiteit Leiden namens provincie Zuid-Holland.

Samen met Erasmus MC analyseren en screenen we de ruim 2.600 extracten van 1.300 plantensoorten uit de Nederlandse tuinbouw, aldus de docent-onderzoeker. "We gebruiken hiervoor modelsystemen om de plantenextracten op hun werkzaamheid te testen voor de behandeling van infectieziekten waarvoor antibiotica-resistentie geldt en de behandeling van kanker die is uitgezaaid naar het bot. Voor beide ziektebeelden kunnen plantenstoffen vanwege hun bioactieve werking een mogelijke oplossing bieden."

In het consortium zitten naast de medische partijen ook een aantal agro-gerelateerde en glastuinbouwbedrijven. De grote meerwaarde van Greenport West-Holland in het consortium is dat de organisatie ons in contact brengt met partijen als innovatieve telers, veredelaars en startups, vertelt Schrammeijer. "Zo heeft de Greenport het voor ons mogelijk gemaakt ons onderzoeksprogramma op bioboost-platform.com te plaatsen. Dat is een mooi podium, waarop bijvoorbeeld startups kijken naar nieuwe toepassingen."

Ook kan de Greenport een rol spelen in de contacten met andere bedrijven met innovatieve ideeën in deze business, vervolgt zij. "De organisatie helpt ons het onderzoek te etaleren en de agrosector met kennisinstellingen te verbinden. De studenten binnen deze kennisinstellingen vormen de toekomst, zij kunnen het verschil maken. Applied Science studenten van Hogeschool Rotterdam zijn heel waardevol voor de agrarische sector met het doen van praktijkgericht onderzoek. Maar andersom geldt dat ook. De studenten komen in contact met telers die gewassen leveren, ze kunnen hen vragen stellen of een bezoek aan de teler brengen. Dat is heel motiverend voor zowel student als ondernemer."

Winnaar publieksprijs

Bovendien heeft Greenport West-Holland, samen met Valorisatielab Varta, 'Power of Plants' voorgedragen voor de Topsector T&U Innovation Prize 2023. Het project won de publieksprijs. Dat was superleuk en eervol, zegt Schrammeijer. "Studenten hebben een bijdrage geleverd door het project te pitchen. Door de publieksprijs hebben wij meer exposure gekregen, waardoor wij ook weer bij andere agrobédrijven in the picture zijn gekomen."

De docent-onderzoeker denkt dat het relevant voor de agrosector is om in de toekomst een rol van betekenis te kunnen spelen in de medische sector. Het is een onderzoek met een lange adem, het is niet zo dat binnen een jaar een nieuw verdienmodel voor telers is ontwikkeld, zegt zij. "We dragen met dit onderzoek bij aan de transitie van een economie van fossiele grondstoffen naar een economie van biobased grondstoffen. Hoe mooi zou het zijn als de glastuinbouw in de toekomst het complete gewas kan verwaarden? Het is heel fijn dat Greenport West-Holland ons faciliteert om benodigde technologie en bijbehorende verdienmodellen door te ontwikkelen."

CONSORTIUM

Het consortium van het project 'Power of Plants' bestaat nu uit Hogeschool Rotterdam, Erasmus MC, Leiden Universiteit, Greenport West-Holland, rozenveredelings- en vermeerderingsbedrijf De Ruiter Innovations in Amstelveen, coöperatie Inno Growers in Bleiswijk, Valorisatielab Varta in Bergen op Zoom, Dubbel Doel Flora in Naaldwijk en Laurierkwekerij Gova in Nispen. In de volgende uitgave van KAS wordt het project verder uitgediept.

**BIOLOGIE LOST
HOOFDPIJNDOSSIER
BLADLUIS OP**



In een aantal teelten, waaronder de paprikateelt, is bladluis probleem nummer één voor bedrijven. Met het wegvallen van chemische middelen en het opduiken van resistentie, werd de inzet van biologie afgelopen jaren steeds belangrijker. Biobest heeft het breedste pakket biologische bestrijders op de markt. “Met dit brede pakket kunnen telers bladluis effectief aanpakken.”

Tekst: Jeannet Pennings

Fotografie: Sharon Schouten

Waar tomatentelers nauwelijks last hebben van bladluis, is het in de paprikateelt doorgaans de grootste plaaggeest. Bladluizen veroorzaken veel vettigheid waardoor de vruchten plakkerig en uiteindelijk onverkoopbaar worden. Komen de luizen in grote aantallen voor in het gewas, dan stopt ook de groei van de plant en kan het klimaat in de kas op deze plekken negatief beïnvloed worden. Kortom, telers hebben er alle belang bij om bladluizen aan te pakken, maar dat is vandaag de dag geen vanzelfsprekendheid.

Conflict met MRL

“De problemen zijn begonnen sinds het wegvallen van het middel Plenum”, vertelt Marvin Koot, specialist gewasbescherming bij Biobest. “Dat gebeurde een kleine vijf jaar geleden. Tot die tijd hadden telers een tool in handen waarmee zij bladluizen goed onder controle konden houden. Alternatieve middelen gingen niet goed samen met biologie of gaven problemen met de MRL, de maximale residu-limiet voor groenten en vruchten.”

De problemen die ontstonden, noopten telers tot biologie inzetten. “Dat ging tot twee jaar geleden

nog relatief makkelijk met een beperkte inzet van chemische middelen in combinatie met biologie”, vertelt Koot, die met name actief is in de groenteteelt. “Tot er twee jaar geleden een resistente luis opdook. Op dat moment was er nog een noodoplossing voor handen dankzij een middel tegen trips dat ook effectief bleek tegen luis. Echter groeide het besef dat er een blijvende oplossing in biologie gevonden moest worden.”

Hoofdpijndossier

Biobest voorzag enkele jaren eerder al dat luisbestrijding een hoofdpijndossier zou worden als er geen biologische oplossing zou komen. Het bedrijf heeft stevig ingezet op onderzoek, waardoor er afgelopen jaren enkele nieuwe producten op de markt gebracht konden worden. “Het gaat onder meer om twee soorten zweefvliegen, de *Eupeodes-System* en de *Sphaerophoria-System*. Twee jaar geleden kwam daar de bruine gaasvlieg (*Micromus System*) bij en dit jaar het lieveheersbeestje (*Propylea-System*).”

Op het moment van introductie was nog lang niet alles bekend over deze biologische bestrijders. In

welke periode zet je ze in voor een effectieve bestrijding? En in welke aantallen? Het antwoord op die vragen moest de praktijk uitwijzen. Koot: "Er was simpelweg geen tijd om de details eerst in onderzoeksfase scherp te krijgen. Nederlandse telers begrijpen dat gelukkig. Samen zijn we de juiste strategie gaan ontwikkelen om bladluis maximaal biologisch aan te pakken."

Extra puzzelstukje

Over het succes van die zoektocht is Koot helder. "We komen echt een heel eind. De meeste telers passen alleen nog in nood-situaties chemische middelen toe om te corrigeren, terwijl er voorheen om de zoveel weken standaard een chemische bespuiting plaatsvond. Met de Propylea hebben we er een stukje van de puzzel bij om bladluis biologisch aan te pakken." Het voordeel van de Propylea en de Micromus is dat ze als volwassen insect in te zetten zijn en gelijk gaan vreten. Daarmee zijn ze in staat om een haard aan te pakken. Ze zijn dan ook zeer effectief in combinatie met de breed inzetbare sluiwesp (*Aphidius colemani*) en galmug (*Aphidoletes aphidimyza*). Deze hebben

een goed zoekgedrag en kunnen de eerste luizen opsporen. "Een bijkomend voordeel van de Propylea is dat deze zichzelf in leven kan houden", vertelt Koot. "Hij voedt zichzelf ook met stuifmeel en is niet louter afhankelijk van luis in het gewas." Naast Propylea en Micromus worden de zweefvliegen in de breedte ingezet. "Die doen het onder bepaalde omstandigheden beter. Met de verschillende bestrijders bij elkaar zijn telers in staat luis goed onder controle te houden." Wel plaatst Koot daarbij de kanttekening dat scouting steeds belangrijker wordt. "Tijdig signaleren is essentieel. Op die plekken waar je luizen ziet, moet je direct bestrijders inzetten." Koot verwacht dat intensivering van scoutingwerkzaamheden de nieuwe standaard wordt. "Dat besef zien we langzaam groeien. Toonaangevende bedrijven hebben medewerkers in dienst die niets anders doen dan continu scouten. Ook zien we vaak dat deze bedrijven wat meer bladluis durven te tolereren in hun gewas. Je hebt een bepaalde hoeveelheid luizen nodig om biologische bestrijders actief te laten zijn. Daar hoort af en toe een vette vrucht bij."



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!





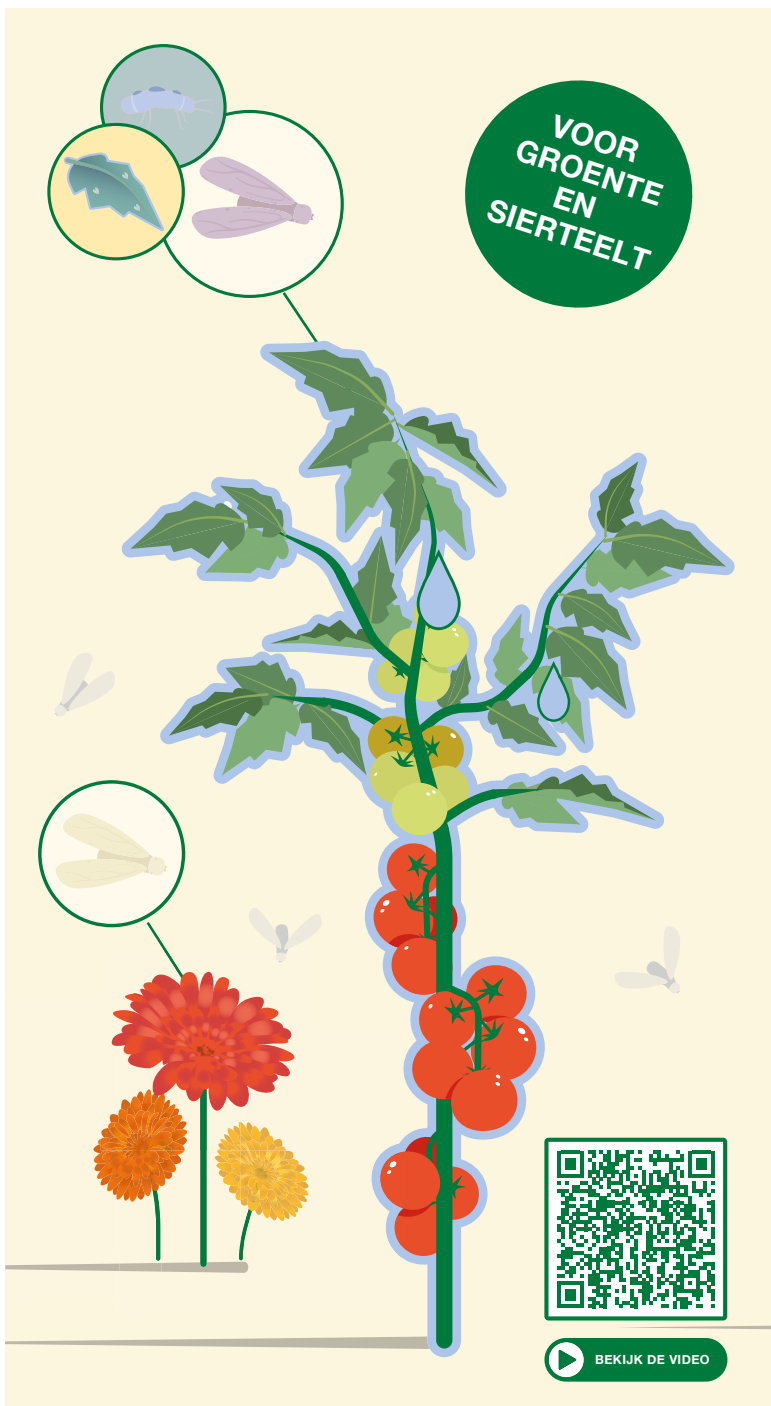
GEEN CHEMIE NODIG

Een bedrijf dat de biologie in serieuze aantallen durft in te zetten is Seasun in Kapelle (Zeeland). Het bedrijf heeft dit jaar nog geen chemie hoeven inzetten in de paprikateelt, ondanks dat er wel degelijk sprake was van luisdruk. "Wij zijn al heel lang bezig met biologische bestrijding, maar de laatste jaren wat intensiever", vertelt Alex Gresnigt. "Dat heeft vooral te maken met het feit dat chemische middelen vaak niet meer toereikend zijn. We proberen zo veel mogelijk biologisch te doen." Seasun zet voor het tweede jaar de Propylea in. "Een veelvraat die we, samen met de zweefvliegen, effectief kunnen inzetten op het moment dat we een hard signaleren. Daarnaast zetten we vrijwel iedere week sluipwespen en galmuggen uit." Intensief scouten is onderdeel van de strategie. "Wij hebben continu vier scouters in de kas lopen. Zij monitoren en registreren alles wat zij zien. Zo houden

we goed overzicht van de kas en waar de plagen zich bevinden. Data is enorm belangrijk voor een effectieve aanpak."

De ervaring van Seasun met de biologische luisbestrijding is tot nu toe goed. "We hebben af en toe wat vruchten die vet zijn, maar merken vooral dat de biologische bestrijders aangetaste planten helemaal schoon eten. We proberen het aantal vette vruchten naar nul terug te brengen.

Dat kan alleen door intensief te scouten. Hoe sneller je de luis signaleert, hoe beter je kunt anticiperen." Gresnigt is ervan overtuigd dat biologie de toekomst is. "Steeds meer bedrijven gaan dat inzien. Uiteindelijk verdwijnen alle chemische middelen van de markt. Wij blijven zoeken naar de beste oplossing, maar zijn ondertussen blij dat we biologisch evenwicht in de kas hebben."



Velifer®

Biologisch insecticide

- Zeer effectief op witte vlieg en trips
- Sier- en groenteteelt
- Vloeibare formulering
- Zeer gewasveilig

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

BASF
We create chemistry

 **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



De beste ondersteuning,
door onze groeispecialisten.

iperen.com



BELLEN MET... ANNE VISSER

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: Anne Visser, Programmaregisseur Cyberweerbaarheidscentrum Greenport.

Anne, is cybercrime een risico voor tuinbouwbedrijven?

"Door toenemende digitalisering van de tuinbouw krijgen steeds meer ondernemers te maken met cyberincidenten. Hackers kunnen op verschillende manier binnenkomen, bijvoorbeeld via verouderde software in een klimaatcomputer. Ze krijgen zo toegang tot de rest van het netwerk en kunnen het platleggen. De gevolgen zijn divers: van het betalen van losgeld om weer toegang te krijgen tot het eigen bedrijfsnetwerk tot de uitval van faciliteiten waardoor de continuïteit van de onderneming in gevaar komt. Bedenk: hoe lang kan jouw organisatie stilliggen en wat zijn de gevolgen als dit gebeurt op het gebied van levering, reputatie en bedrijfsvoering?"

Welke gevolgen heeft dat voor samenwerking binnen de keten?

"Door de ketenafhankelijkheid van het glastuinbouwcluster (toelevering, teelt, handel) heeft de gehele sector er last van als ketenpartners niet kunnen leveren door een cyberincident. De keten is dus zo sterk als de zwakste schakel. Digitalisering van de keten en de autonome kas komen niet van de grond als ondernemers geen digitale gegevens willen uitwisselen omdat de digitale veiligheid niet op orde is. Naarmate de onderlinge gegevensuitwisseling toeneemt, neemt ook de

kwetsbaarheid van de keten toe als één van de ketenpartners wordt getroffen door een cyberincident."

Wat doet het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport?

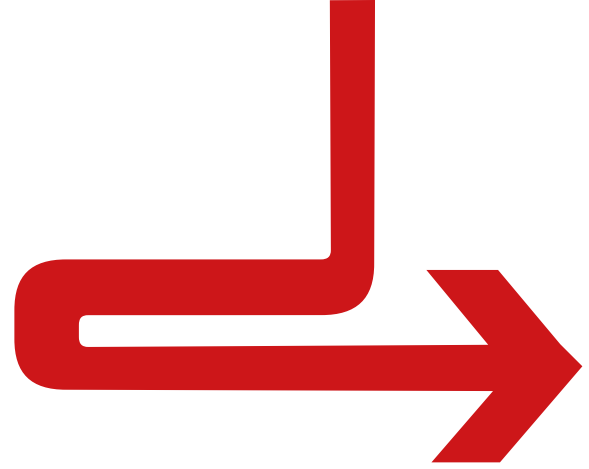
"Het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport is een groeiend expertisecentrum en informatieknooppunt. Wij helpen ondernemers hun digitale veiligheid en interne kennis te vergroten. Dat doen we onder meer met handvatten, praktische begeleiding en advies, toegang tot cyberexperts via Q&A-sessies en nulmetingen. Daarnaast hebben deelnemers toegang tot een toolbox en ontvangen dreigingsinformatie. Bovendien kom je in contact met collega's die dezelfde uitdaging hebben: je kunt van elkaar leren en met elkaar sparren."

Wat adviseer je bedrijven om hun cyberveiligheid te verhogen?

"Maak van digitale veiligheid een onderwerp in je organisatie. Net als bij inbreken geldt: er is altijd een kans dat iemand binnenkomen, maar zorg ervoor dat je dan weet wat je moet doen om schade te voorkomen of te herstellen. Zorg bijvoorbeeld voor goede back-ups, voer software-updates uit en gebruik Multi Factor Authenticatie waar het kan. Ondernemers kunnen zich - betaald - aansluiten bij het Cyberweerbaarheidscentrum Greenport om aan de slag te gaan; Royal FloraHolland heeft sinds vorig jaar een collectief abonnement voor leden. En wees je bewust wat de huidige status is van je organisatie op gebied van digitale veiligheid. Doe bijvoorbeeld de CyberVeilig Check van het DTC en weet wat je vandaag kunt doen om een begin te maken."

A woman with reddish-brown hair, wearing a green button-down shirt, a brown belt, and white pants, stands in a greenhouse. She is looking upwards and to the right with a thoughtful expression. The background shows the metal and glass structure of the greenhouse and some green plants.

DUURZAME TRANSITIE:
VAN **BEDRIJFSVOERING**
TOT **PENSIOEN**



Steeds meer tuinbouwbedrijven willen positief bijdragen aan het milieu en de gezondheid van mensen door hun productie te verduurzamen. Maar hoe realiseer je dat? Volgens Esther Verwijs, senior medewerker vaktechniek Accountancy bij ABAB, is het vooral belangrijk om ketensamenwerking onderdeel te maken van een duurzame bedrijfsstrategie. "Maar ook door als maatschappelijk verantwoorde onderneming het 'groene pensioen' van de eigen medewerkers niet te vergeten", voegt senior pensioenadviseur Bart de Wouw van ABAB toe.

Tekst: Ron Meijers

Fotografie: Sharon Schouten

Nederlandse tuinbouwondernemers hebben al grote stappen gezet om te komen tot een duurzame bedrijfsvoering, zo geeft Esther Verwijs aan. "Het is belangrijk om ons te realiseren dat we in een transitiefase zitten. We staan aan de vooravond van een fundamentele en onomkeerbare economische verandering." 'Vooravond', omdat die transitie volgens Verwijs zo'n 25 tot 30 jaar gaat duren. "De fase van de duurzaamheidsagenda waarin we nu verkeren, richt zich vooral op 'leren en ontwikkelen', om uiteindelijk te komen tot verandering. Ook de wet- en regelgeving zit in de fase van leren en ontwikkelen. Daarom is, breed maatschappelijk gezien, iedereen nog zoekende naar de beste weg. Ik noem het 'de weg der geleidelijkheid': stap voor stap en telkens evalueren of we de goede dingen doen."

Duurzame bedrijfsstrategie

Als het gaat over wet- en regelgeving, valt al snel de term CSRD. Wat betekent dit voor tuinbouwbedrijven? "Het doel van de CSRD-wetgeving is kort gezegd het vergroten van de transparantie over de duurzaamheidsinspanningen van de onderneming. De CSRD is op 1 januari 2024

ingegaan voor ondernemingen die aan twee van de volgende criteria voldoen: een omzet boven de 50 miljoen euro, een balanstotaal boven de 25 miljoen euro en meer dan 250 werknemers. Naast financiële prestaties maken nu dus ook niet-financiële prestaties, de zogenaamde duurzaamheidsresultaten, deel uit van het jaarrapport. Zo moeten ondernemingen die CSRD-plichtig zijn, inzichtelijk maken of duurzaamheidsdoelen worden behaald en dat zij zich voldoende inzetten voor duurzaamheid", verduidelijkt Verwijs.

Hierbij komt ook zogenaamde ketenwerking om de hoek kijken. "Zo moet in het jaarrapport ook informatie worden verstrekt over de keten waarin een bedrijf actief is", zegt Verwijs. "Veel tuinbouwbedrijven zitten in een keten met een of meerdere CSRD-plichtige partijen. Ze leveren bijvoorbeeld aan een landelijk supermarktconcern dat zelf al actief duurzaamheidsinformatie opvraagt bij het tuinbouwbedrijf. Ik zou het voor de leercirkel mooi vinden als dat concern de betreffende tuinbouwonderneming op weg helpt met de vorm en inhoud van de wijze waarop gerapporteerd moet worden."

33

MULTIDISCIPLINAIR TUINBOUWTEAM

ABAB werkt met multidisciplinaire teams die zich focussen op één markt en waarin alle specialismen van ABAB zijn vertegenwoordigd. Zo ook voor de tuinbouwsector. "Het is fijn voor

een ondernemer om aan tafel te zitten met adviseurs die op de hoogte zijn van de laatste ontwikkelingen in hun specifieke markt", vertelt Esther Verwijs.

Niets doen geen optie

Uiteindelijk is niets doen aan duurzaam ondernemen voor de tuinbouw volgens Verwijs geen optie. “Op die manier werk je jezelf vroeg of laat de keten uit. Binnen het mkb zie ik op dit moment dat iedereen nog te veel op zijn eigen eiland zit als het gaat om de omslag naar een duurzamere bedrijfsvoering. Terwijl we grote slagen kunnen maken als de kleine, niet-rapportageplichtige ketenpartners elkaar helpen. Denk aan een kleine tuinbouwonderneming die in gesprek gaat met zijn lokale afnemers. Samen bepalen zij wat er nodig is om te komen tot haalbare duurzame stappen en kijken ze waar ze elkaar kunnen helpen. Zo ga je vooruitlopen en maak je jezelf als ondernemer weerbaar en wendbaar. Een duurzame bedrijfsstrategie is voor elk bedrijf essentieel om op de lange termijn relevant te blijven. Voor telers liggen de uitdagingen vooral op het gebied van optimaal energiebeheer en in algemene zin het verder verkleinen van de ecologische voetafdruk.”

Een duurzaam pensioen

Onderdeel van een duurzame bedrijfsstrategie zijn groene arbeidsvoorwaarden, of green benefits. “Zeker in de tuinbouw zijn werknemers sterk gericht op duurzaamheid. Een logische keuze om je arbeidsvoorwaarden, waaronder de pensioenregeling, hiermee in lijn te brengen”, begint Bart van de Wouw, senior pensioenadviseur bij ABAB. Hij ondersteunt werkgevers en ondernemers bij het realiseren van de juiste pensioenregeling voor henzelf en hun werknemers. Duurzaamheid speelt daarbij inmiddels een zeer belangrijke rol.

“Duurzaam beleggen gaat naast financieel rendement ook over de impact op mens, milieu en maatschappij. Het is onderdeel van de transitie die Esther zojuist besprak. Het is achterhaald dat duurzaamheid en rendement niet samen zouden gaan. Om toekomstbestendig te blijven, is het als

bedrijf noodzakelijk om mee te gaan in deze transitie. Op de langere termijn presteren duurzame bedrijven namelijk beter. Beleggen doe je ook vaak voor de lange termijn. Dat sluit dus mooi aan”, vertelt Van de Wouw.

Veel werknemers in de agrarische sector zijn aangesloten bij het Bedrijfspensioenfonds voor de Landbouw (BPL). Dat fonds heeft veel aandacht voor duurzaamheid, weet Van de Wouw. “Vroeger had een pensioenfonds vooral één doel: op een verantwoorde manier een maximaal rendement realiseren. Tegenwoordig beleggen pensioenfonds steeds meer in groene sectoren en ondernemingen. Pensioenfonds krijgen ook steeds vaker de vraag van deelnemers om duurzame beleggingen op te nemen in hun beleggingsportefeuilles. Zo heeft het BPL onlangs nog geïnvesteerd in de verduurzaming van 800 woningen in zijn beleggingsportefeuille. Een investering die behalve financieel ook nadrukkelijk maatschappelijk rendement oplevert. Ook bij werkgevers uit de vrije sector die bij een verzekeraar of premiepensioeninstelling pensioen opbouwen, staat een duurzame pensioenregeling hoog op de agenda.”

Komt veel op werknemers af

Parallel aan de transitie naar een duurzame samenleving loopt de pensioentransitie. Op 1 juli 2023 is de Wet toekomst pensioen in werking getreden, met als doel het pensioenstelsel transparanter en persoonlijker te maken. “Daardoor wijzigen alle bestaande pensioenregelingen in Nederland. De pensioentransitie dient uiterlijk 1 januari 2028 afgerond te zijn. Er komt dus in korte tijd heel veel op de werknemer af. Een optimale mogelijkheid voor de werkgever om, als rots in de branding, hierover objectief te communiceren naar de werknemers. Wij begeleiden hen hierbij, met de nodige aandacht voor mens, milieu en maatschappij”, besluit Van de Wouw.





SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

INNOVATIETAFELS

Wie met collega-ondernemers doelgericht wil sparren over (duurzame) innovatie, kan aanschuiven aan een InnovatieTafel. Die bestaat uit acht gelijkgezinde ondernemers die onder begeleiding van twee moderatoren minstens vijf keer per jaar samenkomen

om te sparren over onderwerpen als sociale innovatie, keteninnovatie, technologische innovatie en innovatie van het verdienmodel. ABAB is een van de kennispartners van de InnovatieTafels. Kijk voor meer informatie op www.innovatietafels.nl.

COMBINATIE GENETICA EN GEWASBESCHERMING

Resistente en tolerante groenterassen onder glas worden in de toekomst alleen maar belangrijker, nu het middelenpakket zienderogen afneemt en aan de toelating van nieuwe middelen steeds hogere eisen worden gesteld. Ziekten en plagen voorkomen is het nieuwe credo. Maar correctiemiddelen blijven altijd nodig, is de overtuiging van BASF. "Wat we met resistenties en toleranties niet kunnen behappen, daar zullen we oplossingen voor moeten blijven vinden."

Tekst: Mario Bentvelsen

Fotografie: Jordy Caris

Hoe kunnen genetica en gewasbescherming elkaar versterken? Een steeds relevantere vraag, gezien de discussies over plantgezondheid, waterkwaliteit en emissieloos telen. De politiek lijkt chemie helemaal te willen verbannen, maar is dat wel realistisch, ondanks alle innovaties in de wereldwijd geprezen glastuinbouw? We spreken hierover met Robert Swinkels, komkommervedelaar bij Nunhems en Marjo Kruts, R&D manager bij BASF. Beiden zijn al meer

dan twintig jaar actief voor BASF, dat in 2018 de overname van de groentezaden business van Nunhems afrondde. De multinational biedt een breed scala aan oplossingen voor de moderne teler. Kruts: "Het technisch team Agro NL beschikt over een zeer hoog kennisniveau op het gebied van fungiciden, insecticiden en herbiciden in alle in Nederland voorkomende teelten. Dat levert zowel voor de voorlichting als de praktijk een grote meerwaarde op."



K!



Resistenties belangrijker

Voor Swinkels zijn opbrengsten, kwaliteit en resistenties de belangrijkste veredelingsdoelen. "In de hogedraadteelt praten we dan over een topproductie van 350 stuks per m²/jaar of meer, afhankelijk van het belichtingsniveau. Verder gaat het om vruchtkwaliteit en arbeidsbehoefte. De arbeidscomponent is op dit moment erg belangrijk. Een ras dat minder onderhoud vraagt, daar zijn telers wel in geïnteresseerd. Denk aan planten die je minder hoeft te snoeien en die op termijn makkelijker te plukken zijn met een robot. Maar het is een combinatie van eigenschappen."

Wat die resistenties betreft gaat het om komkomerbontvirus en echte meeldauw, er zijn steeds meer meeldauwresistente rassen. "Gezien het afnemende middelenpakket is daar steeds meer behoefte aan, al is geen enkele resistentie compleet. Resistentie is geen immuniteit. Afhankelijk van de druk van buitenaf kun je

toch symptomen krijgen of schimmel. Dat geldt ook voor mycosphaerella en botrytis. Omdat telers meer aandacht zijn gaan besteden aan energiebesparing telen ze vochtiger, onder LED-belichting en met meer schermuren. En omdat ze minder spuiten zien we andere ziekten weer opkomen, die voorheen met breed werkende middelen werden onderdrukt."

Biologisch versus conventioneel

Het is alleen heel moeilijk om een breedwerkende molecuul te ontdekken die ook nog eens registreerbaar is, vervolgt Kruts. "Als het door de veiligheidseisen in Europa niet registreerbaar is, heeft het ook geen zin om eraan te beginnen. Dat wil overigens niet zeggen dat je 'groene' middelen makkelijker of sneller geregistreerd krijgt. In de regel kun je wel met iets minder proeven toe, als de resultaten allemaal hetzelfde resultaat tonen. Maar daar ligt vaak het probleem: met een biologisch product

weet je vaak van tevoren - uitzonderingen daargelaten - dat je meer afhankelijk bent van de omstandigheden in de kas, in verhouding tot 'conventionele' producten. Dat betekent dat je aan de ontwikkeling ervan vaak een paar jaar vast moet koppelen. Bij een conventioneel product is 70 procent werking niet hoog, in de regel verwachten telers 90-95 procent. Bij een biologisch product kunnen resultaten wel eens tegenvallen als de omstandigheden niet optimaal zijn. Maar in combinatie met resistente rassen en met geïntegreerde bestrijding kan het wel voldoende zijn om resultaat te boeken en tegelijk aan de strenge retailsisen te voldoen."

Combinatie resistentie en middel

In de praktijk ziet BASF de vraag naar meeldauwresistente komkommerrassen en biologische middelen toenemen. Kruts: "Behalve naar echte meeldauw kijken we of onze middelen aanvullende effecten hebben op valse meeldauw of mycosphaerella. Omdat in komkommerrassen verschillende resistenties ingebouwd kunnen zijn, hebben wij ook een aantal biologische producten die goed in dat segment passen, aangezien deze producten een goede bijdrage kunnen leveren in combinatie met de hedendaagse rasbehoefte." Bijvoorbeeld Serifel, een breed werkend biologisch (Bacillus) middel tegen schimmels. "Je hebt daar maar een halve kilo per hectare van nodig. Het middel is toegelaten in meer dan honderd teelten met een groot aantal toepassingen per jaar. Toevoeging van een uitvloeier optimaliseert de werking en voorkomt zichtbaar spuitresidu. Het geeft een hele goede werking als je het gebruikt in combinatie met een meeldauwresistent ras. Je kunt met biologische middelen die van nature een iets lager werkingsniveau hebben dus wel degelijk het gewenste resultaat behalen."

Gewasbescherming blijft (nog) nodig

Wat is hun grootste uitdaging voor de toekomst? Swin-

kels: "Opbrengstverhoging blijft sowieso belangrijk. Het middelenpakket wordt smaller. Daar moeten we op inspelen met meer resistenties en toleranties. De energiecrisis is achter de rug, maar blijft ook. LED-belichting is flink in opkomst, daar spelen we op in door te telen, veredelen en selecteren onder LED. En te zorgen voor nieuwe rassen die onder Het Nieuwe Telen goed blijven presteren. Onze grootste uitdaging in de veredeling is om alle goede eigenschappen in een ras bij elkaar te brengen. Resistenties zijn daarin een belangrijke, ook tegen virussen. Het blijft verder zoeken naar een optimum tussen resistenties en opbrengst."

Kruts: "Zowel biologische als conventionele middelen blijven ontwikkelen, niet alleen gericht op belangrijke ziekten zoals meeldauw, maar ook op een aantal gunstige nevenwerkingen. Wat ook belangrijk voor ons is, is het aantal toepassingen op het label bij registratie, om toch het hele teeltseizoen te kunnen blijven afdekken. Als een teler twaalf bespuitingen nodig heeft, maar er zijn nog maar twee producten over die officieel elk maar drie keer ingezet mogen worden moet een teler kunnen uitwijken. We proberen daarom ook zoveel mogelijk biologische producten te ontwikkelen, als aanvulling op de conventionele aanpak. Maar die conventionele producten hebben we tot op heden hard nodig voor bepaalde nevenziekten en nevenplagen of als handrem wanneer de ziekte of plaag te hard van ons afloopt. Alles biologisch klinkt misschien mooi, maar ik denk dat een geïntegreerde aanpak de toekomst is. Wij hebben wel nuttige nematoden onder de merknaam Nemasys in het assortiment voor de bestrijding van trips en rupsen, maar leveren geen roofmijten, sluipwespen of andere nuttige insecten. Bij de ontwikkeling van onze middelen is het wel heel belangrijk dat ze ongevaarlijk zijn voor nuttige insecten. Daar wordt heel scherp naar gekeken bij de eerste screening."

'GEÏNTREGREERDE AANPAK
IS DE TOEKOMST'



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

WAT BIEDT GREENTECH VOOR TELERS?

Van 11 tot en met 13 juni a.s. vindt GreenTech Amsterdam plaats in RAI Amsterdam. Speciaal voor Nederlandse telers worden op maat gemaakte evenementen aangeboden. Wij maakten een kleine selectie voor je.

“Bezoek de beurs om de nieuwste innovaties in de tuinbouw te ontdekken én waardevolle connecties te maken”, laat organisator RAI Amsterdam weten. “GreenTech staat klaar om je te ondersteunen in het steeds veranderende tuinbouwlandschap. Laten we samen de toekomst van innovatie vormgeven!”

Kennissessies

Deel kennis en discussieer mee over de verschillende onderwerpen. Zoals ‘Toekomstbeeld: Een waardevolle, smakelijke & gezonde tuinbouw’, een kennissessie door Impact T&U. Maar ook ‘Dynamische licht strategieën; onzin of de ultieme oplossing?’ door Wageningen U&R, Delphy en GreenLux of ‘Robotica: Futuristische droom of

jouw volgende investering?’ door TNO en Wageningen University & Research. Deze kennissessies vinden plaats op de verschillende stages tijdens GreenTech. Bekijk het volledige programma met data en tijden op www.greentech.nl.

Netwerkevents

Tijdens Powerday ontmoet je nieuwe contacten en brainstorm je mee over: ‘Human skills make the difference’. Deze interactieve ochtend wordt gehouden op woensdag 12 juni van 8.30 tot 11.00 uur. Neem daarnaast ook deel aan de GreenTech Party op dinsdag 11 juni van 18.00 tot 20.00 uur en de boottocht ‘Grower-meet-growers’ op woensdag 12 juni van 17.00 tot 19.00 uur.

40



GreenTech Amsterdam is geopend op dinsdag 11 juni en woensdag 12 juni van 10.00 tot 18.00 uur en op donderdag 13 juni van 10.00 – 16.00 uur. Registreer voor een gratis bezoek via www.greentech.nl.

DUIK OOK IN DE PLANTEN TIJDENS FLOWERTRIALS

Van 11 tot en met 14 juni a.s. presenteren 59 bedrijven in 3 regio's hun noviteiten en toekomstige ontwikkelingen in pot- en perkplanten. Dat gebeurt tijdens de jaarlijkse FlowerTrials.



Van teelttechnische informatie tot inspiratie voor de retail, en van baanbrekende stappen in de veredeling tot de laatste trends, voor iedereen die werkt met planten en bloemen en ervan houdt, is er een reden om de FlowerTrials te bezoeken, zo laat de organisatie weten. "De deelnemers aan FlowerTrials 2024 openen hun deuren op individuele locaties in drie belangrijke geografische regio's: Zuid-Nederland, Midden-Nederland en Duitsland. Elke FlowerTrials-locatie staat voor een van de deelnemende veredelaars of biedt onderdak aan meerdere deelnemers."

Volledige assortimenten

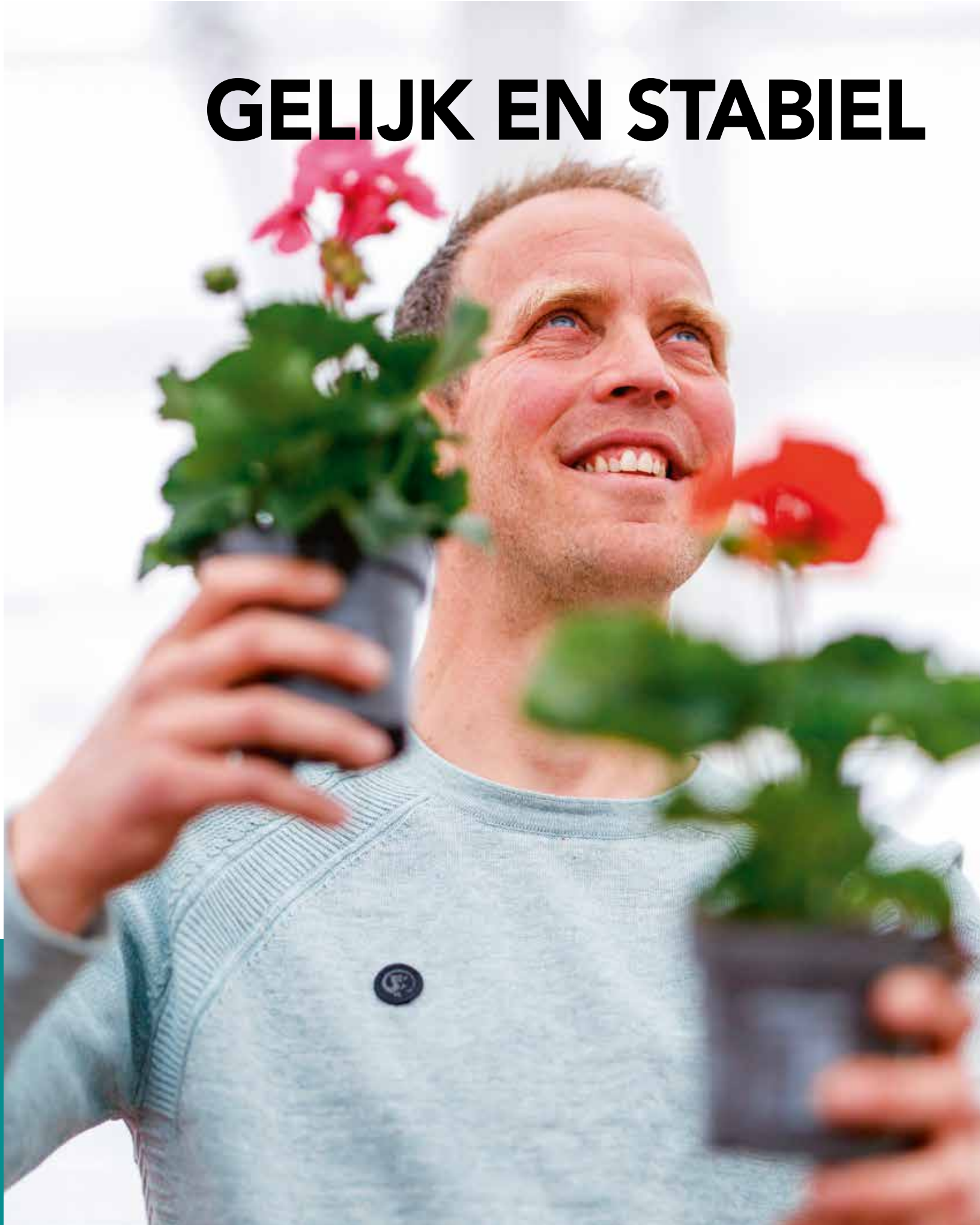
De deelnemende bedrijven tonen vier dagen lang de allerlaatste ontwikkelingen op het gebied van perkplanten, containerplanten, potplanten voor binnen en buiten, met bovendien teeltinformatie, retail concepten en inspiratie

over trends. "Een bezoek aan een vakbeurs biedt alleen een voorproefje van wat er beschikbaar is, terwijl veredelaars tijdens de FlowerTrials hun uitgebreide aanbod van volledige assortimenten laten zien."

Het evenement is bedoeld voor alle professionals in de sierteelt en retail vanuit de hele wereld. Telers kunnen op basis van het brede aanbod keuzes maken voor het komende seizoen, met uit de eerste hand teelttechnische informatie van de aanwezige experts. Voor groothandelaren en retailers vormen de FlowerTrials juist een kans bij uitstek om veredelaars te spreken en een idee te krijgen van de toonaangevende variëteiten en concepten voor het volgende seizoen om daarmee invloed op trends te kunnen uitoefenen. In 2023 kwamen er bezoekers uit 87 landen naar de FlowerTrials.

De FlowerTrials zijn op 11, 12, en 13 juni toegankelijk van 8.00 tot 18.00 uur en op 14 juni van 8.00 tot 15.00 uur. Ga naar www.flowertrials.com voor een compleet overzicht van alle deelnemende bedrijven, hun belangrijkste gewassen en hun noviteiten voor het seizoen 2024/25.

GELIJK EN STABIEL



LICHTNIVEAU

Potplantentelers Robert en Walter van den Berg lieten niets aan het toeval over bij de recente nieuwbouw van 4,3 hectare kas. Alleen de beste systemen waren goed genoeg. Om die reden kozen de broers voor de PARperfect-schermoplossing van Svensson. Het schermniveau is hiermee traploos te sturen en er is sprake van een optimale lichtverdeling door de kas. Iedere plant krijgt altijd dezelfde hoeveelheid licht, ongeacht de buitenomstandigheden. Dat werpt zijn vruchten af: de productkwaliteit én -uniformiteit verbeterden significant.

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Simon Metselaar

Cyclamen, campanula's en geraniums; dat zijn de teelten waar het om draait bij Kwekerij Bergcamp in De Lier. Het bedrijf omvat vandaag de dag drie locaties, met een totaaloppervlak van 9,5 hectare. "Mijn opa en oma zijn het bedrijf ooit begonnen aan de Westerlee in De Lier", vertelt Robert van den Berg. "Zij focusten op de teelt van druiven en diverse vollegrondsgewassen. Later gingen mijn vader en zijn broers zich richten op de opkweek van slapplanten. Sinds vijftig jaar worden er potplanten geteeld. Vandaag de dag sta ik, samen met mijn broer Walter, aan het roer van het bedrijf. Het voorjaar is gereserveerd voor de teelt van Campanula Addenda en Long Life-geraniums, de rest van het jaar focussen we op cyclamen. Ook richten we ons sinds kort meer op de teelt van Fresh& Fruity-geurgeraniums; een productgroep die we in samenwerking met Pedro Plant zijn gaan uitbouwen."

Uitbreiding van 4,3 hectare

Het bedrijf is volop in ontwikkeling. "Onder de noemer 'Bergcamp 3.0' bouwen we dagelijks aan groei op het gebied van teelt, personeel, automatisering, marketing en verkoop." Recent werd de locatie aan de



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

Hoogweg in De Lier fors uitgebreid, van 2,2 naar 6,5 hectare. De nieuwbouw kwam voort uit de toenemende marktvraag, geeft Robert van den Berg aan. "We waren altijd al sterk in het beleveren van de hoogwaardige groene vakhandel. Er kwamen echter ook steeds meer aanvragen vanuit de retail. Uitbreiding was nodig om dit segment beter te kunnen bedienen." De ondernemers gingen niet over één nacht ijs bij de investering in de nieuwe kas. Het hele proces - van de eerste voorbereidingen tot de ingebruikname van de nieuwbouw - nam zo'n vier jaar in beslag. "We wilden niets doen omdat we dat altijd al zo deden. We zijn echt kritisch gaan kijken hoe we ieder aspect van de nieuwbouw zo optimaal en goed mogelijk konden inrichten."

Zonlicht wegschermen

Ook het aspect 'schermen' werd onder de loep genomen. In de andere kassen van de telers hangt een enkelvoudig klimaat-scherm, om de felheid van het directe zonlicht weg te schermen op momenten dat dat nodig is. "Met dit scherm kunnen we vijftig procent van het zonlicht wegschermen. Dit is vooral belangrijk bij cycloam; dit gewas reageert heftig op scherp zonlicht. Dat kan bijvoorbeeld leiden tot verbranding, geel blad, compacte groei, enzovoorts. Naast het wegschermen van het directe zonlicht helpt het scherm energie te besparen. Maar wij zijn geen intensieve energiegebruikers." Een nadeel van de inzet van een enkel scherm is volgens Van den Berg dat - bij het trekken van een kier om te ontvochtigen - een deel van de planten toch direct zonlicht krijgt. "Bij het werken met één scherm ontstaan schaduwbanen op gewasniveau. Dit zorgt voor oneffenheden in het gewas, ook leidt dit tot een niet-gelijkmatige groei. Dat is vanzelfsprekend niet wenselijk."

Lichtdimmer

Om het geschetste probleem te tackelen, kozen de telers bij de nieuwbouw - mede op aanraden van installateur A1 Tuinbouwtechniek en enkele collega's - voor de PARperfect-schermoplossing van Svensson. "Deze oplossing bestaat uit twee schermen", vertelt Bart Bakker, Greenhouse Climate Consultant bij het bedrijf. "Het onderscherm is standaard het Harmony 2047 FR-klimaatscherm. Dit klimaatscherm schermt twintig procent van het zonlicht weg en heeft een unieke Hortiscatter van 85 procent. Het inkomende zonlicht wordt dus heel diffuus gemaakt, wat zorgt voor een gelijkmatige lichtverdeling over het gewas."

Het bovenscherm van de PARperfect-oplossing wordt afgestemd op de wensen van de teler. De broers Van den Berg kozen voor het Harmony 5747 FR-klimaatscherm: een iets donkerder scherm, dat 57 procent van het licht kan wegschermen. "Met dit scherm kun je het lichtniveau in de kas traploos

sturen. Door het bovenscherm meer of minder te sluiten, is het mogelijk om - afhankelijk van de buitenomstandigheden - twintig tot zestig procent van het zonlicht weg te schermen. Je schermgraad is dus variabel, het werkt als een lichtdimmer. Op die manier kun je het lichtniveau in de kas op hetzelfde niveau houden en ervoor zorgen dat planten altijd gegarandeerd dezelfde hoeveelheid licht krijgen, ongeacht het weer buiten. Daarnaast kun je meer natuurlijk licht toelaten dan wanneer je werkt met een enkel scherm en altijd eenzelfde hoeveelheid licht moet wegschermen", legt Bakker uit.

De telers trekken een kier in het onderscherm om te ontvochtigen. Om te voorkomen dat op deze plek toch direct zonlicht op de planten valt, wordt het bovenscherm tegendraads gesloten. De lucht kan dan ontsnappen via de tralieafstand tussen de schermen. "Het bovenscherm dekt als het ware de kier in het onderscherm af", licht Van den Berg toe. "En door de diffusiteit van het onderscherm is toch altijd sprake van een uniforme lichtverdeling en een gelijk lichtniveau voor iedere plant."

Betere kwaliteit en uniformiteit

In dit laatste schuilt de grootste meerwaarde voor de potplantentelers. Doordat elke plant altijd hetzelfde lichtniveau krijgt, is sprake van een betere gewaskwaliteit. Van den Berg: "De planten worden immers minder blootgesteld aan extremen, waardoor we bijvoorbeeld minder geel blad zien. En doordat we nu op ieder moment van het seizoen hetzelfde lichtniveau voor de plant kunnen realiseren, is de uniformiteit beter. Ongeacht de weersomstandigheden kunnen we altijd eenzelfde product leveren aan onze afnemers. Dat is veel waard. En het feit dat we meer natuurlijk licht kunnen toelaten, komt de gewasontwikkeling ten goede." Daarnaast helpt de PARperfect-schermoplossing in de wintermaanden extra energie te besparen. "Dan worden de schermen beiden gesloten", vertelt Bakker. "Met één scherm bespaar je gemiddeld 47 procent op energie, met een tweede scherm nog eens 17 procent." Ook dat is een belangrijke troef, aldus de teler. "De PARperfect-schermoplossing helpt ons om duurzamer te werken."

Zoektocht

Van den Berg geeft wel aan dat het een zoektocht is om het juiste lichtniveau te bepalen voor ieder soort gewas. "Ik denk dat we een heel eind zijn, zeker bij cycloam, maar dit vraagstuk is nog zeker niet uitgekristalliseerd." De teler is tevreden over de samenwerking met Svensson. "We zijn goed geadviseerd in het voortraject en kregen de gelegenheid om diverse andere telers te bezoeken, die al met PARperfect werken. En ook nu worden we nog begeleid, bij het optimaliseren van de instellingen en het finetunen van de installatie."



'EEN PROJECT ZONDER HOBBELS'

Kevin Kuivenhoven, commercieel manager bij A1 Tuinbouwtechniek in 's-Gravenzande, attendeerde de broers Van den Berg op de PARperfect-schermoplossing. "Zij waren op zoek naar een mogelijkheid om een variabele schermgraad door de dag heen te realiseren", zegt Kuivenhoven. "Ik kende de PARperfect-schermoplossing van andere bedrijven, dus dit was een 'een-tweetje' voor mij. Met PARperfect kun je de schermgraad immers sturen, heb je in feite meerdere doektypes in één." A1

Tuinbouwtechniek installeerde de schermen. Dit verliep volgens Kuivenhoven uitermate soepel. "Ik heb nog nooit een nieuwbouwproject meegemaakt dat zo vloeiend verliep. Het was een project zonder hobbels; dat gebeurt niet vaak. Dat was te danken aan de kassenbouwers en de ondernemers, die er bovenop zaten. Er werd open en duidelijk gecommuniceerd en niet omheen gedraaid. Hierdoor wist iedereen wat hij moest doen en ontstond geen verwarring. Dat was uitermate prettig."

ONLINE THEMA: ONDERNEMEN

Eind 2023 lanceerde KAS een gloednieuw online kennisplatform. Hier kun je artikelen uit KAS Magazine terugvinden op thema om te lezen of om te delen met anderen. De thema's corresponderen met de thema's die in het magazine worden gehanteerd. Om je wegwijs te maken op het digitale platform, lichten we verschillende thema's in KAS uit. Dit keer het thema Ondernemen. Wat kun je zoal op dat onderwerp terugvinden aan artikelen?



TROTSE KASSENBOUWER

General manager Lotte van Rijn van Certhon wil ervoor zorgen dat de kassenbouwer ook in de toekomst toonaangevend blijft. "Als iemand, waar ook ter wereld, een vraagstuk heeft rond water, energie, klimaat of voeding, bellen ze naar Poeldijk of all places. Hoe bijzonder is dat! Op die positie moeten wij heel zuinig zijn."



46

KWALITEIT VOOROP

In 25 jaar groeide Decorum uit tot een uniek merk voor alleen de allerbeste bloemen en planten. Om die kwaliteitsbelofte jaarrond waar te maken, zijn niet alleen strikte onderlinge afspraken, maar ook grondige productcontroles een vereiste. Zowel op het bedrijf als op de veiling. Peter ten Have, lid van het eerste uur, vertelt hier meer over.



Meer lezen over ondernemen of andere thema's? Ga naar www.kasmagazine.nl, klik op artikelen en kies een van de thema's. Meld je bovendien aan voor de gratis digitale nieuwsbrief van KAS die twee keer per maand wordt verzonden en blijf op de hoogte van alle updates op jouw online kennisplatform.



horticonnect
gorinchem

**GRAAG TOT ZIENS OP
18,19 & 20
FEBRUARI
2025!**

**SAVE
THE
DATE**

HORTICONNECT 2024:

- 318 EXPOSANTEN
- 7.812 BEZOEKERS
- DRIE THEMAPAVILJOENEN
- NATIONAAL HORTI SYMPOSIUM

WWW.HORTICONNECT.NL

EFFICIËNT IRRIGEREN MET WATER EN LUCHT

Kharim Pani en Jens Ruijg van startup Edigna hebben een innovatief irrigatiesysteem ontwikkeld voor de glastuinbouw en vertical farming waarmee water bespaard wordt én er geen biofilm in de leidingen kan ontstaan. De gewassen profiteren er ook van: ze krijgen op maat gemaakte pakketjes met water en voedingsmiddelen!

Tekst: Lise Schregardus

Fotografie: Adobe Stock / BL.INC



Via het nieuwe systeem gaat er precies genoeg water de kas of farm in, zodat er geen overtollig water is dat weer opgevangen en hergebruikt moet worden. Als het water door de leidingen is gegaan, wordt er lucht doorheen gestuurd waardoor de leidingen meteen schoongemaakt worden. Edigna deed onlangs mee aan startup accelerator BL.INC. van Brightlands Campus Greenport Venlo.

Met wat voor innovatie zijn jullie bezig?

“We hebben een effectief en efficiënt irrigatiesysteem ontwikkeld voor de glastuinbouw en vertical farming. Dit concept zorgt voor een verbeterde distributie van het water waardoor drain (afvoerwater) voorkomen kan worden. Daarnaast maakt dit innovatieve systeem het mogelijk om proactief zoutophoping in de gewassen te voorkomen, biedt het onbeperkt real time recept variatie en is er geen biofilm-vorming in en verspreiding van bacteriën via de leidingen.”

Wat maakt dit irrigatiesysteem zo bijzonder?

“De meest gebruikte irrigatiesystemen bij indoor farming zijn tweerichting-systemen. Er wordt water via de leidingen de kas ingepompt. Het overtollige water wordt opgevangen en gaat via de leidingen weer terug en wordt hergebruikt. Ons systeem is een eenrichting-systeem: we pompen niet een continue stroom water naar binnen, maar transporteren zogenaamde ‘waterpakketjes’ via een gesegmenteerd netwerk naar binnen, eigenlijk vergelijkbaar met het internet waar datapakketjes razendsnel naar de plaats van bestemming getransporteerd worden.”

Wat is het voordeel van die ‘waterpakketjes’?

“Via dit systeem gaat er precies genoeg water naar binnen zodat er geen overtollig water is dat opvangen en hergebruikt moet worden. Je geeft dus heel efficiënt water, alleen wat er nodig is. Doordat je het water niet hergebruikt, heb je ook een stuk minder risico op verspreiding van bacteriën. Nadat het water door de leidingen is gegaan, sturen we er lucht doorheen waardoor de leidingen meteen schoongemaakt worden en er geen bio-film kan ontstaan. Je hebt dus geen opvang nodig voor drain- en afvoerwater én geen ontsmettingsmiddelen om je leidingen schoon te maken en omdat het water alleen de

kas of vertical farm ingaat, heb je ook een stuk minder leidingen nodig. Door dit eenrichting-systeem wordt het operationele proces eenvoudiger en dit kan een kostenreductie opleveren. Kortom: verlaging van de kosten en verhoging van de productiviteit!”

Dus een combinatie van water en lucht?

“Het gaat inderdaad om water en lucht die je door te spelen met over- en onderdruk door de leidingen van het gesegmenteerde netwerk stuurt. Als we deze techniek uitleggen, horen we vaak dat mensen het verbazingwekkend simpel en verfrissend vinden. De beste ideeën liggen vaak vlak voor je voeten, je moet ze alleen wel zien.”

Profiteren de gewassen ook van dit systeem?

“Met dit systeem krijgen de gewassen op maat gemaakte pakketjes met water en voedingsmiddelen, waardoor ze precies krijgen wat ze op dat moment nodig hebben. Je hebt volledige controle over wat je wanneer naar je gewassen stuurt. Echt maatwerk dus. Op basis van onze testen zien we dat het werkt en dat de gewassen en met name de wortels hier-

‘OP MAAT GEMAAKTE PAKKETJES MET WATER EN VOEDINGSMIDDELEN’

van profiteren. De weerbaarheid van de plant gaat omhoog en daarmee de opbrengst, Maar dit moeten we nog laten testen door een onafhankelijke partij zodat we dit ook wetenschappelijk kunnen onderbouwen.”

Hoe zijn jullie op dit idee gekomen?

Jens: “We hebben elkaar zo’n tien jaar geleden ontmoet via een startup rondom vertical farms. Ik ben biochemicus en was destijds betrokken bij een startup rondom vertical farming. Ik kwam Kharim bij toeval tegen via een event over vertical farming en we raakten aan de praat. Kharim werkt bij Philips in het innovatiedomein en hij verbaasde zich erover dat

'GEEN NATUURLIJKE DRIVE OM SYSTEMEN TE VERANDEREN'

je bij deze teelt zoveel apparaten nodig had.”
Kharim: “Ik dacht echt: dit kan een stuk simpeler. Bij Philips werken we via de LEAN-gedachte waarin het draait om het elimineren van ‘waste’ in je processen zodat je zo efficiënt mogelijk kan werken. Toen is dit idee ontstaan. We zijn er dus al meer dan tien jaar mee bezig!”

Waar staan jullie nu?

“De techniek heeft zich bewezen en we hebben inmiddels twee prototypes. Maar we hebben nog geen wetenschappelijk bewijs dat het werkt. Dus de volgende fase is om de technologie in een gecontroleerde omgeving (vertical farm) te valideren zodat we kunnen laten zien dat het werkt. We willen dit onderzoek doen met een onafhankelijk onderzoeksinstituut zodat de resultaten ook echt objectief zijn.”

Waarom moet je hiervoor een gecontroleerde omgeving hebben?

“In een vertical farm kun je alle omstandigheden goed controleren zodat je exact kunt beoordelen wat de effecten zijn van deze nieuwe manier van irrigatie. Als je dit onderzoek bijvoorbeeld in een kas doet en het is bewolkt of de zon schijnt, dan heeft dit direct invloed op de uitkomsten.”

Waarom hebben jullie meegedaan aan BL.INC?

“We komen allebei niet uit de glastuinbouw en via BL.INC kregen we toegang tot deze groene wereld. Het opbouwen van een netwerk is voor ons belangrijk omdat we nu in een fase zitten waarin we op zoek zijn naar een goede partij waarmee we de techniek kunnen valideren én partners die dit verder met ons willen ontwikkelen. We hadden vanuit BL.INC een goede mentor die gespecialiseerd is in plantfysiologie, plantgezondheid en teelttechniek.



Hij paste perfect bij wat we nodig hadden.”

En dan over een paar jaar deze nieuwe techniek bij alle indoor farms in Nederland?

“Dat zou mooi zijn, maar dat is nog niet eenvoudig. Vertical farming was booming, maar heeft het nu zwaar met de hoge energieprijzen. In Nederland zijn er niet echt problemen met water, dus er is nu ook niet een natuurlijke drive om systemen te gaan veranderen. Maar wij zijn echt overtuigd van de simpelheid en potentie van deze technologie. Nu de glastuinbouw nog.”



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. BL.INC is een accelerator voor ondernemers die willen innoveren op het gebied van gezonde en duurzame voeding, future farming of biocirculaire economie. Het programma van drie maanden bestaat uit workshops en kennissessies, toegang tot het netwerk van ervaren ondernemers en experts en R&D faciliteiten, advies op maat en persoonlijke coaching van ervaren professionals. Initiatiefnemers: LIOF, Rabobank, Regio Noord-Limburg, provincie Limburg en Brightlands Campus Greenport Venlo.

STRATEGISCH



Pieter Vellekoop met Marcel van der Voort van kwekerij Van Schie

Tekst: Ton van der Vliet
Fotografie: Sharon Schouten

Veel ondernemers, ook in de glastuinbouw, missen een doordacht strategisch plan voor de komende jaren. "Iedereen is keihard aan het werk waardoor er nauwelijks de tijd is om even achterover te leunen. Terwijl dat cruciaal kan zijn voor de toekomst van je bedrijf", aldus Gerard Drogdt, bedrijfsadviseur bij advies- en accountantsorganisatie Flynth. Hierbij twee voorbeelden van bedrijven die wél de tijd en de ruimte namen om door een andere bril naar hun bedrijf en de toekomst daarvan te kijken.

Bedrijf: Van Schie
Gevestigd in: Honselersdijk
Bedrijfsomvang: 5 hectare
Aantal medewerkers: 20 tot 30
Kwestie: benoeming nieuwe directeur

Hoe moeilijk kan het zijn? Michel van Kester werkte al ruim zestien jaar bij Van Schie en was inmiddels opgeklommen tot accountmanager. De zittende directie, Martin van Schie en Marcel van der Voort, wilde hem graag voor het bedrijf behouden en hem opnemen in de directie. Toch deden ze dat niet op eigen houtje, maar schakelden ze Flynth daarvoor in. Waarom? Marcel: "Martin en ik hebben dit bedrijf overgenomen van mijn schoonvader, Wim van Schie, en we zijn daar onder andere door alle regelgeving en omzettingen bijna tien jaar mee bezig geweest. Dat duurde ons te lang, en dus wilden we een toekomstige overgang vlotter laten verlopen. Toen hebben we Flynth gevraagd ons daarbij te helpen. Met een onafhankelijke adviseur die binnen de organisatie op de juiste knoppen kan drukken. Dus een jurist inschakelen voor juridische kwesties, een fiscalist voor belastingzaken enzovoorts. Dat werkte prima. Ze hebben een plan van aanpak opgesteld en ons kundig door het proces geleid. Je hoort legio voorbeelden dat de toekomst van een bedrijf niet goed geregeld is. Wij wilden het wel goed doen en hebben daar dus ook de tijd voor genomen."

Gerard Drogdt is nu acht jaar adviseur bij Flynth en werkte daarvoor bijna twintig jaar bij Rabobank Westland. Hij kent de tuinderswereld dus als die spreekwoordelijke broekzak. Een loyale medewerker door laten stromen naar de directie, het lijkt een 'makkie'. "Maar vergis je niet. Medewerker zijn is totaal iets anders dan de baas zijn. Dat brengt andere verantwoordelijkheden met zich. Met ons strategie traject hebben we de ondernemers geholpen een toekomstplan te maken. En via de Management Drives methodiek hebben we een analyse gemaakt van de persoonlijke drijfveren van de drie directeuren met als doel de samenwerking te optimaliseren."

ACHTEROVERLEUNEN...



Gerard Drogts



Nick Duijvestijn

Bedrijf: Highlands Potplants
Gevestigd in: 's-Gravenzande
Bedrijfsomvang: 4 hectare,
Aantal medewerkers: 5 vast, ca. 60 oproep
Kwestie: samengaan van twee totaal verschillende kwekerijen

Ze hadden onafhankelijk van elkaar hun vraagstuk over de toekomst bij Flynth neergelegd. Het tuinplantenbedrijf gespecialiseerd in Agapanthus Amourette en een tomatenkwekerij. Allebei met wat oudere eigenaren aan het hoofd en de nodige hoofdbreken over de opvolging. En beide met een sterke focus op het op de markt brengen van specialiteiten. "Misschien moeten die twee eens samen een bakkie koffie gaan drinken", was de nuchtere constatering van Flynth. En zo geschiedde. Na het eerste koffiebezoek volgde er een tweede en derde ontmoeting. "En toen waren we er snel achter dat er raakvlakken waren. Dat we allebei zeer gericht zijn op onderscheidende dingen maken." zegt Nick Duijvestijn die nu samen met Mark van der Voort aan de leiding staat van de gecombineerde onderneming. De eerste kennismaking vond plaats in 2021. Vele sessies later, in 2023, vond de doorgang plaats. "De ontwikkelingen die aan het licht kwamen zijn, door de bijdrage van Flynth, uiteindelijk goed uitgewerkt op papier gekomen. En zo is er gave samenwerking ontstaan!" Aldus Nick. En dat was niet het slot van de samenwerking, integendeel. "We houden ook nu nog met regelmaat strategische sessies. Hoe wij denken dat de toekomst eruit gaat zien. Waarbij we de eerstkomende vijf jaar proberen te definiëren, maar ook verder kijken naar de jaren daarna."

Pieter Vellekoop is bij Flynth bedrijfsadviseur en Management Drives specialist. Aan de hand van online vragenlijsten worden de drijfveren van mensen zichtbaar gemaakt. Inzicht hierin is essentieel als je jezelf verder wilt ontwikkelen en invloed wil hebben op de prestaties van jouw team en organisatie. De methode kent zes kleuren. Daarin staat groen voor de people-manager, vriendelijkheid en behulpzaamheid. Rood staat voor autoriteit, focus maar ook ongeduld. Pieter: "Inzage in drijfveren maakt dat je je eigen gedrag snapt, maar ook dat van de ander. Het is een prachtige tool om met elkaar in gesprek te komen over samenwerken. Iemand met een overwegend geel profiel kan minder goed knopen doorhakken. Dan helpt het als er in het managementteam ook wat rood of oranje zit. Er bestaan geen 'goede' of 'foute' drijfveren, ik spreek liever over 'effectief' en 'niet-effectief' in bepaalde situaties. Soms heb je meer aan de ene kleur dan aan de andere."

WAAR GAAT DE BAL NAARTOE?

De discussie over de toekomst van ons voedselsysteem is zo intens, omdat bestaande zekerheden of zelfs bestaanszekerheden onder vuur liggen. De toekomst is onzeker, moeilijk voorspelbaar of zelfs voorstelbaar. Het gevolg? Zorgen, angst, woede en onverschilligheid. En de roep om duidelijkheid, consistent beleid en regels die innovaties mogelijk maken en stimuleren. Dat zegt Roel Schutten, Directeur Transitie Leefomgeving bij Imagro.

54

Tekst: Roel Schutten
Fotografie: Unsplash

Die nieuwe perspectieven komen niet vanzelf. Innovaties zijn er niet van vandaag of morgen. Niet in één keer. Maar dienen zich vaak wel al aan. Op vele manieren worden initiatieven ondernomen om te vernieuwen en te verbeteren. In bedrijven, ketens, proeftuinen of regio's. Een complexe opgave, vaak met wisselend succes. Innoveren vereist een aanpak waarin het juiste samenspel en timing belangrijke elementen vormen.

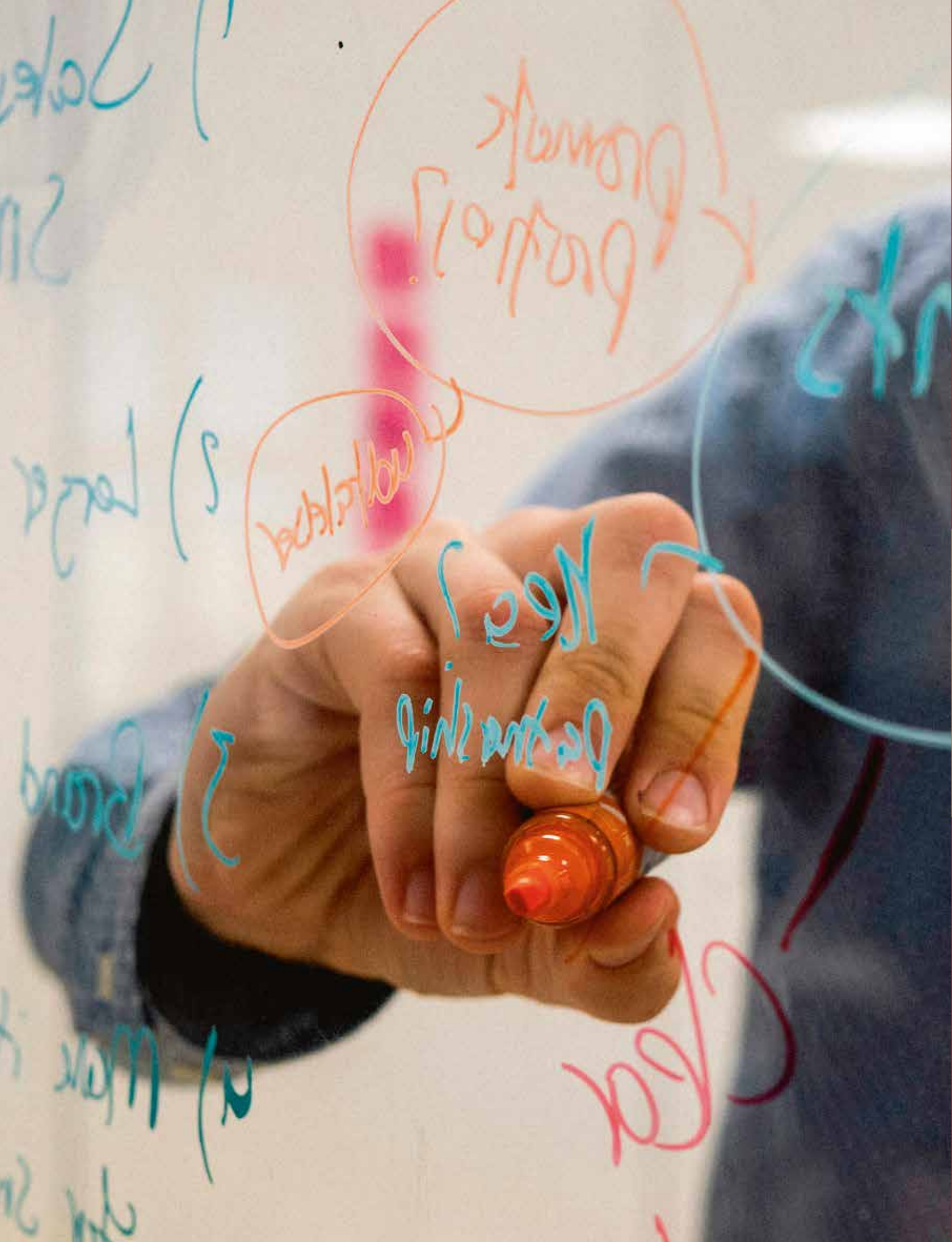
Als voetballiefhebber trek ik wel eens de parallel met dit spelletje. Goede omstandigheden, mooie grasmatten, enthousiast publiek en dan die perfecte pass voorafgaand aan een doelpunt. Die wordt op het juiste moment gegeven en de bal krijgt precies de goede snelheid mee. Naar een spits die op tijd vertrokken is. Om met Crujff te spreken: "Als je ergens niet bent, ben je te vroeg of te laat". Dit is het verschil tussen 'voortuit-voetballen' en 'kluitjesvoetbal'. Tussen 'waar gaat de bal naar toe' en 'waar is de bal nu?'. Het juiste samenspel is bij innovatie een sleutel tot het succes. En daarbij hoort ook het gunnen van elkaars succes.

Te pletter slaan

De perfecte timing bij is innovatie echt een lastige. Wanneer is die nieuwe technologie inzetbaar, hoe snel verandert de marktvrage, hoe snel kan ik opschalen of juist omschakelen? Hoe lang laten die nieuwe spelregels op zich wachten? Lang niet alle pioniers zijn succesvol, doordat ze soms te pletter slaan tegen de klippen van het huidige systeem. Wellicht waren ze te vroeg in hun ambitie niet te laat te zijn. Maar momentum kun je ook creëren. Door samen op te trekken. Van mijn voetbaltrainer heb ik altijd geleerd dat je zonder bal eigenlijk het moment van spelen bepaalt. Ben je waar de bal naar toe moet?

Een enkeling kan het systeem niet veranderen. We zijn allemaal onderdeel van verschillende netwerken en ecosystemen. Anders dan een keten, branche of sector is een ecosysteem het complexe netwerk van bedrijven, instellingen en factoren die onderling verbonden zijn en vaak zelfs afhankelijk zijn van elkaar. Daartoe horen ook diegenen met andere belangen en opvattingen. Ook zij





Growth

Innovation

Market

Value

maken onderdeel uit van het ecosysteem en vervullen een wezenlijke rol. Net als de tegenstanders op het veld of de roepende mensen langs de zijlijn.

Ecosysteemstrategie

De opgaven om in de toekomst voldoende en goed gekwalificeerd personeel te hebben of het realiseren van dierwaardige stalsystemen zijn ecosysteem-opgaven. Systeeminnovaties vereisen verbindingen op het niveau van het ecosysteem. Dat kunnen de bestaande agrifood-netwerken zijn, maar ecosystemen beslaan vaak een breder speelveld. Met spelers uit andere branches zoals de hightech, health of design, en de daarbij horende kennis- en onderzoeksinstellingen of maatschappelijke organisaties in hun verbinding met de publieke dynamiek. Ecosystemen houden niet op bij SBI-codes of door onze voorouders bedachte bestuurlijke grenzen. Zo zijn we vandaag de dag nog nauwelijks georganiseerd. In het vormgeven van innovatiecoalities vraagt dit om een bewuste ecosysteemstrategie.

Om die ecosysteem-strategie succesvol uit te voeren zijn drie randvoorwaarden van belang. Het zijn open deuren, maar ik desondanks zie dat ze soms onvoldoende aandacht krijgen, met vertraging en frustratie tot gevolg.

1. Gedeelde visie en ambitie

Het hebben van een gedeelde visie en ambitie op de nieuwe perspectieven. Met de focus op waar de bal naar toe gaat. Dat vraagt om duidelijkheid waar partijen voor staan en gaan. Samenwerken aan nieuwe perspectieven is iets anders dan het samen schuilen in een veilige haven. Die gezamenlijk uitgesproken visie en ambitie op de toekomst is de brandstof voor een stevig commitment, een rechte rug en een lange adem die vaak nodig is.

2. Verbindend Leiderschap

In een ecosysteem is niemand de baas. Maar verbindend leiderschap is van grote invloed is om samen succesvol te zijn. Niet pingelen tot je vastloopt, maar oog blijven houden voor je medespelers en daar gebruik van maken.

3. Misschien wel de allerbelangrijkste: vertrouwen

Vertrouwen in de meerwaarde van samenwerking zonder daarbij het eigenbelang uit het oog te verliezen. Met vertrouwen in een goede afloop en geloof in eigen kunnen. Uiteindelijk maken niet systemen, maar mensen samen de nieuwe perspectieven.

TE VROEG OF TE LAAT

“Als je ergens niet bent, ben je te vroeg of te laat.” Deze uitspraak van Cruïff gaat natuurlijk over voetbal, maar sluit ook naadloos aan de slagingskans innoverende initiatieven. Timing is daarbij essentieel. Wanneer is die nieuwe technologie inzetbaar, hoe snel verandert de markt, hoe snel kan ik opschalen of juist omschakelen? “Maar momentum kun je ook creëren”, zegt Roel Schutten van Imagro. “Door samen op te trekken. Het juiste samenspel is bij innovatie de sleutel tot succes. De opgaven van de toekomst vragen om systeeminnovaties, die weer vragen om verbindingen op het niveau van het ecosysteem.”



Wat zoek jij?

hortibiz
tuinbouw
marktplaats



Greentech hall 03 booth 116

hortibiz
marketplace

hortibiz
NEWS & MEDIA

hollandhortimedia.nl

OOK AANDACHT VOOR 'SOFT SKILLS'

Dit jaar ontving GreenTech meer inzendingen dan ooit voor de GreenTech Innovation & Concept Awards. Veel nieuwe inzichten op het gebied van AI, robotica, water, Integrated Pest Management en plantweerbaarheid. We zien ontwikkelingen die de sector de komende jaren verder gaan brengen. Om een van die thema's uit te lichten, AI is tegenwoordig overal. Bijna elk product kan worden uitgerust met data en technologie. We leren steeds meer welke data belangrijk zijn, welke we kunnen gebruiken en hoe te implementeren. In het kennissessieprogramma tijdens GreenTech Amsterdam komen deze inzichten uitgebreid aan bod. En ook veel van onze exposanten zullen de spotlights op AI zetten.

Ook robotica wordt belicht. Kijkend naar het tekort aan arbeidskrachten, maar ook andere zaken zoals het minimaliseren van de risico's op virussen door te veel mensen in de kas, is deze nieuwe vorm van ondersteuning essentieel voor de sector. In het AI & Robotics Paviljoen vind je straks een machine voor het sorteren en pluggen van planten, een bladsnijrobot en een oogstrobot. En door het volgen van de AI & Robotics-route ontvangt de bezoeker een volledig beeld over de laatste ontwikkelingen.

Ik vind het ook belangrijk om het groeiende be-

wustzijn te benoemen over het belang van de 'soft skills' die we als sector moeten ontwikkelen. Er is al zoveel technologie. Het is belangrijk om te weten hoe je dit kunt toepassen. Dat kan alleen door de mensen op te leiden en hen de kracht te geven om te versnellen. Ook geloof ik dat we op een andere manier moeten kijken naar mensen die in onze sector kunnen werken. Wat zijn hun skills vanuit andere culturen, geslacht, land van herkomst en opleidingsniveau? En hoe kunnen we juist die optimaal inzetten naast al die geweldige (nieuwe) technologieën?

Op de PowerDay, een van de side-events van GreenTech Amsterdam, nodigen we daarom succesvolle, vooruitstrevende kwekers en veredelaars, ingenieurs, adviseurs, investeerders en oplossingsaanbieders uit om in kleine groepen met elkaar in contact te komen en te discussiëren. Het evenement wordt geleid door experts uit de sector. We duiken in het onderwerp hoe 'Menselijke vaardigheden het verschil maken'. Aanmelden kan via www.greentech.nl. Daar is overigens ook het volledige programma met kennissessies en extra events terug te vinden. Want via al deze initiatieven willen we de grenzen verleggen en de sector ondersteunen waar we kunnen om de tuinbouw samen naar een hoger niveau te tillen.

Mariska Dreschler
is Director Horticulture
GreenTech Global



AARDWARMTE: TECHNISCH HUZARENSTUKJE

De 52 meter hoge boortoren is inmiddels uit beeld aan de Lange Kruisweg in Maasdijk. Wie nu de locatie van Aardwarmte Maasdijk passeert ziet in de verte een buizenstelsel, ontgassers en opslagtanks. Van de zes boorputten is alleen het topje zichtbaar. Putten die warm water van tweeëneenhalve kilometer diepte naar boven halen om straks 500 hectare aan kasruimte van duurzame warmte te voorzien. "Eigenlijk is het gewoon lauw water rondpompen, wat we hier doen", zegt gebiedsmanager Tarek Hopman van HVC-Geothermie met een dikke knipoog. Want het mag gerust een technisch huzarenstukje worden genoemd, wat hier gebeurt."

Tekst: Ton van der Vliet

Fotografie: Sharon Schouten

En niet alleen een technisch hoogstandje, maar ook op het gebied van samenwerking tussen betrokken partijen (kwekers, gemeenten, provincie en landelijke overheid) is dit een uniek project. "En ook op het gebied van financiering zijn hier bijzondere stappen gezet," zo voegt Ivan Das (Director Project Finance NL bij Rabobank) daar aan toe. Rabobank zet al jaren zwaar in op duurzame energie. De eerste geothermie-projecten in de glastuinbouw dateren al uit 2006. Dat waren kleinschalige initiatieven van twee of drie bedrijven, die bereid waren er enkele miljoenen in te investeren. "Maar het lastige met geothermie is dat als er iets misgaat je dat niet oplost met 10 mille. Dan gaat het meteen om tonnen of zelfs miljoenen." Dus is Ivan blij dat er inmiddels meer banken, maar ook andere financiers, zoals verschillende

ministeries, gemeenten, Meewind en het Nationaal Groeifonds, bereid zijn in de buidel te tasten. "Voor de verdere opschaling is dat een gunstige ontwikkeling. Gelet op de klimaatdoelstellingen is deze vorm van duurzame warmte opwekken namelijk heel hard nodig."

Project van €150 miljoen

Rabobank participeert inmiddels in 18 geothermie-projecten verdeeld over Nederland en heeft daar zo'n 200 miljoen euro voor vrij gemaakt. Het kostenplaatje van Maasdijk bedraagt een slordige 150 miljoen euro: 75 miljoen voor de plant (de boorlocatie) en eenzelfde bedrag voor de aanleg van het netwerk. Via dat leidingenstelsel stroomt de warmte – het equivalent van zo'n 50.000 huishoudens – naar de tachtig deelnemende glastuin-



Tarek Hopman en Ivan Das

bouwbedrijven met een totaal areaal van 500 hectare. Ook een aantal woningen in De Lier wordt straks via Maasdijk verwarmd.

Indrukwekkende operatie

Het zijn indrukwekkende cijfers en feiten die Tarek presenteert als hij Ivan en KAS Magazine rondleidt over het terrein, waar deze zomer met proefdraaien wordt begonnen. Tarek is van meet af aan betrokken bij de vier geothermie-projecten in het Westland, waarvan Maasdijk de grootste is. Ruim zeven jaar geleden legde hij namens HVC een groepje van zo'n 50 kwekers in een zaaltje de vraag voor of ze iets zagen in geothermie. Dat was niet aan dovemansoren gezegd. Het belang om van het gas af te gaan werd door de ondernemers meteen al onderkend. En sindsdien is het enthousiasme alleen maar toegenomen.

Vanaf de Lange Kruisweg gaan de dubbele boorputten – de één om water van 90 °C omhoog te halen, de ander om het afgekoelde water weer terug te pompen – drie kanten op. Het water komt van twee tot drie kilometer diep, maar kaarsrecht naar beneden boren lukt nooit. Langs de buis gemeten is de langste put dan ook ruim 4,2 kilometer lang. Het boren vergde tien maanden en ging dag en nacht door. In zachte ondergrond werd er soms wel 20 meter per uur gedaan. Maar als het tegengaat, en de boorkop omhoog gebracht moest worden, gebeurde er dagen niks omdat er dan eerst enkele kilometers aan materiaal weer omhoog getakeld moest worden...

'Een compleet zwembad per uur'

Bij het aanboren van fossiele bronnen spuit het gas of de olie vanzelf uit de grond. Zo werkt dat niet bij

warm water. Dat blijft hangen op een hoogte van 70 tot 100 meter ónder het maaiveld. Dertig meter lange pompinstallaties zijn dus nodig om het water naar de warmtewisselaars te brengen. Die wisselaars zetten het inkomende water van circa 90 °C om in een uitgaande stroom van circa 27 °C in de winter en ongeveer 37 °C in de zomer. Het opgepompte water bevat natuurlijke zouten en wordt dan ook strikt gescheiden gehouden van het zoete water dat door het warmtenet circuleert om kassen en woningen te verwarmen. Zout water tast metaal aan, dus

'STRAKS GAAT HIER PER UUR ZO'N 900 KUUB WATER VAN 100 GRADEN CELCIUS DOORHEEN'

62

daarom is de productieput voorzien van glasfiber buizen. De injectieput, waarlangs gezuiverd water weer teruggepompt wordt, is in staal uitgevoerd. Veiligheid is veruit het belangrijkste thema op de plant. Tarek: "Straks gaat hier zo'n 900 kuub water van tegen de 100 graden Celsius per uur doorheen. Dat is de hoeveelheid van een 25-meter zwembad per uur. Je cv-installatie thuis kun je makkelijk afsluiten, maar zo'n enorme ondergrondse waterbel kun je niet zomaar even aan of uit zetten. Dus is alles erop gericht het proces zo steady, rustig en vooral zo veilig mogelijk te laten verlopen."

Prima samenwerking

Om 'gewoon wat lauw water rond te kunnen pompen' heb je een heleboel partijen nodig. Financiers, overheidsinstanties, het Staatstoezicht op de Mijnen (SodM), omwonenden en niet in de laatste plaats afnemers. Zowel Tarek als Ivan zijn bijzonder te spreken dat al die partijen in het Westland elkaar inmiddels zo goed weten te vinden. De start van Maasdijk heeft weliswaar wat vertraging opgelopen, maar de karavaan trekt intussen gestaag verder en alle partijen leren in hoog tempo van de opgedane lessen. Tarek vat het krachtig samen met: "De samenwerking is top."





BOUWEN AAN EEN **ROBUUST NETWERK**

Evelien Brederode (Warmte Netwerk Westland) is al een tijdje niet op de locatie Maasdijk geweest en stelt vast dat er intussen heel wat vorderingen zijn gemaakt. "Deze locatie is bijna gereed, en dat is een mooie mijlpaal. Het is een belangrijke stap naar de opbouw van een veel groter netwerk. Onze ambitie is om met een groot en robuust systeem verschillende aardwarmtebronnen en grootzakelijk afnemers in het Westland met elkaar te verbinden." Die robuustheid is nodig om kwekers de garantie te bieden dat ze niet afhankelijk zijn van één bron. Het netwerk kijkt niet alleen naar de vraag van vandaag, maar is nadrukkelijk ook bezig met vraag én aanbod van de toekomst. Daartoe werd onlangs o.a. een convenant gesloten met negen partijen, waaronder het Havenbedrijf Rotterdam. Op termijn moet die overeenkomst gaan voorzien in levering van restwarmte van de

industrie op de Maasvlakte aan het Westlandse netwerk. Evelien: "Hoe meer koppelingen aan ons systeem, hoe meer warmte er beschikbaar is en hoe beter de continuïteit. Als je aanvoer van restwarmte uit het havengebied in 2030 wilt ontsluiten, moet je daar nu al mee beginnen. En dat doen we dus ook." Energietransitie is volgens Evelien, die geologie en energiewetenschappen studeerde, 'dé weg voor de toekomst'. Met genoeg constateert ze dat de glastuinbouw in het Westland daar al in een vroeg stadium op inhaakte en er proactief mee omgaat. "Dat is voor mij tekenend voor de ondernemersmentaliteit hier. Tijdig een stap naar voren zetten en op die manier zelf de touwtjes in handen houden."

Meer informatie: www.aardwarmtemaasdijk.nl en www.warmtenetwerkwestland.nl.

ONLINE THEMA: VERDUURZAMEN

Eind 2023 lanceerde KAS een gloednieuw online kennisplatform. Hier kun je artikelen uit KAS Magazine terugvinden op thema om te lezen of om te delen met anderen. De thema's corresponderen met de thema's die in het magazine worden gehanteerd. Om je wegwijs te maken op het digitale platform, lichten we verschillende thema's in KAS uit. Dit keer het thema Verduurzamen. Wat kun je zoal op dat onderwerp terugvinden aan artikelen?



TOMATENLINGERIE?

Bladeren, stengels en schillen zijn waardevolle materialen voor bijvoorbeeld de papier- en textielindustrie. Zorgvuldig omgaan met reststromen betaalt zich dan ook steeds meer uit. Volgens Willem Kemmers van Greenport West-Holland biedt het economische voordelen én is beter voor de mens, het milieu en het klimaat.



BAMBOO VILLAGE

CO₂-uitstoot compenseren door bamboe te planten, dat is wat Bamboo Village mogelijk maakt op haar gecertificeerde plantage in Afrika. In een video krijg je een kijkje achter de schermen en wordt toegelicht wat Bamboo Village zoal voor jou kan betekenen.



Meer lezen over ondernemen of andere thema's? Ga naar www.kasmagazine.nl, klik op artikelen en kies een van de thema's. Meld je bovendien aan voor de gratis digitale nieuwsbrief van KAS die twee keer per maand wordt verzonden en blijf op de hoogte van alle updates op jouw online kennisplatform.



“Telen onder LED zonder hoge buistemperaturen én een actief gewas?”

Challenge Accepted!



Voor iedere teler een oplossing.

Het Luxous energiescherm laat maximaal licht door in combinatie met een hoge energiebesparing en een optimale vochtdoorlatendheid. Door bij een LED-installatie een Luxous scherm te sluiten, kun je de kas makkelijker op temperatuur houden. Compenseer daarnaast de verminderde stralingswarmte door convectie te verbeteren. Dit kun je doen met een gecontroleerde zachte luchtstroming door het gewas, zonder dat hier een minimumbuis voor nodig is. Zo activeer je het kasklimaat en het gewas met minimale energie inbreng.

Wat je vraag of uitdaging ook is, Svensson heeft voor iedere teler een oplossing. **Bezoek ons op GreenTech, stand 05.218.**

ludvigsvensson.com



Wil je meer informatie of advies van één van onze experts? Scan de QR-code.

 **svensson**

'LATEN WE SAMEN HET FEESTJE VAN DE TUINBOUW VIEREN'

Afgelopen maart vond HortiContact plaats, dé beurs voor en door de Nederlandse glastuinbouwsector. Drie thema's stonden centraal: de toekomst van de glastuinbouwsector, uitgangsmaterialen en duurzaamheid. Maar hoe werken we samen naar die succesvolle toekomst? Lucas van 't Hof, Head of Cluster Agri & Horti bij beursorganisator Easyfairs, blikt terug op de beurs en deelt zijn visie op de huidige samenwerkingen, kansen en uitdagingen voor de toekomst.

Fotografie: Astrid Grootcholten / Johan Seijbel



Vorig jaar rond deze tijd sloot ik een interview in KAS Magazine af met de tekst; "Als je bij een restaurant voor de deur staat en je ziet niets lekkers op de menukaart, dan loop je door. Daarom moeten we samen met de sector bepalen hoe de menukaart van HortiContact eruit gaat zien, zodat bezoekers naar binnen willen."

Nu, een jaar later, ben ik trots om te zien dat we daadwerkelijk relevanter zijn geworden als HortiContact. Het is gezelliger op de beursvloer, de kwaliteit van de bezoeker is naar een nog hoger niveau getild, we hebben aangepaste openingstijden, het aantal bezoekers is gelijk gebleven in een krimpende sector en de eerste editie van het Nationaal Horti Symposium heeft plaatsgevonden. Kortom, het is gelukt om samen met de sector stappen te zetten om de menukaart aantrekkelijker te maken.

Waarvan ligt men wakker?

Bij de organisatie van HortiContact stel ik samen met het team altijd de vraag waar de sector van wakker ligt. Met het antwoord op die vraag proberen wij de beurs invulling te geven. Tijdens het Nationaal Horti Symposium bespraken we de toekomstige uitdagingen van de sector met verschil-



lende topsprekers. Er kwamen goede interactieve discussies op gang over hoe men de toekomst ziet en waar men tegenaan loopt. Aan het einde van het symposium is er een eindagenda opgesteld met actiepunten waarvan men vond dat die sectoraal opgepakt moeten worden: Ga samenwerken, zonder ego's; Agendeer je fouten. Wat is gelukt en wat vooral niet? Leer elkaar kennen en gooi die deuren open; Erken je kwetsbaarheid. Maak een 'familieopstelling': waar sta je als sector en waar wil je zitten. Pas je meer bij de landbouw of bij de industrie?; Maak een plan hoe je dit collectief, in de hele keten oppakt; Doe het vooral collectief. Hopelijk is het symposium een startpunt geweest voor een ander of beter toekomstperspectief. Zoals het er nu naar uitziet, gaat het voorlopige regeerakkoord daar naar verwachting al een positieve bijdrage aan leveren, want op de eerste pagina van dat akkoord wordt al aangegeven dat de coalitiepartijen willen dat boeren, telers en vissers weer een toekomst hebben.

Vliegwiel zijn

Kijkend naar HortiContact, waar het Nationaal Horti Symposium onderdeel van uitmaakt, ben ik van mening

dat de beurs een vliegwiel kan zijn voor de sector. Maar om dat vliegwiel te kunnen zijn, hebben we wel de sector nodig. We moeten het samen doen. Dat is de afgelopen editie goed gelukt, wat mij vertrouwen geeft voor de toekomst. De tuinbouw is groot geworden door samenwerking. Er zijn tal van prachtige initiatieven, samenwerkingen en innovaties. Kijk alleen al naar de hoeveelheid nieuwe producten en diensten die tijdens de laatste editie van HortiContact werden gelanceerd. Maar hoe goed zijn al die initiatieven bekend buiten de sector? Ik geloof dat er enorme kansen liggen als we meer naar buiten treden en laten zien wat de sector allemaal te bieden heeft. Een collectieve stem, juist nu er een voorlopig regeerakkoord is bereikt. Zodat de sector nog meer wordt gezien als een deel van de oplossing in plaats van het 'probleem'.

Met HortiContact zou ik heel graag een nóg grotere verenigende rol willen spelen binnen de sector. Hoe mooi zou het zijn als de verschillende samenwerkingsverbanden en -organisaties bij elkaar komen in Gorinchem. Samen kijken naar de inhoud van de beurs, invulling geven aan actuele thema's en kennis delen met



en over de sector. Op die manier bundelen we onze krachten en vormen we met meerdere organisaties binnen de sector die gezamenlijke stem naar buiten toe. Ik bied als het ware mijn huis aan, maar het is het feestje van de Nederlandse tuinbouwsector. Wij kunnen alles bieden om daar iets moois van te maken, maar de invulling moeten we toch echt samen vormgeven. Hoewel dat eerder dit jaar al goed lukte, ben ik ervan overtuigd dat het nóg beter, mooier en leuker kan.

Zoek elkaar op!

Als ik breder kijk naar mijn beursportfolio in de intensieve veehouderij, rundveesector en glas-tuinbouw, dan is het verbindende element onze voedselproductie. Maar over het imago van deze

sectoren in de maatschappij maak ik mij best een beetje zorgen. Reden te meer om van ons te laten horen in positieve zin. Mijn oproep zou daarom zijn: zoek elkaar op! Laten we samen HortiContact tot een nog groter succes maken, niet alleen tijdens de beurs maar jaarrond. Denk aan gezamenlijke communicatiemomenten waarbij we de boodschap op elkaar afstemmen en die we delen via alle kanalen van de betrokken partijen. Zo creëren we een groot bereik met een gemeenschappelijke boodschap. Laten we samenkomen op momenten dat het nodig is, om uitdagingen, discussies en nieuwe oplossingen aan het licht te brengen. HortiContact is de beurs vóór en dóór de sector, en vooral dat laatste wil ik hierbij nog eens extra benadrukken. Laten we dit samen vormgeven.



ONLINE

www.kasmagazine.nl

**JOUW
NIEUWE
KENNIS-
PLATFORM
IS NU LIVE!**



Meld je aan voor de
gratis nieuwsbrief.

SAMEN NAAR EEN



V.l.n.r. Lydia Bakker, Sjoerd Beukers, Frans van Antwerpen en Henk van Gulp

Tekst: Annemarie Gerbrandy
Fotografie: Dick Breddels

Agro Care en Van Iperen werken nauw samen bij het telen van de beste tomaten. Van Iperen ontzorgt, zegt Frans van Antwerpen van Agro Care. "Dat zit 'm in een open communicatie, goede service en continue bereikbaarheid." Ook Henk van Gulp en Lydia Bakker van Van Iperen ervaren de samenwerking als positief. "Een vooruitstrevende partij als Agro Care houdt ons scherp. Het bedrijf inspireert ons mee te groeien met onze klanten."

Het gesprek met Frans van Antwerpen en Sjoerd Beukers van Agro Care en Henk van Gulp en Lydia Bakker van Van Iperen vindt plaats op een van de locaties van Agro Care op Agriport in Middenmeer. Oprichters Philip van Antwerpen en Kees van Veen bouwden hier tussen 2007 en 2017 onder het motto 'No limits. No nonsense' twaalf kassen van in totaal 136 hectare glas; in 2019 werd er nog een bestaand bedrijf aangekocht. Daarnaast heeft de tomatenteler vestigingen in het Westland, Zeeland, Frankrijk, Marokko en Tunesië. "Dat betekent dat we gebaat zijn bij een betrouwbare partner voor advies/begeleiding, inkoop en logistiek", zegt Frans van Antwerpen, manager Bedrijfsbureau bij Agro Care.

Inkoopvoordelen

Agro Care startte in 2013 met een groot project in de woestijn van Tunesië, dat in totaal 160 hectare glas moet gaan beslaan. De locatie Dessert Joy (40 hectare) is in productie, het tweede project Hicha Joy is inmiddels met 30 hectare operationeel, in september

EFFICIËNTE TOMATENTEELT

komt daar nog 20 hectare bij. Agro Care en Van Iperen werken op inkoop en logistiek heel intensief samen om de juiste goederen en producten tegen het liefst zo'n scherp mogelijke prijs in Tunesië te krijgen, aldus Lydia Bakker, coördinator meststoffen binnendienst bij Van Iperen. "De volumes die daar nodig zijn worden steeds groter, dat heeft inkoopvoordelen. Wij zorgen ervoor dat alles in volle containers rechtstreeks naar Tunesië gaat."

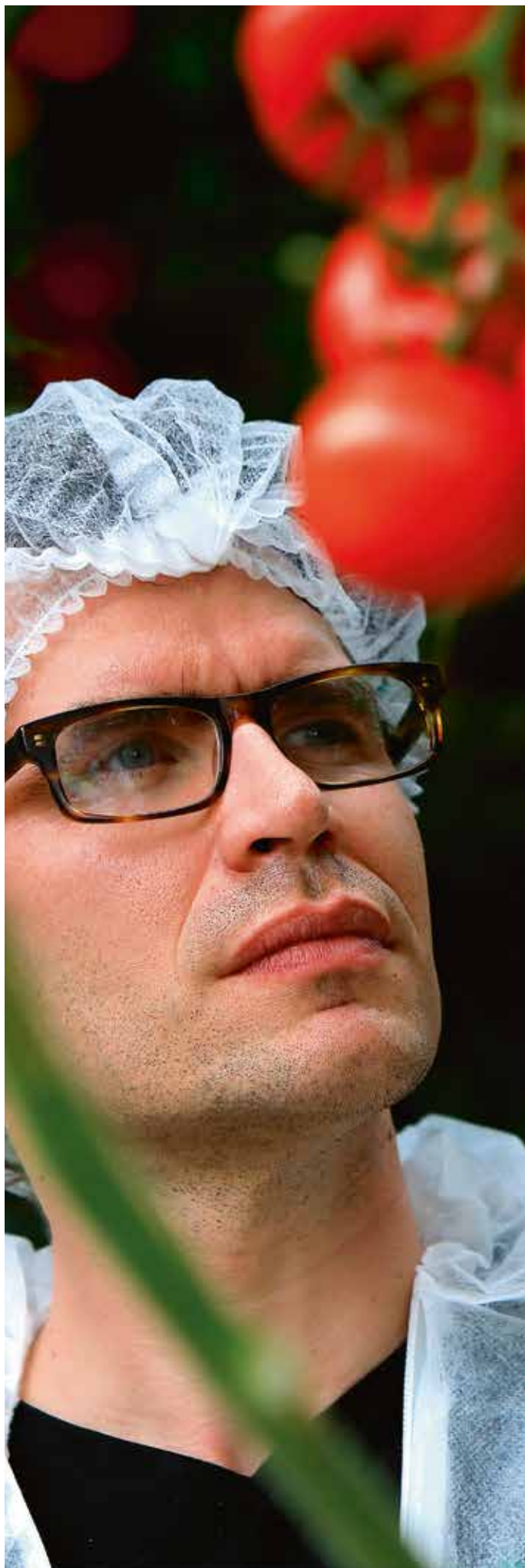
Dat is soms een behoorlijke uitdaging, vervolgt zij, vooral waar het de papierwinkel betreft. Zo bestelt Bakker de vaste meststoffen voor Agro Care Tunesië bij het zusterbedrijf Van Iperen International. Daar worden de inklaring en documenten geregeld, die naar de douane in Tunesië worden gestuurd om in te klaren en te declareren. Pas dan mag de container de haven uit, legt Bakker uit. "Bij meststoffen zijn de juiste documenten heel belangrijk om de grens over te mogen gaan. Zo mogen we meststoffen met een bepaald nitraatgehalte niet leveren, tenzij er een precusorenverklaring is getekend." Tot nu toe gaat dat heel goed, vult Van Antwerpen aan. "Er heeft nog nooit een container ergens vastgestaan."

Van Iperen heeft een goed beeld van de ontwikkelingen op de meststoffenmarkt, zegt Bakker. "Ons meststoffenteam volgt dagelijks de prijsontwikkelingen en houdt de transportkosten in de gaten. Wij adviseren aan de klant wanneer het het juiste moment is om in te kopen en voorraden op te bouwen. Soms is het verstandiger even te wachten, omdat de prijzen van meststoffen gaan dalen, wat we de klant dan ook adviseren. We communiceren voortdurend met de inkopers van inkooporganisatie CombiCoop over prijsontwikkelingen." Van Antwerpen is content over de open communicatie over marktontwikkelingen en het meedenken in het juiste moment van kopen.

Voedingsschema's

Sjoerd Beukers is senior manager teelt op een van de locaties in Middenmeer. Vanaf de start in 2007 worden daar vloeibare meststoffen gebruikt voor sporenelementen en hoofdelementen. De sporenelementen bestelt Beukers zelf bij Van Iperen, de hoofdelementen worden automatisch besteld via niveaumeting op de tanks. Alle meststoffen hebben een eigen niveauhoogte, vertelt Henk van Gurp, technisch specialist bemesting en biostimulanten bij Van Iperen. "Wanneer het niveau van de meststoffen onder het minimale niveau komt, wordt automatisch een order bij Van Iperen in het systeem gezet. Als een tank op bestelniveau komt, wordt ook





gekeken hoe vol de andere vaten op het bedrijf zijn en of we die ook kunnen vullen. Er wordt zelfs naar de voorraden van burens gekeken, om de logistiek zo efficiënt mogelijk in te richten.”

Het drainwater in de tomatenkassen wordt gerecirculeerd, om op water en voedingsstoffen te besparen. Elke dinsdag gaat een monster naar het lab om te zien welke voedingsstoffen er nog in het water zitten. Aan de hand van deze analyses wordt het voedingsschema aangepast. Daarnaast stuurt Beukers elke donderdag een mail naar Van Iperen over de stand van het gewas. Ook die gegevens worden in het nieuwe voedingsschema meegenomen, dat door Van Gulp wordt opgesteld. “Al het drainwater wordt hergebruikt, we voegen ongeveer een derde nieuwe meststoffen toe”, zegt de technisch specialist. “Op basis van het gietwatermonster kijken we of alles klopt of dat er extra voedingsstoffen aan de planten moeten worden gegeven.”

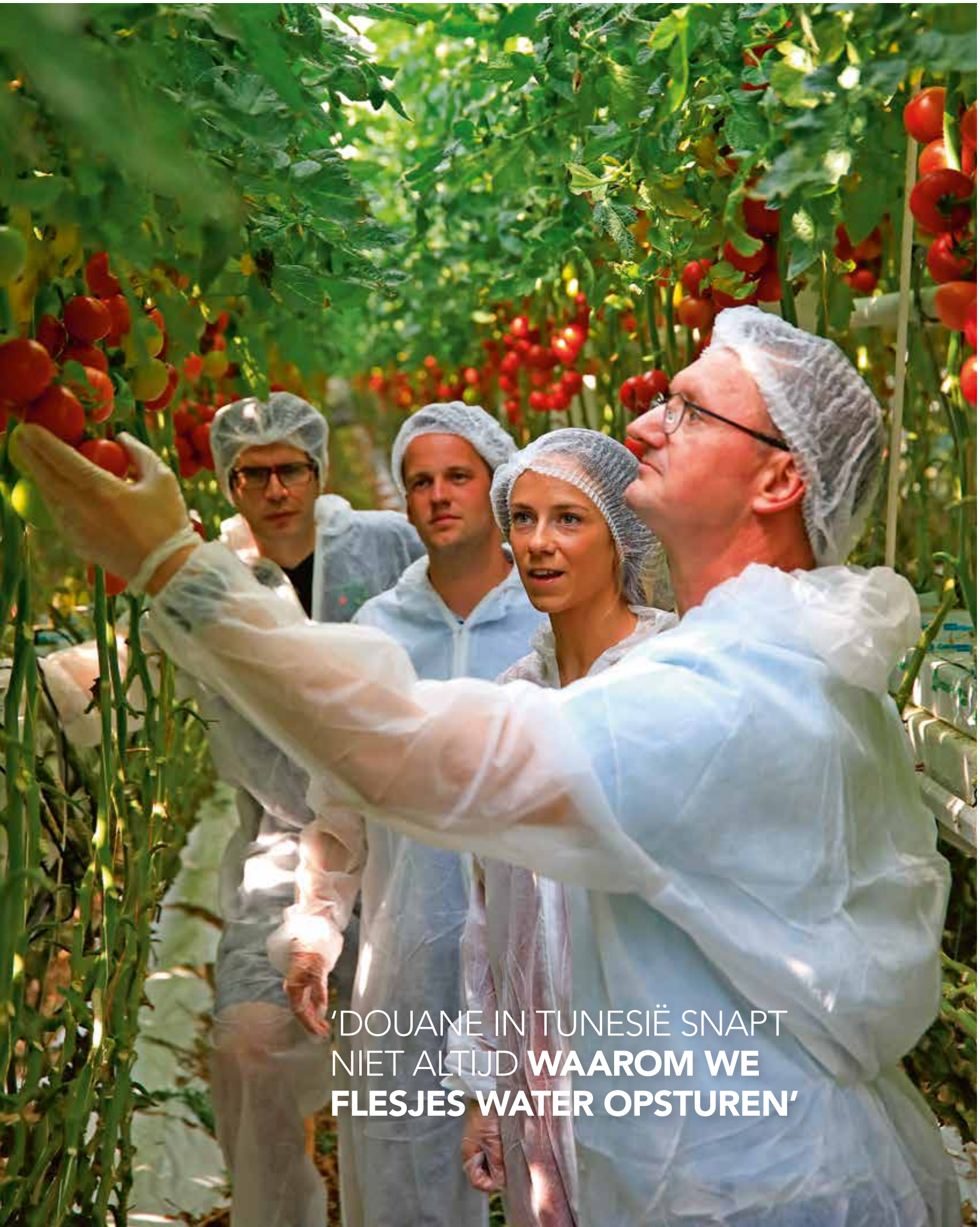
Van Gulp helpt ook in Tunesië met bemestingsvraagstukken en voedingsschema's. Er wordt wekelijks op maandag een wateranalyse naar Nederland opgestuurd. Dat levert nog wel eens problemen op, weten ze bij Agro Care en Van Iperen. “De douane in Tunesië snapt niet altijd waarom mensen flesjes water opsturen”, lacht Van Antwerpen. “Dan kan het zomaar zo zijn dat een watermonster een week blijft liggen.”

Van Iperen heeft een nieuw meststoffenrekenprogramma ontwikkeld, waarmee telers zelf de voeding kunnen berekenen waar het gewas behoefte aan heeft. Na het invoeren van de analyse berekent het programma het recept voor vloeibare of vaste meststoffen, zodat het gewas precies de nutriënten krijgt die het nodig heeft. Agro Care maakt deels gebruik van dit programma, aldus Van Gulp. “In Tunesië hebben we een training gegeven hoe met het rekenprogramma om te gaan. Sjoerd heeft ervoor gekozen dat ik die berekeningen voor hem uitvoer.”

Goede service en stuk rust

Sjoerd Beukers en Frans van Antwerpen zijn erg tevreden over de samenwerking met Van Iperen. Van Iperen ontzorgt, zegt Van Antwerpen. “Dat zit 'm in een open communicatie, goede service en continue bereikbaarheid. Er gaat op woensdag een vrachtwagen met goederen van Nederland naar Tunesië. Als wij op dinsdag bellen dat we nog iets nodig hebben, kan dat altijd worden geregeld.” Beukers vervolgt: “Het is prettig om een vast contactpersoon te hebben. Ik kan Henk altijd bellen als er een probleem is of een vat leeg raakt. Dat geeft een stuk rust omtrent bemesting. Laatst had ik advies nodig over hoever we konden gaan met het verlagen van stikstof in de teelt. Dan bel ik Henk om daarover te sparren.”

Een partij als Agro Care is belangrijk voor ons, besluit Henk van Gulp, die onlangs samen met Lydia Bakker op bedrijfsbezoek in Tunesië is geweest. “Het zijn vooruitstrevende tomatentelers.” Lydia Bakker: “Het bedrijf houdt ons scherp en inspireert ons mee te groeien met onze klanten.”



'DOUANE IN TUNESIË SNAPT
NIET ALTIJD **WAAROM WE**
FLESJES WATER OPSTUREN'



Een vruchtbare ketensamenwerking

Voor tuinders liggen er uitdagingen op het gebied van optimaal energiebeheer en het verder verkleinen van de ecologische voetafdruk. Samenwerken in de keten als onderdeel van uw duurzame bedrijfsstrategie is essentieel om op de lange termijn relevant te blijven.

ABAB is al jaren gespecialiseerd in de begeleiding van bedrijven in de tuinbouw en agribusiness. Onze ervaren adviseurs ondersteunen u graag met concrete stappen op de duurzame voortzetting van uw bedrijf. Met onze kennis, inzichten en multidisciplinaire aanpak haalt u het maximale uit uzelf en uw onderneming.

www.abab.nl

Agri, Food & Life Sciences

Kennispartner van de Nederlandse tuinbouw

Zoek je een opleiding waarin jouw persoonlijke leerbehoefte en ambities of die van jouw medewerkers centraal staan? En waarbij rekening wordt gehouden met de persoonlijke werksituatie? Kies dan voor de flexibele deeltijdopleiding Tuinbouw & Agribusiness van Hogeschool Inholland Delft.

Wie wil leren en zichzelf wil ontwikkelen, is hier helemaal op de juiste plek. Jouw kennis, kwaliteiten, praktijkervaring en de uitdaging van je bedrijf vormen het uitgangspunt van deze hbo-opleiding. Bepaal jouw eigen leerroute en kies voor losse leermodules als dat beter bij jou past. Wil je maatwerk voor jouw bedrijf en medewerkers? Informeer dan naar een in-company-traject.

Neem contact op met Martijn Haas
via martijn.haas@inholland.nl of
06 11 12 73 71, ook als je vragen hebt.



DISRUPT THE SYSTEM

Dit jaar bestaat de term 'unicorn' tien jaar. Unicorns zijn start-ups die binnen tien jaar meer dan 1 miljard euro waard zijn. Digitale trends en algoritmes, blazen unicorns in de platform-economie de wind in de zeilen. Het grootste taxibedrijf van de wereld heeft geen eigen taxi's, de grootste 'air' in B&B's heeft geen enkele B&B in eigendom, de grootste maaltijdbezorger heeft geen eigen restaurants of koks. En de grootste leveranciers van verse groenten... blijven de keten vol rijden en vliegen met verse groenten en fruit.

In dat licht bezien is het raar dat de tuinbouw nog niet gedisrupt is. Vertical farming leek die kant even op te gaan met de stap naar autonoom telen en bij Infarm, funded in Berlijn voor 1 miljard euro. Maar de 'valley of death' is diep en lang en de financiële polsstok net iets korter om naar de overkant te springen. De race naar de kostprijsoedem en daarmee de commoditytrap (het feit dat je bij anonieme producten slechts kunt concurreren op prijs of op relatie) winnen het nog van het disruptiemonster.

Hoe mooi zou het zijn als we vanuit een collectief verlangen wel een Airbnb kunnen creëren voor die voedingstuinbouw. Een groene apotheek, waarde toevoegen en ambitie tonen. Ons voedselsysteem op zijn kop zetten zoals disruptor Michiel Muller dat deed met Tango en Route Mobiel. Hij disrupt nu de bestaande retail in Europa met PicNic, een disruptie waarin hij een

hele lange financiële polsstok nodig heeft.

Momenteel zijn we betrokken bij diverse disruptors in de dop die vanuit Behoeftte via Belofte de sprong naar Bewijs maken. Geloof je erin dat elk aanbod zijn eigen vraag creëert of andersom? Stel je eens voor dat we in tien jaar tijd 1,5 miljoen bewuste consumenten in een markplaats krijgen voor de tuinbouw. Regionaal georganiseerd. Consumenten massaal gekoppeld aan regionale producenten. Regio en Groei zijn niet voor niets dezelfde letters. Fair price voor een fair planet op sociaal maatschappelijk gebied. Eerlijk verdienvermogen. Dat zou mijn droom zijn voor de Nederlandse tuinbouw.

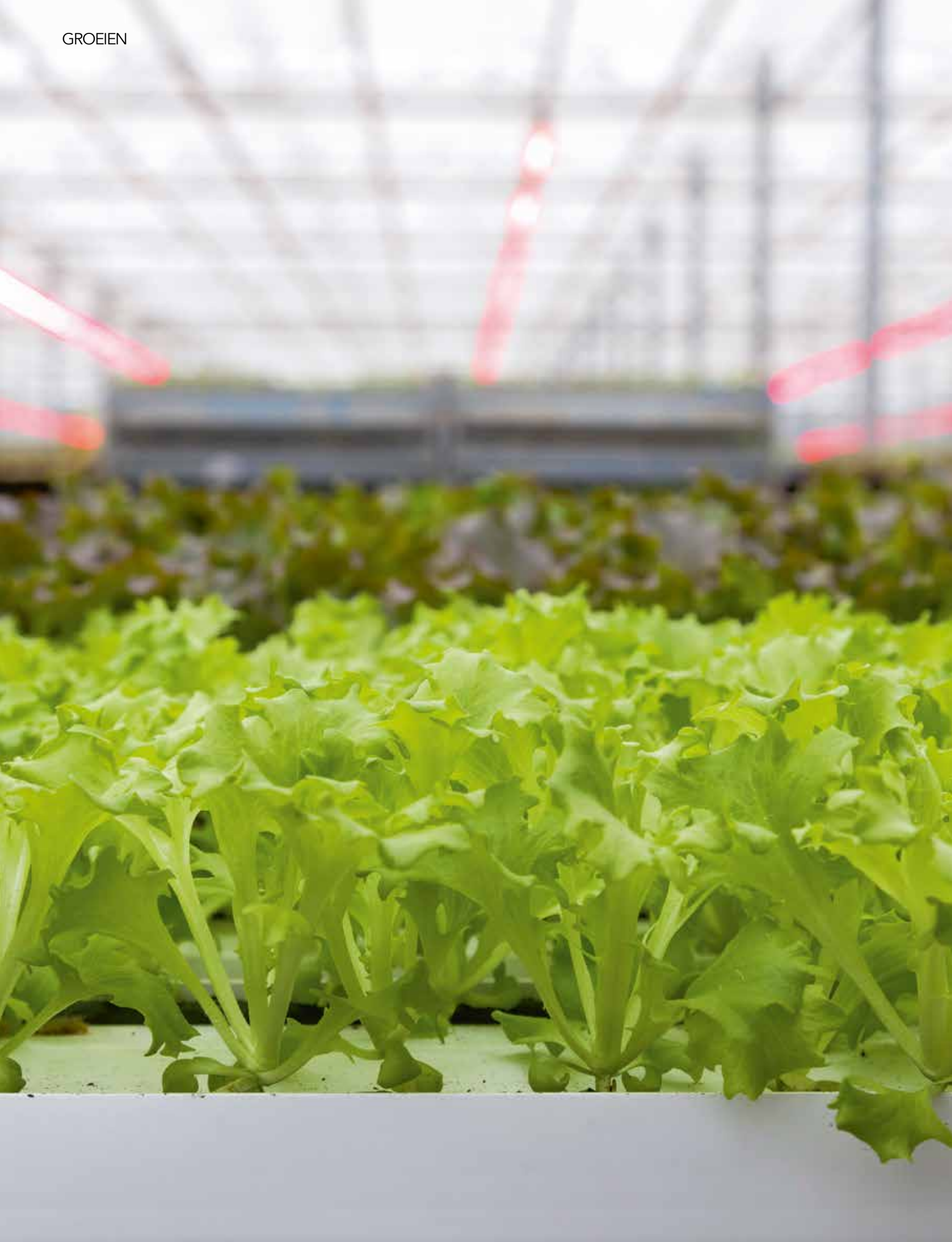
Disruptie ligt op de loer. Het aantal unicorns in Nederland is heel dun, in de tuinbouw bestaan ze niet. Als we gaan denken, denk dan in het groot. De bedrijven die meer dan 1.000 miljard (!) waard zijn, zitten louter en alleen in Amerika en China. Als we niet uitkijken wordt Europa een museum. Laten we daarom praten over impact maken. Verse voeding als één van de belangrijkste economische factoren in Nederland koppelen aan thema's zoals gezondheid en geluk, technologie, algoritmes, voeding op recept, carbon footprint, ruimte gebruik (lokaal), arbeid en economische groei. In de wereld van de producent zijn we nog even wereldkampioen. Nu nog in de wereld van de consument. Dáár ligt de waarde.

Roger Engelberts

is Chief Emotions
Officer bij Imagro BV



GROEIEN



SLATEELT OP WATER VOLOP IN BEWEGING

De teelt van sla op water is in transitie en wint terrein. Niet zonder reden: de hydroteelt is voedselveilig, efficiënt, schoon en uitermate goed planbaar. Ook kan met deze manier van telen een continue en uniforme jaarrond productie worden gerealiseerd. Om een maximaal rendement te behalen, is het wel zaak om de juiste keuzes te maken. Bijvoorbeeld qua teeltsysteem, kasinrichting en klimaat. Dit vergt specialistische kennis. De experts van Rijk Zwaan beschikken over deze knowhow en zetten deze in om hydroprojecten een vliegende start te geven.

Tekst: Ank van Lier

Fotografie: Rijk Zwaan

77

De teelt van sla op water is al jarenlang een speerpunt van Rijk Zwaan. De veredelaar heeft inmiddels een breed palet aan rassen, die geschikt zijn voor de hydroteelt. De rassen die worden gebruikt in de buitenteelt zijn namelijk niet zomaar inzetbaar in de teelt op water. "Dit vergt speciale rassen en dus ook specifieke veredeling", zegt Bauke van Lenteren, Marketing Specialist Lettuce en Crop Coördinator Lettuce Noord-Amerika bij Rijk Zwaan. "Als team van Crop Coördinatoren monitoren wij - in de diverse teeltgebieden in de wereld - de trends in de markt, de uitdagingen die er liggen, de wensen van klanten, opkomende ziektes, enzovoorts. Deze informatie koppelen we terug naar onze veredelaars; we zijn in feite de schakel tussen de markt en de veredeling. En het werkt ook andersom: wanneer onze veredelaars een nieuw product hebben ontwikkeld, zal dit een plaats in de markt moeten vinden. Ook brengen we dit bij de juiste partijen onder de aandacht."

Meer belangstelling

De teelt van sla op water is niet nieuw; er wordt al tientallen jaren op deze manier geteeld. In diverse Aziatische en Zuid-Amerikaanse landen gebeurt dit 'low profile': op een soort rekken met goten, waardoor water stroomt. "Dit is de lowtech-variant van de hydroteelt", legt Peter Sonneveld uit. Hij is Crop Coördinator Lettuce Noord- en Centraal-Europa bij Rijk Zwaan en specialist op het gebied van hydroteelt. "In de meer welvarende landen wordt op een hightech manier sla op water geteeld. Dit betekent dat de teelt plaatsvindt in een beschermde omgeving, waar je alles kunt controleren. Temperatuur, luchtvochtigheid, licht, CO₂, enzovoorts. Met name deze hightech hydroteelt neemt de laatste jaren een vlucht. Onder meer in Noord-Amerika, Europa, het Midden-Oosten, Japan, Zuid-Korea, Rusland, enzovoorts. Niet alleen telers willen hiermee aan de slag, maar ook investeerders en ketenpartijen hebben belangstel-

ling. Er is heel wat gaande in deze markt.” Van Lenteren geeft daarnaast aan dat het assortiment in de hydroteelt verschuift. Werden tot voor kort vooral volledige kroppen sla op water geteeld, inmiddels is ook de teelt van losse blaadjes in opkomst. “Concreet wordt een jong sla-product geteeld, met een hoog aantal losse blaadjes. Het systeem waarin de sla wordt geteeld, gaat door een oogstmachine. Deze oogst de losse blaadjes. Die kunnen vervolgens meteen in een consumentenverpakking en naar de supermarkt. Op die manier voeg je enorm veel waarde toe en kun je een hoogwaardiger product telen.”

Legio voordelen

Er is dus heel wat aan de hand in hydroland. Dat steeds meer partijen belangstelling hebben voor de teelt op water is niet zo vreemd, geven de specialisten aan. Deze manier van telen kent namelijk behoorlijk wat voordelen. “Je kunt in de eerste plaats heel voedselveilig telen”, zegt Sonneveld. “Je teelt immers in een gecontroleerde omgeving, waardoor je minder last hebt van ongedierte en plagen. Hierdoor hoeft ook geen chemie te worden ingezet. Daarnaast is de leverzekerheid gegarandeerd, aangezien weersonafhankelijk wordt geteeld. Dit maakt de teelt planbaar, ook kan jaarrond een uniforme kwaliteit worden geleverd.”

Verder is de hydroteelt makkelijk te mechaniseren en zorgt deze voor betere arbeidsomstandigheden. “En dit is nog niet alles: in de hydroteelt ga je uitermate efficiënt om met water - dat wordt gerecirculeerd in de kas - en nutriënten. Daarnaast kun je jaarlijks veel meer teeltrotaties maken, waardoor de productie per vierkante meter hoger ligt. In de buitenteelt kun je op jaarbasis gemiddeld tot 20 kilo per vierkante meter oogsten, in een hightech hydroteelt is dat tot wel 120 kilo per vierkante meter per jaar.” Met deze voordelen wordt volgens de experts ook een oplossing geboden voor de groeiende uitdagingen in de buitenteelt van sla. De leverzekerheid staat onder druk door het extremer wordende klimaat en de verschraving van het

middelenpakket, arbeid en water worden schaarser, enzovoorts. “Het is dan ook niet meer dan logisch dat partijen staan te trappelen om aan de slag te gaan met hydroteelt”, zegt Van Lenteren. “Zeker ook omdat de productkwaliteit van sla uit een gecontroleerde omgeving heel goed is. Deze is niet meer te vergelijken met de sla die je vroeger teelde in een hobbykasje. Zowel de smaak als de textuur en houdbaarheid zijn van hoog niveau. En je brengt de consument een lokaal geteelde knapperige verse, schone sla.”

Specialistische kennis

Het opzetten van een succesvol hydroproject is echter niet eenvoudig: veel aspecten spelen een rol en specialistische kennis is een must. “Dit komt mede omdat je je bij de teelt op water niet alleen richt op het telen, maar ook op het afleverklaar maken van het product. Dat betekent dat een ondernemer bijvoorbeeld ook moet nadenken over de juiste verpakking”, legt Sonneveld uit. Van Lenteren onderstreept dat het - om de juiste beslissingen te kunnen nemen - zaak is om eerst te bepalen welk product je wilt gaan telen. “En vanzelfsprekend moet je dan ook weten of hier markt voor is. Op basis van de productkeuze kun je vervolgens het juiste teeltsysteem kiezen, bepalen wat het juiste klimaat is, hoeveel micromol aan groeilicht noodzakelijk is, enzovoorts. Al deze kennis hebben wij als specialisten van Rijk Zwaan in huis; hiervoor is een speciaal expertteam opgezet. Wij denken graag mee met partijen die een hydroproject willen opzetten. Belangstellenden kunnen altijd vrijblijvend contact opnemen en een bezoek inplannen gedurende onze demo-weken in Dinteloord. Daarnaast delen we onze kennis graag tijdens de GreenTech in Amsterdam.”

Toekomstperspectief

Sonneveld geeft tot slot aan dat de hydroteelt van sla in de toekomst ongetwijfeld verder aan terrein zal winnen. “Deze teeltwijze zal zich blijven ontwikkelen. De buitenteelt blijft ook zonder meer bestaan, maar wordt - met alle klimatologische uitdagingen en de toenemende wet- en regelgeving - wel steeds uitdagender.”



SCAN, LEES
ONLINE EN DEEL!

'LOGISCH DAT PARTIJEN
STAAN TE TRAPPELEN **OM**
AAN DE SLAG TE GAAN
MET HYDROTEELT'



FOTO & VIDEO

TEKSTEN

EIGEN MAGAZINE

APPLICATIES

WEBSITES

KAS media

KASMAGAZINE.NL/KAS-MEDIA

WEERBARE STUDENTEN

We hebben samen een uitdaging. Veel ontwikkelingen komen op ons af. Vanuit de maatschappij, markt én technologie. Hoe kan ik dat als medewerker overzien en keuzes maken waarmee ik aan de slag moet gaan? Ondernemers, maar ook beleidsambtenaren en docenten staan voor dezelfde vragen. Veel van onze studenten werken al in de tuinbouw of zijn zelfs bedrijfsopvolger. Ik zie het als onze taak om de (deeltijd)studenten weerbaar te maken zodat zij de juiste keuzes kunnen maken. Met een meer holistische blik kijken naar het bedrijf, je afdeling en je eigen positie. Nu en in de toekomst.

Met nieuwe onderwijs- en samenwerkingsvormen werken we hieraan. Studenten werken aan innovatievraagstukken van ondernemers. Docenten krijgen meer en meer de rol van leercoach. Experts uit bedrijven brengen kennis en ervaringen in, hybride docenten. Studenten krijgen inzicht waar ze goed in zijn en waar ze door samenwerking de eigen kwaliteiten kunnen aanvullen. Net als in de praktijk van alledag: teamwork.

Dat nieuwe leren is wel wennen voor alle partijen. Chinees filosoof Confucius 312-230 v. Christus, wist het al: "Vertel het me en ik zal het vergeten. Laat het me zien en ik zal het onthouden. Laat het me ervaren en ik zal het me eigen maken." Deze oude wijsheid wordt nog steeds bevestigd in onderzoek. Toch blijven veel mensen, ook in de politiek, nog vasthouden aan oude denkbeelden, namelijk frontaal onderwijs (zenden). De nieuwe praktijk is hybride leren: met elkaar in de klas, innovatieprojecten uit de praktijk, zelf onderzoeken, digitaal kennis opdoen etc.

Maar om het nog spannender te maken, kennis veroudert zo snel dat je moet leren: hoe kan ik effectief een vraag stellen aan de juiste persoon of medium zodat ik een antwoord krijg op de vraag die ik nu heb? Ik krijg nog heel vaak opmerkingen van studenten dat ze niets kunnen vinden op Google. Het stellen van de juiste vraag geeft honderden antwoorden. Maar wat is waar? Past het in mijn bedrijfscontext? Of was het een antwoord voor een akkerbouwer in Australië? Studenten leren een kennis(sen)netwerk op te bouwen. Wat vroeger in de lokale studieclub aan kennis werd gedeeld, kan nu mondiaal. AI-technieken zoals ChatGPT bieden nieuwe mogelijkheden, maar vragen ook nieuwe vaardigheden om kritisch te blijven. Eén ding staat vast. De kennis die we als onderwijsinstelling mee kunnen geven heeft een beperkte houdbaarheid. Daarom willen we vaardigheden bijbrengen die wel een leven lang meegaan. Denk aan joblearner, een leerconcept waarbij de student voortdurend leert wat een ontwikkeling voor hem- of haarzelf betekent. Vind ik dat leuk? Wil ik daar meer van weten of juist niet? En is dat erg of niet? Wat betekent het voor mijn carrière? Weerbare afgestudeerden die zich mee kunnen ontwikkelen met de grote veranderingen zijn van waarde voor de werkgever en collega's.

Ik denk dat veel werkenden op dit moment, als ze goed in de spiegel kijken, ook met leervragen zitten. Hoe bij te blijven? Wat betekenen al die ontwikkelingen voor mijn toekomst? Werkgevers en onderwijsinstellingen kunnen samen zorgdragen voor deze medewerkers. Dat is samen werk maken van leven lang leren.

Woody Maijers

is Lector Integrale Voedsel- en Productieketens bij Hogeschool Inholland



Contact

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

Aan dit nummer werkten mee:

Mario Bentvelsen / Mariska Dreschler /
Roger Engelberts / Annemarie Gerbrandy
/ Mike Gitzels / Ashley Grobben / Ank van
Lier / Woody Majiers / Ron Meijers / Jeannet
Pennings / Lise Schregardus / Roel Schutten
/ Jacco Strating / Ton van der Vliet /

Coverfoto:

Lianne Torn / Salted by Salt

Fotografie:

Adobe Stock / BL.INC / Dick Breddels / Jordy
Caris / EasyFairs / FlowerTrials / Greentech
Amsterdam / Astrid Grootsholten / Rijk
Zwaan / Sharon Schouten / Johan Seijbel /
Lianne Torn / Unsplash

Vormgeving:

Diseno Vormgeving

Druk:

Vellendrukkerij BDU BV

Uitgever:

Jacco Strating

**Samenwerken met of
adverteren in KAS?**

Mail naar jacco@kasmagazine.nl of bel met
06-18827446 of bekijk de factsheets op
www.kasmagazine.nl.

Abonnement

Vul het contactformulier in op www.kasmagazine.nl en ontvang KAS ieder kwartaal
voor € 39,50 per jaar. Abonnementen op
KAS worden ieder jaar automatisch ver-
lengd. 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 exem-
plaren van KAS wilt ontvangen binnen uw
organisatie, kunt u contact opnemen via
jacco@kasmagazine.nl voor een speciaal
aanbod. Aanpassingen van abonnementsge-
gevens kunnen eveneens via het contactfor-
mulier op 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 of kijk op
www.kasmagazine.nl voor de factsheet.

Disclaimer/copyright:

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

Privacy

KAS respecteert uw privacy. De door u
verstreckte 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. .



TOT NA DE VAKANTIE!

Met deze uitgave zijn we alweer op de helft van het jaar
aangekomen. De komende maanden zullen veel mensen
de zomer in eigen land of verder weg gaan vieren.
Hopelijk kun je je dan weer opladen voor de maanden die
nog komen gaan. De eerstvolgende uitgave van KAS valt
eind september door de bus met de vaste thema's en de
gebruikelijke rubrieken en columns. Het je tips of ideeën
voor artikelen, wil je zelf een inhoudelijke bijdrage leveren
of wil je jouw bedrijf of product onder de aandacht
brengen met een advertentie of bijsluiter? Neem dan
contact op met Jacco Strating via jacco@kasmagazine.nl
of tel. 06-18827446 om de mogelijkheden te bespreken of
kijk op www.kasmagazine.nl voor de opties en tarieven.
Wij wensen je alvast een fijne zomervakantie toe!

Grijp je kans op GreenTech om voorop te lopen in de tuinbouwsector

AMSTERDAM
11 - 13 JUNI 2024



Laat je inspireren en verrassen

Deel kennis en discussieer mee over de volgende onderwerpen:

- 'Toekomstbeeld: Een waardevolle, smakelijke & gezonde tuinbouw' door Impact T&U
- 'CO2-efficiëntie: de balans tussen productie en impact op het milieu' door Delphy, TNO en Skytree
- 'Robotica: Futuristische droom of jouw volgende investering?' door TNO en Wageningen University & Research

Registreer nu voor een gratis bezoek en kom naar GreenTech Amsterdam van 11 - 13 juni!

Wij delen je passie als teler of kweker om de tuinbouwsector duurzaam vorm te geven en daarom bieden we op maat gemaakte evenementen aan. Bezoek de beurs om de nieuwste innovaties in de tuinbouw te ontdekken én waardevolle connecties te maken. GreenTech staat klaar om je te ondersteunen in het steeds veranderende landschap van de tuinbouwsector. Laten we samen de toekomst van innovatie vormgeven!



DELFIN® WG rupsen kunnen er niet omheen

- ✓ Een natuurlijk product op basis van *Bacillus thuringiensis* spp. *kurstaki*, stam SA-11 (10944 N)
- ✓ Bestrijdt specifiek **bladvretende rupsen** - van vlinders en motten op verschillende gewassen
- ✓ **Snel effect** - vraatstop treedt snel op
- ✓ **Uitstekende gewasbedekking** - dankzij fijne deeltjes

**Green solutions,
for clean crops**

— **That's
Biobest**

Gebruik gewasbeschermingsmiddelen veilig. Lees voor het gebruik eerst het etiket en de productinformatie. Volg de gebruiksaanwijzing om gevaar voor mens en milieu te voorkomen.